НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР «АЭТЕРНА»

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

КОЛЛЕКТИВНАЯ МОНОГРАФИЯ

ВЫПУСК 7

Уфа
АЭТЕРНА
2015

УДК 00(082)
ББК 65.26
С 54

Рецензенты:
1. Янгиров А.В., д.э.н., проф.
2. Сукиасян А.А., к.э.н., доц.

С 54 Социально-экономические и правовые основы развития экономики: коллективная монография [под ред. И.В. Тропченко] . - Уфа: Аэтерна, 2015. – 256 с.

ISBN 978-5-906836-91-5

Коллективная монография «Социально-экономические и правовые основы развития экономики» посвящена широкому кругу проблем, которые находятся в центре внимания. Монография призвана дать представление о актуальных теоретических и практических вопросах развития экономики.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов. Материалы публикуются в авторской редакции.

УДК 00(082)
ББК 65.26

ISBN 978-5-906836-91-5

© ООО «Аэтерна», 2015
©Коллектив авторов, 2015

УДК 33

Н.Н. Аникиенко
К.э.н., и.о. доцента кафедры
Менеджмента, предпринимательства и
экономической безопасности в АПК
Иркутский государственный аграрный
университет им. А.А. Ежевского
Иркутский район, п. Молодежный,
Российская Федерация

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА МОЛОКА В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация

Предложено авторское определение рынка молока. Проанализирован спрос и предложение на рынке молока конкретного региона. Выявлены факторы, от которых зависит спрос на молоко. Рассмотрена отрасль молочного скотоводства как основной субъект формирования предложения молока на региональном рынке. Даны рекомендации по дальнейшему развитию рынка молока.

Ключевые слова

Рынок молока, спрос, предложение, молочное скотоводство, молочный подкомплекс, Иркутская область.

Рынок молока – важная составная часть агропродовольственного рынка, это рынок однородной продукции с низкой степенью переработки. Особенности функционирования монопродуктового рынка состоят в том, что здесь реализуется скоропортящаяся продукция, а это оказывает влияние на установление цен, которые подвержены колебаниям и в большей степени зависят от спроса и предложения: если продукция не найдет сбыта, неизбежно возрастут её потери.

Специфической особенностью рынка молока является производство биологически полноценного незаменимого продукта питания для человека. Оно зависит от природно - климатических условий зоны, региона и повторения биологических циклов воспроизводства. Неравномерное оплодотворение коров и их отел приводят к сезонности производства продукции, что сказывается на функционировании молочного рынка, усложняет сохранность молока и его реализацию.

Молоко содержит жир, белок, минеральные вещества, микроэлементы, незаменимые аминокислоты. Содержание питательных веществ зависит от породы скота, племенных качеств, кормления, содержания, чистоты и тщательности выдаивания коров.

Молоко – один из самых массовых по потреблению продуктов питания. Производством молока занимаются три категории хозяйств: сельскохозяйственные организации, личные подсобные хозяйства и крестьянские (фермерские) хозяйства. Значительная часть молока в личных подсобных хозяйствах не реализуется.

По мнению автора, рынок молока следует рассматривать как один из видов агропродовольственного рынка, имеющий многопродуктовый характер, связанный с наличием внутри него множества самостоятельных рынков отдельных видов

молокопродуктов. Он относится к сложным формированиям в его развитии и в совершенствовании. Рынок молока характеризуется как многоотраслевая система, отрасли которой взаимосвязаны и взаимообусловлены. Деятельность сельхозтоваропроизводителей, перерабатывающих и торговых предприятий направлена на производство сырья, его переработку и доставку потребителю. Основной целью их деятельности является организация максимально эффективного использования имеющихся ресурсов, чтобы удовлетворить спрос на молоко и обеспечить необходимый уровень рентабельности для поддержания высоких темпов расширенного воспроизводства. Рынок молока объединяет молочный подкомплекс и производство молока в хозяйствах населения. В современных условиях каждый субъект рынка действует самостоятельно, руководствуясь законодательными актами.

Механизм функционирования рынка основывается на взаимодействии законов спроса и предложения, конкуренции и ценообразования.

Спрос – это форма выражения потребности, предъявленной на рынке и обеспеченной соответствующими денежными средствами [7, 11]. Спрос отражает структуру и потребности рынка, которую потребители готовы и в состоянии купить по определенным ценам. Он характеризуется объёмом, потребительским потенциалом, структурой, эластичностью и сезонностью. Объем спроса зависит от следующих факторов: количества населения, структуры потребления, уровня доходов населения, цен на продукты [19].

Закон спроса – это изменение величины спроса от цены предложения, которую назначает производитель. Следовательно, закон спроса характеризует рынок продавца. Стоимостной спрос – это объём потребления продукции, умноженный на текущую рыночную цену. Изменение цены приводит к изменению спроса. На спрос оказывают влияние и неценовые факторы, такие, как вкусы и предпочтения покупателей, число потребителей данного продукта, денежные доходы населения, цены на сопряженные товары, потребительские ожидания, налоги и дотации, внешние условия, реклама [21].

Особенностью спроса на молочную продукцию является то, что она является незаменимым продуктом жизнедеятельности, и спрос на нее характеризуется как неэластичный.

Предложение – это все товары и услуги, представленные в непосредственной продаже. Если предложение превышает платежеспособную емкость спроса, то производители начинают снижать цены, чтобы сохранить покупателя.

Закон предложения – это изменение величины предложения под влиянием не вообще цены, а цены спроса, назначаемой покупателем; если цена на продукцию снижается, то количество этого продукта, поступающего на рынок, сокращается. Таким образом, закон предложения характеризует рынок покупателя. Ситуация на рынке, когда спрос и предложение совпадают или эквивалентны при приемлемой для потребителя и производителя цене, характеризует рыночное равновесие. Равновесная цена означает, что товаров произведено столько, сколько требуется покупателю. Спрос и предложение, их уменьшение или увеличение оказывают влияние на равновесную цену и на равновесное количество товаров: увеличение спроса вызывает рост как равновесной цены, так и равновесного количества товаров; уменьшение спроса приводит к падению равновесной цены и равновесного количества товаров, рост предложения товара ведет за собой уменьшение равновесной цены и увеличение равновесного количества товаров;

сокращение предложения ведет к увеличению равновесной цены и уменьшению равновесного количества товаров [8].

Спрос на молоко и молочную продукцию в Иркутской области достаточно высок. Население области на 1 января 2014 г. оставляло 2418,3 тыс. человек, в том числе городское – 1919,3, сельское – 499,0 тыс. [18]. В сельском хозяйстве занято 17375 человек. В регионе функционируют 180 сельскохозяйственных организаций, примерно 3300 крестьянских (фермерских) хозяйств, свыше 300 тыс. личных подсобных хозяйств. Рассматривая спрос как выражение потребности, следует сравнить фактические потребности в молоке и других продуктах питания с медицинскими нормами потребления, рекомендованными Институтом питания РАМН.

Таблица 1 – Потребление основных продуктов питания населением Иркутской области за 2000 - 2013 гг., кг на душу населения [18, с. 81]

Виды продуктов	Год						2013 в % к 2000
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	
Мясо и мясопродукты	47	53	62	66	69	70	148,9
в т.ч. без субпродуктов первой категории и жира - сырца	45	50	59	62	66	67	148,0
Молоко и молочные продукты в переводе на молоко	166	184	190	198	202	199	119,9
Яйца и яйцепродукты, шт.	180	174	203	208	213	219	121,7
Рыба и рыбопродукты	13	12	13	14	14	14	107,7
Сахар	25	29	32	34	34	33	132,0
Масло растительное	9,6	11,8	11,7	12,7	13,4	13	135,4
Картофель	172	130	123	127	125	125	72,7
Овощи и продовольственные бахчевые культуры	58	63	77	82	84	83	143,1
Фрукты и ягоды	18	22	32	37	37	38	211,1
Хлебные продукты в пересчете на муку	121	120	109	113	113	108	89,3

Медицинские нормы потребления продукции на душу населения составляют: мяса – 74 кг, молока и молокопродуктов – 390 кг, яиц – 290 штук, хлеба и хлебопродуктов – 110 кг, сахара – 38, масла растительного – 12,8 кг. Минимальный набор продуктов определен потребительской корзиной, на основе которой рассчитан потребительский бюджет.

Уровень потребления основных продуктов питания в области за последние годы увеличился, но отстает от рекомендуемых норм. Так, на душу населения мяса потребляется 70 кг, молока – 199, картофеля – 125, хлебных продуктов – 108 кг (таблица 1).

Общее потребление молока населением области составляет 457,4 тыс. т, в том числе в городе – 350,3, на селе – 107,1 тыс. т, потребность в молоке населения области обеспечена в размере 51,1 % .

Независимо от уровня цены на молоко потребление его не снижается, так как этот продукт незаменим в питании человека.

Институтом питания РАМН разработаны рекомендуемые нормы потребления молочных продуктов на 1 человека в год, которые составляют 390 кг в пересчете на молоко. Исходя из рекомендуемых норм, потребность населения Иркутской области в молоке составляет 943,1 тыс. т (таблица 2).

Таблица 2 – Потребность населения Иркутской области в основных видах молочной продукции в 2014 г., т

Вид продукции	Норма потребления			
	на 1 чел., кг	Все население области	Городское население	Сельское население
Масло сливочное	4,8	11607,8	9212,6	2395,2
Сыр	5,7	13784,3	10940	2844,3
Мороженое	4,2	10156,9	8061,1	2095,8
Творог	6,3	15235,3	12091,6	3143,7
Кисло - молочная продукция	10,7	25875,8	20536,5	5339,3
Сухое молоко	1,0	2418,3	1919,3	499
Молоко питьевое	159,0	384509,7	305168,7	79341
Сметана	5,7	13784,3	10940	2844,3
Молоко сгущенное	2,5	6045,7	4798,3	1247,5
Всего в переводе на сырое молоко	390,0	943137	748527	194610

Потребление молока и молочных продуктов в переводе на молоко в расчете на душу населения по месяцам значительно колеблется, за исключением последних лет. В 2013 г. по сравнению с 2000 г. потребление молока в городской местности возросло на 45,2 % , в сельской местности соответственно – на 14,4 % (таблица 3).

Потребление молока в городским населением за последние годы выше, чем сельским, это обусловлено значительным сокращением поголовья коров в личных подсобных хозяйствах, а также с низкими доходами населения в сельской местности.

Таблица 3 – Потребление молока и молочных продуктов, в среднем на одного члена домохозяйства Иркутской области в месяц за 2000 - 2013 гг., кг [18, с. 59]

Показатели	Год						2013 в % к 2000
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	
Все домашние хозяйства	14,4	16,23	19,0	20,1	21,1	19,9	138,2
Городская местность	14,6	16,0	18,7	20,3	22,0	21,2	145,2
Сельская местность	13,2	16,9	20,0	19,1	18,1	15,1	114,4

В целом потребление молока и молочных продуктов ниже научно обоснованных норм питания (таблица 4).

Таблица 4 – Обеспеченность населения Иркутской области молоком в соответствии с медицинской нормой за 2000 - 2013 гг.

Показатель	Год						2013 в % к 2000
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	
Население, тыс. чел.	2505,0	2545,3	2502,0	2427,9	2422,0	2418,3	96,5
Потребность в молоке в соответствии с медицинской нормой, тыс. т	977,0	992,7	975,8	946,9	944,6	943,1	96,5
Личное потребление молока, тыс. т	435,8	460,5	463,5	480,5	488,8	482,2	110,6
Обеспеченность, %	44,6	46,4	47,5	50,7	51,7	51,1	+6,5 п.п.

Обеспеченность населения региона молоком в соответствии с медицинскими нормами незначительно колеблется по годам и составляет 44,6 - 51,7 % , что связано с недостаточным увеличением производства молока, низкими доходами населения и с колебанием цен на молоко.

Производство молока должно возрасти в 2 раза, а с учетом экспорта – более чем в 2 раза. В регионе необходимо производить 943,1 тыс. т молока.

Размер потребления продуктов ограничен бюджетом домашних хозяйств и недостаточным уровнем производства этих видов продукции.

Потребительские расходы домашних хозяйств в 2013 г. значительно возросли (таблица 5). С 2000 по 2013 г. они увеличились в 8,1 раза, расходы на покупку продуктов питания – в 5,5, на молоко и молочные продукты – в 6,6 раза. В основном эти расходы повысились за счет роста цен, а не за счет увеличения потребления продуктов питания. Повышение спроса на молоко способствовало увеличению производства молока.

Таблица 5 – Потребительские расходы в среднем на одного члена домохозяйства Иркутской области в месяц за 2000 - 2013 гг., руб. [18, с. 52]

Виды расходов	Год						2013 в % к 2000
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	
Потребите - льские расходы	1384,7	4484,2	9101,9	9900,7	10449	11197	8,1 раза

Расходы на покупку продуктов для домашнего питания	636,3	1289,3	2758,3	3085,8	3326,4	3480,7	5,5 раза
Расходы на покупку молока и молочных продуктов	81,7	164,4	382,4	434,2	501,2	541,0	6,6 раза

Молоко и молочные продукты в структуре расходов на питание составляют от 12,8 до 15,5 % , в структуре потребительских расходов – 3,3 - 5,9 % [154].

Доходы населения, поступающие в результате их деятельности, такие как заработная плата, прибыль, доходы от предпринимательской деятельности, остаются низкими [16, 17].

В 2013 г. уровень заработной платы работников региона по сравнению с 2000 г. увеличился в 10,8 раза, что повлияло на повышение потребительского спроса на покупку продуктов питания в таком же размере (таблица 6).

Стабильность и сбалансированность продуктового рынка, его емкость также оказывают влияние на обеспеченность населения продуктами питания. Современное состояние рынка, его объём соответствуют производству молока. Увеличение объема производства молочной продукции потребует расширения рынка, создания дополнительных его мощностей, совершенствования его инфраструктуры.

Таблица 6 – Среднемесячная заработная плата работников организаций Иркутской области за 2000 - 2013 гг. [18, с. 60]

Год	Среднемесячная заработная плата, руб.	К предыдущему году, %	
		в номинальном исчислении	в реальном выражении
2000	2695	137	112
2005	9125	125	114
2010	20476	113	105
2011	22648	111	106
2012	25881	114	109
2013	29050	112	108

Исследование современного состояния молочного подкомплекса, свидетельствует о том, что его уровень развития не соответствует современным требованиям.

Производство молока в 2013 г. несколько снизилось по сравнению с 2000 г. В 2013 г. произведено 458,1 тыс. т молока, в 2000 г. – 476,5 тыс. т. Значительное сокращение производства произошло с 2009 г.

Расходы на производственное потребление за этот период увеличиваются в 2008 и в 2009 гг., а в основном идет их снижение. В 2013 г. расходы на личное потребление увеличилось по сравнению с 2000 г. на 10,6 % (таблица 7).

Таблица 7 – Баланс ресурсов молока по Иркутской области за 2000 - 2013 гг. – [18, с. 69]

Баланс ресурсов молока	Год						2013 в % к 2000
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	
Ресурсы							
запасы на начало периода	13,5	20,2	20,2	20,9	21,0	25,0	185,2
производство	476,5	489,2	451,1	447,7	451,7	458,1	96,1
ввоз, включая импорт	24,2	37,5	82,2	98,4	129,1	104,3	4,3 раза
итого ресурсов	514,2	546,9	553,5	567,0	601,8	587,4	11462
Использование							
производственное потребление	66,3	58,7	60,6	57,6	64,1	60,0	90,5
потери	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-
вывоз, включая экспорт	0,7	9,1	8,5	8,7	23,9	19,9	28,4 раза
личное потребление	435,8	460,5	463,5	479,7	488,8	482,2	110,6
запасы на конец периода	11,2	18,6	20,9	21,0	25,0	25,3	225,9

Молочная промышленность выпускает более 100 видов молочной продукции, основными из которых являются следующие продукты: масло сливочное, творог, творожная масса, молоко, кефир, простокваша, сметана, сливки, йогурты и другие виды.

Спрос на молоко и молочную продукцию по периодам года зависит от сезонности производства молока.

В летний период производство его увеличивается, спрос удовлетворяется полностью, и часть продукции остается нереализованной. Молочная продукция сохраняется на оптовых рынках в замороженном и в консервированном виде. В этот период активизируется работа оптовых рынков скоропортящейся продукции по обеспечению сохранности сырья и продукции переработки.

Ввоз молока превышает вывоз на 84,4 тыс. т. Необходимо увеличить производство продукции собственного производства в регионе, обеспечить его переработку и организацию эффективной работы торговых организаций.

Вывоз цельномолочной продукции из Иркутской области резко сократился, в 2013 г. его объём составил 19,9 тыс. т. Максимальный объём вывоза молока отмечен в 2007–2009 гг. В 2013 г. по сравнению с 2000 г. вывоз молока увеличился . Ввоз молокопродуктов повышается: масла животного на – 7,5, сыров – на 36,9 % .

В Иркутскую область поступают молочные консервы из Кемеровской области – до 74 % потребности, консервы молочные сухие из Новосибирской области – 88 % . Цельномолочная продукция поступает из Красноярского края и Новосибирской области, сыр – из Алтайского края [18].

Потребление молока населением области составляет около 50 % нормы, установленной Институтом питания РАМН. Предложение молока обеспечивает спрос, который соответствует современному уровню дохода и сложившимся ценам на продукцию.

Решение проблемы развитого рынка, когда предложение превысит спрос, возможно при значительном повышении эффективности сельскохозяйственного производства, обновлении ресурсного потенциала сельского хозяйства на основе достижений научно - технического прогресса, разработки и внедрения инновационных процессов, новых технологий и т.д.

Рост производства молока и молочных продуктов вызывает необходимость совершенствования организации его сбыта. Резервы и возможности для снижения издержек обращения связаны с организацией оптовой торговли. Оптовое звено региона включает 132 рынка.

В области функционируют универсальные оптовые рынки. В Иркутске имеется 10 оптовых рынков, в каждом городе работают 2 - 3 оптовых рынка.

Оптовая торговля должна получить дальнейшее развитие. Примером её организации является СХ ОАО «Белореченское». Это предприятие имеет оптовые базы в г. Иркутске, Усолье - Сибирском, Ангарске, Черемхове, Залари, Свирске, Братске, Усть - Илимске, сеть специализированных магазинов и ведет постоянный поиск рынков сбыта.

Цельномолочная продукция реализуется торгующими организациями на розничных рынках. Среди форм розничной торговли выделяют организованную торговлю и торговлю на рынках. До начала 90 - х гг. в Иркутской области действовали «колхозные» рынки. С 1992 г. появляются новые рынки с большей проходимостью. В настоящее время удельный вес рынков в общем обороте розничной торговли сокращается. На 1 октября 2013 г. в Иркутской области функционируют 70 агропродовольственных рынков, 70 % из них – государственные и муниципальные, 1,5 % – потребительской кооперации [15].

Из 70 рынка универсальных 46, продовольственных – 6 и других направлений – 18 рынков.

Сельскохозяйственные рынки появились в последние два года в связи с государственной поддержкой и составляют 4 % от общего количества рынков. В основном рынки находятся в областном и районных центрах и число их за последние годы сокращается.

По состоянию на 1 октября 2013 г. общая площадь рынков составляет 677 тыс. $м^2$, из неё 43 % крытая площадь. В расчете на 1 рынок приходится 177 торговых мест. Обеспеченность торговыми площадями рынков в среднем по области более чем в 2 раза превышает нормативный показатель.

На розничных рынках обеспечено выделение достаточного количества торговых мест для реализации собственной продукции селянами и владельцами личных подсобных хозяйств. Всего выделено 1753 места (35,3 % от общего количества торговых мест для продажи продовольственных товаров), в том числе для реализации мяса – 430 (24,5 %), молока – 327 (18,6 %), овощной продукции – 996 (56,9 %) [15].

В основном на рынках торгуют индивидуальные предприниматели, арендующие 78 % торговых мест, 15 % мест занимают частные лица и население, 6 % – юридические лица, 1 % – фермерские хозяйства. На сельскохозяйственных рынках торгуют в основном частные лица. Молоко и молочные продукты занимают 3 % в общем количестве мест, степень использования мест – 82,9 % .

По состоянию на 1 января 2013 г. в Иркутской области функционируют более 16,5 тыс. предприятий розничной торговли. Торговая площадь составляет более 1,6 млн $м^2$, она увеличилась за 2013 г. на 9 % .

Суммарный норматив минимальной обеспеченности населения площадью торговых объектов – 468 м^2 на 1 тыс. человек, фактическая обеспеченность – 667,3 м^2 на 1 тыс. человек. Обеспеченность площадями торговых объектов в целом по Иркутской области превышает нормативные данные на 42,6 % . Обеспеченность населения площадью торговых объектов по продаже продовольственных товаров на одну тысячу человек составляет 259,3 м^2 при нормативе 143 м^2, т.е. превышает нормативные значения в 1,8 раза.

Наибольшая обеспеченность торговыми площадями зафиксирована в Иркутске, Усолье - Сибирском, Черемхове, Саянске, Зиме, Бодайбо, Киренске.

В Иркутске обеспеченность торговыми площадями составляет 1109 м^2 на тысячу жителей, и по данному показателю город приблизился к развитым европейским странам. В Новосибирске, например, этот показатель составляет 780 м^2 на тысячу жителей.

Таким образом, изучение спроса и предложения молока и молочных продуктов в области свидетельствует о том, что предложение не соответствует спросу. При норме потребления, рекомендованной Институтом питания РАМН на душу населения, равной 390 кг, фактическое потребление составило в 2013 г. 199 кг. Ввоз молочной продукции в Иркутскую область имеет высокий удельный вес. В 2013 г. по сравнению с 2000 г. вывоз молочной продукции из области увеличился до 19,9 тыс. т. Импорт за этот период увеличился по маслу животному на 7,5 % , по молочным консервам – в 7,8 раза.

Дальнейшее развитие рынка молока связано с решением многих проблем, одной из которых является достижение устойчивости и повышение эффективности сельскохозяйственного производства, ибо основная масса продукции, сырья и продовольствия производится в сельском хозяйстве. Решение проблем, на наш взгляд, невозможно без исследования достигнутого уровня производства молока, его переработки и реализации.

По данным Иркутскстата, поголовье коров в области в 2013 г. составило 133,4 тыс. голов. Основное поголовье в количестве более 9 тыс. сосредоточено в следующих районах: Черемховский, Аларский, Эхирит - Булагатский, Баяндаевский. В 2013 г. по сравнению с 2000 г. поголовье коров в сельскохозяйственных предприятиях снизилось с 75,4 до 29,9 тыс. голов, в хозяйствах населения – со 122,4 до 89,6 тыс. голов. В крестьянских (фермерских) хозяйствах оно возросло на 10,3 тыс. голов, или в 3,9 раза [18].

С 2000 г. поголовье коров в области снизилось на 33,8 % , в сельскохозяйственных предприятиях – на 60,4, в хозяйствах населения – на 16,8 % (таблица 8).

Современное состояние производства молока не удовлетворяет потребности населения. Продолжается снижение поголовья коров при незначительном росте продуктивности.

Таблица 8 – Поголовье крупного рогатого скота по категориям хозяйств в Иркутской области за 2000 - 2013 гг., тыс. гол. [18, с. 60]

Поголовье	Год						2013 в % к 2000
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	
Хозяйства всех категорий							
Всего	419,4	321,9	279,5	278,8	279,6	277,1	66,1
Коровы	201,4	157,6	133,2	132,6	132,7	133,4	66,2
Сельскохозяйственные организации							
Всего	179,6	87,1	69,0	67,9	67,0	64,8	36,1
Коровы	75,4	36,2	29,1	29,2	29,7	29,9	39,6
Хозяйства населения							

Всего	232,0	223,5	190,0	187,6	184,0	179,7	77,4
Коровы	122,4	116,3	95,5	93,7	91,1	89,6	73,2
Крестьянские (фермерские) хозяйства							
Всего	7,8	11,2	20,6	23,2	28,6	32,6	4,2 раза
Коровы	3,6	5,0	8,5	9,7	11,9	13,9	3,9 раза

Плотность поголовья коров в среднем по области составляет 4,2 на 100 га сельскохозяйственных угодий (таблица 9).

В районах области, где сосредоточено основное поголовье коров: Черемховском, Усольском, Зиминском, Куйтунском, Боханском, Тайшетском – плотность их поголовья достигла 6 - 7 голов.

Таблица 9 – Группировка районов Иркутской области по уровню плотности поголовья коров в сельскохозяйственных организациях за 2013 г.

Интервалы по плотности поголовья	Количество районов	Площадь сельхозугодий, га	Поголовье коров, гол.	Плотность поголовья, гол. на 100 га сельхозугодий
0,6 - 2,0	4	144614	1597	1,1
2,1 - 4,0	10	370234	11027	3,0
4,1 - 6,0	7	195428	8484	4,3
Свыше 6,0	5	186994	12958	6,9
Всего	26	693105	29905	4,2

В регионе в 2013 г. произведено 458,1 тыс. т молока. За последние годы производство его стабильное. Производство молока в сельскохозяйственных организациях возросло на 12,7 % , в личных подсобных хозяйствах снизилось на 8,5 % (таблица 10).

Наибольший интерес представляет производство молока в сельскохозяйственных организациях, которые производят наибольшее количество товарной продукции. Сельскохозяйственные организации в основном относятся к крупным предприятиям и имеют больше возможностей для внедрения достижений научно - технического прогресса, осуществления комплекса зоотехнических мероприятий, ведения племенной работы [73, 96].

Таблица 10 – Производство молока всеми категориями хозяйств в Иркутской области за 2000 - 2013 гг., тыс. т [132, с. 63]

Категории хозяйств	Год						2013 в % к 2000
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	
Хозяйства всех категорий	476,5	489,2	451,1	447,7	451,7	458,1	96,1
Сельскохозяйственные организации	136,2	99,5	109,1	112,8	115,6	120,6	88,5

Хозяйства населения	330,0	374,6	317,9	308,0	306,7	304,4	92,2
Крестьянские (фермерские) хозяйства	10,3	15,1	24,1	26,9	29,4	33,1	3,2 раза

Одной из особенностей сельского хозяйства является сезонность производства продукции, которая усложняет использование средств производства и труда во всех сферах молочного подкомплекса. За 2013 г. сезонный коэффициент составил 1,69 [6].

В летний период в среднем за месяц произведено молока больше, чем в зимний, осенний и весенний периоды, на 11 % , и только за два месяца – октябрь и ноябрь – производство молока меньше, чем в среднем за месяц, в 1,5 раза. В октябре – ноябре коровы находятся в запуске. Сервис - период приходится на благоприятное время года – на апрель – май. Это приводит к сезонности случки и отелов, и исключить её возможно только при организации полноценного кормления коров.

Сезонность производства молока оказывает влияние на использование мощностей перерабатывающих предприятий, приводит к снижению закупочных цен. Складывающаяся негативная ситуация на рынке молока в период сезонных пиков должна регулироваться государством за счет закупки излишков молочной продукции, посредством снижения квот на поставку сухого молока из - за рубежа, а также путем увеличения таможенных пошлин на сухое молоко и молочную продукцию [10, 20].

С 2000 г. надой на корову постоянно растет, но достигнутый уровень остается низким. Генетический потенциал молочного стада позволяет увеличить надой на корову более чем в 2 раза. Для этого необходимо создать соответствующие условия кормления и содержания и эффективно использовать племенных животных.

Максимальный надой на корову в Иркутской области достигнут в 2013 г. – в среднем по организациям области 5094 кг [18, с.188].

В г. Усть - Илимск, Усольском и Черемховском районах в 2013 г. надой на корову достиг более 6000 кг. Свыше 3500 кг на голову получено в 8 районах. В хозяйствах лесостепной зоны, где природно - климатические условия одинаковы, надой на корову колеблется от 2000 до 5000 кг.

В связи с повышением потребности населения в новых видах продукции расширяется её ассортимент. В 2013 г. по сравнению с 2000 г. увеличилось производство цельномолочной продукции на 62,8 тыс. т, или 76,1 % , возрос объём продаж кисло–молочной продукции – кефира, сметаны, творога [2,9] (таблица 11).

Таблица 11 – Производство отдельных видов молочной продукции в среднем по Иркутской области за 2000 - 2013 гг., т

Виды продукции	Год						2013 в % к 2000
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	
Цельномолочная продукция	82615	106790	134993	132324	141945	145456	176,1
Кисломолочная	10984	17270	21250	21730	21853	22062	200,8

продукция В том числе							
кефир	4619	9100	12688	12385	16522	16956	367,1
простокваша, ряженка, варенец	1152	2063	1869	1945	2010	2043	177,3
йогурт	1092	2508	4310	4420	5651	5846	535,3
Сливки	193	204	315	316	352	342	177,2
Сметана	2771	4469	6591	7039	7455	7682	277,2
Творог	1960	2504	3090	5229	5637	5841	298,0

Развитие рынка молока связано с производством, переработкой и реализацией продукции.

Деятельность предприятий трех сфер может быть организована по двум схемам:

- сельскохозяйственные организации объединяют производство и переработку молока;
- сельскохозяйственные организации занимаются производством, молокозаводы – переработкой молока, торговые предприятия – торговлей.

При работе по первой схеме организации имеют в собственности молокозавод или арендуют его. Однако есть и другой путь – создание интегрированных формирований, занимающихся производством, переработкой и торговлей. Вся прибыль от реализации продукции принадлежит при этом организации, которая используется для расширенного воспроизводства его деятельности.

В регионе действуют 4 интегрированных формирования на базе ЗАО «Большееланское», ЗАО «Железнодорожник», СХ ОАО «Белореченское» и СПК «Окинский» (таблица 12).

Таблица 12 – Сравнительная оценка деятельности интегрированных и неинтегрированных организаций в молочном подкомплексе за 2013 г.

Показатель	Неинтегрированные организации	Интегрированные организации
Площадь сельхозугодий, га	578670	125438
Количество коров, гол.	20803	8297
Плотность поголовья, гол.	3,4	6,6
Надой на 1 корову, кг	2919	5830
Валовое производство молока, ц	607309	483691
Затраты труда, чел. - ч	2166450	1047050
Затраты труда на 1 ц молока, чел. - ч	3,6	2,2
Себестоимость 1 ц молока, руб.	1382,3	1876,5
Цена реализации 1 ц молока, руб.	1536,1	2276
Уровень рентабельности, %	11,1	21,3

Более высокие результаты по развитию молочного скотоводства получены в интегрированных организациях. Надой на корову в организациях этой группы по сравнению с прочими выше на 3032 кг, или 48 % . Рост производительности труда составил

54,6 % . Рентабельность производства молока выше по интегрированным формированиям в 1,9 раза.

Из неинтегрированных предприятий молоко поступает на молокозаводы. Их интересы не совпадают с интересами перерабатывающих предприятий. Последние, пользуясь монопольным положением, занижают закупочную цену на сырье. Большая часть прибыли остается у переработчиков. Сельскохозяйственные организации вынуждены искать более выгодные рынки сбыта. Это стало возможным при внедрении переработки молока на местах. В связи с этим мощности молокозаводов используются не полностью. Так, в 2013 г. переработано продукции на молокозаводах 145,5 тыс. т, использование мощностей составило 58 % , при производстве масла сливочного мощности использованы на 19,4, сыра – на 33,5 % . Всего мощности действующих молокозаводов области позволяют переработать 229,3 тыс. т молока.

Рост производства молока способствовал увеличению объёма его реализации по всем категориям хозяйств, за исключением сельскохозяйственных организаций (таблица 13). Так, в 2013 г. в хозяйствах всех категорий объём реализации молока по сравнению с 2000 г. возрос на 33,0 % , в хозяйствах населения – на 152,2, в крестьянских (фермерских) хозяйствах – на 119,8 % .

Удельный вес молока, проданного в 2013 г. организациям, осуществляющим закупки для государственных и муниципальных нужд, составил 4,7 % , перерабатывающим предприятиям, предприятиям оптовой и торговой сети, на рынке, через собственную сеть – 90,6, населению через организацию общественного питания, в порядке оплаты труда – 4,5, прочие – 0,2 % .

Таблица 13 – Реализация молока всеми категориями хозяйств Иркутской области за 2000 - 2013 гг., тыс. т [18, с. 74]

Категории хозяйств	Год						2013 в % к 2000
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	
Хозяйства всех категорий	134,1	132,9	155,7	164,4	166,5	178,3	133,0
Сельскохозяйственные организации	105,0	87,3	103,8	106,1	104,1	107,7	102,6
Хозяйства населения	20,5	39,3	38,8	45,0	46,0	51,7	252,2
Крестьянские (фермерские) хозяйства	8,6	6,3	13,1	13,3	16,4	18,9	219,8

Конкурентоспособность молока и молочных продуктов определяется, прежде всего, объёмами производства, предложением и качеством продукции. Современный уровень интегрированных формирований не снижает конкурентоспособности остальных организаций. Удельный вес молока, реализованного интегрированными организациями, в объеме реализации в 2013 г. составил 35 % .

Интегрированные организации не создают монопольного положения на рынке, так как уровень концентрации их на рынке по объему реализации характеризуется как низкий (таблица 14).

Уровень концентрации рассчитан также по индексу Херфиндаля - Хиршмана, который определяется по формуле:

$$HHI = \sum_{i=1}^{N} y_i^2 , (1)$$

где HHI – индекс Херфиндаля - Хиршмана; $y_i = \frac{q_i}{Q}$ – доля производства (продаж) i - й фирмы в общем объеме выпуска (сбыта) отрасли; N – общее число фирм в отрасли. Число организаций 94.

$4 \times (0,35)^2 = 4 \times 0,1225 = 0,49$

$490 < HHI \leq 6561$

Таблица 14 – Оценка уровня концентрации интегрированных организаций на рынке молока Иркутской области

Показатель	Концентрация		
	низкая	средняя	высокая
Индекс концентрации	Менее 45 %	45 - 70 %	70 - 100 %
Индекс Херфиндаля - Хиршмана	Менее 1000	1000 - 2000	2000 - 10000

Имеются значительные резервы увеличения реализации молока в хозяйствах населения. Организованный сбыт сельскохозяйственной продукции через потребительские кооперативы позволил заготовить и реализовать в 2013 г. 40 тыс. т молока. Большинство хозяйств населения не могут реализовать произведенную продукцию. Проблема увеличения закупа молока у хозяйств населения связана с выделением дополнительных средств, и её решение позволит увеличить потребление населением этого незаменимого продукта питания.

Спрос на молокопродукты повышается. Перерабатывающим предприятиям необходимо более широко рекламировать пользу этих продуктов в питании человека, совершенствовать упаковку товара и др.

Расширение ассортимента молочной продукции позволило перерабатывающим предприятиям получить дополнительный доход от её реализации.

Более эффективной является переработка цельного молока с нормализацией его жирности. Из молочных продуктов высокорентабельными являются кефир, творог, сметана жирностью 20 % . Так, рентабельность нормализованного молока составляет 66 - 71 % , кефира – до 50 % .

В интегрированных формированиях рентабельность переработки и торговли выше, чем на организациях – производителях молока, не занимающихся его переработкой. Прибыль этих предприятий направляется на укрепление материально - технической базы отрасли, перерабатывающего предприятия и фирменных магазинов.

За последние годы в регионе уделяется большое внимание организации закупа молока у населения. В настоящее время действуют 145 организаций по закупу. Эти организации обеспечены необходимым оборудованием, включающим танк - охладитель, мини - молоковоз и прибор для определения качества молока. Для обеспечения организаций необходимыми средствами производства получено государственной поддержки в целом по области в размере 82047,2 тыс. руб.

Для предприятий малых форм хозяйствования приобретено следующее оборудование: мини–заводов – 6, мини–цехов – 1, линий розлива – 5, резервуаров–охладителей – 44, холодильных камер КХН–6,6 – 10, приборов «Лактан 1–4» – 67 и автомобилей – 80 единиц. Кроме того, организованы 106 заготовительных пунктов молока и мяса в разрезе муниципальных образований. Для приобретения оборудования для этих пунктов выделены средства областного бюджета. Увеличение закупа молока требует дополнительных вложений, для чего выделяется государственная поддержка. Поддержка необходима для приобретения средств производства для хозяйств населения, мини–техники.

Производство молока в хозяйствах населения и в крестьянских (фермерских) хозяйствах в 2013 г. составило 337,5 тыс. т, закуплено 40 тыс. т. Максимальное количество молока закуплено в 5 районах области.

Более эффективно организован закуп молока в следующих районах: Аларском, Качугском, Баяндаевском и Боханском. Закупочная цена 1 кг молока установлена в пределах 13 - 14 руб. Минимальная закупочная цена сложилась в Куйтунском районе и составила 9,5 руб. за 1 кг.

Следует отметить, что закупочная цена на молоко для хозяйств населения не покрывает затраты на его производство. В хозяйствах применяется в основном ручной труд. Население не имеет доильных агрегатов. Участки, находящиеся в личном пользовании и используемые для заготовки сена, требуют затрат на их улучшение. Реализация комбикормов производится по коммерческим ценам. Проведенный в 2012 - 2013 гг. анкетный опрос в хозяйствах населения в Аларском, Боханском, Черемховском, Иркутском, Эхирит - Булагатском, Баяндаевском районах, показал, что закупочная цена молока, по мнению респондентов, должна быть 30 руб. за 1 кг. Низкие закупочные цены не создают материальной заинтересованности населения в реализации молока и тем самым сдерживают увеличение его закупа.

Таким образом, поголовье коров в Иркутской области по сравнению с доперестроечным периодом сократилось в 4,5 раза, надой на корову увеличился в 1,5 раза. Материальной основой экономического роста является научно - технический прогресс, разработка и внедрение прогрессивных технологий. Техническое перевооружение отрасли молочного скотоводства в области проводится в соответствии с разработанными программами по развитию сельского хозяйства на перспективу. Собственных средств у сельскохозяйственных предприятий на модернизацию экономики недостаточно. Вступление России в ВТО требует разработки новых подходов к укреплению экономики страны. Стоит задача использовать весь потенциал средств развития молочного скотоводства на основе современных научно обоснованных технологий [14].

По мнению Д.Б. Эпштейна, необходимо повысить эффективность сельскохозяйственного производства (рентабельность должна составлять 30 %) и не снижать размер субсидий до 4,4 млрд дол., как того требует ВТО. Автор полагает, что

рентабельность сельскохозяйственного производства, равная 30 % , возможна при государственной поддержке на уровне 250 - 280 млрд руб. [22].

Современный уровень ресурсного обеспечения отрасли позволяет иметь поточные технологические линии доения молока и его первичной обработки. Это требует соблюдения технологических требований к процессу доения коров. Фермы должны быть обеспечены холодильным оборудованием, метрологическими средствами, необходимой нормативно - технологической документацией.

Расширяется деятельность перерабатывающих предприятий, получают развитие интеграция и кооперация предприятий по производству, переработке и реализации молока.

При высоком уровне обобществления, когда происходит слияние разнородных производств в один производственный процесс и выделяются специализированные отрасли, между ними появляется взаимосвязь в процессе производства, распределения и обмена, что является необходимым условием развития рыночных отношений [7].

Развитие рынка молока связано с внедрением следующих мероприятий:

- планирование регионального размещения и объёмов производства, формирование крупных зон производства молока;
- совершенствование факторов производства молока на инновационной и инвестиционной основе – реализация генетического потенциала коров, повышение продуктивности кормовых угодий, организации производства и труда и др.;
- развитие вертикальной интеграции, прежде всего, в крупных зонах производства молока, и усиление роли кооперации как основного направления повышения роли хозяйств населения в экономической жизни страны;
- организация оптовой и розничной торговли с использованием электронной торговли;
- модернизация перерабатывающей и пищевой промышленности.

Таким образом, производство молока соответствует объёму рынка. На рынке молока сложилась совершенная конкуренция. Интегрированные организации имеют низкий уровень концентрации.

Список использованной литературы:

1. Аникиенко, Н. Н. Методические подходы к созданию равных экономических условий при производстве, переработке и реализации молока / Н. Н. Аникиенко // Вестник ИрГТУ. – 2011. – № 12 (59). – С. 249 - 252.

2. Аникиенко, Н. Н. Молочная промышленность Иркутской области: современное состояние и перспективы развития / Н. Н. Аникиенко // Перспективы развития и инструменты современной экономической науки : материалы Междунар. науч. - практ. конф. молодых ученых, аспирантов и соискателей. – Краснодар, 2012. – С. 173 - 177.

3. Аникиенко, Н. Н. Проблемы развития отрасли молочного скотоводства Иркутской области / Н. Н. Аникиенко // Вестник ИрГСХА. – 2011. – Вып. 46. – С. 110 - 114.

4. Аникиенко, Н. Н. Ресурсные факторы производства молока [Электронный ресурс] / Н. Н. Аникиенко // Изв. Иркут. гос. экон. акад. (Байкал. гос. ун - т экономики и права): электрон. науч. журн. – 2011. – № 6.

5. Аникиенко Н. Н. Рейтинговая оценка эффективности производства и реализации молока сельхозорганизациями Иркутской области / Н. Н. Аникиенко // Вестник НГАУ. – 2013. – № 2 (27). – С. 151–154.

6. Аникиенко, Н. Н. Состояние молочнопродуктового подкомплекса Иркутской области и пути его развития / Н. Н. Аникиенко // Вестник ИрГТУ. – 2012. – № 1 (60). – С. 149 - 152.

7. Аникиенко, Н. Н. Формирование спроса и предложения на молоко и молочную продукцию в Иркутской области / Н. Н. Аникиенко // Модернизация экономики и образовательной системы сибирских регионов: материалы Всерос. науч. - практ. конф. с междунар. участием. – Иркутск: БГУЭП, 2011. – С. 19 - 25.

8. Бакиева, А. М. Организационно - экономический механизм регулирования рынка молока и молочных продуктов / А. М. Бакиева, Н. А. Коваленко. – М. : Экономика с. - х. и перераб. предпр., 2003. – 203 с.

9. Журбенко, А. М. Актуальные вопросы повышения эффективности производства переработки молока / А. М. Журбенко, Л. И. Крячкова // Экономика с. - х. и перераб. предпр. – 2010. – № 9. – С. 39 - 41.

10. Зубков, В. А. Государственная поддержка приносит результаты / В. А. Зубков // Экономика сел. хоз - ва России. – 2011. – № 4. – С. 13 - 15.

11. Коваленко, Н. Я. Экономика сельского хозяйства с основами аграрных рынков : курс лекций / Н. Я. Коваленко. – М. : ТАНДЕМ : ЭКСМОС, 1999. – 445 с.

12. Кудина, М. В. Основы экономики : учебник / М. В. Кудина. – М. : ИНФРА - М, 2009. – 352 с.

13. Курцев, И. В. Взаимозависимость отношений собственности и восприимчивости сельхозпроизводителей к научно - техническим достижениям / И. В. Курцев // АПК: экономика, управление. – 2011. – № 9. – С. 3 - 10.

14. Некрасов, Р. В. Восстановление молокопродуктового подкомплекса Самарской области на основе кластерного подхода / Р. В. Некрасов // Экономика с. - х. и перераб. предпр. – 2010. – № 10. – С. 29 - 34.

15. О розничных рынках Иркутской области. 2010 : стат. бюл. – Иркутск: Иркутскстат, 2011. – 11 с.

16. Савченко И.А. Распределение коллективного заработка в сельскохозяйственных организациях. Иркутск: Вестник ИрГТУ. – 2015. – № 6 (101). 261 - 265 с.

17. Савченко И.А. Формирование и распределение дохода в сельскохозяйственных организациях. Иркутск: Вестник ИрГТУ. – 2015. – № 3 (98). 292 - 296 с.

18. Сельское хозяйство, охота и лесоводство в Иркутской области : стат. сб. – Иркутск : Иркутскстат, 2014. – 207 с.

19. Сельскохозяйственные рынки / В. В. Шайкин [и др.]. – М. : Колос, 2001. – 263 с.

20. Стукач, В. Ф. Эффективность государственной поддержки скотоводства в Омской области / В. Ф. Стукач, А. А. Борщева // Экономика сел. хоз. - ва России. – 2010. – № 4. – С. 47 - 50.

21. Экономика сельского хозяйства : учебник / под ред. Н. Я. Коваленко. - М.: ЮРКНИГА, 2004. – 381 с.

22. Эпштейн, Д. Б. Рентабельность агропредприятий России после вступления в ВТО / Д. Б. Эпштейн // Экономика сел. хоз - ва России. – 2011. – № 9. – С. 17 - 21.

© Н.Н. Аникиенко, 2015

УДК 656.6

О.Н. Бабурина, д.э.н., профессор кафедры «Менеджмент и маркетинг»
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Новороссийский филиал

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ГРУППОЙ НМТП С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ВНУТРИФИРМЕННОЙ СИСТЕМЫ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Ключевые слова: Группа НМТП, холдинговая компания, мировая логистическая система, транспортная инфраструктура, система сбалансированных показателей, ключевые показатели эффективности, стратегическое управление, морской порт, стивидорная компания.

Введение

Актуальность темы исследования. Экономическая глобализация, как процесс формирования глобального рынка товаров и услуг – объективный процесс развития мирового сообщества, это означает, что международная торговля будет сохранять ключевую роль в системе международных отношений. Реализация торгово - экономических связей, возрастающие объемы материальных потоков требуют адекватного развития мировой логистической системы (МЛС), под которой нами понимается совокупность межгосударственных логистических систем, функционирующих по единым международным стандартам. Важным элементом МЛС является транспортная инфраструктура, это особенно касается морского транспорта, на долю которого приходится около 4 / 5 от всего мирового объема перевозимых грузов.

В транспортной системе России, как самого большого государства мира по территории, и омываемого водами трех из четырех океанов, морскому транспорту отводится стратегически важная роль в сохранении территориальной целостности и обеспечении выхода страны на мировой рынок. Одним их важным компонентом логистической и транспортной системы России является Группа НМТП - крупнейший портовый оператор России и Европы. Порты Группы являются узловыми точками международных транспортных коридоров и важнейшим каналом доставки российских экспортно - импортных грузов.

Целью исследования является разработка системы внутрифирменных показателей эффективности для оценки реализации стратегии Группы НМТП. Деятельность отраслевого холдинга «Группы НМТП» исследуем в ракурсе следующих вопросов:

- определим понятие и статус холдинговой компании в нормативно - законодательном аспекте;
- рассмотрим основные виды деятельности предприятий Группы НМТП;
- на основе анализа деятельности компании с использованием составляющих сбалансированных показателей разработаем внутрифирменную систему ключевых показателей эффективности для оценки степени реализации стратегии Группы НМТП.

1. Организационно - экономическая характеристика Группы НМТП

Понятие и статус холдинговой компании в нормативно - законодательном аспекте. В настоящее время большое количество организаций состоит в холдинговых отношениях с

другими организациями, однако такие институты как «холдинг» и «холдинговая компания» в Гражданском кодексе РФ вообще не существуют [1]. Как правило, холдинги создаются в форме объединения хозяйственных обществ, одно из которых владеет акциями (долями) другого. В таком случае к таким структурам применимы положения о ГК РФ о дочерних обществах. Однако в новой редакции Гражданского кодекса РФ утратил силу раздел 7. «Дочерние и зависимые общества» (Ст. 105. Дочерние хозяйственные общества. Ст. 106. Зависимые хозяйственные общества) [1].

Действующее законодательство содержит определение «банковский холдинг». Под ним признается не являющееся юридическим лицом объединение юридических лиц, включающих хотя бы одну кредитную организацию и находящихся под контролем либо значительным влиянием головной организации при условии, что доля банковской деятельности в деятельности банковского холдинга составляет не менее 40 % » [2].

В настоящее время, говоря о холдингах в широком смысле, остается придерживаться Указа Президента РФ от 16.11.1992 № 1392 «О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий» (вместе с «Временным положением о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества») [3]. Этот Указ появился на начальном этапе рыночных реформ и затрагивал вопросы смены собственности. Во Временном положении о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества «холдинговой компанией признается предприятие, независимо от его организационно - правовой формы, в состав активов которого входят контрольные пакеты акций других предприятий. Предприятия, контрольные пакеты акций которых входят в состав активов холдинговой компании именуются «дочерними». Во Временном положении под «контрольным пакетом акций» понимается любая форма участия в капитале предприятия, которая обеспечивает безусловное право принятия или отклонения определенных решений на общем собрании его участников и в его органах управления [3].

В указанном документе приводятся цели и ограничения на создание холдинговых компаний. Холдинговые компании создаются для содействия кооперации предприятий смежников и осуществления ими согласованной инвестиционной политики. Не допускается передача холдинговой компании или какому либо из ее дочерних предприятий прав на сбыт третьим лицам продукции (работ, услуг), а также регулирование в какой - либо форме цен на указанную продукцию [3]. В Положении отмечается, что создание холдинговых структур не допускается, если это приводит к монополизации производства тех или иных видов продукции (работ, услуг). Если же холдинговая компания признана монополией по определенной группе однородных или взаимозаменяемых продуктов (товаров, работ, услуг), и реализует свое доминирующее положение на рынке посредством диктата цен, то на нее распространяется воздействие санкций, предусмотренных антимонопольным законодательством.

Кроме того, создание холдинговых компаний не допускается в таких сферах деятельности (отраслях) как торговля товарами производственно - технического назначения (материально - техническое снабжение) и потребительские товары; сельскохозяйственное производство, переработка сельскохозяйственной продукции и производственно - техническое обеспечение сельского хозяйства; общественное питание и бытовое

обслуживание населения; транспорт (кроме железнодорожного, трубопроводного транспорта и предприятий, осуществляющих исключительно международные перевозки).

Зарубежный и отечественный опыт показывают, что холдинговые структуры за счет синергетического эффекта способствуют получению дополнительной экономической выгоды. В результате концентрации капитала и производства, реализации единой корпоративной стратегии и решении общих задач, предприятия холдинга усиливают уже имеющиеся и формируют новые конкурентные преимущества. Эти факторы делают актуальным формирование холдинговых компаний в российской экономике, однако проведенный анализ показал, что в настоящее время в отношении холдингов действует устаревшее Временное положение о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества, утвержденное Указом Президента еще в 1992 г. и Федеральный закон «О банках и банковской деятельности». Статьи 105 и 106 ГК РФ (ред. от 13.07.2015) «Дочерние хозяйственные общества» и «Зависимые хозяйственные общества» утратили силу. Из текста Временного положении о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества следует, что транспортные предприятия, осуществляющие международные перевозки, имеют право на создание холдинговых компаний. Одной из таких компаний является Группа НМТП.

Состав и основные виды деятельности предприятий Группы НМТП.

В Группу НМТП входят предприятия одной отрасли – морского транспорта, что позволяет его характеризировать как отраслевой. Группа, созданная в 2006 г. на базе Новороссийского морского торгового порта, в настоящее время является четвертым по объему грузооборота портовым оператором Европы - 131,1млн. т[1]. Материнской компанией Группы является Новороссийский морской торговый порт (НМТП). С 15 июля 2015 года открытое акционерное общество «Новороссийский морской торговый порт» (ОАО «НМТП») переименовано в публичное акционерное общество «Новороссийский морской торговый порт» (ПАО «НМТП»)[2]. ПАО «НМТП» имеет восемь крупных дочерних предприятий, порт Приморск стал последним приобретением (2011 г.). Введенный в эксплуатацию в 2001 г., он признается экспертами как лучший порт Балтии с точки зрения защиты экологической среды и обеспечения экологической безопасности. За весь период его работы не зафиксировано ни одного разлива нефти или нефтепродуктов.

Главными акционерами Группы являются Группа «Сумма» и ОАО «Траснефть». Группе «Сумма» и ОАО «Транснефть» принадлежит 50,1 % акций, Росимуществу - 20 % , ОАО «РЖД» - 5 % , остальные акции находятся в свободном обращении. Акционерный капитал Группы состоит из 19259815400 обыкновенных акций, разрешенных к выпуску, выпущенных, полностью оплаченных с номинальной стоимостью 0,054 цента США (0,015 руб.) за акцию [11]. Правительство РФ владеет «золотой акцией» НМТП, позволяющей государству налагать вето на решения акционеров в внесении изменений в устав, а также решения о ликвидации, реструктуризации компании и крупные сделки.

[1] На первом месте Роттердам – 444,7 млн. т, на втором – Антверпен –199,0 млн. т, на третьем – Гамбург – 145,7 млн. т. [10].

[2] В соответствии с Федеральным законом № 99 - ФЗ от 05.05.2014 г. «О внесении изменений в главу четвертую первой части Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» и решением годового общего собрания акционеров Общества от 30.06.2015 г.

Состав, основные виды деятельности и эффективный процент владения НМТП дочерними предприятиями[3] представлен в табл. 1.

Таблица 1 - Основные виды деятельности
и эффективный процент владения Группой акциями дочерних предприятий

Дочерние предприятия	Виды услуг	31.12. 2014 г., %
ООО «Приморский торговый порт» («ПТП»)	Осуществляет перевалку нефти и нефтепродуктов в порту г. Приморск, Ленинградская область	100,00
ОАО «Новороссийский зерновой терминал»	Осуществляет услуги по хранению и перевалке зерна в западной части Цемесской бухты	100,00
ОАО «Новорослесэкспорт» («Новорослесэкспорт»)	Осуществляет хранение и перевалку на экспорт лесоматериалов, контейнеров, цветных и скоропортящихся грузов	91,38
ОАО «ИПП» («ИПП»)	Специализируется на обработке наливных грузов, предоставляет услуги бункеровки, Новороссийский порт	99,99
ОАО «Новороссийский судоремонтный завод» («Судоремонтный завод»)	Крупнейшее судоремонтное предприятие на Юге России, имеет в своем распоряжении крупнейший универсальный порт, специализируется на перевалке черных металлов, цемента и скоропортящихся грузов. Оказывает услуги по перевалке навалочных грузов в мягкой таре и биг - бэгах, строительных, крупногабаритных грузов, а также трейлерной перевалки с помощью парома	65,18
ООО «Балтийская стивидорная компания» («БСК»)	Осуществляет перевалку и хранение контейнеров, а также перевозку пассажиров в порту г. Балтийск, Калининградская область	100,00
ОАО «Флот Новороссийского морского торгового порта» («Флот»)	Оказывает услуги портового и служебно - вспомогательного флота, а также осуществляет бункеровку судов в Новороссийском порту (Порт). Компания оказывает услуги по швартовке, противопожарному обеспечению технологических процессов погрузки / выгрузки опасных грузов, снятия сточных вод и твердых бытовых отходов с судов, заходящих в Порт и очистке акватории порта от плавающего мусора.	95,19
ЗАО «СоюзФлотПорт»	Дочернее предприятие Приморского торгового	99,99

[3] Эффективный процент владения рассчитывается исходя из общего количества акций в собственности Группы на отчетную дату, включая голосующие привилегированные акции.

(«СФП»)	порта, оказывает лоцманские и другие служебно - вспомогательные услуги в порту г. Приморск, Ленинградская область	

Источник: составлено автором по: [10].

В состав Группы входят: первый по грузообороту порт России – Новороссийск на Черном море, пятый по грузообороту – Приморск на Балтийском море и первый по грузообороту контейнерный терминал в Калининградской области – порт Балтийск. По итогам 2014 г. года рыночная доля портов Группы НМТП составила 21 % от грузооборота всех морских портов России (623,6 млн. т). Порты Группы являются ключевыми точками международных транспортных коридоров и связывают Россию со странами Средиземноморья, Ближнего Востока, Северной Африки, Юго - Восточной Азии, Северной и Южной Америки.

Консолидация предприятий Группы НМТП формирует следующие преимущества:

- способствует устранению внутренней конкуренции в порту;
- вследствие эффекта масштаба позволяет снижать себестоимость погрузочно - разгрузочных работ, что повышает конкурентоспособность стивидорных компаний (как в части цены услуг, так и в части их качества и сроков предоставления), привлекает новых клиентов и увеличивает доходную базу компании [5, С. 29].

Жесткая зависимость портовых и логистических операторов от тенденций развития мировой экономики требует постоянной корректировки системы стратегического управления с целью реализации стратегии компании.

Стратегическое управление холдинговыми компаниями и инструменты оценки реализации стратегии. В интегрированных корпоративных структурах стратегия разрабатывается на трех организационных уровнях [8, С. 239]:

– корпоративном (уровень всей компании). Стратегические решения на уровне корпораций касаются диверсификации, вертикальной и горизонтальной интеграции, поглощений, слияний и создания новых предприятий;

– деловом (уровень бизнес - единицы или предприятия). Деловая стратегия – это стратегия обеспечения долгосрочных конкурентных преимуществ бизнес - единицы в соответствующей стратегической области бизнеса;

– функциональном (уровень подразделений). Функциональная стратегия – это стратегия развития функциональных сфер и подразделений компании, управления отдельными функциями бизнеса (НИОКР, производство, маркетинг, обслуживание клиентов, управление качеством, финансы, персонал и т.д.).

Главное различие между корпоративной и бизнес - стратегией заключается в том, что ответственность за корпоративную стратегию лежит на команде топ - менеджеров корпорации, а за бизнес - стратегию отвечают руководители подразделений. Корпоративные стратегии имеют долгосрочную перспективу, требуют привлечения значительных ресурсов и являются сложно обратимыми. На корпоративном уровне решается вопрос о росте портфеля бизнеса, изменения его структуры за счет слияний и поглощений, реализации крупных инвестиционных проектов (строительство нового порта, например). Корпоративная стратегия должна быть единственной, стержневой, а бизнес и функциональные стратегии могут быть различными на каждом предприятии.

Несмотря на то, что в настоящее время разработано множество вариантов определения стратегического управления, все они сводятся к трем подходам. Первый подход уделяет внимание параметрам организационного окружения (анализ окружения). Второй подход базируется на определении долгосрочных целей организации и путей их достижения (цели и средства). Третий подход ставит во главу угла деятельность по реализации стратегии (деятельностный подход). Этот подход фиксирует внимание на последовательности действий для реализации стратегического управления и фактически объединяет два первых подхода. На наш взгляд, этот подход является наиболее комплексным, т.к. акцентирует внимание именно на процессе имплементации стратегии. Недостаточно провести анализ внешнего и внутреннего окружения, определить миссию, цели и средства реализации стратегии, необходимо найти подходящий инструмент для оценки степени ее воплощения.

Одним из таких инструментов является сбалансированная система показателей эффективности. Этот новый подход к стратегическому управлению разработали в начале 90 - х годов американские специалисты Роберт Каплан (Robert Kaplan) и Дэйвид Нортон (David Norton), назвав его системой сбалансированных показателей (Balanced Scorecard, BSC) – ССП [6]. Они утверждают, что в настоящее время традиционные финансовые показатели, такие как выручка, издержки, прибыль, рентабельность, объем инвестиций и период их окупаемости, дают однобокую картину результатов деятельности предприятия, что препятствует перспективному развитию бизнеса и предлагают новые оценочные характеристики реализации стратегии. ССП трансформирует стратегию в задачи и показатели и обеспечивает менеджмент универсальным механизмом через набор взаимозависимых показателей, сгруппированных по четырем различным направлениям: 1. финансы, 2. клиенты, 3. внутренний бизнес - процесс, 4. обучение и повышение квалификации. Согласно концепции системы сбалансированных показателей организация рассматривается с точки зрения этих четырех перспектив (точек зрения).

1. Финансовая составляющая. Финансовые показатели остаются по - прежнему актуальными, т.к. они оценивают экономические последствия принятых решений и являются индикаторами выполнения стратегии компании.

2. Клиентская составляющая. Клиентская составляющая в ССП рассматривается как часть рынка, в котором функционирует предприятие, а также как показатели результатов его деятельности в целевом сегменте рынка. К ним относятся: удовлетворение потребностей, сохранение и привлечение новых клиентов, доходность и доля рынка.

3. Составляющая внутренних бизнес - процессов. Показатели данного направления сосредоточены на оценке внутренних процессов, от которых в огромной степени зависит удовлетворение потребностей клиентов и достижение финансовых задач компании в целом. Составляющая внутренних бизнес - процессов определяет виды деятельности, наиболее важные для достижения целей потребителей и акционеров. Цели и показатели данного раздела формулируют, как правило, после разработки финансового и клиентского раздела. Большая часть предприятий концентрирует свои усилия на совершенствовании существующих операционных процессов, в то время как концепция ССП рекомендует дополнить, а точнее открыть цепочку бизнес - процессов инновационной составляющей. Ее суть заключается в выявлении настоящих и будущих потребностей клиентов и способов их удовлетворения.

4. Составляющая обучения и развития персонала. Эта четвертая составляющая ССП определяет инфраструктуру долговременного роста и совершенствования компании. В условиях ускорения научно - технического прогресса первые три составляющие ССП – финансы, клиенты и бизнес - процессы показывают разрыв между существующими и необходимыми компетенциями персонала, которые требуются для развития предприятия. Для ликвидации этого пробела компания должна инвестировать средства в переобучение персонала, усовершенствование информационных технологий и систем.

В рамках каждой составляющей ССП выделяются свои ключевые показатели эффективности (key performance indicators, KPI)[4]. Использование ключевых показателей эффективности позволяют организации оценить современное состояние и дать оценку реализации стратегии, осуществить контроль деловой активности сотрудников, подразделений и компании в целом. Иными словами, KPI – это показатели деятельности подразделения (предприятия), которые помогают организации в достижении стратегических и тактических (операционных) целей.

2. Анализ деятельности Группы НМТП с использованием системы сбалансированных показателей эффективности

Финансовая составляющая. Анализ финансовых результатов деятельности Группы НМТП показал, что в 2014 г. произошло увеличение консолидированной выручки на 3 % и она достигла 955,6 млн. долл. (табл. 2). Это стало возможным как за счет изменения структуры грузооборота в пользу роста доли высокодоходных грузов, так и сбалансированной тарифной политики. Несмотря на то, что Группа является естественной монополией, в настоящее время у нее появилась возможность устанавливать тарифы на стивидорные услуги согласно рыночным условиям. Это объясняется тем, что с 2013 г. Федеральной службой по тарифам РФ (ФСТ России) прямое ценовое регулирование в большинстве морских портов России было заменено ценовым мониторингом.

Таблица 2 - Динамика финансовых показателей Группы НМТП в 2013 - 2014 гг.

Показатель	31.12.2013 г.	31.12.2014 г.	Изменение	Темп роста (падения) 2014 г. / 2013 г., в %
Выручка, млн. долл.	928,09	955,65	29,56	102,97
Себестоимость услуг, млн. долл.	424,46	372,71	- 51,75	87,80
Валовая прибыль, млн. долл.	503,63	582,94	79,30	115,06
EBITDA, млн. долл.	510,4	569,1	58,7	111,50
Рентабельность EBITDA, (%)	59,60	55,00	- 4,6	92,28

[4] Термин «key performance indicators» (KPI) традиционно переводится как «ключевые показатели эффективности» (КПЭ). Однако в связи с тем, что термин «performance» невозможно однозначно трактовать, он объединяет в себе и результативность, и эффективность, это не совсем верно. Правильным переводом термина KPI будет «ключевой показатель результата деятельности», так как результат деятельности содержит в себе и степень достижения, и затраты на получение результата.

Инвестиции (CAPEX), млн. долл.	127,5	96,9	- 30,6	0,76
Долг (включая обязательства по финансовой отчетности), млн. долл.	2186,0	1741,4	- 444,6	79,66
Денежные средства и эквиваленты, млн. долл.	421,0	310,7	- 110,3	73,80
Чистый долг, млн. долл.	1765,0	1430,7	- 334,3	81,06
Чистый долг / EBITDA	3,46	2,51	- 0,95	72,54

Источник: [10, 11].

Себестоимость услуг сократилась на 12,2 % и составила 372,7 млн. долл., что способствовало росту валовой прибыли до 582,9 млн. долл. В настоящее время в качестве ключевого индикатора эффективности деятельности используется показатель EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization), который рассчитывается как прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации. В 2014 г. показатель EBITDA увеличился на 11,5 % или на 58,7 млн. долл. и достиг 569,1 млн. долл. Рентабельность по EBITDA (рассчитывается как отношение EBITDA к выручке) выросла на 4,6 % и составила 59,6 % (табл. 2).

В 2014 г. на изменение показателя EBITDA существенное влияние оказали следующие факторы. Рост выручки от оказания стивидорных услуг за счет увеличения объемов и доли более маржинальных грузов в структуре грузооборота и рост некоторых тарифов увеличили показатель EBITDA на 61,5 млн. долл. Увеличение выручки от дополнительных портовых услуг при сокращении выручки от услуг флота умножили показатель EBITDA на 6,1 млн. долл. Убыток Приморского торгового порта в совокупности сократил показатель EBITDA на 8,9 млн. долл. Несмотря на рост EBITDA Группа НМТП по итогам 2014 г. показала чистый убыток в размере 414,7 млн. долл., что в 4,2 раза больше убытка 2013 г. (104,7 млн. долл.). Убытки вызваны расходами по курсовым разницам в размере 789,1 млн. долл. в 2014 г. и 125,4 млн. долл. в 2013 г.[5]

В современных условиях непредсказуемости внешней среды все хозяйствующие субъекты подвержены различным видам риска. В январе 2011 г. Группа НМТП получила кредит от Сбербанка в размере 1950 млн. долл. для приобретения Приморского торгового порта сроком на 7 лет. К основным видам риска для холдинга можно отнести валютный и кредитный риски, риски изменения процентных ставок и ликвидности. Группа осуществляет большую часть операций в иностранной валюте, привлекает средства как по фиксированной, так и по плавающей процентной ставке, поэтому риски неизбежны. В

[5] Курсовые разницы формируются в результате переоценки финансовых обязательств и активов Группы в иностранной валюте по курсу рубля на начало и конец отчетного периода.

целом предприятие характеризуется недостаточностью собственных средств и большими объемами долговых обязательств.

Клиентская составляющая является одним из главных факторов успешного развития Группы компаний НМТП. Основными клиентами Группы НМТП являются крупные промышленные предприятия сырьевых и обрабатывающих отраслей промышленности. В число крупнейших грузоотправителей по наливным грузам входят Роснефть, Лукойл, Газпромнефть, Башнефть, по генеральным – Группа НЛМК (Новолипецкий металлургический комбинат), Металлоинвест, Русал, по навалочным – Металлоинвест, Еврохим, Азот.

Основными зерновыми операторами, сотрудничавшими с Группой НМТП в 2014 г. являются ОАО «Объединенная зерновая компания» и Луис Дрейфус Коммодитиз «Восток». Компания Louis Dreyfus, основанная во Франции в г. Париже в 1851 г., в настоящее время является одной из крупнейших агропромышленных компаний в мире и одним из лидеров зернового рынка России, занимаясь экспортом зерновых и другой сельскохозяйственной продукции.

В операциях с контейнерами основной грузопоток приходится на контейнерные линии ведущих компаний мира - MSC, MAERSK, ARKAS, ZIM и др., а также на Калининградскую автомобильную компанию «Автодор». Приведенные данные показывают, что клиентский состав Группы НМТП по основным грузам географически диверсифицирован и не зависит от единственного покупателя, что снижает риски операционной деятельности.

Составляющая внутренних бизнес - процессов. Как оператор морских портовых терминалов Группа НМТП представляет комплекс стивидорных услуг для перевалки всех видов груза, включая наливные, навалочные, генеральные грузы и грузы в контейнерах, а также оказывает дополнительные портовые услуги и услуги вспомогательного портового флота. Дополнительные портовые услуги включают в себя временное хранение грузов, частичное транспортно - экспедиторское обслуживание, упаковку и переупаковку грузов, затарку - растарку контейнеров, специальную обработку зерновых грузов и прочее.

Анализ структуры консолидированной выручки Группы НМТП показал, что наибольшая доля доходов приходится на стивидорные услуги – 79,2 % в 2013 г. и 78,8 % в 2014 г. В 2014 г. доходы от этой деятельности увечились на 2,4 % или 17,4 млн. долл. и составили 752,5 млн. долл. (табл. 3).

Таблица 3 – Структура выручки Группы НМТП в 2013 - 2014 гг.

Показатель	2013 г.		2014 г.	
	млн. долл.	уд. вес, %	млн. долл.	уд. вес, %
Консолидированная выручка, в том числе	928,1	100	955,6	100
- от стивидорных услуг	735,1	79,20	752,5	78,75
- от дополнительных портовых услуг	86,4	9,30	106,9	11,17
- от услуг флота	90,7	9,77	81,5	8,52
- прочая	15,9	1,71	14,7	1,54

Источник: [11].

Выручка от оказания дополнительных портовых услуг увеличилась на 20,5 млн. долл. или 23,7 % , а ее доля выросла до 11,2 % против 9,3 % в 2013 г. Выручка от услуг флота сократилась с 90,7 до 81,5 млн. долл. Доля доходов от этого вида деятельности колеблется от 8,5 % в 2013 г. до 9,8 % в 2014 г. Доходы от прочих услуг весьма незначительны и составляют 1,5 % в объеме консолидированной выручки.

Бизнес - модель создания добавочной стоимости Группы формируется путем: во - первых, предоставления доступа к самому экономически эффективному виду транспорта – морскому, и, во - вторых, на смежных участках этой логистической цепочки. Увеличение добавочной стоимости, создаваемой Группой, происходит за счет роста физических объемов перевалки грузов и оптимизации затрат на хранение грузов и фрахт судов. Рост физических объемов грузов обеспечивается за счет дноуглубления и модернизации причалов для приема судов большей вместимости, модернизации и обновлении техники терминалов для повышения скорости погрузки / выгрузки грузов, ускорения таможенного оформления грузов, оказания дополнительных услуг по обработке грузов в порту и оптимизации управления подвижным составом. Перечисленные мероприятия позволяют увеличивать пропускную способность портовых мощностей и подъездных путей.

В структуре грузов наибольшая доля приходится на наливные грузы – 82,8 % в 2013 г. и 77,40 % в 2014 г. Доля перевалки сырой нефти сократилась с 78,56 до 55,5 % , что можно оценить положительно, т.к. эта группа представлена российским экспортом с низкой добавленной стоимостью (табл. 4).

Таблица 4 –Динамика структуры грузооборота Группы НМТП в 2013 - 2014 гг.

Виды грузов	Тыс. т		Уд. вес, %	
	2013	2014	2013	2014
Грузооборот, всего	**140 982,0**	**131 131,6**	100	100
Наливные грузы, всего из них	***116 768,3***	***101 498,8***	**82,80**	**77,40**
- Сырая нефть	91 735,9	72 780,0	78,56	55,5
- Нефтепродукты	24 205,2	27 784,9	17,16	21,18
- КАС	632,7	644,2	0,44	0,49
- Масла	194,5	289,7	0,14	0,22
Навалочные грузы, всего из них	***8 809,7***	***12 331,3***	**6,24**	**9,4**
- Зерно	4 065,6	7 434,8	2,88	5,66
- Минеральные удобрения	835,0	794,1	0,59	0,60
- Сахар	847,5	1 169,9	0,60	0,89
- Руда и железорудный концентрат	1 944,0	1 693,0	1,37	1,29

- Цемент	214,8	38,6	0,15	0,03
- Уголь	902,8	1 200,9	0,64	0,92
Генеральные грузы, всего из них	***10 581,1***	***11 846,8***	**7,50**	**9,03**
- Черные металлы и чугун	8 554,3	9 546,6	6,06	7,28
- Лесные грузы	457,9	626,0	0,32	0,48
Лесные грузы (тыс.куб.м)	*832,1*	*1 138,1*	-	-
- Цветные металлы	1 042,1	1 027,7	0,74	0,78
- Скоропортящиеся грузы	319,7	291,4	0,23	0,22
- Прочие	207,1	355,1	0,15	0,27
Автомобили (шт.)	3 439,0	5 614,0	-	-
Контейнеры	***4 822,9***	***5 454,7***	**3,42**	**4,15**
Контейнеры (тыс.TEU)	*610,5*	*639,7*	-	-

Источник: [10].

В 2014 г. наблюдается рост доли навалочных грузов с 6,24 % до 9,40 % , генеральных грузов с 7,50 % до 9,03 % и контейнеров с 3,42 % до 4,15 % , что является следствием структурных изменений российской внешней торговли после введения санкций.

Обучение и развитие персонала. Эта составляющая ССП – один из главных факторов успешного развития компании. В 2014 г. среднесписочная численность персонала Группы составила 6914 чел. (табл. 5).

Таблица 5 – Состав персонала Группы НМТП по категориям, чел.

	2012 г., чел.	2013 г.чел.	2013 г., уд. вес %	2014 г., чел.	2014 г., уд. вес, %
Руководители	545	534	7,7	519	7,5
Служащие	268	248	3,5	242	3,5
Специалисты	1837	1835	26,3	1830	26,5
Рабочие	4412	4373	62,5	4323	62,5
Всего	7061	6988	100	6914	100

На предприятии отмечается ежегодная тенденция к сокращению персонала (около 1 %). Большинство работников заняты в производственных подразделениях, доля рабочих составляет 62,5 % (4323 чел.), служащих – 3,5 % (242 чел.), специалистов – 26,5 % (1830 чел.), на управленческий аппарат приходится 7,5 % .

Средний возраст персонала – 43,5 года. Средний уровень оплаты труда в 2014 г. составил 1,2 тыс. долл. Конкурентоспособная оплата труда, при которой размер вознаграждения зависит от результатов деятельности работника, является одним из основных принципов системы мотивации персонала в Группе НМТП. С 1 января 2014 г. на 5 % проиндексированы сдельные расценки, часовые тарифные ставки, месячные должностные оклады и месячные тарифные ставки.

Одна из важнейших задач кадровой политики Группы НМТП – это повышение профессионального уровня рабочих, специалистов и руководящего состава Группы. Кадровые службы компаний имеют единый подход к формированию программы обучения производственного персонала. На основании решения Совет директоров ОАО «НМТП» от 12 июля 2013 года было создан корпоративный институт – Негосударственное образовательное частное учреждение дополнительного профессионального образования «Учебный центр Новороссийского порта» (НОЧУ ДПО «УЦНП»). Институт, единственным учредителем которого является ПАО «НМТП», предоставляет комплекс образовательных услуг: обучение рабочим профессиям, повышение квалификационного разряда, курсы повышения квалификации, предаттестационная подготовка и пр.

В 2014 г. расходы Группы на обучение увеличились по сравнению с 2013 г. на 20,9 % и составили 643,6 тыс. долл. В 2013 г. наибольший объем расходов пришелся на ОАО «Флот Новороссийского морского торгового порта» и ЗАО «СоюзФлотПорт» - по 145 тыс. долл. на каждую компанию. В 2014 г. лидировал по расходам на обучение ПАО «НМТП» - 181,4 тыс. долл. (табл. 6).

Таблица 6 –Расходы Группы компаний НМТП на обучение в 2013 - 2014 г., включая обучение по охране труда и технике безопасности (тыс. долл.)

Наименование предприятия	2013 г.	2014 г.	Темп изменения, %
ПАО «Новороссийский морской торговый порт» («НМТП»)	32,0	181,4	в 5,7 раз
ООО «Приморский торговый порт» («ПТП»)	63,0	122,2	в 1,93 раз
ОАО «Новороссийский зерновой терминал» («Зерновой терминал»)	5,0	51,3	в 10,3 раз
ОАО «Новорослесэкспорт» («Новорослесэкспорт»)	52,0	52,0	100,0
ОАО «ИПП» («ИПП»)	51,0	26,5	52 %
ОАО «Новороссийский судоремонтный завод» («Судоремонтный завод»)	34,0	45,3	133,2
ООО «Балтийская стивидорная компания» («БСК»)	6,0	16,9	в 2,82 раз
ОАО «Флот Новороссийского морского торгового порта» («Флот»)	145,0	117,2	80,8
ЗАО «СоюзФлотПорт» («СФП»)	145,0	31,8	21,9
ИТОГО ПО ГРУППЕ	532,0	643,6	120,9

Анализ показал, что все предприятия Группы НМТП проводят сбалансированную кадровую политику, цель которой заключается в привлечении высококвалифицированного персонала, повышении профессионального уровня сотрудников и обеспечении достойного уровня оплаты труда.

Рассмотрев все 4 составляющие ССП, приступим к разработке системы внутрифирменных ключевых показателей эффективности

3. Внутрифирменная система ключевых показателей эффективности Группы НМТП

Ускорение скорости развития внешней среды требует новых инструментов управления, позволяющих своевременно реагировать на изменение условий на рынке и воплотить стратегию. Как показывает практика наличие формализованной стратегии не достаточно для достижения целей компании. Наряду со стратегией необходимы механизмы, позволяющие конкретизировать и довести цели компании до всех уровней управления, а также контролировать эффективность их достижения. Именно по этой причине в практике стратегического менеджмента широкое использование получила ССП, главной целью которой является определение состава и целевых значений ключевых показателей эффективности (КПЭ). Система КПЭ устанавливает связь между стратегическим и операционным уровнем управления. Группа НМТП в своей деятельности опирается на ССП и уделяет внимание всем четырем ее составляющим, однако в компании недостаточно присутствует четкая методика измерения ключевых показателей эффективности, что требует ее совершенствования.

Как показывает анализ современной экономической литературы, «одной из проблем на пути внедрения ССП является отсутствие внутрифирменной методики формирования КПЭ» [9, С. 192]. При выборе КПЭ для оценки степени реализации стратегии Группы НМТП предлагаем использовать следующие принципы.

1. Простота и понятность системы КПЭ, возможность их анализа.
2. Многоуровневость системы КПЭ. На разных уровнях управления используются различные КПЭ.
3. Адаптация КПЭ к изменениям внешних и внутренних условий и задачам каждого подразделения.

Предлагаема система внутрифирменных КПЭ отражает 4 направления развития бизнеса.

Для оценки финансовой составляющей ССП нами предлагаются такие показатели как увеличение выручки, снижение себестоимости и рост валовой прибыли от оказания услуг, EBITDA, ROE, рост EBITDA к среднему значению показателя за 3 года.

Для оценки клиентской составляющей клиенты предлагаем следующие КПЭ: доля рынка по генеральным и навалочным грузам в Азово - Черноморском и Балтийском бассейне, расширение и сохранение клиентской базы, уровень удовлетворения потребностей клиента, прибыльность клиента.

Показатель доля рынка в контексте деятельности Группы НМТП отражает долю предприятия в Азово - Черноморском и Балтийском бассейне с точки зрения объема оказанных услуг. Уровень удовлетворения потребностей клиента оценивает степень удовлетворенности клиента в соответствии со специальными критериями результатов деятельности. Прибыльность клиента оценивает чистую прибыль от клиента.

Внутренние бизнес - процессы предлагаем оценивать через систему следующих показателей: построение новой управленческой модели для повышение качества корпоративного управления и мотивации персонала (в % от выполнения плана); сокращение энергозатрат; рост производительности труда (выручка / количество сотрудников); снижение себестоимости оказания услуг на тонну груза / один контейнер; рост валовой интенсивности времени погрузки судов к среднему значению по всем видам грузов (базовое значение 2014 г.); показатель выполнения программы инновационного развития;

Четвертую составляющую ССП – обучение и развитие предлагаем расширить и дать новое название «корпоративная социальная ответственность». Предложение обусловлено тем, что, несмотря на развитие НТП, продолжают обостряться глобальные экологические, социально - экономические, урбанистические, информационные и др. проблемы, от которых зависит будущее всего человечества. Решение этих проблем во многом определяется деятельностью современных корпораций, их ответственностью перед мировым сообществом. Корпоративная социальная ответственность (КСО) является центральной проблемой стратегического управления. Одно из определений корпоративной социальной ответственности: «КСО – это реализация интересов компании (корпорации) посредством обеспечения социального развития ее коллектива и активного участия компании в развитии общества» [7, С. 30].

КСО многогранное понятие, включающее в себя ответственность организации перед партнерами, поставщиками и покупателями товаров и услуг, корпоративную культуру, ответственность за здоровье и безопасность персонала на рабочем месте, управление изменениями в корпорации и развитием персонала, экологическую ответственность, взаимодействие с муниципальными и федеральными органами власти для решения социальных проблем и ответственность предприятия перед обществом в целом. В отличие от правовой ответственности КСО подразумевает добровольное стремление выделять финансовые и материальные ресурсы на решение социально - экологических и экономических проблем. КСО в зависимости от направленности инвестиций делится на внутреннюю (инвестиции направлены внутрь организации) и внешнюю (инвестиции направлены во внешнюю среду организации).

В настоящее время российская модель корпоративного менеджмента в ракурсе социальной ответственности еще только формируется. В последние два десятилетия подход к социальной ответственности в России радикально изменился: государство постепенно освобождается от своих социальных обязательств и перекладывает их на плечи бизнеса, следствием чего стало увеличение дифференциации доходов россиян. Группа НМТП уделяет внимание проблемам социальной ответственности бизнеса (табл.7).

Таблица 7 – Социальные программы Группы НМТП

Название программы	Содержание
«Женщины и дети»	Материальная помощь при рождении ребенка, многодетным семьям, ежемесячные выплаты женщинам, находящимся в отпуске по уходу за ребенком до трех лет, и др.
«Юбилейные и	Выплаты участникам локальных конфликтов к 23

праздничные даты»	февраля, материальная помощь членам профсоюза и др.
«Лучшие на производстве»	Проведение конкурса «Лучший в подразделении» среди работников порта
«Здоровье»	Частичное возмещение затрат на медобслуживание и покупку лекарств
«Культурно - массовые мероприятия»	Организация и проведение новогодних праздников для детей, приобретение билетов на различные мероприятия
«Спорт»	Частичная компенсация затрат на посещение спортивных секций, аренду тренажерного зала, проведение соревнований по различным видам спорта
«Фонд солидарность»	Выплаты родителям, имеющим детей - инвалидов, доплата за санаторно - курортное лечение работников, оздоровление детей в летнем лагере с углубленным изучением английского языка, групповые поездки членов профсоюза в отпуск, на экскурсии и др.

Внутренняя КСО направлена на обучение и развитие персонала, внедрение системы льгот на предприятиях Группы. Работники имеют право на дополнительные и поощрительные выплаты, например: дополнительные оплачиваемые дни отдыха для женщин, имеющих несовершеннолетних детей; единовременные выплаты работникам, увольняющимся в связи с выходом на пенсию по старости; единовременные выплаты в связи с юбилейными датами, а также достижением определенного стажа работы на предприятии, дополнительные единовременные выплаты при рождении детей и ежемесячные выплаты по уходу за ребенком до полутора лет. Кроме того, осуществляется поддержка семей, имеющих детей - инвалидов, многодетных семей, а также материальная помощь пенсионерам. В 2013 году расходы на дополнительное социальное обеспечение сотрудников Группы составили около 5723 тыс. долл., в 2014 г. – 5953 тыс. долл.

Внешняя КСО Группы НМТП, на наш взгляд, в первую очередь, должна быть связана с минимизацией воздействия на объекты окружающей среды и поддержанием экологического баланса акватории порта Новороссийск и портов Приморск и Балтийск. В своей деятельности Группа стремится соответствовать требования международного экологического стандарта ISO 14001:2004. В 2014 г. Группа израсходовала на эти цели 2945,5 тыс. долл. Расходы на природоохранные мероприятия являются одним из КПЭ. Корпоративную систему КПЭ предлагаем дополнить показателями: расходы на защиту окружающей среды и повышения энергоэффективности производства.

В ракурсе внешней КСО Группы отметим, что процессе своей деятельности компания оказывает значительную поддержку в социально - экономическом развитии Новороссийска и Краснодарского края, является одним из крупнейших работодателей и налогоплательщиков.

Проведенный анализ показал, что Группа НМТП реализует ряд социальных, экологических программ и проектов, что делает введение актуальным модификацию составляющих ССП и внедрение системы внутрифирменных КПЭ (табл. 8).

Таблица 8 – Система внутрифирменных КПЭ
для оценки степени реализации стратегии Группы НМТП

Направления оценки бизнеса	Стратегическая цель	КПЭ		
		Показатель	Целевое значение	Сроки выполнения
Финансы	Увеличение операционных и финансовых показателей Группы	Рост выручки		
		Снижение себестоимость		
		Рост валовая прибыль		
		Рост EBITDA		
		Рост ROE		
		Рост EBITDA к среднему значению показателя за 3 года		
Клиенты	Развитие клиентоориентированности	Доля рынка по генеральным и навалочным грузам в Азово - Черноморском бассейне		
		Доля рынка по генеральным и навалочным грузам в Балтийском бассейне		
		Уровень удовлетворения потребностей клиента		
		Прибыльность клиента		
Внутренние бизнес - процессы	Повышение эффективности производства и снижение издержек	Построение новой управленческой модели для повышение качества корпоративного управления и мотивации персонала (в % от выполнения плана)		
		Сокращение энергозатрат		
		Производительность труда (выручка / количество сотрудников)		
		Снижение себестоимости оказания услуг на тонну груза / один контейнер		
		Рост валовой интенсивности времени погрузки судов к среднему значению по всем видам грузов (базовое значение 2014 г.)		
		Показатель выполнения программы инновационного развития		

Корпоративная социальная ответственность	Поддержание высокого уровня внутренней и внешней социальной ответственности бизнеса	Доля работников, прошедших переобучение		
		Расходы на охрану труда и технику безопасности		
		Снижение числа несчастных случаев на производстве		
		Расходы на природоохранные мероприятия		
		Повышение энергоэффективности производства		
		Расходы на социальные программы		

Предложенная система внутрифирменных КПЭ позволяет определить фактические значения показателей и отклонения от запланированных показателей, что снизит субъективность в оценках результатов деятельности Группы. Система КПЭ является эффективным инструментом мотивации персонала в достижении стратегических целей компании и позволяет устанавливать связь между зонами коллективной и индивидуальной ответственности. Оценка результативности работников в части выполнения поставленных КПЭ должна носить регулярный характер. Стоит отметить, что при формулировании целей и показателей используется как метод «сверху - вниз», так и метод «снизу - вверх». Предложенная система ключевых показателей эффективности может найти отражение в общекорпоративном стандарте Группы.

Стратегические приоритеты Группы НМТП. Деятельность портов Группы напрямую зависит от динамики, товарной и географической структуры внешней торговли России. По данным таможенной статистики в 2014 г. произошло снижение объемов экспорта сырой нефти на 13,2 млн. т, а объемы экспорта переработанной нефти увеличились на 13,5 млн. т. В этой связи дальнейшее направление развития порта связано с переориентацией с перевалки сырой нефти на экспорт нефтепродуктов.

Второе кардинальное направление связано с устойчивым ростом спроса на зерно на мировом рынке. В 2014 г. из России экспортировано 22 млн. т зерна на сумму 5,4 млрд. долл., что лишь в 10 раз уступает доходам, полученным от экспорта газа (54,7 млрд. долл.) [4, С. 55]. Увеличение объемов перевалки зерна – стратегическое направление деятельности Группы, реализация этого предложения требует модернизации производственных площадей Новороссийского зернового терминала.

Все вышесказанное дает основания предполагать, что Группа имеет объективные предпосылки для увеличения объемов перевалки высокодоходных грузов, в первую очередь, зерна и контейнеров, что должно найти отражение в системе стратегического управления Группой НМТП.

Заключение

В сфере международных логистических и стивидорных операций одной из эффективных структур, основанной на координации управления и централизации капитала, является холдинговая компания Группа НМТП. В условиях непредсказуемости развития мирового сообщества и международных отношений система стратегического управления Группой

НМТП требует перманентной актуализации для достижения долгосрочных целей компании.

Для оценки реализации стратегических целей компании нами использована традиционная ССП, для каждой из ее составляющих разработаны внутрифирменные КПЭ. Составляющую «обучение и развитие» предлагаем расширить и дать новое название «корпоративная социальная ответственность», что связано с возрастающей ролью предприятий в решении глобальных проблем устойчивого развития. Показатели оценки внутренней КСО соответствуют традиционной составляющей ССП «обучение и развитие» и отражают расходы на обучение персонала, охрану труда и технику безопасности. Внешнюю КСО предлагаем оценивать через повышение энергоэффективности производства, расходы на природоохранные мероприятия и социальные программы в краевом масштабе.

Предложенная система внутрифирменных КПЭ позволит оценить степень достижения поставленных задач и отклонения от запланированных показателей, снизить субъективность в оценках результатов деятельности компаний и мотивировать персонал на достижение стратегических целей Группы НМТП.

Приоритетные направления развития Группы НМТП, 4 / 5 консолидированных доходов которой приходится на выручку от оказания стивидорных услуг, определяются современными изменениями в структуре российской внешней торговли и связаны с расширением объемов перевалки высокодоходных грузов – зерна, черных металлов и чугуна, контейнеров и нефтепродуктов и сокращением перевалки низкомаржинальных грузов – сырой нефти.

Список использованных источников

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (ГК РФ) часть 1. от 30.11.1994 №51 - ФЗ (ред. от 13.07.2015) // http: // www.consultant.ru.

2. Федеральный закон от 02.12.1990 №395 - 1 (ред. от 13.07.2015) «О банках и банковской деятельности» // http: // www.consultant.ru.

3. Указ Президента РФ от 16.11.1992 № 1392 (ред. от 26.03.2003, с изм. от 30.06.2012) «О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий» (вместе с «Временным положением о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества») // http: // www.consultant.ru

4. Бабурина О.Н. Санкции и внешнеэкономическая стратегия России сквозь призму Вашингтонского и Пекинского консенсуса // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015 № 23 (308). С. 48 - 58.

5. Бабурина О.Н. Стратегическое управление Группой НМТП (Новороссийский морской торговый порт) в контексте анализа макросреды // Альманах современной науки и образования. 2013. №12 (79). С. 25 - 29.

6. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: Олимп - Бизнес, 2014. 314 с.

7. Корпоративная социальная ответственность / под ред. Э.М. Короткова. М.: Издательство Юрайт, 2014. 445 с

8. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент: понятия, концепции, инструменты принятия решений: Справочное пособие / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. - М.: НИЦ ИНФРА - М, 2014. - 320 с.

9. Омельченко И.А., Омельченко В.О. Методические особенности формирования ключевых показателей эффективности коммерческой организации // Вестник РИНХ. 2013. №4 (44). С. 192 - 198.

10. Группа НММТП // http: // www.nmtp.info /

11. Консолидированная финансовая отчетность Группы «НМТП» за 2014 г. // http: // www.nmtp.info.

© О.Н. Бабурина, 2015

УДК 33

Е.Г. Безрукова
к. т. н., доцент каф. кибернетики
ФГБОУ ВПО ЯГТУ
г. Ярославль, Российская Федерация
М.А. Майорова
ст. преподаватель каф. экономики и управления
ФГБОУ ВПО ЯГТУ
г. Ярославль, Российская Федерация
М.И. Маркин
ст. преподаватель каф. экономики и управления
ФГБОУ ВПО ЯГТУ
г. Ярославль, Российская Федерация
С.А. Константинов
Руководитель агропроизводственного кооператива "Туношна"
г. Ярославль, Российская Федерация

ПРИМЕНЕНИЕ ЗАДАЧ ЛИНЕЙНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ В ОПЕРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННО - ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Аннотация

Экономико - математическое моделирование и применение задач линейного программирования в оперативном управлении является действенным механизмом улучшения финансового состояния сельскохозяйственных предприятий. Сельскохозяйственные предприятия функционируют в условиях ограниченного наличия ресурсов, именно поэтому необходимо разрабатывать комплексные экономико - математические модели для более углубленного изучения показателей, оказывающих влияние именно на оперативное управление производственно - экономической деятельностью, учитывающих разносторонние факторы, характеризующие эффективность управления и уровень доходности.

Ключевые слова
оперативное управление, агропромышленный комплекс, производственно - экономическая деятельность, экономико - математическая модель, метод линейного программирования

Под влиянием субъективных и объективных факторов, негативно влияющих на развитие хозяйствующих субъектов аграрного сектора российской экономики, возникает острая необходимость формирования эффективного стратегического и оперативного управления, создающего условия для максимально использования всех имеющихся у предприятия видов ресурсов.

В современных условиях для любой сельскохозяйственной организации важнейшим инструментом в обеспечении финансовой стабильности является адекватная система оперативного управления производственно - экономической деятельностью. Одним из направлений модернизации производственной деятельности типичных предприятий АПК является выявление, ранжирование, оценка, развитие и использование ранее в недостаточной мере задействованных имеющихся ресурсов, которые составляют основу инновационного потенциала хозяйств.

Особенно актуальным является исследование проблем по выявлению инновационных возможностей сельскохозяйственных предприятий, за счет построения системы оперативного управления, как способа повышения эффективности производственно - экономической деятельности.

Целью построения системы оперативного управления является улучшение целевых показателей без изменения технологической схемы, с сохранением реально задействованных исполнительных механизмов и законов управления для нормального режима без их изменения, с сохранением прежней конфигурации точек контроля, что позволяет снизить экономические затраты на создание системы [1].

Авторами апробирована модель, обеспечивающая детальное планирование основных этапов производственно - экономического процесса на краткосрочную и среднесрочную перспективу. На каждом из этапов выделена многовариантность расчетов, представленных в виде экономических показателей (потенциальный доход / убыток от растениеводческой, животноводческой деятельности; потенциальный совокупный доход от всех видов деятельности за прогнозные периоды) от наиболее рентабельных и производительных сельскохозяйственных культур, необходимых для обеспечения оптимального рациона кормления КРС и реализации третьим лицам [2].

Далее более детально рассмотрим математическую постановку задачи линейного программирования [2], опишем метод линейного программирования.

В разработанной модели (рисунок 1) использован интегральный показатель процесса инновационного обновления как критерий оптимальности. Тогда целевая функция определяет максимум дохода, представляющего разницу между объемом валовой продукцией (в денежном выражении) и суммой материальных затрат на ее производство за L лет после базисного года. Введем значение величины x:

$$x = \{x_{k,i,j,p,l}, y_{i,l}, z_{i,l}\}, \quad (1)$$

где $x_{k,i,j,p,l}$ – значения площадей, занимаемых культурой i на земле категории k, произрастающей p лет после культуры j в l - ом году, га;

y_{ij} – объем i - ой культуры, идущей на корм молочному скоту внутри хозяйства - производителя в l - ом году, ц;

z_{ij} – объем i - ой культуры, идущей на корм мясному скоту внутри хозяйства - производителя в l - ом году, ц.

В базисном году значения площадей $x_{k,i,j,p,l}$ известны, и хотя они не входят в переменные целевой функции, но используются при формулировке ограничений. Более подробно рассмотрим общие ограничения и ограничения по объему кормовых культур.

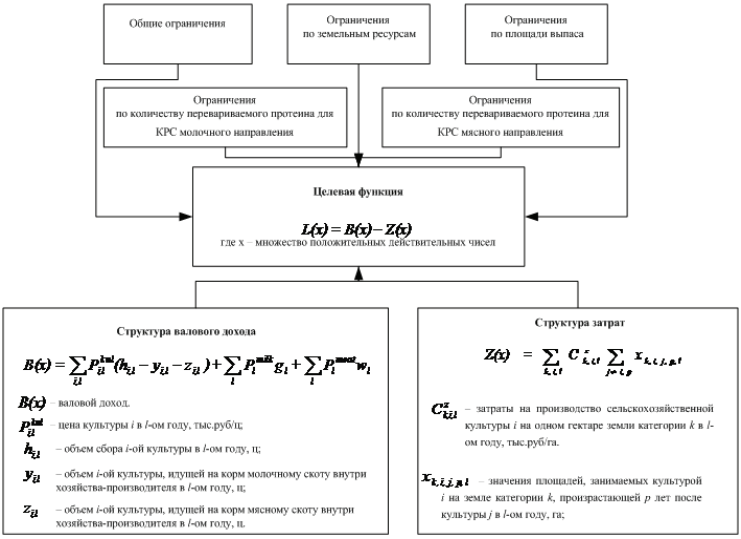


Рисунок 1 — Элементы математической модели, позволяющей прогнозировать развитие производственно - экономической деятельности предприятий АПК

Ограничения

Общие ограничения имеют вид

$x_{k,i,j,p,l} \geq 0$ (2.0)

$y_{i,l} \geq 0$ (2.0а)

$z_{i,l} \geq 0$ (2.0б)

Ограничения по объему кормовых культур

Выращенный объем каждой кормовой культуры должен быть больше или равен объему этой культуры, идущей на корм скоту:

$h_{i,l} \geq y_{i,l} + z_{i,l} \quad i \in \Omega$ (2.0в)

где Ω – множество индексов, соответствующих кормовым культурам.

Ограничения по земельным ресурсам

В простейшем случае площадь земель каждой категории не должна меняться весь рассматриваемый период времени ($l = -1, 0, 1, \ldots L-1$). В более сложных случаях необходимо знать прогноз изменения земельных ресурсов. При этом для корректной

формулировки задачи оптимизации земельных ресурсов необходимо задать не просто изменение общей площади земель, но изменение площади земель под каждой культурой. Иногда этот вопрос решается просто, например, если известно, что площади будут увеличены за счет паров. Иногда ситуация становится затруднительной, например, когда некая часть территории будет отчуждена. Обратим внимание, что решение задачи оптимизации дает только значение площадей, но не их привязку к конкретной территории. Привязка площадей, занятых различными культурами, к карте местности является дополнительной задачей. В общих чертах она будет рассмотрена ниже. В дальнейшем будем считать, что изменение площади каждой культуры под влиянием внешних факторов известно. Оно может быть определено в результате вариантных расчетов. Однако практически такое изменение достаточно вносить каждый год, когда распределение площадей всех культур и их привязка к местности известны, и при оптимизации считать общие площади земель каждой категории постоянными.

Значения площадей $x_{k,i,j,p,l}$ в базисный год известны. Площади, занятые многолетними культурами в каждом следующем году, не могут превышать их значений в предыдущем году. Получаем ограничение

$$x_{k,i,j,p+1,l+1} \le x_{k,i,j,p,l} \,. \quad (2.1)$$

Введем в рассмотрение величину $Y_{i,p}^{(k,l)}$ – площадь, занимаемую культурой *i* *p* лет:

$$Y_{i,p}^{(k,l)} = \sum_{j \ne i} x_{k,i,j,p,l} \,. \quad (2.2)$$

Тогда $\sum_{p=0}^{P_i-1} \left(Y_{i,p}^{(k,l)} + (dY)_{i,p}^{(k,l)} - Y_{i,p+1}^{(k,l+1)} \right)$ – площадь, занимаемая культурой *i*, которая заменяется другими культурами в следующем году. Здесь $(dY)_{i,p}^{(k,l)}$ – изменение площадей, обусловленное внешними факторами, $Y_{i,P_i}^{(k,l+1)} = 0$ в силе того, что культура *i* не должна расти на одном месте больше P_i лет. С другой стороны, эта же величина определяется как $\sum_{j \ne i} x_{k,j,i,0,l+1}$, (сумма площадей, которые будут занимать различные культуры на месте культуры *i*). Поэтому распределение земельных ресурсов должно удовлетворять ограничению

$$\sum_{j \ne i} x_{k,j,i,0,l+1} = \sum_{p=0}^{P_i-1} \left(Y_{i,p}^{(k,l)} + (dY)_{i,p}^{(k,l)} - Y_{i,p+1}^{(k,l+1)} \right) \quad l = -1, 0, 1, \ldots, L-2 \quad (2.3)$$

Эти ограничения должны быть выполнены для каждой категории земли, каждой культуры и каждого года, т.е. их число равно $K \cdot I \cdot L$. При значении $l = -1$ площади $Y_{i,p}^{(k,l)}$ заданы. При всех *l*, *k*, *i*, *p* должны выполняться ограничения

$$Y_{i,p}^{(k,l)} + (dY)_{i,p}^{(k,l)} - Y_{i,p+1}^{(k,l+1)} \ge 0 \quad (2.4)$$

Эти ограничения эффективны только если $(dY)_{i,m}^{(k,l)} < 0$ и означают, что для того, чтобы урезать какую то площадь, занятую культурой *i*, необходимо чтобы эта площадь хотя бы существовала. Для однолетних культур, которых большинство, ограничение (4.3) выглядит особенно просто

$$\sum_{j \ne i} x_{k,j,i,0,l+1} = Y_{i,0}^{(k,l)} + (dY)_{i,0}^{(k,l)} \quad (2.5)$$

т.е. вся площадь, занятая культурой *i*, должна быть в следующем году засеяна другими культурами.

Ясно, что ограничения (2.1), (2.3) являются необходимыми. Покажем, что они достаточны. Реальное распределение площадей по земельным ресурсам хозяйства должно проходить следующим образом. Сначала на карте, на которой отражена структура посевов в l - ом году, выделяются участки многолетних культур, которые в l+1 - ом году не будут пересеваться другими культурами. Возможность этого обеспечивает ограничение (4.1). Затем вносятся изменения, вызванные внешними факторами. Теоретическая возможность этих изменений обеспечивается ограничением (4.4), однако в результате их может получиться карта с большим количеством "белых пятен" (если часть земель выводится из обращения), или дополнительного поля, засеянного множеством разных культур. Для приведения такой карты к удобоваримому виду необходимо будет применить процедуру перестановки участков, уменьшающую раздробленность. По - видимому, процедуру уменьшения раздробленности участков с одинаковыми культурами, надо проводить ежегодно, после вычисления оптимальных площадей и до начала полевых работ. После получения новой карты последовательно просматриваются оставшиеся для пересева площади каждой i - ой культуры на земле категории k. Их значения стоят в правой части ограничения (4.3). Эти площади на карте заполняются участками, на которых будут посажены j - е культуры ($j \neq i$) . Площадь каждого такого участка $x_{k,j,i,0,l+1}$. После того, как все участки будут нанесены на карту, окажется, что площади i - ой культуры хватило, чтобы вместить все участки, и что эта площадь полностью покрыта участками. Выполнение обоих этих требований обеспечивается выполнением равенств (4.3). Таким образом, ограничения (4.3) являются достаточными, для того, чтобы создать однозначную карту распределения площадей культур на l+1 - ый год, что и требуется. Разумеется, однозначность выполняется с точностью до положения участков в пределах заданной площади, однако такого рода привязка к местности выходит за рамки задачи оптимизации. Процедура уменьшения раздробленности участков, в сочетании с другими требованиями (удобства транспортировки семян и урожая и т.д.) может привести к необходимости изменения оптимальных значений площадей. Величина потерь, вызванных отклонением от оптимальности, должна быть оценена численно, и на основании этого должно быть принято решение, являются ли такие потери допустимыми.

Ограничения по площади выпаса

$\tilde{x}_l = \tilde{S}(N_l^{(milk)} + N_l^{(meat)})$, (2.6)

где $\tilde{x}_l = \sum_{k,i \in \Omega, p} Y_{i,p}^{(k,l)}$ – площадь однолетних трав для выпаса КРС ;

$S \approx 0.5$ – средняя величина требуемая для выпаса 1 коровы [га];

$N_l^{(milk)}$ - поголовье молочного стада

$N_l^{(meat)}$ - поголовье мясного стада

Ограничения по кормовым единицам

$K_{\min}^{(milk)} \le K_l^{(milk)} \le K_{\max}^{(milk)}$ (2.7)

$K_{\min}^{(meat)} \le K_l^{(meat)} \le K_{\max}^{(meat)}$

$K_{\min}^{(milk)}, K_{max}^{(milk)}, K_{min}^{(meat)}, K_{max}^{(meat)}$ [КЕ]

По количеству перевариваемого протеина для коров молочного направления

$П_{\min}^{(milk)} \le П_l^{(milk)} \le П_{\max}^{(milk)}$ (2.8)

$П_{\min}^{(meat)} \le П_l^{(meat)} \le П_{\max}^{(meat)}$

$П_{\min}^{(milk)}, П_{max}^{(milk)}, П_{min}^{(meat)}, П_{max}^{(meat)}$ [кг]

Минимальный объем перевариваемого протеина на 1 голову КРС в год равен 33,84[кг];

Максимальный объем перевариваемого протеина на 1 голову КРС в год равен 43,2 [кг];

$33,84 \le \Pi^{milk_l} \le 43,2$ *По количеству перевариваемого протеина для коров мясного направления*

Минимальный объем перевариваемого протеина на 1 голову КРС в год равен 75,6 [кг];

Максимальный объем перевариваемого протеина на 1 голову КРС в год равен 224,64 [кг].

$75,6 \le \Pi^{meat_l} \le 224,64$

Ограничение на объем i – культуры, использующейся на корм скоту

$$T_{i,l}^{(\min)} \sum_{\tilde{i}} y_{\tilde{i},l} \le y_{i,l} \le T_{i,l}^{(\max)} \sum_{\tilde{i}} y_{\tilde{i},l} \quad (2.9)$$

$$T_{i,l}^{(\min)} \sum_{\tilde{i}} z_{\tilde{i},l} \le z_{i,l} \le T_{i,l}^{(\max)} \sum_{\tilde{i}} z_{\tilde{i},l} \quad (2.10)$$

$\sum_{\tilde{i}} y_{\tilde{i},l}$, $\sum_{\tilde{i}} z_{\tilde{i},l}$ – годовые объемы кормов молочного и мясного стада в l году [ц];

– минимальная доля i – культуры в годовой объеме кормов в l году;

–максимальная доля i – культуры в годовой объеме кормов в l году;

Ограничения по площади каждой культуры

$$\sum_{k,p} Y_{i,p}^{(k,l)} = \sum_{k,j \ne i,p} x_{k,i,j,p,l} \le S_{i,l} . \quad (2.11)$$

Описание метода линейного программирования

Без ограничения общности задачу линейного программирования можно сформулировать следующим образом: найти минимум целевой функции

$$L(x) = \sum_{n=1}^{N} c_n x_n , \quad x = \{x_1, x_2, \ldots, x_N\} \quad (3.1)$$

при ограничениях

$$x_n \ge 0 \quad n = 1,2,\ldots,N \quad (3.2)$$

$$\sum_{n=1}^{N} a_{mn} x_n = b_m \quad m = 1,2,\ldots,M \quad (3.3)$$

причем все b_m – неотрицательны

$$b_m \ge 0 \quad m = 1,2,\ldots,M \quad (3.4)$$

Если надо найти максимум, а не минимум, то перед оптимизацией проводится замена $c_n = -\tilde{c}_n$

где $\tilde{c}_n$ а – коэффициенты целевой функции, максимум которой надо найти. Если начальные ограничения имеют вид

$\tilde{x}_n \ge x_n^{(0)}$ или $\tilde{x}_n \le x_n^{(0)}$

то вводятся новые переменные

$x_n = \tilde{x}_n - x_n^{(0)} \ge 0$ или $x_n = x_n^{(0)} - \tilde{x}_n \ge 0$

соответственно. Если какие - либо значения b_m оказываются отрицательны, то соответствующая строка системы ограничений (3.3) умножается на минус единицу. Если начальные ограничения имеют вид неравенств

$$\sum_{n=1}^{N} a_{mn} x_n \ge b_m \text{ или } \sum_{n=1}^{N} a_{mn} x_n \le b_m$$

то вводятся дополнительные переменные

$$\sum_{n=1}^{N} a_{mn} x_n - x_{N+\tilde{i}} \ge b_m \text{ или } \sum_{n=1}^{N} a_{mn} x_n + x_{N+\tilde{i}} \ge b_m$$

где

$x_{N+\tilde{i}} \ge 0$ $\tilde{n} = 1,2,\ldots,N$

N – число ограничений – неравенств.

Дополнительно будем предполагать, что вектора – строки системы (3.3) линейно независимы. Как будет видно из дальнейшего, случай линейно зависимых векторов естественным образом выделяются алгоритмом решения задачи линейного программирования. При этом если оказывается, что система совместна, то лишние (линейно - зависимые) ограничения исключаются из системы (3.3). Если же система несовместна, то на дисплей выдается информация, что задача решений не имеет. Из линейной независимости вытекает, что число ограничений должно быть меньше числа переменных ($M<N$). Если число ограничений равно числу переменных, то решение системы (5.3) единственно, и задача становиться тривиальной. Этот случай рассматриваться не будет.

Решением системы неравенств (3.2) - (3.3) является некоторое выпуклое множество векторов $x \in X$, $x=\{x_1, x_2, \ldots, x_N\}$. Покажем, что решение задачи может реализоваться только в угловых точках этого множества. Точка **x** называется угловой точкой множества X, если в X не существует таких точек x' и x'' , $x' \neq x''$, что $x=\alpha x'+(1-\alpha)x''$ при некотором $\alpha \in (0,1)$. Иначе говоря, точка **x** не может быть внутренней точкой отрезка, соединяющего две любые другие точки множества X. Интуитивное представление об угловых точках (вершин многоугольников на плоскости, вершин параллелепипедов, пирамид и т.д. в пространстве) вполне согласуется с этим определением. Несколько неожиданным с этой точки зрения может показаться, что граница круга (т.е. окружность) целиком состоит из угловых точек. Если точка **x** не угловая, то она является внутренней точкой некого отрезка, целиком принадлежащего множеству X. На этом отрезке целевая функция (3.1) меняется линейно, и, следовательно, ее экстремум (максимум или минимум) не может достигаться в точке **x**, что и требовалось доказать.

Рассмотрим некоторое подмножество индексов из N - M элементов. Переменные x_n с индексами, относящимися к этому подмножеству, будем называть свободными, остальные M переменных будем называть базисными. Переставим столбцы системы (3.3) так, чтобы базисные переменные заняли первые M мест. Будем рассматривать только такие подмножества индексов, для которых система разрешима относительно базисных элементов. Выразим базисные переменные через свободные. Получим

$$x_m = h_m - \sum_{n=M+1}^{N} g_{mn} x_n \quad m=1,2,\ldots,M \quad (3.5)$$

Система (3.5) эквивалентна системе (3.3) и порождает то же множество решений X. Представлений (3.5) много, “почти столько”, сколько способов выбрать подмножества из N - M элементов из множества целых чисел от 1 до N. Будем рассматривать только такие подмножества индексов, для которых

$$h_m \geq 0 \quad (3.6)$$

Положим все свободные переменные равными нулю. В результате получим вектор **x** с координатами

$$x_m = h_m \ , \ m=1,2,\ldots,M \ ; \ x_n = 0 \ , \ n=M+1, M+2, \ldots, N \ ; (3.7)$$

Покажем, что этот вектор является угловой точкой множества X. Действительно, если предположить, что существуют точки x' и x'' , принадлежащие множеству X и такие, что **x** является внутренней точкой отрезка, их соединяющего, то все компоненты векторов x' и x'' с индексами $n = M+1, M+2, \ldots, N$ должны быть равны нулю, иначе компонента $x_n = 0$

никак не может быть внутренней точкой отрезка (x_n', x_n''). Но соотношение (3.5) справедливо для любых точек множества X, а, значит, первые M компонент векторов x' и x'' равны h_m, и $x' = x'' = x$, чего не должно быть. Более того, что перебирая все возможные наборы свободных переменных и оставляя из них те, для которых $h_m \geq 0$, можно получить все угловые точки множества X.

Решение задачи линейного программирования симплексным методом заключается в последовательном переборе угловых точек таком, при котором целевая функция не возрастает, и определении угловой точки, в окрестности которой целевая функция не убывает ни по одному направлению. Опишем этот алгоритм. Предположим, что начальная угловая точка известна: о ее выборе сказано ниже. Выразим целевую функцию через свободные переменные. Для этого подставим (3.5) в (3.1). Получим

$$L(x) = L_0 + \sum_{n=M+1}^{N} d_n x_n \quad (3.8)$$

где

$$L_0 = \sum_{m=1}^{M} c_m h_m \quad (3.9)$$

$$d_n = c_n - \sum_{m=1}^{M} c_m g_{mn} \quad n = M+1, M+2, ..., N \quad (3.10)$$

В угловой точке все свободные переменные равны нулю и $L(x) = L_0$. Если в некой угловой точке все $d_n \geq 0$, то функция (3.8) не убывает ни по одному допустимому направлению, и в окрестности такой угловой точки нельзя найти точку, где бы значение целевой функции было меньше, чем L_0. Последнее утверждение не зависит от конкретного представления целевой функции. Таким образом, значение L_0 является минимальным значением целевой функции в окрестности рассматриваемой точки, а в силу линейности – и на всем множестве X. Это значение может достигаться в нескольких угловых точках, а, следовательно, и на прямых (если таких точек много – на гиперплоскостях) их соединяющих.

Рассмотрим теперь случай, когда в представлении (3.10) имеются коэффициенты $d_n < 0$. Выберем некий индекс $n = s$ для которого $d_s < 0$. Тогда при увеличении свободной переменной x_s целевая функция будет убывать. Здесь возможны два варианта: либо свободную переменную можно увеличивать неограниченно, и целевая функция будет неограниченно убывать, либо для какой - то базисной переменной $m = r$ начнет нарушаться ограничение $x_r \geq 0$. Минимальное значение целевой функции $\tilde{L}_0$ будет достигаться при $x_r = 0$. Это также угловая точка и ее также можно представить в виде (3.7), если из старого подмножества индексов, определяющего свободные переменные, выкинуть индекс $n = s$ а вместо него вставит в индекс $m = r$. Перебирая все индексы свободных переменных, для которых $d_n < 0$, выберем тот из них, для которого уменьшение целевой функции $\tilde{L}_0 - L_0$ максимально по абсолютной величине. Таким образом определяется новая угловая точка, которую будем использовать в качестве исходной на следующей итерации. Итерационный процесс должен продолжаться до тех пор, пока не окажется, что все $d_n \geq 0$, т.е. пока не будет достигнуто минимальное значение целевой функции.

Возможен случай, когда для всех допустимых $n = s$, для которых $d_s < 0$ существует базисная переменная с индексом $m = r$ для которой $h_r = 0$ и $g_{rs} > 0$. Тогда при любом положительном значении свободной переменной x_s базисная переменная x_r становится отрицательной. Такие ситуации возникают, когда для одной и той же угловой точки существуют разные представления в виде свободных и базисных переменных. Такие угловые точки называются вырожденными. Наличие вырожденных угловых точек замедляет сходимость симплексного метода и может, в принципе, привести к зацикливанию. Однако трудности, возникающие в связи с этим, не являются принципиальными.

Поиск начальной угловой точки является задачей не менее сложной, чем поиск минимума целевой функции. Для ее решения надо увеличить размерность пространства переменных до *N+M* и в этом пространстве ввести матрицу

$$\widetilde{A} \equiv \begin{pmatrix} \widetilde{a}_{11} & \widetilde{a}_{12} & \dots & \widetilde{a}_{1,N+M} \\ \widetilde{a}_{21} & \widetilde{a}_{22} & \dots & \widetilde{a}_{2,N+M} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \widetilde{a}_{M1} & \widetilde{a}_{M1} & \dots & \widetilde{a}_{M,N+M} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1 & 0 & \dots & 0 & a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1N} \\ 0 & 1 & \dots & 0 & a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2N} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ 0 & 0 & \dots & 1 & a_{M1} & a_{M2} & \dots & a_{MN} \end{pmatrix} \quad (3.10)$$

Рассмотрим систему ограничений, аналогичную (3.3):

$$\sum_{n=1}^{N} \widetilde{a}_{mn} \widetilde{x}_n = b_m \quad m = 1,2,\dots,M \quad (3.11)$$

Вектор $\{b_1, b_2, \dots b_M, 0, 0, \dots 0\}$ будет угловой точкой множества решения системы (3.11) – доказательство этого см. после формулы (3.7). Дальше возможны два пути. Первый путь состоит из двух этапов. На первом этапе целевая функция выбирается в виде

$$L_0(\widetilde{x}) = \sum_{n=1}^{M} \widetilde{x}_n \quad (3.12)$$

Если исходная система ограничений (3.3) совместна, то минимизация целевой функции (3.12) приведет к угловой точке со значениями $\widetilde{x}_n = 0$, $n = 1,2,\dots,M$, которую можно выбрать в качестве начальной для второго этапа – решения исходной задачи (3.1) - (3.3). На втором пути целевая функция выбирается в виде

$$L_1(\widetilde{x}) = L(\widetilde{x}) + UL_0(\widetilde{x}) \quad (3.13)$$

где, в соответствии с (3.1),

$$L(\widetilde{x}) = \sum_{n=M+1}^{N+M} c_n \widetilde{x}_n$$

Если выбрать значение U достаточно большим и исходная система ограничений (3.3) совместна, то минимизация целевой функции (3.12) приведет к угловой точке со значениями $\widetilde{x}_n = 0$, $n = 1,2,\dots,M$, $\widetilde{x}_{n+M} = x_n$, $n = 1,2,\dots,N$, где x_n – искомое решение исходной задачи.

Определение коэффициентов в целевой функции и ограничениях

Связь между индексом переменной стандартной задачи линейного программирования и мультииндексом, нумерующим значения площадей и объемы кормовых культур

Введем мультииндексы, нумерующие значения площадей и объемы кормовых культур, как целочисленные вектора $\{l, k, i, j, p\}$ и $\{l, i\}$, и введем ключ $v \equiv v(n)$, принимающий

значения $v = 0$, если индекс n нумерует площади $x_{k,i,j,p,l}$, $v = 1$, если индекс n нумерует объемы кормовых культур $y_{i,l}$, идущих на корм молочному скоту, и $v = 2$, если индекс n нумерует объемы кормовых культур $z_{i,l}$, идущих на корм мясному скоту. Первая проблема, которая возникает при переходе к стандартной формулировке задачи линейного программирования – построение алгоритмов, позволяющих по заданным значениям ключа и мультииндексов определить значение индекса переменной стандартной задачи линейного программирования n и, наоборот, по значению n восстановить значения ключа и мультииндексов.

Рассмотрим сначала вопрос, как по известным значениям ключа и мультииндексов определить значение индекса n. Сначала положим $v = k = l = 0$. В таблице 2 представлен пример для случая $I = 4$, $P_i = \{1,3,1,2\}$. В первой строке выписаны все допустимые значения i в порядке возрастания. Во второй строке каждого i выписаны все допустимые значения j ($j \neq i$) в порядке возрастания. В третьей строке каждого i и j выписаны все допустимые значения p $0 \le p < P_i$ в порядке возрастания. В последней строке значения индекса n выписаны подряд, начиная с нуля. Видно, что каждому допустимому значению i,j,p соответствует одно и только одно значение n, а каждому значению n $(0 \le n < 21)$ соответствует одно и только одно значение мультииндекса i,j,p.

Таблица 2

i	0			1						2			3						0	2	3	0	2	3
j	1	2	3	0			2			3			0	1	3	0		1		2					
p	0	0	0	0	1	2	0	1	2	0	1	2	0	0	0	0	1	0	1	0	1					
n	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26

Определение коэффициентов в целевой функции

Вычислим коэффициенты целевой функции в каноническом виде (4.1).

$$L(x) = B(x) - Z(x) = \sum_{n=1}^{N} c_n x_n \quad (4.2.1)$$

Для этого с помощью подстановок исключим промежуточные переменные и выразим валовой доход и затраты через площади $x_{k,i,j,m,l}$ и объемы кормовых культур $y_{i,l}$. Валовой доход (2.1) представим в виде

$$B(x) = B^{(kul)}(x) + B^{(milk)}(x) + B^{(meat)}(x); \quad (4.2.2)$$

где

$$B^{(kul)}(x) = \sum_{i,l} P_{i,l}^{(kul)} (h_{i,l} - y_{i,l} - z_{i,l}); \quad (4.2.3)$$

$$B^{(milk)}(x) = \sum_{l} P_{l}^{(milk)} g_l \quad (4.2.4)$$

$$B^{(meat)}(x) = \sum_{l} P_{l}^{(meat)} w_l \quad (4.2.5)$$

Подставляя в (6.2.3) представление для $h_{i,l}$ (2.2) получим

$$B^{(kul)}(x) = \sum_{i,l} P_{i,l}^{(kul)} \left(\sum_{k,j,p} U_{k,i,j,p,l} x_{k,i,j,p,l} - y_{i,l} - z_{i,l} \right) =$$

$$= \sum_{k,i,j,p,l} C_{k,i,j,p,l}^{(kul)} x_{k,i,j,p,l} - \sum_{i,l} P_{i,l}^{(kul)} (y_{i,l} + z_{i,l}) \quad (4.2.6)$$

где

$$C_{k,i,j,p,l}^{(kul)} = P_{i,l}^{(kul)} U_{k,i,j,p,l} \text{ [тыс.руб / га]} \quad (4.2.7)$$

Получим $B^{(milk)}(x) = \sum_l P_l^{(milk)} N_l^{(milk)} (g^{(0)} + a_1 K_l^{(milk)} + a_2 \Pi_l^{(milk)}) =$

$= \sum_l P_l^{(milk)} N_l^{(milk)} g^{(0)} + \sum_l P_l^{(milk)} \left(a_1 \sum_i C_i^{(KE)} y_{i,l} + a_2 \sum_i C_i^{(III)} y_{i,l} \right) =$

$= \sum_l L_{l,0}^{(milk)} + \sum_{i,l} C_{i,l}^{(milk)} y_{i,l}$ (4.2.9)

где

$C_{i,l}^{(milk)} = P_l^{(milk)} \left(a_1 C_i^{(KE)} + a_2 C_i^{(III)} \right)$ [тыс.руб / ц] (4.2.10)

$L_{l,0}^{(milk)} = P_l^{(milk)} N_l^{(milk)} g^{(0)}$ [тыс.руб] (4.2.10б)

Если количество протеина в кормовой единице примерно одинаково

$C_{i,l}^{(milk)} = P_l^{(milk)} a_1 C_i^{(KE)}$ (4.2.10А)

Подставляя в (4.2.5) последовательно описанные выше:

$B^{(meat)}(x) = 0.36 \sum_l P_l^{(meat)} N_l^{(meat)} \widetilde{w}_l =$

$= 0.36 \sum_l P_l^{(meat)} N_l^{(meat)} (\widetilde{w}^{(0)} + \widetilde{b}_1 K_l^{(meat)} + \widetilde{b}_2 \Pi_l^{(meat)}) =$

$= 0.36 \sum_l P_l^{(meat)} N_l^{(meat)} \widetilde{w}^{(0)} + 0.36 \sum_l P_l^{(meat)} \left(\widetilde{b}_1 \sum_i C_i^{(KE)} z_{i,l} + \widetilde{b}_2 \sum_i C_i^{(III)} z_{i,l} \right) =$

$= \sum_l L_{l,0}^{(meat)} + \sum_{i,l} C_{i,l}^{(meat)} z_{i,l}$ (4.2.11)

$C_{i,l}^{(meat)} = P_l^{(meat)} \left(b_1 C_i^{(KE)} + b_2 C_i^{(III)} \right)$ [тыс.руб / ц] (4.2.12)

$L_{l,0}^{(meat)} = P_l^{(meat)} N_l^{(meat)} w^{(0)}$ [тыс.руб] (4.2.12б)

где

$\widetilde{w}^{(0)}$ $\widetilde{b}_1$ $\widetilde{b}_2$

$w^{(0)} = 0.36$ [т], $b_1 = 0.36$ [т / КЕ], $b_2 = 0.36$ [т / кг]. (4.2.12в)

Обратим внимание, что часто мы не указываем в размерности [1 / год]. Например, объемы культур $y_{i,l}$, $z_{i,l}$ должны иметь размерность [ц / год] и т.д. Если количество протеина в кормовой единице примерно одинаково

$C_{i,l}^{(meat)} = P_l^{(meat)} b_1 C_i^{(KE)}$ (4.2.12А)

Формулу

$Z(x) = \sum_{k,i,l} C_{k,i,l}^{(z)} \sum_{j \neq i,p} x_{ki,j,pl}$

где $C_{k,i,l}^{(z)}$ – затраты на производство сельскохозяйственной культуры i на одном гектаре земли категории k в l - ом году [тыс.руб / га]. для затрат перепишем в виде

$Z_l = \sum_{k,i,j,pl} C_{k,i,l}^{(z)} x_{k,i,j,pl}$ (4.2.13)

Окончательно получим

$L_0 = \sum_l (L_{l,0}^{(milk)} + L_{l,0}^{(meat)})$ (4.2.14)

$$c_n = \begin{cases} C_{k,i,j,pl}^{(kul)} - C_{k,i,l}^{(z)} & \text{при } v(n) = 0 \\ C_{i,l}^{(milk)} - P_{i,l}^{(kul)} & \text{при } v(n) = 1 \\ C_{i,l}^{(meat)} - P_{i,l}^{(kul)} & \text{при } v(n) = 2 \end{cases} \quad (4.2.15)$$

где мультииндексы k,i,j,p,l и i,l выражаются через индекс n с помощью функции. Величина L_0 является постоянной составляющей целевой функции и в оптимизации

участия не принимает. Уже на этапе расчета коэффициентов целевой функции анализ значений величин, входящих в правую часть (4.2.15) позволяет сказать, какие культуры будут приносить хозяйству доходы, а какие – убытки.

Определение системы ограничений

1. Ограничения по объему кормовых культур:

$h_{i,l} \geq y_{i,l} + z_{i,l} \quad i \in \Omega_1$ (2.0в)

$$\sum_{k,j,p} U_{k,i,j,p,l} x_{k,i,j,p,l} - y_{i,l} - z_{i,l} - x_{N_0+m} = 0 \quad i \in \Omega_1 \quad (4.3.1)$$

где Ω_1 – множество индексов кормовых культур. Число ограничений $M_1 = L \cdot Q$, Q – число кормовых культур. Число дополнительных переменных равно M_1.

2. Ограничения на площади многолетних культур:

$x_{k,i,j,p+1,l+1} \leq x_{k,i,j,p,l}$. (2.1)

$$x_{k,i,j,p+1,l+1} - x_{k,i,j,p,l} + x_{N_l+m} = 0 \quad (4.3.2)$$

где $N_1 = N_0 + M_1$. Число ограничений равно $M_2 = (L-1) \cdot K \cdot J \sum_{i \in \Omega_2} (P_i - 1)$, Ω_2 – множество индексов многолетних культур. Число дополнительных переменных равно M_2.

3. Ограничения по земельным ресурсам:

$$\sum_{j \neq i} x_{k,j,i,0,l} = \sum_{p=0}^{P_i - 1} \left(Y_{i,p}^{(k,l-1)} - Y_{i,p+1}^{(k,l)} \right) \quad l = 0,1,\ldots,L-1 \quad (2.3)$$

Пока только для $(dY)_{i,p}^{(k,l)} = 0$.

$$Y_{i,p}^{(k,l)} = \sum_{j \neq i} x_{k,i,j,p,l}$$

При $l = 0$

$$\sum_{j \neq i} \left(x_{k,j,i,0,0} + \sum_{m=0} x_{k,i,j,p+1,0} \right) = \sum_{p=0} Y_{i,p}^{(k,-1)} \quad (4.3.3)$$

При $l > 0$

$$\sum_{j \neq i} x_{k,j,i,0,l} - \sum_{p=0} (x_{k,i,j,p,l-1} - x_{k,i,j,p+1,l}) = 0 \quad (4.3.4)$$

Эти ограничения должны быть выполнены для каждой категории земли, каждой культуры и каждого года, т.е. их число равно $K \cdot I \cdot L$. Введения дополнительных переменных не требуется.

4. Ограничения по площади выпаса

$\tilde{x}_l = \tilde{S}(N_l^{(milk)} + N_l^{(meat)})$, (2.6)

где $\tilde{x}_l = \sum_{k,i \in \Omega, p} Y_{i,p}^{(k,l)}$ – площадь однолетних трав для выпаса КРС. Считаем, что выпас – одна определенная культура. Тогда

$$\tilde{x}_l = \sum_{k} Y_{i,0}^{(k,l)} = \sum_{k,j \neq i} x_{k,i,j,0,l} = \tilde{S}(N_l^{(milk)} + N_l^{(meat)}) \quad (4.3.5)$$

где i – индекс выпаса. Для совместимости такая же площадь выпаса должна быть и базисный год. Если число коров будет меняться, то землю под выпас надо добавлять или уменьшать за счет внешних факторов $(dY)_{i,0}^{(k,l)}$.

5. Минимальная и максимальная доля каждой кормовой культуры в рационе

$$T_{i,l}^{(\min)} \sum_{\tilde{i}} y_{\tilde{i},l} \leq y_{i,l} \leq T_{i,l}^{(\max)} \sum_{\tilde{i}} y_{\tilde{i},l} \quad (4.9)$$

$$T_{i,l}^{(\min)} \sum_{\tilde{i}} z_{\tilde{i},l} \le z_{i,l} \le T_{i,l}^{(\max)} \sum_{\tilde{i}} z_{\tilde{i},l} \quad (4.10)$$

$$\sum_{\tilde{i}} c_{i,\tilde{i},l}^{(1)} y_{\tilde{i},l} + x_{N_4+m} = 0, \quad (4.3.6)$$

$$\sum_{\tilde{i}} c_{i,\tilde{i},l}^{(2)} y_{\tilde{i},l} - x_{N_4+LQ+m} = 0, \quad (4.3.7)$$

$$\sum_{\tilde{i}} c_{i,\tilde{i},l}^{(1)} z_{\tilde{i},l} + x_{N_4+2LQ+m} = 0, \quad (4.3.8)$$

$$\sum_{\tilde{i}} c_{i,\tilde{i},l}^{(2)} z_{\tilde{i},l} - x_{N_4+3LQ+m} = 0, \quad (4.3.9)$$

Число ограничений равно $M_5 = 4LQ$, число дополнительных переменных равно M_5.

6. Ограничения по кормовым единицам:

$$K_{\min}^{(milk)} \le K_l^{(milk)} \le K_{\max}^{(milk)} \quad (2.7)$$

$$K_{\min}^{(meat)} \le K_l^{(meat)} \le K_{\max}^{(meat)}$$

$$K_l^{(milk)} - K_{\min}^{(milk)} = \frac{1}{N_l^{(milk)}} \sum_i C_i^{(KE)} y_{i,l} - K_{\min}^{(milk)} \ge 0$$

$$\sum_i C_i^{(KE)} y_{i,l} - x_{N_5+m} = N_l^{(milk)} K_{\min}^{(milk)} \quad (4.3.10)$$

$$\sum_i C_i^{(KE)} y_{i,l} + x_{N_5+L+m} = N_l^{(milk)} K_{\max}^{(milk)} \quad (4.3.11)$$

$$\sum_i C_i^{(KE)} z_{i,l} - x_{N_5+2L+m} = N_l^{(meat)} K_{\min}^{(meat)} \quad (4.3.12)$$

$$\sum_i C_i^{(KE)} z_{i,l} + x_{N_5+3L+m} = N_l^{(meat)} K_{\max}^{(meat)} \quad (4.3.13)$$

Число ограничений равно $M_6 = 4L$, число дополнительных переменных равно M_6.

7. Ограничения по протеинам:

Так же, как и ограничения по кормовым единицам

Число ограничений равно $M_7 = 4L$, число дополнительных переменных равно M_7.

8. Ограничения по площади каждой культуры:

$$\sum_{k,p} Y_{i,p}^{(k,l)} = \sum_{k,j \ne i,p} x_{k,i,j,p,l} \le S_{i,l}. \quad (2.11)$$

$$\sum_{k,j \ne i,p} x_{k,i,j,p,l} + x_{N_6+m} = S_{i,l}$$

Число ограничений равно $M_8 = LI$, число дополнительных переменных равно M_8.

Разработанная модель, в отличие от существующих, представляет собой комплекс взаимосвязанных задач, создает равновесие между различными видами деятельности (растениеводческой, животноводческой), создает базу для диагностики и развития инновационного потенциала предприятий АПК.

Список использованной литературы:

1. Камкин, О.Ю., Мусаев, А.А., Ремизова, О.А., Сыроквашин, В.В., Фокин, А.Л. Оперативное управление техническим процессом по статистическим моделям / Известия СПбГТИ(ТУ) №19(45) 2013.

2. Майорова, М.А. Развитие инновационного потенциала производственно - экономической деятельности предприятий АПК / автореф. дис...канд.экон.наук: 08.00.05: защищена 23.04.15 — М., 2015 - 24 с.

3. Карманов, В. Г "Математическое программирование", Наука, Москва 1975г.

© Е.Г. Безрукова, М.А. Майорова, М.И. Маркин, С.А. Константинов, 2015

УДК 33

О.П. Брискер
К.э.н., доцент кафедры экономической теории СПбГАСУ
Санкт - Петербургский государственный
архитектурно - строительный университет
Г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНО - КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА КАК СПЕЦИФИЧЕСКОЙ РЫНОЧНОЙ СТРУКТУРЫ

Прошло уже свыше 10 лет с начала рыночных реформ в новейшей истории России. За это время более или менее серьезные изменения произошли практически во всех отраслях народного хозяйства – в металлургии и машиностроении, в нефтяной и газовой промышленности, электроэнергетике и даже в сельском хозяйстве. С разной скоростью, но неуклонно наше народное хозяйство движется в направлении перехода от командно - административной системы к рыночной. За одним исключением, это жилищно - коммунальное хозяйство, самая социально значимая отрасль народного хозяйства. Каковы бы не были наши успехи в черной или цветной металлургии, люди продолжают жить в холодных домах с протекающими крышами, грязными подъездами и неработающими лифтами.

В общем процессе реформирования экономики России проблема реформы жилищно - коммунального хозяйства занимает особое место. Во - первых, это одна из крупнейших отраслей народного хозяйства. Во - вторых, эта отрасль наиболее социально значима. Если ошибки в проведении реформы, к примеру, угольной отрасли, скажутся не напрямую, а опосредованно и через некоторый промежуток времени, то любая ошибка в реформе ЖКХ вызовет мгновенную негативную реакцию вплоть до социального взрыва, чреватого отставкой правительства и т.д.

Российское ЖКХ находится в состоянии тяжелого системного кризиса. Проиллюстрируем это некоторыми цифрами: более 290 млн кв. м (11 %) жилищного фонда нуждаются в неотложном капитальном ремонте; износ основных фондов достигает в среднем по России 48–60 % , физический износ водопроводных сетей достиг 54 % , объектов теплоснабжения – 57 % , электроснабжения – 68 % , а в целом инженерных коммуникаций - 60 % ; количество аварий на 100 км инженерных сетей увеличилось с 15–20 в середине 90 - х годов до 70 на сетях водоснабжения и канализации и до 200 аварий на сетях теплоснабжения (в Европе - в среднем 3) в 2000 г. Наше ЖКХ ветшает и разваливается на глазах[1, с.10].

Понятие "системный кризис" означает, что проблемы отрасли находятся, прежде всего, внутри нее самой и практически не зависят от внешних факторов - курса доллара, цен на нефть, конъюнктуры финансовых рынков, руководителей и начальников ЖКХ, города, Госдумы или президента. Главная задача - понять, в чем эта внутренняя причина заключается, в чем "системная ошибка", не дающая нашему ЖКХ нормально функционировать и развиваться.

ЖКХ было и остается самым разорительным иждивенцем страны - на дотации отрасли из федерального и местных бюджетов в 2000 г. уходило до 10 % консолидированного бюджета РФ, что превышает совокупные расходы на национальную оборону и правоохранительные органы, тем более - на образование и здравоохранение. Местные и центральные органы власти всех уровней завалены жалобами на низкое качество жилья и

жилищно - коммунального обслуживания, проблема приобретает общенациональный характер [4, с.16].

Нынешняя система ЖКХ в своих основных чертах сформировалась в 1918 и последующие годы советской власти в результате глубоких, коренных преобразований, а точнее, кардинальной ломки прежней системы ЖКХ, существовавшей в дореволюционной России. Днем рождения нынешней российской системы ЖКХ следует считать 24 августа 1918 г., когда был опубликован декрет СНК об отмене права частной собственности на недвижимость в городах. В результате этого все жилье, которое в дореволюционной России было в основном частным, перешло в государственную собственность с централизованным управлением. Это были глубокие институциональные преобразования, точнее, кардинальная ломка прежней дореволюционной системы ЖКХ. Сущность этих «реформ» заключалась в стопроцентной национализации всех объектов ЖКХ, т.е. в переходе их в государственную собственность, и, соответственно, к государственному, централизованному управлению ими. Характерными, существенными признаками нынешней российской системы ЖКХ являются: резко выраженное преобладание, доминирование государственной собственности на объекты ЖКХ, командно - административный характер управления отраслью через бюрократические структуры, характеризующийся низкой эффективностью, способ планирования всех показателей - от затрат, а не от результата (затратный механизм планирования и функционирования, присущий социалистической экономике), отчуждение потребителей от процессов управления отраслью (отсутствие обратных связей).

Огромные расходы бюджетов всех уровней на ЖКХ, высокая степень недовольства российских граждан своими жилищно - коммунальными условиями жизни, переходящая в жилищно - коммунальные “бунты” (Воронеж, Ульяновск, Приморье), заставляет власти искать выходы из сложившегося положения. Начало реформирования ЖКХ было провозглашено еще в 1992 г., с тех пор мы живем в состоянии перманентной жилищно - коммунальной реформы, окончания которой не видно, как не видно и реальных результатов. Все это свидетельствует об отсутствии во власти понимания сущности кризиса и, следовательно, реальных направлений выхода из него. Реформирование ЖКХ осложняется сопротивлением чиновников, заинтересованных в контроле над отраслью (главным образом, над огромными бюджетными финансовыми потоками, идущими в отрасль).

Первым крупным шагом в реформировании ЖКХ была начатая в 1992 г. масштабная приватизация квартир в муниципальных домах, в результате чего в России сложился уродливый гибрид из различных форм собственности, не имеющий аналогов в мире - муниципальные дома с приватизированными квартирами. По количеству частных собственников жилья мы догнали и перегнали развитые страны, но реформа не решила ни одной проблемы ЖКХ, наоборот, породила массу новых. Это была тяжелая ошибка, которая привела к возникновению устойчивой неэффективной формы собственности, не поддающейся реформированию, институциональная ловушка.

Жилищно - коммунальное хозяйство – это сложный многоотраслевой промышленно - технологический комплекс. Оно объединяет жилищное хозяйство, водоснабжение, водоотведение, коммунальную энергетику, внешнее благоустройство, дорожное хозяйство, санитарную очистку и прочее [6].

Юридические лица, которые непосредственно обслуживают объекты жилищно - коммунального хозяйства и предоставляют услуги потребителям, называют организациями жилищно - коммунального хозяйства. Причем это могут быть как государственные и муниципальные унитарные предприятия, так и акционерные общества, хозяйственные

товарищества, производственные кооперативы, товарищества собственников жилья и т.п. (рис.1)

Основные фонды ЖКХ подразделяются на две группы: жилищный фонд и коммунальные фонды (коммунальная инженерная инфраструктура).

Жилищный фонд включает недвижимое имущество с установленными правами владения, пользования и распоряжения в границах имущества. В зависимости от целевого назначения подразделяется на: социальный, коммерческий, специализированный, индивидуальный. По форме собственности: частный, смешанный, государственный, муниципальный.

Рис.1 - Экономическая сущность коммунальной деятельности

В управлении жилищным фондом муниципальных образований принимают участие: комитеты и управления социальной защиты населения, жилищные комитеты и управления, комитеты и управления жилищно - коммунального хозяйства, комитеты и управления муниципальным имуществом, строительные комитеты и департаменты.

Объекты муниципального жилищного фонда в основном используются в форме передачи в наем: имущественный, коммерческий, аренды, хозяйственное ведение, кондоминиум.

Коммунальное хозяйство подразделяется на группы объектов: санитарно - технические (водопроводы, канализация, предприятия по очистке городов); энергетические (электростанции, котельные, тепловые, электрические и газовые сети); транспортные (троллейбусы, трамваи); объекты внешнего благоустройства (путепроводы, зеленые насаждения, мостовые, тротуары, водостоки, набережные, уличное освещение и др.).

Наиболее распространенная организационно - правовая форма хозяйствующих субъектов в ЖКХ – муниципальные унитарные предприятия. Преобладающая хозяйственная структура – многоотраслевые предприятия

Федеральным органом государственного управления жилищно - коммунальным хозяйством является Государственный комитет Российской Федерации по строительству и жилищно - коммунальному комплексу.

Низовыми звеньями управления жилищно - коммунальным хозяйством являются: тресты, жилищно - эксплуатационные конторы (ЖЭК), жилищно - коммунальные отделы (ЖКО), дирекции по эксплуатации зданий (ДЭЗ), ремонтно - эксплуатационные управления (РЭУ), домоуправления.

Характерной чертой для жилищно - коммунальной сферы является то, что многие вопросы решаются местными органами власти (рис.2).

К вопросам местного значения относятся:

– содержание и использование муниципального жилищного фонда и нежилых помещений;

– регулирование планировки и застройки территорий муниципальных образований;

– создание условий для жилищного и социально - культурного - досугового строительства;

– организация, содержание и развитие муниципальных энерго - , газо - , тепло - водоснабжения , канализации;

– организация снабжения населения и муниципальных учреждений топливом;

– благоустройство и озеленение территории муниципального образования;

– организация ритуальных услуг и содержание мест захоронения и другие вопросы.

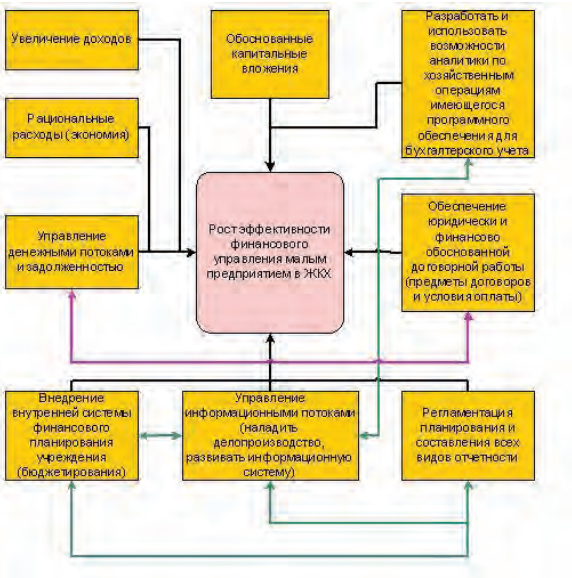


Рис.2 - Структура жилищно - коммунального хозяйства

Способность удовлетворить человеческие потребности называется полезностью. Австрийская школа теории ценности подчеркивает, что полезность всегда имеет субъективный характер. Все то, что обладает полезностью, принято называть благом (материальные и нематериальные носители полезности, которые служат для удовлетворения потребностей). Услуги ЖКХ представляют собой виды деятельности, работу ЖКХ, в процессе выполнения которых не создается новый, ранее не существовавший продукт, но изменяется качество уже имеющегося, созданного продукта.

Это блага, предоставленные не в виде вещей, а виде состояния функционирования ЖКХ.

Французский экономист, профессор С. де Куссерг считает, что современные возможности ЖКХ по оказанию услуг позволяют говорить об инструкции ЖКХ и, следовательно, о наличии продукции ЖКХ [6].

Среди особенностей продуктов ЖКХ С. де Куссерг выделяет следующее:

1) неподверженность амортизации;

2) отсутствие возможности частной защиты продукта;

3) единообразие предлагаемых ЖКХ продуктов;

4) зависимость от налогового законодательства;

5) непосредственную продажу продукции ЖКХ клиентам.

По С. де Куссергу, к жизненному циклу продукта ЖКХ относятся следующие фазы его развития:

− первая фаза – введение в оборот, характеризуемая быстрым ростом объема продаж;

− вторая фаза – подъем, когда число продаж стабилизируется и далее следует конкурентная борьба между хозяйствующим и субъектами ЖКХ за конечного потребителя, усовершенствование продукта ЖКХ;

− третья фаза – спад. Данный период обычно растягивается на десятки лет, ввиду приверженности клиентов и структур ЖКХ привычным формам сотрудничества.

Классификация услуг ЖКХ основана на ряде критериев, характеризующих особенности их предоставления клиентам. В их числе:

а) направленность на удовлетворение подробностей клиента;

− прямые услуги (directdervices), удовлетворяющие непосредственные пожелания клиентов (платежные, коммерческие, инвестиционные услуги);

− косвенные или сопутствующие услуги (relateldervices), объявляющие или делающие более удобными предоставления прямых услуг без получения клиентом дополнительной полезности (клиринговые услуги, телефонное управление счетом услуг ЖКХ, консультационные услуги и др.);

− услуги, приносящие дополнительную полезность функционирования ЖКХ или снижения издержек ЖКХ (added - valueservices) при использовании прямых издержек;

б) сегментация по группам клиентов. Исходя из степени сложности можно выделить следующие градации продуктов ЖКХ:

1 - й уровень – услуги, которые востребованы большим количеством потребителей (оплата жилого фонда пользования системами теплоснабжения, электроснабжения, водоснабжения, водоотведения, газоснабжения и др.);

2 - й уровень – услуги, требующие специального уровня организации ЖКХ и подготовки кадров (управление активами ЖКХ, инвестиционные услуги);

3 - уровень – услуги, требующие профессиональных знаний в области использования услуг ЖКХ (услуги в области корпоративных финансов ЖКХ, управление смешанными активами ЖКХ);

4 - й уровень – услуги, требующие специальных знаний и умений в сфере институционального планирования деятельности ЖКХ, инвестиционного инжиниринга.

Качество услуги ЖКХ как характеристика качества благ, в соответствии с терминологией стандартов качества ISO 8402:1994 определяется совокупностью характеристик услуги, определяющих ее способность удовлетворять установленные или предполагаемые потребности потребителя (клиента). Терминология стандартов качества ISO 9000:2000 требует рассматривать качество услуги ЖКХ как интегральную характеристику, обращающую способность совокупности характеристик, присущих системе ЖКХ, выполнять требования (реализация потребностей) заказчиков и других заинтересованных сторон [7].

Модификация экономических интересов в условиях перехода к рыночным отношениям сферы ЖКХ, новые подходы к определению их типов требуют четкой градации потребностей, отражающих происходящие изменения.

Прежде всего, необходимо выявление сущности и природы потребности в условиях ЖКХ, поскольку экономические интересы – проявление потребностей в исторически определенных экономических отношениях.

Осуществление преобразований в сфере услуг ЖКХ должно опираться на результаты изучения роли и места потребностей в услугах ЖКХ в структуре потребностей общества, выявлении тенденций их развития с учетом социально - экономического статуса населения страны системный подход к данной проблеме предполагает также в соответствии с предметной областью исследования, выявление специфики потребностей в условиях ЖКХ, изменений и тенденций их развития, обусловленного влиянием социального, экологического и экономического факторов.

Потребности в условиях ЖКХ целесообразно трактовать по М.Х. Мескону как нужды, нехватки чего - либо, отраженные в психике как эмоциональное переживание, служащее мотивом социально - экономического поведения человека. Именно потребности служат материальной основой вовлечения индивида в общественное производство. Осознанные объективные потребности в условиях ЖКХ становятся содержанием мотиваций, для реализации которых выбираются средства с учетом внешних и внутренних условий системы ЖКХ и социально - экономического опыта субъекта.

Объективность потребностей сделала возможным создание теорий мотивации, на основе которых разработаны научные классификации человеческих потребностей.

Научную ценность представляют концепции и типологизации мотивирования, то есть выявление того, как можно людей побуждать к целенаправленной деятельности. В экономической литературе выделяют две основные группы мотивационных теорий: содержательные и процессуальные. Первые основаны на анализе потребностей человека, вторые – на оценке ситуаций, возникающих в процессе мотивации. Процессуальные теории не игнорируют роль потребностей в экономическом поведении субъекта, но первенство отдают процессам восприятия и ожиданий субъекта, связанных с данной конкретной ситуацией и возможными последствиями и результатами выбранного им типа поведения.

В основании пирамиды лежат физиологические потребности, затем потребность в безопасности, основу которых составляют услуги ЖКХ, потребность в принадлежности к социальной группе, потребность признания и уважения и самая верхняя часть пирамиды – потребность самовыражения. Согласно «пирамиде А. Маслоу» из пяти уровней потребностей – первые два: физиологические и самосохранения относятся к базовым или первичным, а последующие три уровня носят характер вторичных и психологических по своей природе. Удовлетворение потребностей низшего уровня достигается через достаточную оплату труда, создание благоприятных условий для трудовой деятельности (сфера услуг ЖКХ обеспечивает удовлетворение потребностей людей в жилье, здоровье, сохранении трудоспособности и др.). Реализация потребностей второго уровня связана с обеспечением безопасных условий труда и услуг ЖКХ, гарантиями занятости, личной безопасности, медицинских и рекреационных услуг. Третий уровень связан с формированием стабильного группового окружения, взаимодействием во время работы. Четвертый уровень потребностей удовлетворяется через признание трудовых заслуг, перевод на наиболее важные участки работы, более высокие должности, усиление ответственности. Пятый уровень удовлетворяется путем предоставления работы, требующей наибольшей отдачи, созданием условий для творчества и высоких достижений. Более высокие уровни иерархии потребностей предполагают наличие довольно высокого уровня образования и культуры населения.

Потребность в услугах ЖКХ возрастает под воздействием интенсивности труда, с необходимостью повышения качества человеческого капитала, закона возрастания потребностей.

Под действием объективного закона возвышения потребностей развиваются потребности населения в улучшении жилищных условий. В семейном бюджете доля расходов на жилище постоянно возрастает.

В России расходы семей на жилищно - коммунальные услуги в среднегодовом доходе рабочих семей в настоящее время превысили 20 % .

Вместе с тем, если обратится к рыночным условиям, то наряду с законом повышения потребностей, на рост рассматриваемых потребностей в услугах ЖКХ оказывает влияние действие закона спроса и предложения.

Такая категория как спрос, отражающая потребность людей в той или иной услуге ЖКХ, конкретизируется в зависимости от уровня дохода и платежеспособного спроса, проявляющегося в способности удовлетворять потребность, подкрепленную доходом потребителя.

Как известно, спрос находит свое выражение в денежной форме и измеряется величиной товарооборота и количеством потребителей, согласным приобрести благо по определенным ценам (услугам ЖКХ). Функции спроса выражаются посредством взаимосвязи между спросом и определяющими его факторами Q = (Ра, Рв, Рц, I, W, T, F, S), среди которых основными являются – цена на конкурентную услугу Ра, цены на услуги заменители Рв, цены на сопряженные услуги Рц, доход покупателя I, уровень благосостояния покупателя W, то есть преимущественно экономические факторы. Затем следуют факторы социально - демографические – F (вкусы, предпочтения), географические – S (сезонность), временные – T (жизненный цикл услуги).

Услуги ЖКХ в рамках воспроизводственного цикла, как правило имеют материальную форму, вызванную сферой обслуживания и эксплуатации трех больших групп объектов в системе ЖКХ:

1) жилой фонд и объекты социальной сферы;

2) системы теплоснабжения, электроснабжения, водоснабжения, водоотведения, газоснабжения и др.;

3) сферы обслуживания предприятий и инженерных систем (постоянно действующих зданий и сооружений, рассчитанных на длительный срок службы и использования, включая комплекс конструкций, устройств, оборудования, установок, приборов и сетей) городов и населенных пунктов. Сфера обслуживания инженерных сетей городов и населенных пунктов включает в себя выполнение работ по эксплуатации:

1) внешних и внутренних систем электроснабжения, теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения;

2) жилого фонда и нежилых помещений;

3) систем вентиляции и кондиционирования воздуха;

4) систем пожарно - охранной сигнализации;

5) систем наружного освещения и инженерной защиты территорий.

Процесс производства и потребления большинства услуг ЖКХ совпадает в производственно - временных координатах. На рынке услуг ЖКХ равенство спроса и предложения по объему и структуре оказываемых услуг должно соблюдаться постоянно. При этом производству услуг ЖКХ должен предшествовать социальный заказ в индивидуальной, коллективной или общественной формах, выступающий актом их общественного признания и гарантом обмена труда.

В условиях формирования и исполнения информационной парадигмы качества услуг ЖКХ такое равновесие нарушается из - за снижения качества услуг, отсутствия конкурентного рынка услуг ЖКХ, общего роста цен, снижения спроса на услуги ЖКХ и одновременного сокращения предложений со стороны сферы ЖКХ. При этом точка равновесия кривых спроса и предложений услуг ЖКХ отсутствует: реализация услуг не состоялась, платежи прекратились, о чем свидетельствуют миллионные задолженности по коммунальным платежам населения, предприятий и учреждений России [2, с.21].

Данный парадокс объясняется рядом общих причин:

− развалом осложнившихся экономических связей в организации и функционировании ЖКХ в условиях неопределенности и непредсказуемости в экономике;

− отсутствием динамического приспособления (адаптации) производства услуг ЖКХ к изменившейся конъюнктуре рынка: между повышением цен и расширением предложения существует определенный разрыв;

− отсутствием конкурентной среды в сфере ЖКХ.

Реальное отображение экономики ЖКХ показывает огромные масштабы, сложный и многоуровневый характер ее монополизации:

1) монополизм управления;

2) технологический монополизм;

3) монополизация региональных рынков услуг ЖКХ [3, с.89].

Либерализация цен на услуги ЖКХ в этих условиях ведет к их неизбежному росту и сокращению предложения.

Выход сферы ЖКХ России из затяжного кризиса возможен при выполнении множества условий. Одним из них является повышение качества услуг ЖКХ. Постановлением Правительства Российской Федерации определены задачи гармонизации и интеграции качества услуг ЖКХ в систему международных стандартов качества серии ИСО 9000, реализующих концепцию всеобщего (глобального) менеджмента качества (TotalQualityManagement – TQM). Согласно этой концепции основу качества функционирования ЖКХ должна составлять система контрактов на всех этапах воспроизводственного цикла между производителями и потребителями услуг ЖКХ для снижения негативного влияния асимметрии информации о качестве услуг ЖКХ для эффективного функционирования рыночного механизма.

Уровень качества услуг ЖКХ различен на рынке услуг, но потребителю (покупателю) за неимением времени и опыта крайне сложно определить этот уровень в момент покупки. Кроме того, он не знает предистории предлагаемой ему услуги ЖКХ. Таким образом, он обладает меньшей, чем продавец, информацией о качестве услуг.

Если бы информация была симметричной, т.е. если бы покупатель также имел адекватную информацию о качестве услуг ЖКХ, на рынке установилось бы эффективное равновесие. Цена, которую готов заплатить покупатель за конкретную услугу, определялась бы ее качеством. В условиях асимметрии информации, напротив, покупателю неизвестно качество конкретной услуги ЖКХ. Поэтому предлагаемая им цена определяется на основе среднего качества услуг, причем среднее качество, в свою очередь, определяется на основе известного покупателю закона распределения качества Акерлофа. В модели Акерлофа качество предоставленной на рынке услуги ЖКХ предполагается распределенным равномерно. Функция распределения известна как продавцам, так и покупателям. В этой ситуации продавец услуги выставляет на рынке только те из них, качество которых лежит в нижней части распределения, так как продажа наиболее качественной услуги становится для него невыгодной. В результате, шаг за шагом, среднее качество представляемых на рынок услуг падает, а вслед за этим снижается и цена, которую покупатель готов заплатить за услугу. Соответственно окончательная цена, устраивающая покупателя, в какой - то момент оказывается равной нулю, и рынок перестает существовать. Явление неблагоприятного отбора (вид предконтрактного оппортунизма), которое возникает на данном рынке из - за несовершенства информации, приводит к неэффективному функционированию рыночного механизма спроса и предложения и, в конечном итоге, к исчезновению рынка услуг ЖКХ

Жилищно - коммунальное хозяйство обеспечивает население жильем, водой, канализацией, теплом, пассажирским транспортом; создает условия работы на предприятиях, обеспечивая их водой, теплом, электроэнергией и т.д.; обеспечивает

благоустройство городов (освещение, озеленение, очистка территорий, вывоз мусора).

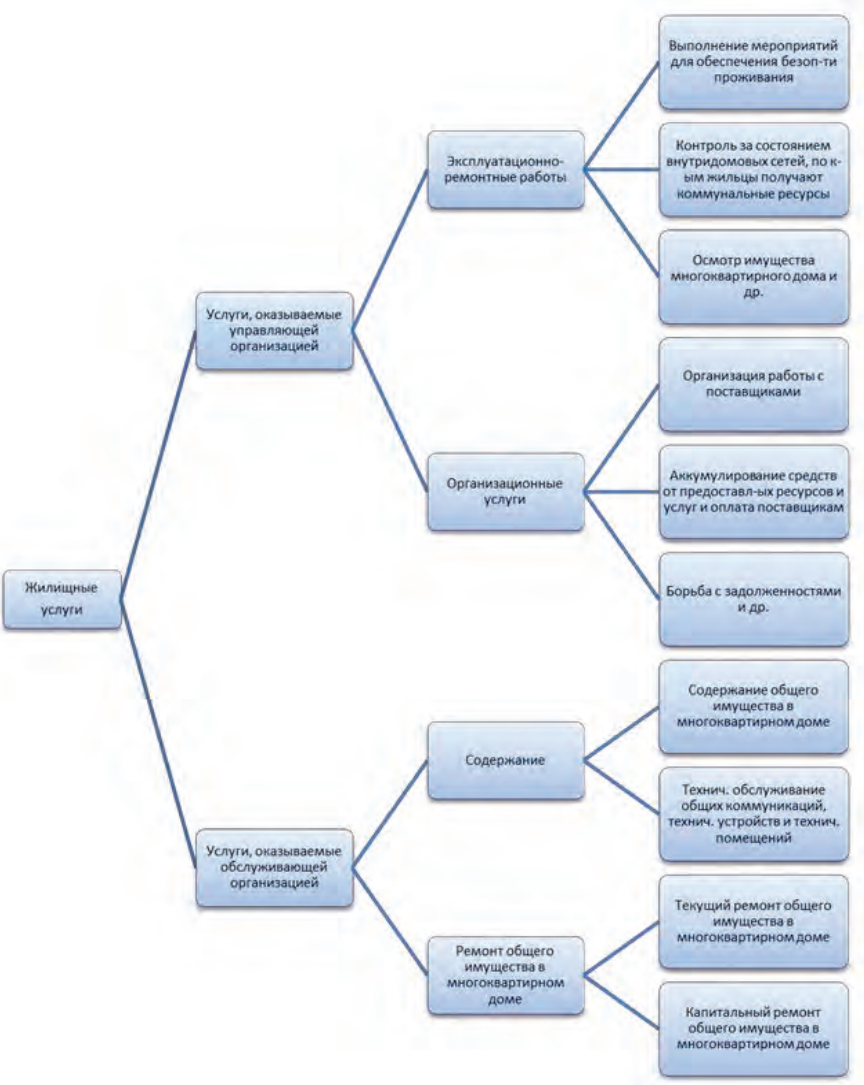


Рис.3 - Услуги жилищно - коммунального хозяйства

Структура отрасли представлена двумя основными составляющими – жилищным и коммунальным хозяйством. Коммунальное хозяйство включает водопроводно - канализационное хозяйство, топливно - энергетическое хозяйство, городской пассажирский транспорт, предприятия по благоустройству населенных мест.

Финансирование ЖКХ осуществляется из трех основных источников: бюджетных средств, средств от реализации услуг и продукции, средств предприятий на содержание принадлежащих им жилищно - коммунальных объектов. Последний источник в 90 - е гг. резко сократился. В 1991 г. в ведомственном подчинении находилось примерно 60 % жилой площади, 30 % мощностей водопроводно - канализационных предприятий. В период реформы многие предприятия передали жилищно - коммунальные объекты в подчинение местных органов власти из - за отсутствия средств на их содержание.

Из бюджета отрасль получает больше, чем вносит в него. Наибольшая часть дотаций отраслям социальной сферы шла именно на жилищно - коммунальное хозяйство. Расходы на ЖКХ будут расти в связи с повышением качества и этажности строений (расходы на содержание девятиэтажного дома выше на 18 % , чем пятиэтажного).

Рис.4 – Источники финансирования ЖКХ

Источник финансирования ЖКХ - государственные территориальные бюджеты и внебюджетные средства от реализации услуг и продукции: квартплата, арендная плата и сборы с арендаторов на эксплуатационные расходы. Наибольшая часть в общем объеме средств на содержание жилого фонда направляется на проведение текущего ремонта. В перспективе эта часть может превысить 50 % общих эксплуатационных расходов.

Бюджетные средства на коммунальное хозяйство поступают в виде:

- дотаций на покрытие разницы в ценах на предоставляемые населению услуги и продукцию (тепло, транспортные услуги);
- капитальных вложений (на строительство дорог, водоводов, очистных сооружений и т.д.);
- оплаты произведенных работ и оказанных услуг (очистка, освещение, озеленение);
- дотаций на городской пассажирский транспорт, который финансируется в основном из бюджета (при этом по объему платных услуг он занимает устойчивое первое место).

Состояние жилищно - коммунального комплекса в настоящий период можно охарактеризовать как кризисное. Из перечня проблем ЖКХ невозможно выделить самую главную причину нынешнего нестабильного состояния жилищно - коммунального комплекса. Так как все они носят взаимосвязанный характер и порождают одну другую.

Существуют объективные обстоятельства, накладывающие отпечаток на реформирование ЖКХ, которые можно сгруппировать следующим образом:

- политические, связанные с обстановкой и порядком в стране, с взаимоотношениями между структурами и уровнями власти.

- экономические, определяющие состояние общественного воспроизводства, благосостояния, инфляции, рыночных отношений, устранение монополизации и расширение конкуренции, финансового состояния хозяйствующих субъектов, роста финансового потенциала, в том числе и за счет внешнеэкономических условий.

- информационные проблемы, связанные с обеспечением участников процесса ценообразования полной и достоверной информацией по формированию издержек услуг, финансовому состоянию предприятий - монополистов.

Проблема жилищно - коммунального хозяйства является актуальной на протяжении многих лет, улучшению состояния ЖКХ уделялось и уделяется в наши дни много внимания и прилагаются множество усилий для стабилизации сложившейся ситуации.

Проводимые преобразования в сфере жилищно - коммунального хозяйства содержат конструктивные меры, позволяющие осуществлять взвешенную политику повышения уровня оплаты ЖКУ с обязательным гарантированным усилением мер по социальной защите населения.

Реальное положение с финансированием предприятий ЖКХ показывает, что модернизация оборудования собственными средствами невозможна, там едва хватает средств на текущее содержание инженерной инфраструктуры городов. За последние годы сумма средств из бюджетов всех уровней, направляемая в жилищно - коммунальное хозяйство, практически не меняется и составляет порядка трети от годовой потребности.

К сожалению, дальнейшее увеличение бюджетных ассигнований на эти цели не представляется реалистичным. Переложить платежи населения на промышленные предприятия, увеличив перекрестное субсидирование, нецелесообразно, ибо сохранение перекрестного субсидирования отрицательно сказывается на развитии экономики в целом и конкурентоспособности отечественных производителей. Таким образом, остается один источник - полная оплата потребляемых ЖКУ высокодоходными категориями граждан.

По мере перехода к полной оплате ЖКУ потребителями отрасль становится инвестиционно привлекательной. И чем быстрее мы преодолеем этот рубеж, тем скорее станет понятной и прозрачной экономика предприятий, требующих значительных финансовых ресурсов для модернизации основных фондов.

Список использованной литературы

1. Бузырев В.В., Чекалин В.С. Экономика жилищной сферы. – М.: ИНФА - М, 2011.
2. Ряховская А. Н. Тарифная политика в жилищной сфере. Журнал «ЖКХ», № 2, 2009.
3. Ряховская А. Н., Таги - заде Ф. Г. Коммунальная деятельность - сфера общественных благ и естественной монополии. - М.: ИЭАУ, 2010.

4. Сазонов С.П. Жилищно - коммунальное хозяйство: проблемы и решения / Сазонов С.П., Завьялов Д.Ю. // Финансы. - 2006.
5. Финансирование жилищно - коммунального комплекса: современные тенденции и перспективы. Монография / Арсенова Е. В., Кириллова А. Н., Кован С. Е., Крюкова О. Г. и др. М.: Магистр, 2008.
6. http: // www.zhkh.su / Портал жилищно - коммунальное хозяйство России.
7. http: // www.gks.ru / Федеральная служба государственной статистики.
© О.П. Брискер, 2015

УДК 327

М.А. Везуина,
аспирант
Российский Университет Дружбы Народов,
Кафедра теории и истории международных отношений,
Факультет гуманитарных и социальных наук,
Российская Федерация, г. Москва

ВКЛАД РУМЫНИИ В ОБЩУЮ ПОЛИТИКУ БЕЗОПАСНОСТИ И ОБОРОНЫ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА (*CSDP*) И В ЕГО РАЗВИТИЕ

THE CONTRIBUTION OF ROMANIA TO THE COMMON SECURITY AND DEFENCE POLICY OF THE EUROPEAN UNION (CSDP), AND IN ITS FUTURE PROJECTION

Процесс создания и развития общей европейской политики в области безопасности и обороны является длительным, а передача ответственности и решений в этой области происходит постепенно, путем "мелких политических шагов". Принятие Лиссабонского договора представляет собой поворотный пункт для развития общей политики безопасности и обороны ЕС, как на уровне принципов взаимодействия, так и инструментов для их реализации.

Еще будучи кандидатом в ЕС, Румыния уже активно участвовала в обсуждении реформы институтов и политики ЕС. Как государство - член, Румыния доказала, что она способна сделать переход от наблюдения к действию, способствуя значительным вкладом в миссии ЕС, проводимые непосредственно в самом ЕС и за его пределами.

Участвуя в подготовке Европейского Совета в июне 2015 года, который был посвящен общей политике безопасности и обороны, Румыния выдвинула ряд конкретных предложений по обновлению Европейской стратегии безопасности.

Эволюция процесса европейской интеграции по вопросам безопасности и обороны

Создание и развитие общей европейской политики по вопросам безопасности и обороны было и остается сложным процессом. Он был обусловлен очевидными потребностями в координации и синхронизации, но столкнулся с объективными трудностями, связанными с

уникальным характером европейского проекта, который сочетает в себе наднациональный характер и межправительственный.

Оборонная политика остается одним из центральных атрибутов национального государства и символом его независимости и суверенитета. Передача ответственности и принятия решений в этой сфере является медленным процессом, который постепенно реализуется в Европейском Союзе, путем "мелких политических шагов".

Необходимость создания европейской оборонной политики стала очевидной после Второй мировой войны, когда бывшие воюющие стороны заключили, что конфронтационная история первой половины XX века не должна повторяться и будущее должно быть построено на институциональной основе, которая не позволит повторить этот трагический опыт.

После конфликтов, произошедших из - за распада Югославии, ускорился процесс разработки общих структур безопасности и обороны на европейском уровне. Кроме того, что имеет более глубокий смысл, конфликты на Балканах и общественное мнение о неспособности государств - членов скоординировать свои действия и противостоять насилию на своих границах создали благоприятные условия для обеспечения безопасности каждого государства - члена и европейских граждан в целом.

Последующие попытки к коррекции этой ситуации и принятие *Европейской стратегии безопасности* (ЕСБ) (2003) [1] завершились подписанием и ратификацией *Лиссабонского договора* (2009) [2], через который Европейская политика безопасности и обороны (ЕПБО) преобразовалась в *Общую Политику Безопасности и Обороны* (CSDP). Лиссабонский договор предусматривает союз с набором инструментов для эффективного внешнего воздействия путем введения положения о взаимной помощи и солидарности, путем расширения спектра CSDP миссий и операций, и создания нового типа сотрудничества между государствами - членами - Постоянное Структурированное Сотрудничество (PESCO), которое стремится предложить странам, желающим и способным продвигать военное сотрудничество, возможность работать вместе, чтобы ускорить этот процесс.

История европейской интеграции в области безопасности и обороны дает образ длительного процесса, с помощью которого государства - члены постепенно осознали необходимость в большей интеграции в обороне и обеспечении для себя институциональной основы, которая позволит им обеспечивать свою безопасность, выходя за пределы только своих возможностей.

Вклад Румынии в европейских дебатах**.**

Начиная с периода от статуса кандидата на вступление в ЕС, Румыния приняла активное участие в дискуссиях по реформе институтов и политики Евросоюза, включая, в качестве наблюдателя, разработку Договора о введении Конституции для Европы, широко известный как Конституционный договор [3]. Хотя этот документ не был принят, после его отказа французских и голландских избирателей на референдуме в 2004 году, его идеи были подхвачены в основном Лиссабонским договором.

Если Лиссабонский договор создает правовую основу для внешней деятельности ЕС, концептуальная основа определяется *Европейской стратегией безопасности* (ЕСБ), принятой Европейским Советом в декабре 2003 года. Европейская стратегия безопасности была обновлена в 2008 году [4] и подчеркнула стратегические цели ЕС, выявив основные риски, угрозы и политические последствия борьбы с ними.

Румыния последовательно выразила поддержку инициатив, возникающих в связи с осуществлением Стратегии, в частности тех, которые касаются борьбы с основными угрозами: терроризмом, распространением оружия массового уничтожения и региональными конфликтами.

Укрепление безопасности в районе ЕС остается, с точки зрения Румынии, одним из приоритетов CSDP. Наряду с ними имеют особое значение: создание структуры эффективного управления вокруг всей Европы путем поощрения сотрудничества отношения со странами Восточной и Южной Европы; повышение доверия к ЕС на Западных Балканах; укрепление экономического и политического сотрудничества с соседними государствами посредством использования торговой политики и сотрудничества в целях развития.

Учитывая временные и концептуальные основы - *Новую стратегическую концепцию НАТО (2010 г.)* [5] и *Новую военную стратегию США (2011)* [6] с одной стороны, и *Стратегию Национальной обороны (2010)* [7] с другой стороны, - Румыния выдвинула ряд предложений по обновлению Стратегии европейской безопасности: принятие Европейским Союзом мер по поддержке правительства государств - членов в борьбе с киберпреступностью при помощи и использовании оперативных возможностей НАТО в этой области; комплексный подход к вопросу энергетической безопасности, которая перестала быть исключительно экономическим вопросом и приобрела политические значения из - за обширного воздействия, которое можно оказывать в сфере энергоснабжения; повышение эффективности ЕС в укреплении *безопасности* на *границах*, в то время как подавляющее большинство угроз безопасности ЕС продолжают поступать из непосредственной близости.

В рамках подготовки к Европейскому Совету в июне 2015 года, посвященному Общей Политике Безопасности и Обороны, был начат процесс, который будет продолжаться в течение всего года и направлен на повышение эффективности, наглядности и воздействия CSDP, наращивания потенциала и укрепления европейской оборонной промышленности. В этом контексте Румыния выдвинула ряд предложений европейским партнерам.

Во время своего выступления, Румыния заявила о необходимости регулярного включения вопросов по обороне и безопасности в повестку дня всех форматов политики ЕС, особенно в нынешнем геополитическом контексте. Продвигая уже собственный вклад, Румыния выразила поддержку процесса стратегического обзора, который должен адекватно отражать интересы всех государств - членов и принять во внимание баланс географического подхода.

Результат процесса должен включать в себя обзор Стратегии Европейской Безопасности (принята в 2003 г.), так что ЕС будет в состоянии удовлетворить текущие проблемы в этой области. В частности, Румыния подчеркнула важность следующих вопросов: повышение солидарности между государствами - членами ЕС; принятие активной позиции ЕС в районе восточной и южной координация Европейского Союза с НАТО; поддержка членов Восточного партнерства, в том числе совместное решение угроз безопасности, повышение CSD; дальнейшее развитие трансатлантического партнерства; активизация усилий в целях обеспечения энергетической и кибернетической безопасности.

Как выражение европейской солидарности, Румыния поддержала создание военно - морской операции в Средиземном море (Мед EUNAVFOR), с целью предотвращения

торговлей людьми в регионе. Причем, в ходе переговоров Румыния подчеркнула необходимость принятия Резолюции Совета Безопасности ООН по обеспечению более обширной правовой основы и приглашения законных ливийских властей.

В этом контексте Румыния заявила о необходимости интеграции EUNAVFOR в общее стратегическое понимание событий и миграции в регионе, а также видение реализации комплексного подхода в ЕС. Этот подход должен поддерживать политический процесс в Ливии, сотрудничество со странами региона, повышение миссии CSDP в Северной Африке и использование всех инструментов, имеющихся в распоряжении Союза, в том числе для гуманитарной помощи в целях развития.

Румыния показала, с одной стороной, что необходимо выработать оптимальные действия для выявления причин незаконной миграции и предупреждения действий по торговле людьми и, с другой стороной, на высоком уровне, заявила о необходимости эффективных механизмов сотрудничества и координации EUNAVFOR Мед - морских операций НАТО - *Эктив индевор* («Активные усилия») и Фронтекс (Тритон и Посейдон).

На отдельном заседании Совета по иностранным делам министры иностранных дел обсудили ближневосточный мирный процесс (МЕРР).

В этом контексте румынский министр иностранных дел Богдан Ауреску показал, что в нынешней международной ситуации одним из приоритетов Евросоюза является поддержка диалога между двумя сторонами, израильской и палестинской, с целью достижения мира между двумя государствами, живущих бок о бок. Обе стороны должны избегать обращение к односторонним мерам, которые могли бы подорвать мирные усилия. Это требует тесной координации между соответствующими международными и региональными субъектами для достижения этих целей. [8]

После вступления в ЕС Румыния активно участвует как в концептуальной работе по общей безопасности и оборонной политики, а также в ее эффективной реализации, способствуя в миссиях и операциях под эгидой ЕС.

Вклад Румынии в гражданские миссии показывает важность, которую страна приобрела с течением времени. Кроме того, как государство - член ЕС, Румыния добилась достижения и содействия таким целям, как: верховенство закона, права человека, эффективное управление и общество благоденствия.

В целях повышения своего потенциала в таких миссиях Румыния приняла в июне 2011 года *Национальную Стратегию в области гражданских возможностей* [9]. Она направлена на повышение слаженности внешних действий в регионах, представляющих интерес для национальной безопасности (Черноморский регион, в том числе Южный Кавказ, Западные Балканы, Ближний Восток и Афганистан). Стратегия направлена на внутреннее упорядочивание механизмов координации румынских экспертов, участвующих в миссиях по укреплению законодательной базы, внедрению единых процедур в гос.учреждениях, размещения экспертов в миссиях, эффективного управления человеческими ресурсами и ускорения финансовых и материально - технических процедур.

Румыния имеет активную позицию в поддержке CSDP: последние статистические данные помещают ее на 6 место среди участников ЕС по сотрудникам, задействованных в миссиях и операциях под егидой CSDP и на 1 место по контрактному персоналу. Кроме того, в феврале 2012 года Румыния была первой среди государств - членов по

задействованному персоналу в миссиях (227 экспертов) и занимает второе место по контрактному персоналу (258 экспертов). [10]

Участие Румынии **в *Общей Политики Безопасности и Обороны*** Европейского Союза (***CSDP***)

Со временем Румыния доказала, что она в состоянии сделать переход от наблюдения к действию, от стратегии к участию, способствуя значительному вкладу в миссии ЕС, проводимые на границах и за ее пределами.

До настоящего времени Румыния участвовала в миссиях и операциях, проводимых в Европе, Африке и на Ближнем Востоке: Гражданская *миссия ЕС в Боснии и Герцеговине* / *ПМЕС* , *Силы Европейского Союза* / СЕС *Алтея* (военная миссия в Боснии и Герцеговине); *Интегрированная миссия* в области верховенства закона *ЕС* для *Ирака* / *EUJUST* LEX; *Миссия Евросоюза в области верховенства закона в Косово / EULEX*; Гражданская *миссия Европейского союза* в *Афганистане* / *ЕВПОЛ - Афганистан*, *Миссия Наблюдателей Европейского Союза в Грузии / МНЕС в Грузии* (*миссия ведет наблюдение за соблюдением договора о прекращении огня* между Россией и Грузией), *EUNAVFOR Аталанта* (военно - морская миссия, по борьбе с пиратством в Аденском заливе), *Полицейская миссия ЕС на палестинских территориях / EUPOL COPPS* и *Миссия Европейского союза по содействию пограничному контролю на контрольно - пропускном пункте Рафах / EUBAM Рафах* (миссия по приграничной помощи на палестинских территориях), к которому добавляются *Миссия Европейского Союза по приграничной помощи Молдове* и *Украине / EUBAM Moldova and Ukraine*.

Следует отметить, что Миссия ЕС в Молдове и Украине является не сама по себе миссией CSDP, потому что она работает под эгидой Европейской Комиссии в рамках Меморандума о взаимопонимании, подписанного 7 октября 2005 года между Правительством Республики Молдова, Европейской Комиссией и Правительством Украины по поводу оказания Республике Молдова и Украине помощи на границе. Миссия оказывает помощь правительствам Молдовы и Украины в пограничных, таможенных и налогообложеных вопросах. **[11]**

Румыния участвует в гражданской миссии EUAM Украины, запущенной 1 декабря 2014 под эгидой CSDP, с первоначальным мандатом на два года после того, как Европейский союз был уведомлен в Киеве по поводу необходимости реформирования сектора гражданской безопасности. Румыния решительно поддержала этот проект, предоставив 22 национальных эксперта в области полиции и верховенства закона.

С 2015 Румыния участвует в консультативной миссии ЕС в Украине (EU Advisory Mission / EUAM Украины) с 20 экспертами, которые помогают украинским властям в области реформы сектора гражданской безопасности, в том числе полиции и верховенства закона. Участие в этих миссиях и операциях способствует развитию отношений и сотрудничества вооруженных сил Румынии с государствами - членами НАТО и Европейского союза, а также является важным компонентом стратегического профиля Румынии как ответственного члена международного сообщества. **[12]**

Румыния выступает и будет выступать непосредственным участником ЕС на его восточных границах. Это принципиальная позиция определяется не только последними событиями в области безопасности Черноморского бассейна, но и важностью повышения стратегического профиля всего восточного региона.

В начале 2015 года Румыния принимала участие в гражданских миссиях CSDP с 57 прикомандированными экспертами из государственного управления и 71 национальными экспертами, работающими по индивидуальным контрактам. Румынский персонал присутствует в гражданских миссиях *МНЕС в Грузии* (37 экспертов до марта 2015 г.); EUAM Украины (7 экспертов до марта 2015 г.); EUPOL Афганистане, EUPOL COPPS, EUCAP Сахель Мали.

Что касается военных операций, Румыния вносит свой вклад в CEC Алтея в Боснии и Герцеговине, EUTM Мали, EUTM Сомали, EUNAVFOR Аталанта и ЕВСЕК РД Конго. **[13]**

Учитывая важность участия Румынии в миссиях и престиж, связанный с ней, необходимо представить некоторые из самых важных ориентиров в наличии румынских экспертов в CSDP.

Полицейская миссия ЕС в Афганистане (ЕВПОЛ Афганистан) была запущена 15 июня 2007 года, с первоначальным мандатом на три года, продленным до 31 декабря 2014 года. В настоящее время миссия работает в соответствии с мандатом, утвержденным Решением Совета 2013 / 240 / ОВПБ от 27 мая 2013 года и опубликованном в Официальном журнале ЕС, № L 141 - 44 от 05.28.2013. Миссия ЕВПОЛ оказывает помощь афганскому правительству в разработке и осуществлении реформ, направленных на структуры гражданской полиции и уголовного правосудия.

В период 31 мая 2013 - 31 декабря 2014 румынские специалисты непосредственно способствовали достижению таких ключевых целей, как: институциональная реформа министерства внутренних дел; профессионализация афганских национальных сил полиции (АНП) и подключение полиции к реформе системы правосудия.

Румыния регулярно командирует гражданских специалистов в миссии ЕВПОЛ Афганистан, особенно дипломатов, судей и сотрудников полиции. Вклад ЕВПОЛ в укрепление и профессионализации систем правосудия в Афганистане был признан на международном уровне, постоянно подчеркивается в докладах ООН и НАТО.

Участие Румынии в миссии МНЕС в Грузии было одобрено решением CSAT (Верховный Совет национальной обороны) в октябре 2008 года. В настоящее время там работает 29 прикомандированных специалиста **[14]** в четырех региональных отделений - Мцхета, Гори, Зугдиди, Тбилиси. Среди непосредственных выгод, вытекающих из участия Румынии в МНЕС Грузии, можно указать: лучшее продвижение национальных интересов для укрепления безопасности в непосредственной близости; ценный вклад в миссии CSDP. Также накопление опыта в рамках миссии является важным активом для всех будущих миссий такого типа.

Участие Румынии в миссиях ЕС на Западных Балканах было частью основных задач внешней политики, включая и преобразования региона в безопасный и стабильный.

Наличие Румынии в EULEX Косово со 115 жандармами и 60 полицейскими активно способствует усилиям ЕС по институциональной реконструкции на Западных Балканах. Решение принять участие в миссии EULEX не противоречило национальной позиции, не признающей односторонную декларацию о независимости Косова.

Миссия была нейтральной в отношении статуса Косово (нейтральный статус), поддерживая создании верховенства закона. ЕС не имеет никакой юрисдикции о признании независимости государства, этот акт представляет интерес для государств - членов. На

основании своего национального положения, румынский персонал участвует в предоставлении эскорта и защиты персонала, контроля толпы и патрулировании.

Участие Румынии (отряд из 53 солдат) в военной операции СЕС Алтея в Боснии и Герцеговине является одним из усилий страны по обеспечению стабилизации и безопасности на Западных Балканах. Эта миссия показывает партнерство ЕС - НАТО, действуя в соответствии с Договоренностями Берлин Плюс (руководство ЕС, использующее средства и возможности НАТО). Миссия ЕС обеспечила стабильную среду безопасности и удаление всех условий, которые могут привести к возобновлению насилия, таким образом создавая условия для эффективного функционирования боснийского государства.

Вклад Румынии в миссиях ЕС в странах Западных Балкан дополнен участием в операции НАТО в Косово (КФОР), что создало последовательный профиль Румынии в обеих организациях и способствовало идеальному выбору военных, жандармов и полицейских, способных успешно справляться с требованиями, предъявленными к ним ввиду занятия лидирующей позиции в многонациональных силах.

В декабре 2011 года Верховный Совет национальной обороны (CSAT) одобрил участие Румынии в операции «EUNAFOR Аталанта» по борьбе с пиратством в Аденском заливе. Миссия выполнена фрегатом «Король Фердинанд» в период 1 октября - 30 ноября 2012 году.

Это было первое участие румынского военного корабля в операции против пиратства, а также первым присутствием румынских военно - морских сил в миссии в южном полушарии, в Индийском океане. Миссия выполнена 236 румынскими военными моряками и продемонстрировала способность военно - морских сил к адаптации и решению различных проблем в сфере безопасности. Также это способствовало укреплению военно - морского сотрудничества с государствами - членами и партнерами ЕС, третьими странами и международными организациями (НАТО, ООН, Африканский союз).

На 5 февраля 2013 Румыния решила предоставить 10 солдатов для миссии EUTM Мали, направленной на подготовку малийских вооруженных сил. Основные преимущества участия включают укрепление профиля Румынии в ЕС и в отношении Франции - главного игрока в регионе и одного из самых важных вкладчиков миссии.

1 июля 2005 года EUJUST ЛЕКС Ирак была первой интегрированной миссией ЕС в области верховенства закона. Мандат был продлен до декабря 2013 года. В настоящее время в миссии принимают участие 59 специалистов, из которых два - румынских эксперта. Со временем Румыния помогла организовать многочисленные мероприятия в рамках EUJUST LEX в Ираке, а также на иракской и румынской территории. Стабльная деятельность в поддержку EUJUST LEX принесла многочисленные преимущества для Румынии, в том числе в плане двустороннего диалога и сотрудничества с Ираком.

Кроме того, учитывая интерес к присутствию в регионах с высоким потенциалом воздействия на региональную и глобальную безопасность, Румыния участвовала в двух миссиях ЕС на палестинских территориях: в полицейской миссии EUPOL COPPS по укреплению верховенства права и в миссии по приграничной помощи (EUBAM Рафах), на границе между Египтом и сектором Газа.

Миссия Рафах призвана внести вклад в: открытие пункта пересечения границы; повышение уровня доверия между Израилем и Палестинской администрацией;

мониторинг, анализ и оценка реализации Соглашения о транзите, заключенного в 2005 году; вклад в целях укрепления потенциала палестинского руководства по управлению границами. В 2012 году от Румыния принял участие в EUBAM Рафах один эксперт.

Полицейская миссия ЕС на палестинских территориях (ЕВПОЛ COPPS) была запущена в ноябре 2005 года и начала функционировать с 1 января 2006 года. Миссия имела следующие цели: принятие Палестинской администрацией правовой базы для создания эффективных палестинских сил полиции; оказание помощи палестинской гражданской полиции (PCP) через консультирование и контроль за осуществлением Программы развития полиции; координация и содействие по оказанию помощи ЕС для палестинской гражданской полиции.

Нынешний мандат EUPOL COPPS был продлен с 1 июля 2012 до 30 июня 2013. В июне 2012 года было зафиксировано участие 10 до 10 полицейских в EUPOL COPPS.

Проекция будущего вклада Румынии в CSDP

В целях повышения эффективности, наглядности и воздействия CSDP, Румыния будет и впредь содействовать инициативам: чтобы приспособить стратегическое видение к новым институциональным и геополитическим реалиям; чтобы привлечь внимание своих европейских партнеров на угрозы безопасности, которые происходят из непосредственной близости; а также чтобы поддерживать усилия нескольких государств - членов для определения стратегии безопасности, включенную в комплексную стратегию ЕС.

Еще одной темой, которая повторяется в основном в дискуссиях по европейской безопасности и обороне, является разработка возможностей по укреплению европейской оборонной промышленности.

В перспективе обсуждений в Европейском Совете, Румыния продолжает подчеркивать важность согласованных и комплексных подходов в этой сфере. Координация должна осуществляться как между государствами - членами, так и на высшем уровне, между ЕС и НАТО. Хорошим примером является совместная разработка оборонных возможностей. Проекты как Pooling and Sharing (Объединение и Совместное Использование) под эгидой ЕС, и Smart Defence (Разумная Оборона) под эгидой НАТО, были предназначены для взаимной разработки оборонного потенциала в условиях экономической эффективности. В этом отношении Румыния активно участвует и продолжит делать это в проектах, программах и инициативах Европейского Оборонного Агентства (ЕОА), так же как и в усилиях Военного Комитета ЕС по укреплению когерентных возможностей, взаимодополняющих с НАТО.

Полностью осознавая, что одним из центральных элементов внешнего воздействия ЕС является потенциал быстрого реагирования на кризис, Румыния взяла на себя обязанности в рамках боевых групп, так называемых Battlegroups. Румынское участие привело к содействию EUBG HELBROC в Греции и ITROT в Италии. Во время Конференции по координации боевых групп (9 - 10 апреля 2013, Брюссель), Румыния взяла на себя обязательство участия, охватывающее формальный и декларативный период 2014 - 2018.

С точки зрения финансирования, Румыния продолжает поддерживать справедливое распределение усилий через механизм финансирования военных операций (ATHENA). Механизм ATHENA была создан, чтобы управлять финансированием общих расходов, необходимых для проведения военных или оборонных операций Европейского союза (ЕС).

Этот механизм обязывает нести расходы на военные операции, исходя из ВВП каждого государства - члена, генерируя баланс и справедливое распределение усилий. Румыния сохраняет свою поддержку укрепления европейской оборонной промышленной путем постепенной интеграции, увеличивая тем самым ее эффективность и конкурентоспособность. **[15]**

Заключение

Общей политикой безопасности и обороны является область ЕС, в которой Румыния получила наиболее важные соображения от партнеров. Опыт и преимущества, полученные Румынией, являются выражением глубокого понимания событий в стратегической обстановке и правильного восприятия, основанного на иерархии стратегических национальных приоритетов.

Исходя из этого и учитывая свое обязательство содействовать общественным евро - атлантических ценностям - свободе, верховенству закона, поощрению прав человека, стабильности, процветанию и безопасности в районах нестабильности и риска, Румыния будет способствовать росту благосостояния и безопасности своих граждан и других стран и, в то же время, стремиться к благополучному развитию.

Список использованной литературы:

1. Совет Европейского Союза, Европейская Стратегия Безопасности, Люксембург: Бюро официальных публикаций Европейских Сообществ, 2009 г., - URL: http: // www.consilium.europa.eu / uedocs / cms _ data / librairie / PDF / QC7809568RUC.pdf (дата обращения: 21. 10.2015).
2. *** Лиссабонский договор о внесении изменений в Договор о Европейском Союзе и Договор об учреждении Европейского Сообщества, опубликован в Официальном журнале Европейского Союза от 17 декабря 2007 г. (JO C 306 / 01), URL:http: // eur - lex.europa.eu / legal - content / EN / TXT / PDF / ?uri=CELEX:12007L / TXT&from=RO (дата обращения: 21. 10.2015).
3. *** Договор о введении Конституции для Европы, Бухарест: Европейский институт из Румынии, 2004 г. - URL: http: // www.clr.ro / menu1 / tratat _ constitutie.pdf (дата обращения: 21. 10.2015).
4. *** Доклад о ходе реализации Европейской стратегии безопасности - Обеспечение безопасности в меняющемся мире, Брюссель, 11 декабря 2008 года, S407 / 08, - URL: http: // www.consilium.europa.eu / uedocs / cms _ data / docs / pressdata / ro / reports / 104652.pdf (дата обращения: 21. 10.2015).
5. *** Стратегическая Концепция Обороны и Обеспечения Безопасности Членов Организации Североатлантического Договора, - URL: http: // www.nato.int / nato _ static _ fl2014 / assets / pdf / pdf _ publications / 20120214 _ strategic - concept - 2010 - rus.pdf (дата обращения: 21. 10.2015).
6. *** Национальная военная стратегия Соединенных Штатов Америки, Вашингтон, 8 февраля 2011, - URL: http: // www.defense.gov / pubs / 2011 - National - Military - Strategy.pdf (дата обращения: 20. 10.2015).
7. *** Национальная стратегия обороны Румынии, Бухарест, 2010, - URL: http: // ccpic.mai.gov.ro / docs / Strategia _ nationala _ de _ aparare.pdf (дата обращения: 21. 10.2015).

8. Министерство иностранных дел, Пресс - релиз, Выпущен: 18.05.2015, - URL: http: // www.mae.ro / node / 32106 (дата обращения: 22. 10.2015).

9. Верховный Совет национальной обороны (CSAT), Пресс - релиз, Выпущен: 27 июня 2011, - URL: http: // csat.presidency.ro / ?pag=46&id=13370 (дата обращения: 22. 10.2015).

10. Богдан Ауреску, Видение Румынии о пересмотре Европейской стратегии безопасности / в интерактивных дебатах, Диалоги @ МИД, 09.04.2015, - URL: http: // www.mae.ro / node / 31706 (дата обращения: 22. 10.2015).

11. Миссия Европейского Союза по приграничной помощи Молдове и Украине (EUBAM), Общая информация, - URL: http: // www.eubam.org / md / about / overview (дата обращения: 23.05. 2015).

12. Президент Траян Бэсеску, Официальное письмо на рассмотрение Палаты депутатов, 26 ноября. 2014 г. Бухарест, DSN 1 / 935, - URL: http: // www.cdep.ro / bp / docs / F847191130 / scrisoare % 20T % 20Basescu.pdf (дата обращения: 23.05. 2015).

13. Министерство иностранных дел, Участие Румынии в миссиях CSDP - URL: http: // www.mae.ro / node / 1884 (дата обращения: 23.05. 2015).

14. Миссия Наблюдателей Европейского Союза в Грузии (МНЕС), Факты и данные, - URL: http: // www.eumm.eu / ru / about _ eumm / facts _ and _ figures (дата обращения: 23.05. 2015).

15. Решение Совета 2011 / 871 / ОВПБ о создании механизма финансировании общих расходов на операции Европейского Союза, имеющих военное или оборонное значение (Athena), L 343 / 35 опубликовано в Официальном журнале Европейского Союза от 23 декабря 2011 г. - URL: http: // eur - lex.europa.eu / legal - content / EN / TXT / PDF / ?uri=CELEX:32011D0871&from=RO (дата обращения: 24.05. 2015).

References:

1. Council of the European Union, The European Security Strategy, Luxembourg: The Office for Official Publications of the European Communities, 2009, - URL: http: // www.consilium.europa.eu / uedocs / cms _ data / librairie / PDF / QC7809568RUC.pdf (accessed on 21.10.2015).

2. *** Treaty of Lisbon, Amending the Treaty on European Union and the Treaty Establishing the European Community, C 306 / 01, published on 17.12.2007 in the Official Journal of the European Union, - URL:http: // eur - lex.europa.eu / legal - content / EN / TXT / PDF / ?uri=CELEX:12007L / TXT&from=RO (accessed on 21.10.2015).

3. *** The Treaty establishing a Constitution for Europe, Bucharest: The European Institute of Romania, 2004, - URL: http: // www.clr.ro / menu1 / tratat _ constitutie.pdf (accessed on 21.10.2015).

4. *** Report of the Implementation of the European Security Strategy: Providing Security in a Changing World, Brussels, 11 December 2008, S407 / 08, - URL: http: // www.consilium.europa.eu / uedocs / cms _ data / docs / pressdata / ro / reports / 104652.pdf (accessed on 21.10.2015).

5. *** Strategic Concept For the Defence *and* Security of The Members of the North Atlantic Treaty *Organisation,* - URL: http: // www.nato.int / nato _ static _ fl2014 / assets / pdf / pdf _ publications / 20120214 _ strategic - concept - 2010 - rus.pdf (accessed on 21.10.2015).

6. *** The National Military Strategy of the United States of America, Washington, 8 February 2011, - URL: http: // www.defense.gov / pubs / 2011 - National - Military - Strategy.pdf (accessed on 20.10.2015).

7. *** The National Defence Strategy of Romania, Bucharest, 2010, - URL: http: // ccpic.mai.gov.ro / docs / Strategia _ nationala _ de _ aparare.pdf (accessed on 21.10.2015).

8. Ministry of Foreign Affairs,Press release: 18.05.2015, - URL: http: // www.mae.ro / node / 32106 (accessed on 22.10.2015).

9. The Supreme Council of National Defence (CSAT), Press release: 27.06.2011, - URL: http: // csat.presidency.ro / ?pag=46&id=13370 (accessed on 22.10.2015).

10. Bogdan Aurescu, Romania's vision on the revision of the European Security Strategy / in interactive debates, Dialogues @ MFA, 09.04.2015, - URL: http: // www.mae.ro / node / 31706 (accessed on 22.10.2015).

11. The European Union Border Assistance Mission to Moldova and Ukraine (EUBAM), Background, - URL: http: // www.eubam.org / md / about / overview (accessed on 23.10.2015).

12. President Traian Basescu, The official letter to the Chamber of Deputies, 26 November 2014, Bucharest, DSN 1 / 935, - URL: http: // www.cdep.ro / bp / docs / F847191130 / scrisoare % 20T % 20Basescu.pdf (accessed on 23.10.2015).

13. Ministry of Foreign Affairs, Romania's participation in CSDP missions, - URL: http: // www.mae.ro / node / 1884 (accessed on 23.10.2015).

14. The European Union Monitoring Mission in Georgia (EUMM), Facts and Figures, - URL: http: // www.eumm.eu / ru / about _ eumm / facts _ and _ figures (accessed on 23.10.2015).

15. Council Decision 2011 / 871 / CFSP of 19 December 2011 establishing a mechanism to administer the financing of the common costs of European Union operations having military or defence implications (Athena), L 343 / 35 published on 23.12.2011 in the Official Journal of the European Union, - URL: http: // eur - lex.europa.eu / legal - content / EN / TXT / PDF / ?uri=CELEX:32011D0871&from=RO (accessed on 24.10.2015).

© М.А. Везуина, 2015

УДК 33

В.В. Выгулярный, научный сотрудник
Новосибирский филиал Современной гуманитарной академии
г. Новосибирск, Российская Федерация
Ю.А. Елбаев, К. психол. наук, доцент
Российский университет дружбы народов
г. Москва, Российская Федерация

ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ КОМПЛЕКСНОЙ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Комплексная методика оценки эффективности гражданских и промышленных строительных инновационных проектов содержат описание рекомендуемых принципов,

подходов и методов, используемых при оценке эффективности инвестиционных проектов в сфере гражданского и промышленного строительства с учётом факторов риска, бюджетных ограничений, и макроэкономических показателей экономики. Методика предназначена для организаций строительного профиля, в том числе относящихся к специальному строительству, участвующих в разработке, экспертизе и реализации инвестиционных инновационных проектов (далее ИП).

Методика основана на следующих нормативно - методических документах:

- методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (Вторая редакция, исправленная и дополненная) утв. Минэкономики РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ от 21 июня 1999 г. N ВК 477;

- проект Методических рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (Третья редакция). 2008г;

- методика расчета показателей и применения критериев эффективности инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет средств Инвестиционного фонда РФ, утвержденную совместным приказом МЭРТ и Министерства финансов РФ от 23 мая 2006 г. № 139 / 82н (зарегистрирован в Минюсте РФ 21 июня 2006 г. № 7959).

Кроме указанных документов, учитывались как перспективные, «Методические рекомендации по оценке эффективности инноваций в строительстве» Комитета инновационных технологий в строительстве НОСТРОЙ[9], а также работы различных российских авторов по заявленной тематике[1;2;3;4;5;6].

Основными направлениями использования методики могут быть следующие:

оценка эффективности и финансовой реализуемости ИП на предприятиях специального строительства;

ранжирование и отбор приоритетных инновационных проектов для их финансирования за счёт государственных и частных ресурсов с учётом бюджетных ограничений;

подготовка заключений по экономическим разделам при проведении государственной, отраслевой и других видов экспертиз обоснований инвестиций, ТЭО инновационных проектов и бизнес - планов.

Методика может быть использована также в качестве основы для создания нормативно - методических документов по разработке и оценке эффективности ИП, учитывающих специфику строительных проектов на всех стадиях их разработки: от инвестиционного предложения и декларации о намерениях (экспресс - оценка инвестиционного предложения), до обоснования инвестиций и разработки ТЭО инновационного проекта.

Методика реализует принципы оценки ИП, рекомендуемые существующими нормативными документами спецстроя, и соответствует в этой части международной деловой практике, закреплённой рекомендациями UNIDO, Tacis и других авторитетных организаций.

Под эффективностью ИП в рамках данной методики понимается соответствие предполагаемых результатов инновационных проекта целям и интересам его участников, в том числе заказчика, исполнителей проекта, инвесторов. Эффективность ИП выражается через соответствующую систему показателей. Эффект рассматривается с двух позиций: частная эффективность инновационного проекта и комплексная эффективность с учётом системных эффектов и влияния на прочую деятельность предприятий.

Представленная методика основана на использовании бюджетного подхода к оценке инвестиций с применением элементов управления по стоимости, что обеспечивает взаимосвязь традиционных подходов к оценке с современными принципами стратегического планирования деятельности организации. Для целей инвестиционного анализа ИП делятся на две категории:

условно независимые проекты, которые можно рассматривать отдельно от основной деятельности и формировать независимый план денежных потоков;

связанные проекты, которые реализуются на основе существующего бизнеса и взаимодействуют с ним (дополняют, заменяют, оказывают иное влияние).

В первом случае производится расчёт частного эффекта проекта с определением показателей экономической и финансовой реализуемости. Во втором эффект рассматривается как разница в результатах деятельности всего предприятия «без проекта» и «с проектом».

Общая последовательность оценки эффективности проекта с учётом соответствия стратегическим целям организации производится в соответствии с действующими методическими рекомендациями[7].

На первом этапе производится агрегированная (интегральная) экономическая оценка инновационных проектных решений, необходимая для первичной оценки и создания условий для поиска инвесторов (обоснования для бюджетного финансирования).

Второй этап осуществляется после выработки схем финансирования, и предполагает оценку финансовой реализуемости и эффективности проекта для каждого из участников.

Третий этап состоит в оценке взаимодействия проекта с прочей деятельностью, выявлении системных эффектов и оценке соответствия результатов стратегическим целям организации.

Денежные потоки строительного проекта

Экономическая эффективность инновационных проектов оценивается на основе бюджетного подхода путём формирования прогноза движения денежных средств за период реализации проекта. Началом реализации инновационного проекта считается момент утверждения плана проекта и начала финансирования работ. Длительность проекта для целей инвестиционного анализа обычно определятся:

- сроком износа основной (определяющей) части производственных фондов;
- среднеотраслевыми сроками окупаемости капитальных вложений проектов в сфере строительства;
- прекращением производства в связи с изменением требований (норм, стандартов) к производимой продукции, технологии производства или условиям труда на этом производстве;
- прекращением потребности рынка в продукции в связи с ее моральным устареванием или потерей конкурентоспособности.

Расчетный период разбивается на шаги - отрезки времени, для которых далее определяются основные технические и экономические показатели проекта. На этапе предварительного анализа длительность шага определяется 0,5 - 1 год, на этапе ТЭО 1 месяц - 1 квартал.

Денежные потоки инновационного проекта рекомендуется учитывать в ценах, существующих на дату начала проекта (метод базовых цен). Цены будущих периодов

указываются без учёта инфляции и отражают только структурные изменения, вызванные конъюнктурой рынка и ценовой стратегией.

Денежные потоки рассчитываются в тех же валютах, в которых проектом предусматриваются приобретение ресурсов и оплата продукции, а затем пересчитываются в валюту РФ по текущему или прогнозному обменному курсу. Денежные потоки инновационного проекта представляются в разрезе доходов и расходов от инвестиционной, операционной и финансовой деятельности в соответствии с требованиями методических указаний, однако, применительно к строительным проектам существует особенность. Расчётный срок проекта обычно соответствует сроку службы основного технологического оборудования.

В длительном периоде любое предприятие подвергается периодической модернизации, капитальному ремонту, техническому перевооружению и т.д., что позволяет поддерживать его работоспособность неопределённо долго. Финансовым источником для этих задач является фонд модернизации, размер отчисления в который можно принять константой. Среднеотраслевая рентабельность может быть принята постоянной (если не прогнозируются радикальные политические, экономические или технологические изменения). Следовательно, доходы компании от деятельности в длительной перспективе можно считать условно постоянными, а их суммарную стоимость можно рассчитать по методу капитализации. При расчёте капитализации денежные поступления рассматриваются в качестве аннуитета на уровне среднего постпрогнозного периода (CFср). Предполагается, что поступления будут реинвестированы в предприятие с доходностью на базовом уровне i. Учитывая темпы роста рынка строительных проектов можно допустить возможность рефинансирования прибылей в аналогичный бизнес. В этом случае для расчёта остаточной стоимости (V) рационально применить модель капитализации Ринга (1):

$$V = \frac{CF_{cp}}{i + \frac{i}{(1+i)^n - 1}} \quad (1)$$

Модель применима к оценке бизнеса с большой долей ликвидных «долгоживущих активов», что полностью соответствует условиям строительной индустрии. Величину V можно рассматривать как рыночную стоимость объекта на последнем периоде расчёта денежных потоков при ТЭО, рассчитанную доходным методом. Эта величина должна быть прибавлена к доходам от проекта в последнем расчётном периоде и далее дисконтирована на общих основаниях. В этом случае расчёт всех показателей эффективности будет учитывать остаточную стоимость объекта. Тогда, применительно к строительным проектам, формула (2) примет следующий вид:

$$NPV = \sum_{t=1}^{T} \frac{NCF_t}{(1+i)^{t-1}} + \frac{V}{(1+i)^{T-1}} \quad (2)$$

Где:

T – принятый период определения денежных потоков проекта.

При расчёте инвестиционного потока необходимо учитывать затраты на формирование резервных фондов для задач НИОКР, капитального строительства, текущей деятельности на уровне установленных в отрасли нормативов или статистике прошлого периода. Эти

ресурсы являются «замороженными» и по ним возникает «упущенная выгода». Соответственно, такие резервы должны быть включены в финансовый поток проекта как избыточное финансирование, в этом случае они будут корректно отражены в показателях эффективности. Потребность в оборотном капитале проекта устанавливается на основании конкретных условий реализации или по статистике текущей деятельности по удельной потребности в оборотном капитале на единицу реализованной продукции (3):

$$ОС_{пр}(t) = S_{пр}(t)\frac{КЗ - ДЗ}{S_{\Sigma}} \quad (3)$$

Где:

Sпр(t) – объем реализации продукции проекта в период t, руб.;

S∑ – среднегодовой объём реализации продукции по прочей деятельности компании;

КЗ – средний объем кредиторской задолженности по компании;

ДЗ – средний объем дебиторской задолженности по компании.

Например, авансы российским поставщикам оборудования часто достигают 50 % . Такая дебиторская задолженность требует привлечения дополнительных средств, что обязательно должно быть учтено в проекте. Отсюда видна важность кассового метода построения денежных потоков, который позволяет разнести оплату во времени, увидеть кассовые разрывы и адекватно оценить потребность в финансировании.

Временно свободные денежные средства на счётах строительного предприятия считаются рефинансированными на условиях облуживания текущих расчётных счетов банком. Это дополнительный источник дохода, который может быть использован при оплате за работы и услуги. Для экономического анализа связанных проектов допускается описание только денежных потоков, которые подвергаются изменениям в ходе реализации проекта. В этом случае денежный поток проекта в разрезе статей отчёта о движении денежных средств представляет собой разницу между значением «после проекта» и «до проекта» («без проекта»). Эта разница применяется для расчёта всех показателей эффективности. Предлагаемые дополнения к общей методике построения бюджетной модели позволят учесть специфику строительной отрасли и выполнить более адекватную оценку эффективности проекта.

Оценка общей потребности в финансировании

Общая потребность во внешнем финансировании (ПФ) определяется на основе расчёта максимального отрицательного накопленного сальдо денежного потока проекта. В расчёт принимаются только чистые денежные потоки NCF (Net Cash Flow) для компании. NCF включает в себя только «внутренние» потоки проекта и не включает поступления собственного капитала, выплаты дивидендов, поступления и выплаты по кредитами, лизинговые платежи и иные потоки по финансовой деятельности.

Поскольку денежные потоки рекомендуется рассчитывать методом базовых цен, то полученную величину (ПФб) следует скорректировать с учётом среднего инфляционного роста цен (индекса инфляции, iинф) по формуле (4):

$$ПФ_{i} = ПФ_{б}\left(1 + i_{инф}\right)^{T} \quad (4)$$

Где:

Т - время достижения денежным потоком максимального отрицательного накопленного сальдо от начала проекта.

Методика расчёта проектных затрат зависит от стадии разработки проекта и постоянно уточняется. Как правило, технико - экономическое обоснование проекта происходит перед этапом проектирования и составления итоговой сметы, поэтому на этом этапе применяют упрощённые методы ценообразования. Обобщённая структура затрат для строительно - монтажных работ представлена в МДС 81 - 35.2004 в редакции 2014 года и состоит из 12 глав[8]. Стоимость основных объектов гражданского строительства (жилой сектор, офисные, торговые и пр. общественные здания) для целей инвестиционного анализа может быть определена на основе справочников Укрупнённых показателей базисной стоимости строительства (УПБС). Прочие элементы затрат, не вошедшие в УПБС, доначисляются в зависимости от стоимости основных объектов соответственно СНиПам: ГСН 81 - 05 - 01 - 2001, МДС 81.35 - 2004, Постановление Госстроя РФ №18 - 44 и пр.

Данный подход позволяет определить смету расходов на строительство, но необходимый(требуемый) объём финансирования может отличаться от сметных расходов, что обусловлено потребностью в оборотном капитале, рефинансированием свободных средств, фактическими сроками расчётов и другими факторами.

Таким образом, для точного определения потребности в финансировании затраты в разрезе 12 статей должны быть описаны в виде денежных потоков кассовым методом. На практике для этих целей рекомендуется применять ресурсный метод составления сметы на основе диаграммы Гантта, что указано в стандарте управления проектами. По сути, данное замечание направлено на постепенный переход от классических смеет к затратно - временному планированию, которое позволяет моделировать ход проекта календарно - сетевыми моделями и решать целый ряд вопросов оптимизации сроков и расходов. Типовой характер многих строительных работ позволяет создавать не только элементные нормативы (ТЕРы) но и достаточно стабильные блоки работ с оптимальной последовательностью и потреблением ресурсов, которые могут быть использованы в других строительных проектах. Использование календарно - сетевых графиков (например, в программе MSProject, PrimaveraSystems и др.) позволяет автоматически получать отчёт о движении денежных средств кассовым методом и создавать основу для дальнейшего инвестиционного анализа по предлагаемой методике.

Интегральная и частная коммерческая эффективности инновационного проекта

Интегральная оценка инновационного проекта позволяет обосновать экономическую эффективность проекта. Для расчёта показателей эффективности используется чистый денежный поток (NCF). Рассчитываются следующие показатели:

- простой период окупаемости (Payback period, PB);
- дисконтированный период окупаемости (Discounted payback period, DPB);
- чистая текущая стоимость (net present value, NPV);
- индекс прибыльности (Profitability index, PI);
- внутренняя норма доходности или прибыльность проекта (internal rate of return, IRR);
- модифицированная внутренняя норма рентабельности (modified Internal Rate of Return, MIRR).

Поскольку указанные показатели рассматривают проект с различных позиций и могут давать противоречивые результаты, то предлагается проводить оценку по двухуровневой схеме (рис. 2): рекомендуется: первичная оценка проектов и комплексное ранжирование по системе взвешенных оценок.

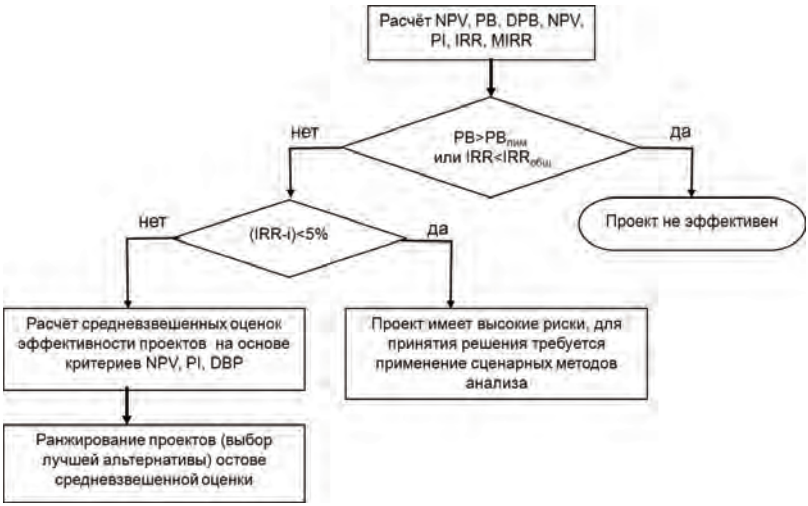


Рис. 2. Оценка интегральной эффективности проекта

Составлено автором.

Вначале производится расчёт всех ключевых показателей эффективности. Далее исключаются проекты, не удовлетворяющие минимальным требованиям:

- PB более предельно допустимого нормативного показателя строительной индустрии;
- IRR проекта менее аналогичного показателя для всей остальной деятельности (IRRобщ). IRRобщ рассчитывается за период, равный сроку реализации оцениваемого проекта на основе прогнозного бюджета компании по основной деятельности.

На втором этапе осуществляется ранжирование оставшихся альтернатив на основе метода многокритериальной оптимизации Паретто. Для этого определяют целевое (лучшее) значения каждого показателя по оставшимся проектам. Для DPB лучшим считается минимальное значение из существующих альтернатив, для NPV и PI это максимальное значение. Далее рассчитываться безразмерный показатель относительного уровня качества по каждому показателю по отношению к эталону по формуле:

$$p_i = 1 - \frac{\left| x_i^{\ni} - x_i \right|}{x_i^{\max} - x_i^{\min}} \quad (5)$$

где xmax и xmin –максимальное и минимальное значение показателя в существующем наборе альтернатив, хэ – эталонное, целевое значение показателя.

В этом случае лучшей проект по данному критерию получит будет оценён как 1, худший – 0, а остальные получат промежуточное значение пропорционально относительному качеству.

Учитывая ориентацию строительных фирм на максимально эффективное использование ограниченных ресурсов при выборе предлагается отдавать предпочтение проектам с наибольшим PI и наименьшим DPB. Для этого в расчёте весомость (W) этих критериев устанавливается в соответствии с таблицей 2.

Таблица 2. Расчёт средневзвешенной оценки эффективности проекта по нескольким критериям

Показатель (xi)	Проект № 1	Проект №2	Эталон	p1	p2	Вес (W)	p1W	p2W
DPB			min			0.4	p1*Wi	p2*Wi
NPV			max			0.2	…	…
PI			max			0.4	…	…
Итого						1	∑p1W	∑p2W

Составлено автором.

Пример ранжирования трёх проектов на основе предложенной схемы при наличии противоречий в критериях представлен в таблице 3.

Таблица 3. Пример ранжирования проектов по приоритетности

Показатель (xi)	Проект №1	Проект № 2	Проект№ 3	Эталон	p1	p2	p3	Вес (W)	p1W	p2W	p3W
DPB, мес.	120	100	80	80	0.00	0.50	1.00	0.4	0.00	0.20	0.40
NPV, у.е.	200	150	180	200	1.00	0.00	0.60	0.2	0.20	0.00	0.12
PI	1,33	1,26	1,22	1.33	1.00	0.36	0.00	0.4	0.40	0.15	0.00
Итого								1	0.60	0.35	0.52

Составлено автором.

В данном случае по результатам комплексной оценки предпочтение следует отдать проекту №1, как набравшему наибольший бал.

Далее следует выполнить расчёт интегральной эффективности с учётом схемы финансирования и всех соответствующих финансовых потоков. В общем случае источниками финансов могут быть бюджетные ресурсы, частные инвестиции, заёмные и собственные средства. Общий алгоритм оценки проектов с учётом схемы финансирования соответствует вышеописанному при условии, что в расчёте вместо NCF и используются все существующие денежные потоки. Окончательное решение о признании проекта эффективным принимается на основе алгоритма, представленного на рисунке 3. Если рейтинг проекта независимо от метода расчёта высок, то проект следует признать однозначно эффективным. При изменении рейтинга проекта в зависимости от метода расчёта эффективности следует оценить характер этого изменения. Снижение рейтинга при учёте финансирования показывает неэффективность схемы финансирования и, по

возможности, требует её оптимизации. Рост рейтинга говорит о рациональной организации финансирования и в данном случае критерием выбора проекта является его рейтинг с учётом финансирования. Под частными эффектами проекта понимаются результаты участия в проекте со стороны бюджета, инвесторов, кредиторов и др. участников. Расчёт частных эффектов осуществляется на основе стандартных показателей эффективности с учётом денежных потоков, являющихся «внутренними» по отношению к данному участнику.

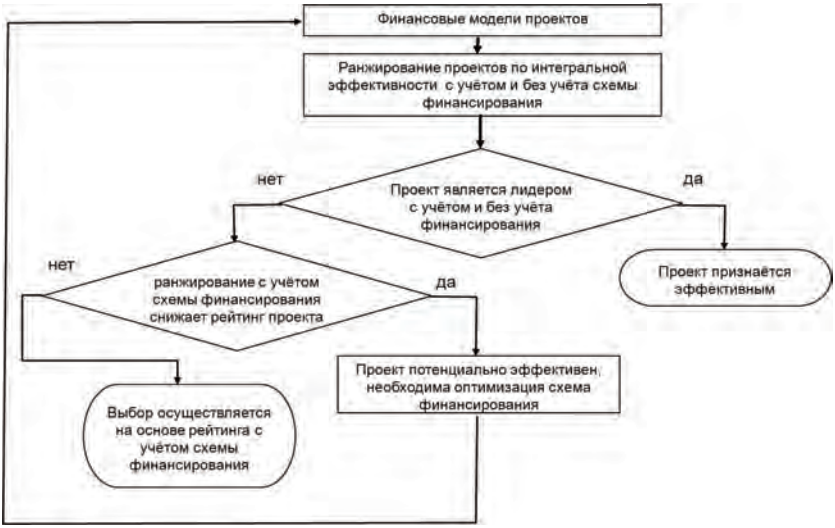


Рис. 3. Оценка проекта с учётом схемы финансирования

Составлено автором.

Предлагаемая методика выбора лучшей альтернативы строительного проекта основана исключительно на соображениях экономической целесообразности и позволяет учесть временные, валовые и качественные показатели окупаемости инвестиций, что существенно дополняет существующие подходы ТЭО строительных проектов.

Обоснование ставки дисконта при расчёте эффективности строительных проектов

Ставка дисконта показывает минимально допустимый уровень доходности для проектов с соответствующим уровнем риска. Строительные проекты реализуются компаниями, имеющими длительную финансовую историю и относительно стабильную структуру капитала. Это позволяет в полной мере воспользоваться для оценки рисков через ставку дисконтирования методикой WACC. При этом стоимость отдельных финансовых ресурсов определяют согласно следующему правилу:

- стоимость банковского финансирования - предполагаемая ставка по кредитам, которые будут получены для реализации проекта;
- стоимость акционерного капитала - требование акционера к доходности вложенных им средств (обычно это средняя сложившаяся на рынке ставка (CAMP) или текущее ROE компании акционера);

- стоимость госфинансирования – требования федеральных (региональных, муниципальных и др.) органов (Постановление Правительства РФ №1470 от 22 ноября 1997г.);

- стоимость собственных средств - средневзвешенная стоимость ресурсов по балансу с учётом поправки на риск (если риск проекта выше риска текущей деятельности фирмы).

Системные эффекты проекта и учёт взаимосвязи эффективности отдельного проекта (подряда) с общей эффективностью.

Под системными эффектами проекта понимается вся совокупность побочных результатов реализации проекта в любой форме. К основным системным эффектам, которые могут возникать при реализации инновационного проекта, следует отнести:

- снижение общепроизводственных затрат или затрат по смежным проектам в ходе реализации рассматриваемого проекта (инфраструктурные строительные проекты);

- снижение эффективности прочих проектов компании в результате перераспределения ресурсов в пользу нового проекта;

- использование результатов проекта в смежных областях и по иным направлениям деятельности, что особенно актуально для инновационных проектов, т.к. инновационные технологии зачастую могут применяться одновременно в нескольких отраслях;

- накопление управленческого опыта и рост имиджа компании посредством продвижения инновационных технологий (включая технологические инновации, управленческие инновации и др.);

- увеличение инвестиционной привлекательности компании;

- прочие результаты, дающие потенциальные конкурентные преимущества от реализации инновационного проекта.

При оценке проекта рекомендуется производить качественную, а, при возможности, количественную оценку указанных результатов. Для этого формируют схему взаимодействия проекта с предприятием и внешним окружением с указанием характера взаимодействия.

Количественное представление системных эффектов производится в форме описания денежных потоков по правилам, аналогичным описанию потоков самого проекта.

При оценке эффективности проекта доходы от системных эффектов следует дисконтировать (капитализировать) и представлять в отдельной статье доходов проекта. Вопрос о признании этих доходов в качестве результатов проекта решается по согласованию сторон.

В оценочной практике принято разделять реализуемые проекты на две группы. К первой группе относят условно независимые проекты, которые реализуются независимо от основной деятельности, предполагают создание новой компании, формирование собственных активов, отдельный бюджет и т.д. В этом случае бюджетная модель такого проекта полностью описывает все его последствия и позволяет судить об эффективности проекта, который полностью совпадает с эффективностью деятельности нового предприятия.

Эффективность можно рассматривать с двух позиций:

- частный экономический эффект непосредственно от самого подрядного проекта;
- экономический эффект для всего предприятия (холдинга) в целом под влиянием реализуемого проекта.

В зависимости от принятого взгляда на эффективность таких проектов следует использовать разные подходы к описанию денежных потоков проекта.

Взгляд на эффективность, как на интегральный результат проекта с учётом всех его взаимодействий с основной деятельностью, синергетических эффектов с другими одновременного реализуемыми проектами, побочных результатов и иных последствий более соответствует принципам системного управления организацией, принципам оценки инвестиций, заложенных в методических рекомендациях и, соответственно, даёт более адекватные результаты. С другой стороны, при таком подходе оценка одного и того же проекта применительно к разным условиям его осуществления на предприятии даст различные результаты. Например, оценка эффективности выполнения подряда в условиях одновременной реализации других проектов на данной территории будет эффективнее по причине совместного использования парка строительных машин, общей инфраструктуры и т.д. Соответственно, возникает проблема оценки эффективность подряда в конкретных окружении.

Учёт смежных эффектов при осуществлении ТЭО ещё не стал общепринятым явлением и в большинстве вызывает недоверие со стороны заинтересованных лиц (инвесторов, заказчиков). Международная и отечественная практика не содержит конкретного перечня дополнительных эффектов для учёта в бюджетной модели и это вызывает разное понимание того, какие эффекты надо учитывать. Эти нормы должны быть установлены на уровне внутреннего положения организации об оценке эффективности. Решением проблемы является включение в ТЭО двух оценок эффективности: расчёт частного эффекта проекта и расчёт дополнительных эффектов от влияния проекта на прочую деятельность организации на основе включение в модель денежных потоков от побочных эффектов. В данном случае под частным эффектом понимаются результаты, полученные от проекта с использование нормативных (усреднённых) показателей трудоёмкости, фондоёмкости, производительности труда и других производственных факторов.

К дополнительным эффектам обычно относят:

- снижение текущих затрат по смежным проектам и по основной деятельности за счёт использования результатов данного проекта;
- получение побочных результатов, не предусмотренных базовым техническим заданием (например, адаптация разработанной инновационной технологии для применения в других проектах).

Принимая концепцию необходимости учёта всех эффектов проекта необходимо определить практические подходы к решению этой задачи. Для этого следует определить тип взаимодействия нового проекта с текущей деятельностью (другими проектами). Различают несколько видов взаимодействия:

- независимые, если решение о принятии одного из них не влияет на решение о принятии другого. В реальности полностью независимые проекты встречаются редко - это распыление общих ресурсов;
- альтернативные (взаимоисключающие), если принятие одного из них означает автоматический отказ от реализации другого. Это типовая задача выбора лучшего варианта из нескольких альтернатив;

- дополнительные, реализация нового проекта способствует росту доходов по одному или нескольким другим проектам. Дополнительные проекты «подталкивают» существующие;

- замещающие, если реализация нового проекта может привести к снижению доходов по одному или нескольким другим, как правило, уже действующим проектам.

Учёт системных эффектов требует разделения двух видов эффективности:

- эффективность отдельного проекта (подряда), которая лежит в основе конкурсного отбора исполнителя работ. Она важна для заказчика (государство) и участников конкретного проекта

- эффективность инновационного проекта для холдинга отражает последствия проекта для всей компании. В идеале системный эффект, особенно от инновационных проектов, должен быть выше проектного.

Двойной расчёт эффективности инновационных проектов увеличивает трудоёмкость расчётов, но позволяет увидеть скрытые системные эффекты (приобретение нужной инновационной технологии, опыта, развитие инфраструктуры и т.д.), за счёт которых можно получить конкурентные преимущества в конкурсном отборе.

В ходе проведённых исследований разработана методика оценки инвестиционных инновационных проектов, учитывающая мировой опыт оценки крупных системных государственно - коммерческих проектов и коммерческую практику бизнес - планирования. Методика адаптирована к отечественным условиям и обеспечивает практическую возможность её применения для оценки инновационных проектов. Показана необходимость учёта всех инвестиционных затрат на реализацию проекта отражающую концепцию совокупной стоимости владения. Этот подход имеет принципиальное значение для строительных проектов с высокой долей неопределённости, большой потребностью в оборотных средствах и «замораживания» ресурсов. Определены подходы к оценке ставки дисконта при расчете инвестиционных инновационных проектов, показаны методы наиболее приемлемые для проведения инвестиционного анализа на строительных предприятиях. Показана необходимость и обоснована принципиальная схема разделения локальной эффективности проекта и общей эффективности холдинга под влиянием реализуемого инновационного проекта.

Список использованной литературы:

1. Агафонова И.А. Характеристика и классификация рисков инновационного проекта // Менеджмент и России и за рубежом. - 2002. – №6. – С.41 - 48.

2. Гительман Л.Д., Ратников Б.Е. Энергетический бизнес: Учеб пособие. - М.: Дело, 2006. - 600 с.

3. Долженко Ю.А. Методические подходы для оценки уровня инновационности инвестиционно - строительных проектов // Вестник МГСУ. 2015. № 2. С. 178—186.

4. Дмитриев А.Н., Божко А.Н., Попова О.А., Севрюкова Н.П., Чанкина А.Н. Перспективные направления инновационного развития строительной отрасли Москвы: учебно - практическое пособие – М.: Изд - во РЭА им. Г.В.Плеханова. 2007. - 113с.

5. Клещева И.Е. Управление инвестициями в региональном строительном комплексе : Автореф. дис. на соиск. учен. степ, к.э.н., ГОУ ДПО ГАСИС - М., 2008. - 27 с.

6. Лагута И.В. К вопросу определения эффективности инновационных проектов в промышленности и строительстве // Вестник Военного университета. 2010. № 2 (22). С. 128 – 132.

7. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (Вторая редакция, исправленная и дополненная) (утв. Минэкономики РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ от 21 июня 1999 г. N ВК 477);

8. Методика определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации, (МДС 81 - 35. 2004, в редакции 2014 г.). Ведена постановлением Госстроя России от 05.03.2004 №15 / 1.

9. Постановление Правительства РФ от 22 ноября 1997 г. N 1470 «Об утверждении Порядка предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счет средств Бюджета развития Российской Федерации и Положения об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития Российской Федерации».

10. Четверик Н.П., Грунин И. Ю., Ханухов Х. М., Пироцкая Л. М., Шляпников А. А., Деревянко А.А. Методические рекомендации по оценке эффективности инноваций в строительстве [Текст]. – М: Комитет инновационных технологий в строительстве НОСТРОЙ (http: // www. nostroy.ru /), 2011. - 66с.

© В.В. Выгулярный, Ю.А.Елбаев 2015

УДК 33

Л.В. Герасименко.
К.с.н., доцент кафедры БелГУ (НИУ БелГУ)
Белгородский государственный университет
Г. Белгород, Российская Федерация
О.А. Герасименко.
К.э.н., доцент кафедры БелГУ (НИУ БелГУ)
Белгородский государственный университет
Г. Белгород, Российская Федерация
Е.А. Гукова.
К.и.н., доцент кафедры БелГУ (НИУ БелГУ)
Белгородский государственный университет
Г. Белгород, Российская Федерация
В.Н.Чурсина
К.с.н., доцент кафедры БелГУ (НИУ БелГУ)
Белгородский государственный университет
Г. Белгород, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ АДАПТАЦИИ СОВРЕМЕННОЙ СЕМЬИ

Механизм социокультурной адаптации – это совокупность способов, с помощью которых приводится в действие и реализуется адаптационный потенциал субъекта для

восстановления нарушенного равновесия в системе «субъект адаптации» - «адаптационная среда».

Обратим внимание на то, что механизм социокультурной адаптации современной семьи находится в процессе становления, нахождения адекватной институциональной формы. Идет процесс формирования новых способов социального регулирования. Он сопровождается сменой фундаментальных механизмов.

Примеры моделирования механизма социокультурной адаптации очень немногочисленны. Мы считаем, что с формирования общих культурных установок начинается процесс внутрисемейной культурной адаптации, поскольку разные целевые установки супругов - это острейшая проблема, с которой часто начинается процесс разрушения молодой семьи. И помочь в решении этой проблемы могут институциональные, личностные и нормативно – регулятивные средства.

Нельзя также недооценивать роль социальной среды, в которой проходит становление биографии семьи.

Показателями успешного действия механизма социокультурной адаптации можно считать: положительную морально - психологическую атмосферу в семье; готовность родителей к воспитанию детей, желание их иметь; расширение культурных интересов и потребностей членов семьи; стремление к профессиональному и творческому росту; выход за рамки семьи, расширение круга общения [17, с 302].

Рис. 1 - Структура социокультурной адаптации семьи

Включая в название раздела термин «современная семья», мы руководствовались следующими обстоятельствами.

Многие учёные (Т. Парсонс, Р. Бейлз, У. Гуд, Р. Хилл, Н. Най, Н. Рейс в США, Р.Л. Руссель, А. Жирар во Франции, Р. Кенинг в Германии, Р. Флетчер в Англии, А.Г. Харчев, А.И. Антонов, М.С. Мацковский и другие в России) выражают обеспокоенность кризисным состоянием семьи, причиной которого являются те глобальные социально - экономические изменения, которые происходят в обществе [1, 2, 9, 10].

Увеличивается число неполных семей, падает рождаемость. Возродить и укрепить семью как социальный институт возможно, если помогать конкретным семьям решать их проблемы, которые имеют различную природу и происхождение. Часть из них связана с прохождением семьи через различные стадии жизненного цикла. Необходимость перемен связана как с изменением внутренней структуры семьи, так и взаимодействием семьи с окружающей социальной средой. В такие моменты семья утрачивает адекватность и оказывается перед необходимостью адаптироваться к изменившейся ситуации. Многие семьи не в состоянии сами справиться с проблемами и кризисами, не способны изменить себя для сохранения своей целостности. Необходимо определить семьи, которые нуждаются в поддержке в первую очередь.

Государство в большей степени оказывает семье социальную помощь, между тем как необходимы меры, направленные на подъём экономической самостоятельности семьи, на расширение её собственных, внутренних возможностей в решении своих проблем. Эта помощь должна реализовываться в программах, имеющих соответствующую направленность [5, с.245]. Должны быть разработаны технологии работы с семьёй в новых условиях. Между тем в практике социокультурных институтов всё ещё сохраняются устаревшие подходы к работе с семьёй.

На смену предписанным извне нормам и моделям поведения должны явиться новые механизмы, опирающиеся на внутренний, индивидуальный выбор. На процессы социокультурной адаптации, в частности, огромное влияние оказывает глубокая модификация системы культурных ценностей и норм поведения, а также трансформация деятельности социально - культурных институтов. Это усиливает нестабильность социальной среды. Поэтому объективная заданность трудностей хода социокультурной адаптации семьи в современной ситуации вытекает, прежде всего, из факта общей социальной дестабилизации и кризиса в обществе. Не разработаны структурированные модели и механизмы их освоения.

Определённое воздействие на адаптационные процессы в сфере культуры оказывают транснациональные культурные процессы. Ускорились темпы социокультурных преобразований.

Механизм социокультурной адаптации современной семьи включает, на наш взгляд, такие способы: нормативно – регулятивный, социоэкологический, деятельностный, институциональный, статусный, социально - психологический.

Рассмотрим более подробно основные способы, образующие в совокупности механизм социально - культурной адаптации.

Нормативно - регулятивные средства социально - культурной адаптации.

Самостоятельным и очень важным звеном социокультурной адаптации семьи являются нормативно - регулятивные средства. Они осуществляют функцию социального контроля,

закрепляют традиционные нормы общественного и семейного поведения, оказывают воздействие на процессы самоадаптации индивидов.

Социально нормированная адаптивная деятельность обусловлена наличием материальных возможностей общества в удовлетворении духовных потребностей, разноуровневым состоянием социально - культурной среды, заданностью объемов и качеством культурной деятельности и механизмом социокультурной адаптации семьи, возможностями семьи как субъекта этой деятельности, социальной дифференциацией семей и другими объективными факторами.

Нормативно - регулятивные средства призваны поддержать функционирование системы "адаптант - адаптирующая среда" на заданном уровне и обеспечить достижение цели.

К нормативно - регулятивным средствам относятся: социальные нормативы, нормы культуры, традиции, обычаи и т.п. Они дают направление адаптивной деятельности, устанавливают темп адаптации, определяют ее границы, осуществляют контроль за ходом взаимодействия сторон. Нормативно - регулятивные средства тесно связаны с институционализированными средствами и проявляются в адаптивной норме [17].

Адаптивная норма - это проверенная опытом поколений и санкционированная социальными институтами совокупность стандартов поведения и мышления, направленных на упорядочение и воспроизведение привычных форм и способов культурной деятельности, оптимальное сочетание количественно - качественных характеристик, отражающих адаптивное состояние.

К современной адаптивной норме можно отнести:

- повышенную норму физических, интеллектуальных, нравственных, волевых усилий в осуществлении всякой деятельности в период адаптации;
- пониженную продуктивность (результативность) деятельности в период адаптации;
- критически - избирательное отношение взаимодействующих сторон к культурным ценностям и образу жизни друг друга;
- сопоставление жизненных позиций по существенным моментам, активное отстаивание позиций;
- целенаправленное стремление к взаимопониманию как условие социального комфорта;
- выявление наиболее удобных и приемлемых форм и способов воздействия друг на друга и ответных реакций на внешнее воздействие для достижения общих целей;
- приспособление к адаптивным особенностям друг друга на основе адаптивного потенциала, индивидуально - личностного образа жизни, социокультурного опыта и согласованность взглядов, убеждений, мотивов деятельности, поведения по мере взаимоадаптации .

В научной литературе различают близкие понятия нормы и норматива. Нормативами социокультурной адаптации, по нашему мнению, являются:

- переход адаптантов от репродуктивной культурной деятельности к творческой;
- взаимодействие семьи с учреждениями культуры в условиях конкретной социально - культурной среды;
- использование потенциала семейных традиций, народной педагогики;
- создание благоприятных условий для развития творческого потенциала семьи со стороны административно - управленческих муниципальных органов (научно -

методическое обеспечение, координация деятельности учреждений культуры и др.) при сохранении принципа общественного соуправления в сфере досуга;

- создание и развитие материально - технической базы для самодеятельного творчества (в том числе так называемого «неорганизованного» и любительского семейного творчества);

- подготовка специалистов в области организации семейного досуга, способных обеспечить переход от простых к более сложным формам культурной деятельности, высокому уровню художественного вкуса.

Социокультурное взаимодействие приводит к появлению новой меры адаптации. Она складывается в результате поиска выхода субъекта адаптации из дискомфортной ситуации. Результат в большей мере обусловлен взаимодействием адаптанта с адаптирующей средой и меньше зависит от его собственных усилий.

Адаптивная норма особенно определенно выражена в традициях, которые являются концентрацией проверенных опытом и закрепленных социальным наследием способов бытия культуры.

Существует много определений понятия «традиция». В данном случае, нас интересует определение традиции, которое наиболее полно раскрывает свойства традиций в преломлении культурного наследия, передаваемого из поколения в поколение на уровне семьи, сохраняющегося в определенных обществах, классах и социальных группах.

Семейные традиции - это элементы социального и культурного опыта семьи, накопленные несколькими поколениями и передающиеся из поколения в поколение, от старших к младшим. В качестве семейных традиций выступают не только обычаи и обряды, но уклад семейной жизни, стиль взаимоотношений между разными поколениями, требования к воспитанию детей, отношения между родственниками и многое другое. Каждое поколение осуществляет выбор традиций и в этом смысле выбирает не только свое будущее, но и прошлое. Жизнеспособность семейных традиций определяется их воспроизводством последующими поколениями в новых условиях. Слепое поклонение традициям порождает консерватизм и застой не только в общественной жизни, но и тормозит процессы развития духовной сферы семьи.

По всей видимости, назрела необходимость анализа каждого возрождаемого явления с точки зрения уровня его возрождения. Нужна шкала из «ступенек» возрождения. По нашему мнению, это может выглядеть следующим образом:

- возвращение к жизни самого явления;
- возобновление его бытования;
- возрождение традиционного бытования, т.е. передачи новым поколениям по традиции. Исходя из этого, требуются разные по уровню и категории сложности механизмы возрождения. Они должны отличаться в зависимости от рода и типа возрождаемого явления, будь - то традиция семейная, песенная или ремесло.

Каждое явление требует особого подхода и имеет свою специфику и внутреннюю структуру, которую необходимо изучить. Зная стадии, из которых состоит явление, мы можем предусмотреть этапы его изучения и приложить необходимые условия, чтобы возродить традицию. Эти необходимые усилия - реконструкция и оживление традиции.

Сохранение традиционных элементов в укладе жизни и культуре семьи делают ее менее уязвимой в моменты адаптации к условиям, когда в обществе идет ревизия духовных ценностей. Сохраняя на уровне семьи традиционные духовные ценности многих

поколений, которыми буквально пронизаны семейно - бытовые обряды и традиции, мы тем самым не только способствуем социально - культурной адаптации семьи, но консолидируем общество, обращая его внимание на непреходящие ценности, которые составляют суть культуры нации.

Таким образом, назначение нормативно - регулятивных средств - поддержать функционирование системы «адаптант - адаптирующая среда» на заданном уровне и обеспечить достижение цели. Но их использование должно учитывать конкретную историческую ситуацию.

Социоэкологический фактор социально - культурной адаптации семьи.

Социоэкологический фактор объединяет социально - культурную среду и социально - бытовую среду семьи. Социально - культурная среда включает ценности культуры, имеющие общезначимость или локальную значимость. Ее частью является созданная обществом система культурного обслуживания: средства коммуникации, переработки и трансляции информации о культурных ценностях и культурном потенциале среды; формы и средства культурного обмена и организации культурной деятельности; совокупность учреждений, организаций, самодеятельных организаций различного типа, осуществляющих социокультурное взаимодействие между собой и с адаптантами, а также со средой. К социально - культурной среде относится образ жизни семьи всего населения, проживающего в данной среде.

Одна из главных задач сегодня - создание благоприятной социальной среды, оптимально способствующей возможности реализации материальных потребностей семьи. Современный город или деревню невозможно представить без духовной культуры, постоянного развития центров досуга, библиотек, театров, музеев, концертных залов, парков культуры. Остается открытым вопрос об эффективности использовании свободного времени, которое может принести огромную пользу в определенных обстоятельствах и может быть врагом человека, который не умеет использовать его во благо [18].

В течение многих лет даже в условиях города, не говоря уже о сельской местности, остается мало развитой система социально - культурного обслуживания населения по месту жительства.

Практика показывает, что в вопросах организации социально - культурной среды нет мелочей. В районе непосредственного проживания семьи должен быть создан комплекс услуг, который делает жизнь людей не просто удобной, но цивилизованной. Предметно - вещная среда материализует наилучшие качества человека, воздействует на него облагораживающе, если она отвечает высокому культурному уровню. В последние годы усилилось внимание местных властей к вопросам благоустройства городов и сёл. Широко представлено это направление деятельности в Белгородской области [4,5]. 0просы населения показывают, что это расценивается людьми как забота не только о чистоте и внешнем благоустройстве городов и сел, но как уважение к людям, к нуждам которых «слуги народа», наконец - то повернулись лицом. Люди неравнодушны к тому, в каких условиях живут их семьи, какими возможностями они реально располагают для реализаций своих жизненно важных потребностей. И здесь имеют значение территориально - пространственная упорядоченность технико - производственной базы объектов социальной инфраструктуры, способы расселения и застройки, формы и способы взаимодействия

человека и природы - всё это характеризует состояние социально - культурной среды, ее уровень.

Необходимо также принимать во внимание качественную сторону дела: во имя чего используются созданные общим трудом блага, насколько они доступны большинству населения по своему уровню, цене, транспортной досягаемости и т.д. Именно на уровне среды человек может сравнивать возможности своей семьи и соседей и делать выводы о справедливом распределении социально - культурных благ. На уровне микросоциума формируется во многом массовое сознание и общественное мнение, проверяются декларированные государством и местными властями программы. Поэтому так важно не упустить сегодня из виду демократизацию общего фона жизни конкретного микросоциума, который формирует общественно направленную личность[16].

Проблемы повышения уровня культуры населения в целом, и, в частности, семьи, во многом возникли потому, что одной из ошибок формирования социально - культурной среды было стремление приучить население к очень ограниченному диапазону благ и услуг сферы культуры. Таким образом, у населения выработались стандартные подходы к запросам в сфере досуга. Часто люди просто не умеют организовать свой досуг по - другому или просто не знают, как это делается.

Таким образом, сегодня несовершенная социально - культурная среда лишает возможности семью реализовать свой творческий потенциал, делает привычным низкий уровень культуры людей, которые вынуждены мириться с несовершенной средой.

Деятельностный фактор социально - культурной адаптации.

Усвоение ценностей социокультурной среды обусловлено культурной активностью семьи. Результаты последних исследований свидетельствуют о том, что источниками культурной активности личности в художественно - творческой деятельности в свободное время являются стремление не к результату, который, не является самоцелью, а сам процесс и содержание деятельности приносят человеку радость и удовольствие и имеют для него первостепенное значение. Аккумулируя устремления своих членов, семья проявляет свою активность в сфере досуга, которая, на наш взгляд, является одним из главных условий её социокультурной адаптации. Об этом и пойдёт речь в следующем разделе нашей работы.

Следует подчеркнуть, что, как правило, отдельные члены семьи являются лидерами в сфере досуга, воздействуют на других членов семьи, повышая культурную активность своим примером, увлеченностью, обладая определенным педагогическим даром. Образ жизни семьи также оказывает существенное влияние на готовность к активным занятиям творчеством. Основное условие формирования установки на активный досуг - совпадение потребностей и интересов всех членов семьи, наличие хорошей психологической атмосферы и общего увлечения.

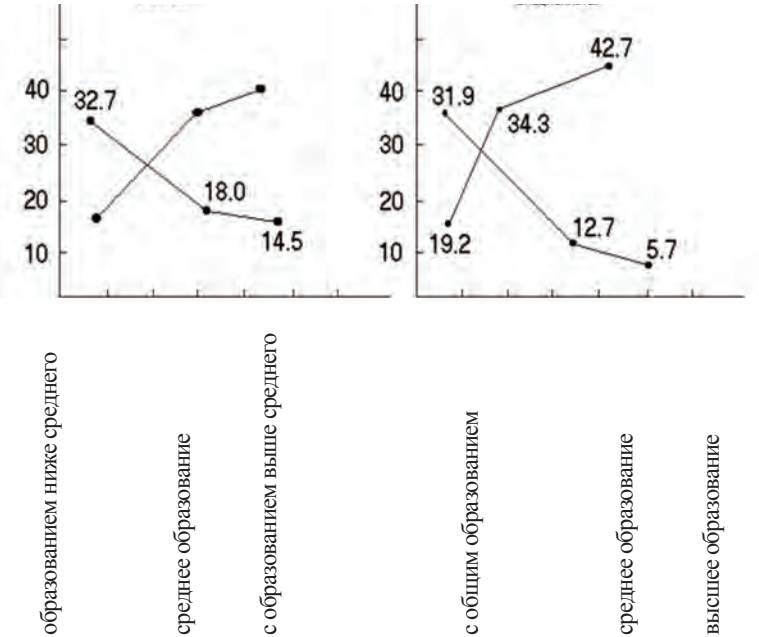
Культурная активность является выражением социальной стороны культурного развития общества, а средствами её реализации служат объективные материальные условия. Культурная активность различных типов семьи может характеризоваться либо только высоким уровнем участия в социокультурной деятельности, либо высокими ориентациями на неё. Разработанная в социологии типология культурной активности в сфере досуга в самой простой форме может быть представлена как пересечение культурных занятий свободного времени и отношение к ним.

Можно предположить, что семьи, где родителя имеют высшее образование, в большинстве своём попадают в категорию наиболее активного населения[15].

Досуговую деятельность семьи, учитывая степень культурной активности, можно разделить на четыре типа:

1. Активно участвующих в современных формах досуга и ориентирующихся на расширение этого участия;
2. Участвующих в современных формах досуга и не стремящихся к его расширению;
3. Не принимающих участия в современных формах досуга, но имеющих ориентацию на такое участие;
4. Не участвующих в социокультурной деятельности и не имеющих ориентации на участие в ней.

Диаграмма 1 - Уровень культурной активности семьи
в зависимости от образования родителей



Семьи первого типа - это активный тип семьи, который выражает приемлемый для общества уровень и содержащий в себе объективные предпосылки его дальнейшего повышения. Если создать надлежащие материальные условия (необходимую и доступную инфраструктуру, достаточный объем свободного времени, денежных средств и т.п.), такие семьи быстрее всех адаптируются к новым условиям и являются лидерами в сфере культурного досуга. Они в наибольшей степени способствуют социальному развитию личности. Им присуща не только культурная активность, но и инициатива в деле

совершенствования содержания и форм досуга. Они легко входят в новую сферу деятельности и могут быть ведущим звеном при создании семейных клубов и объединений. К сожалению, такой тип семей не так широко распространён, как бы хотелось. Тем более важно выявить такие семьи и поддержать их инициативу и самодеятельность.

Второй тип семей имеет проблематичный характер. Отсутствие ориентации на дальнейшее развитие социокультурной деятельности может быть связано как с неудовлетворённостью предоставляемыми учреждениями культуры услугами, так и с неразвитостью духовных и культурных интересов. Как правило, такой тип семей отличается так называемым «ритуальным» поведением в сфере досуга. Для него характерны действия и поступки ради престижа или под влиянием моды. Культурные ориентации в таких семьях низкие и не наполнены соответствующим содержанием. Участие в культурно - досуговых мероприятиях носит случайный характер. Чаще всего это выражается в пассивном потреблении и присутствии в качестве зрителей на массовых мероприятиях. Семьи второго типа чаще идут по пути стихийной адаптации, у них нет внутренних побуждений к активным действиям. Можно предположить, что, скорее всего такая семья сосредоточит свои усилия на приобретении престижных культурно - бытовых товаров, нежели проявит активность в условиях учреждений культуры. Данный тип семей имеет тенденцию к росту.

Третий тип семьи, отличающийся не участием в социокультурной деятельности и с высокой ориентацией на нее, сигнализирует о наличии социальных проблем. Прежде всего, у таких семей нет достаточного свободного времени для досуга, что связано как с неустроенностью быта, так и с трудовой загруженностью. Отсутствие свободного времени не даёт возможности развиваться сущностным силам человека, обедняет его жизнь эмоционально и духовно.

Кроме дефицита времени, причинами не реализации в сфере досуга могут быть состояние здоровья детей и родителей, недостаток материальных средств, неразвитость культурной инфраструктуры, неумение рационально организовать досуг и т.д.

Четвёртый тип семей - семьи, в силу разных обстоятельств исключённые из сферы организованного культурного досуга. Такие семьи проводят досуг в рамках традиционной народной культуры (доиндустриальной, крестьянской). Это семьи, проживающие вдали от культурных центров, лишённые возможности посещать учреждения культуры, часто их материальное положение также является недостаточным. Данная ситуация порождает иногда и такие антиобщественные явления, как пустое времяпровождение, пьянство, которые могут проявляться и в городе как следствие неразвитых культурных потребностей, низкой досуговой культуры. Существует большая степень вероятности того, что дети, выросшие в таких семьях, обретут отрицательный опыт, который затем повторится в жизни тех семей, которые они создадут.

Если внимательно проанализировать сложившуюся типологию и причины, её обусловившие, на первый план выходит проблема отсутствия достаточного времени для досуга у большинства семей. Рост культурных потребностей опережает возможности их реализации. Образовался определённый разрыв между культурными потребностями и возможностью их реализации. Если этот разрыв в ближайшем будущем будет увеличиваться, возникнут деструктивные культурные процессы, что обострит социальные проблемы общества. Среди ведущих механизмов адаптации семьи в данной ситуации

необходимо выделить целенаправленное управленческое воздействие, которое может поддержать происходящие процессы на оптимальном уровне.

Сказанное подтверждается данными наших исследований о причинах, осложняющих возможность организации полноценного семейного досуга.

При формальном увеличении объема чистого, свободного времени сокращается свободное время работающих, особенно женщин. Не исчезают значительные различия в объеме свободного времени городских и сельских жителей. Тенденция к активному отдыху оказалась временной. Просмотр телепередач превратился сегодня в главный вид семейного досуга. В целом, досуг семьи носит восстановительно - рекреационный характер.

Необходимо учитывать и тот факт, что до сего времени различия в величине свободного времени мужчин и женщин по последним данным социологических исследований составляет 50 % . По дням недели у рабочих и служащих количество свободного времени составляет - 4,6 ч. в день, у работников сельского хозяйства – 3,5 ч. в день. С 2010 по 2015 г.г. объем свободного времени у работающих уменьшился более чем на треть: у городских мужчин на 18 % , у женщин на 33 % , у сельских мужчин и женщин на 37 % и 44 % [17].

Рамки свободного времени обогатились за счет интенсификации и уплотнения внутрисемейных дел и занятий: одновременного приема пищи и прослушивания радио, общения в сочетании с домашним трудом, рукоделием не только с целью реализовать свои способности, но вместе с тем, чтобы продать изделия и пополнить семейный бюджет и т.д. Совмещение досуговых занятий с другими видами деятельности имеет тенденцию к усилению.

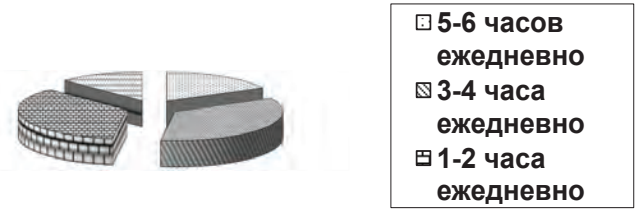
В большинстве семей на досуге преобладают пассивные занятия. С одной стороны, это объясняется крайне неразвитой сферой досуга, не рассчитанной на семью с ее потребностями.

Характерной чертой является также то, что в России сфера досуга в большей степени ориентирована на мужчин. В 90 - е годы широкое распространение получили частные клубы, клубы бизнесменов, ночные клубы и т.п. заведения, рассчитанные, прежде всего, на состоятельных людей. Практически не улучшились условия досуга для семей с низким и средним достатком.

Количество свободного времени, которое имеет семья ежедневно, мы отразили в следующей диаграмме:

Диаграмма 1

Количество свободного времени ежедневно (в % к числу опрошенных)



Статистических данных отдельно по тенденциям в сфере досуга семьи нет, но если учесть, что у значительной части мужчин и женщин в определенный период времени появляется семья, можно, проецировать эти данные на состояние семейного досуга.

Основное внимание нужно уделить организации семейного досуга в выходные дни, когда семья располагает самым большим фондом свободного времени (50 % недельного бюджета свободного времени).

В общей структуре времени наиболее ценны занятия творческой деятельностью. Затраты на творческую деятельность и любительские занятия в 90 - е годы почти отсутствуют, что связано с превращением этих занятий в источник заработков, дополнительных и основных, а также с возрастанием общей трудовой нагрузки. Общеизвестным фактом является также то, что чем выше уровень образования членов семьи (прежде всего речь идет о родителях), тем сильнее потребность в свободном времени, тем его больше и тем оно насыщеннее. Отступление от этого правила связано с недостаточной оплатой труда, что вынуждает людей, имеющих высокую профессиональную квалификацию, заниматься поиском дополнительной работы или менять профессию.

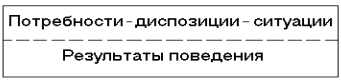
Как отмечалось выше, основным занятием в свободное время подавляющего большинства семей является просмотр телепередач. Он занимает в 20 раз больше времени, чем посещение учреждений культуры. Опросы показывают, что семья в первую очередь покупает телевизор и только потом приобретает мебель. Можно предположить, что ситуация телевизионного досуга изменится только тогда, когда будут созданы другие условия жизни, побуждающие человека к активности в сфере свободного времени не только в силу необходимости поддерживать хорошую физическую форму, но он будет использовать досуговую сферу прежде всего в интересах своего интеллектуального и творческого роста. Сегодня этого не происходит.

Антонов А. И. утверждает, что члены семьи включаются в общественные связи через индивидуализированный образ жизни и систему жизненных ценностей, преобразованных в личностные ценностные ориентации - аксиологические принципы, убеждения, целенаправленность деятельности, самооценку статуса и т. д. [1, с.47 - 60]. Безусловно, реализующиеся через социализированные витальные функции потребности человека составляют его сущностные силы и оказывают детерминирующее влияние на его поведение. Адаптивная деятельность регулируется волевыми усилиями.

Человек является существом деятельным. Он познаёт среду в процессе практики и сознательно организует свою культурную деятельность. Объективные условия жизни являются исходным пунктом, формирующим определённые потребности и интересы. Ценностные ориентации и мотивы, в свою очередь, образуются под влиянием потребностей и интересов.

Все действия специалистов будут эффективны при условии, если сам человек проявляет активность в процессе социокультурной адаптации.

Одной, из попыток разрешить сложную задачу моделирования структуры поведения является модель диспозиционной регуляции поведения, предложенная В.А. Ядовым [19]. Дополненная блоком «результаты поведения», она выглядит следующим образом:



Система диспозиций – предрасположенность личности к восприятию условий деятельности, которая определяет возникающие ситуации повседневной жизни с точки

зрения возможностей удовлетворения конкретной потребности, специфической для данного вида поведения.

Применительно к социокультурному поведению, такой специфической потребностью является потребность в культурном досуге. Различные ситуации либо способствуют, либо препятствуют удовлетворению этой потребности, но не непосредственно, а через систему диспозиций, через ценностные ориентации, которые служат критериями оценки возможности удовлетворить имеющуюся потребность в культурном досуге в конкретных обстоятельствах времени и места. Оценка обусловливает принятие того или иного решения, которое приводит к конкретному результату поведения. Последний через механизм обратной связи модифицирует как ситуацию, так и её оценку диспозиционной системой.

В случае сходства потребностей в культурном совместном досуге и условий жизни многих семей различия в системе диспозиций могут вызвать вариации в выборе форм досуга, их содержания, стоимости досуговых услуг и т.д. При этом анализ отдельных элементов структуры социокультурного поведения может дополняться рассмотрением прямых и обратных связей между ними.

Потребность в отдыхе, развлечениях является физиологической необходимостью восстановления баланса сил человека и условием его положительного социального самочувствия. Другие элементы структуры социокультурного поведения могут изменяться спонтанно или благодаря активности личности. Это относится и к условиям жизни, к образу жизни, к культурным интересам и потребностям семьи.

Согласование всех действий, образующих линию социокультурного поведения, осуществляется системой диспозиций, соотношением в ней семейных, связанных с семьёй, и внесемейных, связанных с активностью вне семьи, ценностных ориентаций.

При прочих равных условиях значимость культурного досуга будет выше там, где преобладают семейные ценности, поскольку это преобладание обусловит восприятие окружающих условий (т.е. их оценку) как благоприятных для реализаций потребности в культурно - досуговой деятельности. Ориентация на внесемейные ценности снижает потребность в совместной социокультурной деятельности членов семьи.

Процесс адаптации по - разному протекает на разных этапах развития личности в условиях общественного кризиса, когда расшатаны устоявшиеся нормы и традиции, наблюдается социальная анемия. Наиболее одаренные личности не принимают общепринятых ценностей и руководствуются своими собственными [7]. Сложно адаптируются к изменившимся условиям жизни люди зрелого и пожилого возраста. Их социализация сопровождается глубоким личностным кризисом, либо протекает более или менее гладко, если они нашли своё дело, реализовали свой потенциал, который был ранее не востребован [4,16].

Потребности являются исходными побудителями деятельности человека. В процессе проявления культурной активности удовлетворяются духовные потребности личности. В качестве условий деятельности могут быть условия общения, социокультурные группы, коллективы и т.д. Они определяют поведение личности.

В изменившихся социокультурных условиях человек не всегда способен изменить свои интересы. В этом случае вступают в действие механизмы адаптации, дающие возможность приспособления, что характерно для нынешних условий. В процессе таких изменений важную роль играют ценностные ориентации. Они отражают направленность на

определённые ценности. Преобладание в структуре ценностных ориентации высших духовных ценностей во многом определяет активность человека в сфере свободного времени и его интересы [8, с.27 - 30].

Потребности и интересы, преломляясь через ценностные ориентации приводят к формированию внутренних побудителей действия - мотивов. Механизм мотивации социальной деятельности складывается на основе взаимодействия потребностей, ценностных ориентаций и интересов. Потребности преобразуются в интерес, а интерес в цель. В совокупности с ценностными ориентациями они могут выступать в качестве внутренних побудителей активности. Например, эстетические потребности преобразуются в интерес к музыке, определяющий конечную цель - посещение концерта; ценностные ориентации позволяют выбрать определённые направления музыки: шоу – программа, оперный спектакль или другое.

В результате формируется установка – готовность к деятельности и происходит реальное включение в культурный процесс.

Кроме внутренних побудителей (мотивов) существуют стимулы. В качестве стимулов могут выступать многочисленные экономические, социальные, политические и другие факторы.

Взаимодействие мотивов и стимулов, формирующее установки, приводит к возникновению *диспозиции - предрасположенности* к определённому поведению в конкретных условиях.

Диспозиции выступают в качестве механизмов саморегуляции и связаны с социальными установками личности. Кроме мотивов и диспозиций для культурной активности личности необходимы субъективные возможности - способности, знания, навыки, качества характера.

Культурная активность определяется объективными условиями и факторами, но не в меньшей степени мотивами, диспозициями и возможностями личности.

Центр активности личности в кризисные периоды часто перемещается в сферу досуговой деятельности из - за невозможности ее реализации в других сферах.

Взаимодействие мотивов и стимулов, формирующее установки, приводит к возникновению диспозиции – предрасположенности к определенному поведению в конкретных условиях. Диспозиции выступают в качестве механизмов саморегуляции и связаны с социальными установками личности.

5. Показателями успешного действия механизма социокультурной адаптации можно считать: положительную морально - психологическую атмосферу в семье; готовность родителей к воспитанию детей, желание их иметь; расширение культурных интересов и потребностей членов семьи; стремление к профессиональному и творческому росту; выход за рамки семьи, расширение круга общения [18, с. 176 - 181.].

6. Завершая анализ механизма социально - культурной адаптации семьи, следует заметить, что сам этот механизм нужно еще привести в действие. Из всех методов оптимальным является демократический, который обеспечивает преемственность в социокультурном взаимодействии и использует убеждение, демонстрацию образцов, косвенное стимулирование - создание благоприятных условий для адаптации.

К сожалению, в данной работе мы вынуждены оставить без внимания и анализа те жизненные ситуации, в которых потребности членов семей не удовлетворяются или

удовлетворяются недостаточно. Неудовлетворение социогенных потребностей приводит к состоянию социально - психологической депривации. Как считают психологи, при блокировке определенных потребностей снижается степень удовлетворенности человека жизнью вообще и семейной жизнью в частности, увеличивается его агрессивность, психическое напряжение. Мы добавили бы к этому, что снижается его адаптивность.

Умелое регулирование процессов, происходящих в данной сфере, позволяет решить многие проблемы семьи, прежде всего психолого - педагогические и проблемы социокультурной адаптации.

Список использованной литературы:

1. Антонов, А. И. Микросоциология семьи (методология исследования структур и процессов): Учебн. пособие для вузов. / Антонов А. И. — М.: Издательский Дом «Nota Bene», 1998. - 360 с.
2. Антонов, А. И. Кризис семьи и пути его преодоления. / А. И. Антонов, В.А. Борисов. - М.: ИС АН СССР, 1990.
3. Антонов, А.И. Социология семьи: Учебник. / А.И. Антонов, В.М. Медков. - М.: Изд - во МГУ, Изд - во Международного университета бизнеса и управления ("Братья Карич"), 1996.
4. Герасименко, Л.В. Инновационные технологии и информатизация в образовании: стимулы и перспективы. Материалы 14 - й международной научно - практической конференции / Л.В.Герасименко – Белгород, изд - во БелГСХА, 2010 г.
5. Герасименко, О.А. Реализация государственно - частного партнерства в создании сети региональных ресурсных центров Белгородской области / О.А. Герасименко, Ж.Н. Авилова // Социально - гуманитарные знания. – 2014. - №8. - С.245 - 258.
6. Голод, С.И. Состояние и перспективы развития семьи: теоретико - типологический анализ: Эмпирическое обоснование. / С. И. Голод, А.А. Клецин - СПб.: СПб. филиал ИС РАН, 1994.
7. Гукова, Е.А. Проблемы научного подхода к процессам социализации и социального развития личности. Человек, общество, управление / Сборник научных трудов / Е.А.Гукова. - Белгород: ИПЦ «Политерра», 2005.10с
8. Гукова, Е.А. Проблемы измерения интеллектуального капитала «Воспроизводство интеллектуального капитала в системе высшего профессионального образования»: Мат. Всерос. науч. - практ. конф. с межд. уч. / Е.А. Гукова. - Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2013. – С. 26 - 30.
9. Гурко, Т.А. Влияние добрачного поведения на стабильность молодой семьи // Социологические исследования. / Т.А. Гурко - 1982, № 2., Ленингр. отд., 1954.
10. Мацковский, М.С. Социология семьи: Проблемы теории, методологии и методики. / М.С. Мацковский - М.: Наука, 1989.
11. Мокеров, И.П. Экономико - демографическое развитие семьи. / И.П. Мокеров, А.И. Кузьмин. - М.: Наука, 1990.
12. Молодая семья и реализация активной социальной политики в регионе / Отв. ред. Б.С.Павлов, Т.А. Ишутина. - Свердловск: УрО АН СССР, 1990.
13. Программы социологических исследований молодой семьи / Отв. ред. М.С. Мацковский. М.: ИСИ АН СССР, ССА, 1986.

14. Развитие современной семьи: (Социальные, демографические и правовые аспекты) / Отв. ред. А. Рошка. Кишинев: Штиинца, 1990.

15. Сапоровская, М.В. Поколения в семье: социально - психологический критерий / М. В. Сапоровская // Развитие психологии в системе комплексного человекознания / отв. ред. А.Л. Журавлев, В.А. Кольцова. – М. : Изд - во «Институт психологии РАН», 2012.

16. Семья на пороге третьего тысячелетия. М.: Центр общечеловеческих ценностей, 1995.

17. Чурсина, В.Н. Современная модель российской семьи : особенности социально – психологической адаптации // ж. Научные ведомости БелГУ, № 6 (177) / В.Н. Чурсина - 2014, Выпуск 21, с. 300 - 308.

18. Чурсина, В.Н. Современная экономика и проблемы развития человеческого потенциала. Матер. Международ. науч. – практич. конф «Актуальные вопросы экономической науки и практики» / В.Н. Чурсина - Изд –во Бел ГСХА им. В.Я.Горина, 2012, с. 176 - 181.

19. Ядов, В.А. Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности : Диспозиционная концепция. 2 - е расширенное изд. / В.А. Ядов— М.: ЦСПиМ, 2013. — 376 с.

© Л.В.Герасименко, О.А.Герасименко, Е.А.Гукова, В.Н. Чурсина, 2015

УДК 330.341.2

Е.Г. Гужва
Д.э.н., профессор кафедры экономической теории
Санкт - Петербургский государственный архитектурно - строительный университет
Г. Санкт - Петербург, Российская Федерация
М.И. Лесная
К.э.н., доцент кафедры экономической теории
Санкт - Петербургский государственный архитектурно - строительный университет
Г. Санкт - Петербург, Российская Федерация

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Явление, которое получило название теневая, подпольная, неофициальная, а еще и скрытая, нелегальная, (или внелегальная), неформальная экономика, зародилось задолго до настоящего времени. Наиболее общим понятием, характеризующим такого рода деятельность, на наш взгляд, следует считать понятие неформальная экономика.

Следует отметить, что исследование неформальной экономики в традиционной экономической науке по настоящее время находится или «на обочине» проблематики экономических исследований, или сознательно выталкивается учеными в область других социальных наук, в первую очередь, в сферу юриспруденции. Лишь возникновение, широкое распространение и очевидная научная популярность институционального подхода к исследованию экономических проблем пробивает дорогу включению неформальной

экономики в сферу исследования экономистов на равных условиях с другими разделами экономической науки.

В процессе исследования явлений неформальной экономики сформировалось несколько подходов: классический, неоклассический, институциональный.

Классический подход возник в эпоху Просвещения, он представлен в работах Т. Гоббса, Дж. Локка, Ж. - Ж. Руссо.

Начиная с Т. Гоббса и Дж. Локка, классический подход связан с обоснованием справедливости противодействия «экономического человека» государству, которое защищает богатых и власть имущих, а также ограничивает субъекта в правах.

Неоклассический подход можно разделить на два направления. В кон. 1700 - х гг. неоклассический утилитаристский подход, опираясь на экономическую философию И. Бентама, провозглашает, что если удовольствие от преступления будет выше потерь от возможного наказания, то выбор будет в пользу преступления. И. Бентам приходит к выводу, что мотивация людей на преступную деятельность связана с получением большего удовольствия от такой деятельности, чем потенциальные потери в случае наказания за совершенные преступления. Он считал, что подобного рода преступления можно эффективно сдерживать, если быстро и соответственно преступлению с учетом нанесенного вреда последует наказание. Теория неотвратимости наказания, делающая граждан законопослушными, являлась основополагающей на протяжении более ста лет. Но экономические преступления совершенствовались, менялись их формы и методы, а также сферы деятельности.

К началу XX в. более плодотворными стали позитивистские теории, в которых преступники классифицировались по определенным признакам. Так Г.С. Беккером была предложена методология изучения преступлений и наказаний, ставшая основой неоклассического подхода. К моделированию поведения преступников он применил концепцию совершенной рациональности. Суть рациональности сводилась к оценке степени «финансовой выгодности преступления в сравнении с легальными занятиями с учетом вероятности поимки и осуждения, а так же суровости наказания». [1, с. 692.]

Согласно выводам Г.С. Беккера уровень преступности в обществе полностью определяется соотношением затрат и выгод, получаемых от незаконной, а потому преступной деятельности, наносящей вред государству. Такая деятельность распространяется на определенные сферы, образуя теневой сектор. Для выяснения сущностных характеристик поведения правонарушителей и разработки реалистичной и универсальной модели была применена концепция Г.С. Беккера, например в США при модернизации федерального законодательства и выработки правил вынесения приговоров.

Таким образом, согласно представлениям Г. Беккера и других неоклассиков минувшего века в основе решения преступника лежит сопоставление выгод и потерь, а значит, экономическое преступление становится выгодным лишь по сравнению с легальной деятельностью с учетом вероятности поимки и осуждения и суровости наказания.

При таком методологическом подходе оценки роли теневой экономики и выбора субъектами экономики сферы деятельности следует, что решение стать преступником является рациональным как любой подобный выбор профессиональной деятельности. При этом государство и общество выступают в таком случае нейтральной, внешней стороной, не имеющей никакого влияния на формирование принятия решений о сфере деятельности.

Вся ответственность за такой «рациональный» выбор посвятить себя преступной деятельности лежит на субъекте. Такая концепция методологического индивидуализма Г.С. Беккера и его последователей носит односторонний характер, в ней нет места оценке эффекта государственной деятельности, эффекта сотрудничества, ответственности перед обществом.

Неформальная экономика действует не в вакууме, она вплетена в систему общественного производства и формируется и сохраняется как противовес общественному производству, способствуя в его рамках перераспределению ресурсов и доходов. Результатом такого места и роли в общественном производстве неформальной экономики является сужение сферы деятельности легальной экономики, снижение налоговых поступлений в бюджет, что оказывает негативное воздействие на выполнение программ развития национальной экономики, ее деформация, сужение базы, обеспечивающей выполнение социальных обязательств государством. Социальные обязательства у неформальной экономики отсутствуют. Не случайно к концу 70 - х XX в. были проведены исследования, направленные на выяснение роли и места, масштабов и степени воздействия нелегальной экономики. В работе американского автора П. Гутманна «Подпольная экономика» (1977 г.) особое внимание обращалось на недопустимость игнорирования масштабов и роли теневой сферы деятельности. Были проведены конференции на международном уровне по выяснению роли теневой экономики, в целом неформального сектора в разных хозяйственных системах, а также по выработке методологии оценки и измерения масштабов теневой экономики.

В нашей стране в экономической науке и экономической политике к теневой экономике возрос интерес в 1980 - х гг., что было вызвано увеличением ее влияния в рамках национальной экономики и криминализацией в этой сфере, а также идеологическими причинами. С точки зрения идеологической оценки роли теневой экономики было дано обоснование ее деформирующего влияния на национальную экономику и дискредитирующей существующую социально - экономическую систему социализма.

Таким образом, неоклассический подход как системный подход внес вклад в определение мотивации индивида в выборе сферы деятельности и раскрытие характера зависимости уровня преступности не от степени риска, а от соотношения затрат и выгод от такой деятельности. Методологически рекомендации этой теории имели важное практическое значение для экономической политики и совершенствования законодательства.

Современная практика требует более широкого подхода к исследованию феномена неформальной экономики, чем неоклассический подход, чтобы дать комплексную оценку этому не только не уменьшающемуся, а еще более совершенствующемуся, видоизменяющемуся по своим методам и формам явлению. Таким подходом является институциональный.

В экономической литературе в наиболее общем плане рассматривается процесс становления неформальной, нелегальной деятельности в качестве определенных институтов. За основу анализа институциональный подход берет в качестве исходного пункта действие, осуществляемое скрыто как единичный акт конкретного вида деятельности. Причем такое действие создает теневые трансакции. Повторение таких действий и трансакций закрепляется в качестве особых функций отдельных субъектов

экономики. В результате появляются теневые институции со своими социальными формами теневых функций. Теневые институции, образуя комплексы, становятся теневыми, неформальными видами хозяйственной деятельности. Хозяйствующие субъекты на основе теневых институций формируют теневые связи и системы отношений и создают теневые, неформальные организации. В результате возникают неформальные нормы, на основании которых определяются границы теневых действий и трансакций. Установленные нормы включают в себя механизмы принуждения и надзора. Расширенное воспроизводство множества теневых организаций является базой для их типизации с учетом выполняемых ими институций, что получает закрепление в теневых институтах.

Б.А. Ерзнкяном и Д.П. Фроловым выдвинута гипотеза о существовании трех институциональных ловушек, в их основе лежат дисфункции институтов науки, государственной власти и гражданского общества. Институциональные ловушки позволяют проследить процесс преобразования формальных институций в неформальные, они позволяют методологически находить способы изучения, оценки, прогнозирования и выявления неформальных, теневых процессов, отношений и структур [6, с.134 - 164].

Исследование институциональных ловушек дает возможность раскрыть причины несогласованности и несовпадений в классификации неформальной, теневой экономики, разброса оценок и прогнозов динамики доли этого сектора в ВВП, невозможности выработки единой политики и средств, обеспечивающих уменьшение сферы деятельности неформальной экономики.

Следует отметить, что государство обладает сравнительными преимуществами в осуществлении насилия и в этом смысле оно является основным гарантом реализации формальных правил, норм поведения. Но есть объективные ограничения на реализацию государственного принуждения, в определенной мере именно этим можно объяснить существование неформальной, теневой экономики.

Формальные правила как общественные блага создаются государством, но в процессе создания и реализации таких правил проявляется действие ряда ограничений:

1. формальные правила носят универсальный, сквозной характер, поэтому в них невозможно учесть все варианты неформальных действий и ситуаций, обеспечивающих их реализацию;

2. универсальный характер формальных правил создает возможность для возникновения различных групп и сообществ с их особыми интересами и тем самым предопределяет формирование за счет действия распределительного эффекта победителей и побежденных. В результате со стороны проигравших формируется оппортунистическое поведение, они стремятся обойти победителей даже путем нарушения формальных правил в том случае, если выгоды, полученные в результате такого нарушения, превысят издержки от наказания;

3. существуют ограничения на обеспечение системы принуждения. Они определены тем, что содержание и исполнение функций собственно системой принуждения требует затрат, иногда довольно значительных;

4. гарантами формальных правил являются специализированные структуры и агенты, которые не всегда и в полной мере обеспечиваются информацией, их возможности подчас ограничены и кроме того сами агенты имеют свои интересы, поэтому вероятность и должная действенность наложения санкций и их эффективность снижается.

В результате наличия институциональных ловушек и ограничений в исполнении государственного надзора и контроля над экономическими процессами институты неформальной экономики имеют возможность расширять свою деятельность.

Изменяются масштабы и формы неформальной экономической деятельности, это заставляет исследователей этого явления пересматривать свои взгляды на природу и роль неформального сектора. С позиций институционализма основной причиной возникновения и существования неформального сектора является отсутствие четкости в спецификации прав собственности и обеспечения исполнения контрактов. Как реакция на бездействие государства возникают альтернативные формы и механизмы реализации спецификации прав собственности и выполнения контрактов.

В качестве примера можно привести Южную Италию, Сицилию в период отмены феодального права, где государство не могло обеспечить не только защиту прав собственности, но и жизнь граждан. В качестве альтернативы государству по спецификации и защите прав собственности сформировалась мафия. Под мафией чаще всего понимают четко структурированную организацию со своими особыми нормами поведения и типом властных отношений, правилами игры, на основании которых координируется деятельность в экономической, социальной и политической сферах.

Период времени с конца XIX в. и до 70 - х гг. XX в. считается классическим периодом расцвета мафии в беднейших районах на юге Италии. Основу экономических отношений составляло не стремление максимизации полезности, а соблюдение определенных норм, которые диктовались мафией. Самой первой нормой, определяющей цель взаимодействия, была норма чести, именно честь и репутация семьи. Человек, относящийся к мафии, считался «человеком чести». Потеря чести приводила к исключению людей из социального взаимодействия. В такой системе отношений коммерческий успех не являлся самостоятельной ценностью, он характеризовался как атрибут чести. Средством защиты и поддержания чести являлось «завистническое соперничество». Этот термин принадлежит Т. Веблену. Господство отношений, строящихся по типу соотношения сил, приводило к делению людей на победителей и побежденных, «своих» и «чужих». В отношении «своих» господствуют нормы доверия, полной открытости и взаимопомощи, честь и репутация завоевываются и защищаются совместными усилиями, а по отношению к «чужим» основой отношений является «оппортунизм» и насилие. Отношения внутри мафии строятся по типу семейно - родственных, дружественных отношений или отношений «патрон – клиент».

В такой системе отношения выстраиваются по типу двойных стандартов, особая закрытость характерна в отношении государства. Неформальная модель такого типа близка к модели «дикого» рынка. По словам Т. Веблена система двойственных стандартов негативно сказывается на самих субъектах, они вынуждены постоянно вести двойную игру, и жить под давлением бесконечного стресса [2, с. 80 - 82].

В Сицилии мафиозные кланы защищали жизнь и имущество жителей на подконтрольных им территориях, гарантировали соблюдение обязательств при свершении коммерческих сделок, собирали информацию о торговых партнерах, практически они монополизировали право на применение насилия. В такой ситуации, люди пользующиеся защитой мафии за определенную плату, стараются избегать выплаты налогов государству, чтобы не дублировать издержки. В этом случае организованная преступность конкурирует с государством за налоговую базу.

В Японии мафия – «якудза» – зародилась и упрочила свои позиции в период слабости государственной власти, ее неспособности поддерживать правопорядок в связи с необходимостью обеспечивать защиту внешних границ. Японская организованная преступность занята регулированием деятельности в секторе развлечений, игорном бизнесе, уличной торговле. Кроме того она обеспечивает проведение процедуры банкротства, получение долгов, разрешает конфликты между владельцами и арендаторами земли, недвижимости и др., фактически выполняет функции третейского судьи.

В России такие функции организованная преступность выполняла в 1990 - х – 2000 - х гг., выступая гарантом правил, а по сути, производителем принуждения, взаимодействуя с хозяйственными субъектами. Такие взаимоотношения перерастают в постоянное сотрудничество и партнерство. Деятельность организованной преступности соответствует модели Мак - Гира – Олсона, как и в случае генезиса государства. Специфические функции, которые выполняет организованная преступность, фактически характеризуют ее как альтернативного государству гаранта прав собственности и исполнения контрактов.

Специфическим гарантом прав и контрактов в неформальном секторе являются и коррумпированные представители государственной власти. Такой гарант участвует в распределении прибыли в виде взяток, откатов. Существование коррупции связано с системой связи типа «принципал - агент». Чиновник использует государственные средства, находящиеся под его контролем, для извлечения личных выгод.

В экономической литературе дается много определений неформальной экономики, одним из них с точки зрения систематизации является определение, приведенное в работе под редакцией Т.М. Долгопятовой. Неформальная экономика – это совокупность хозяйственных действий экономических агентов, сознательно скрываемых от государства [5, с. 135]. Основным в таком определении является то, что неформальная экономика как явление возникает в рамках формальной экономики, регулируемой государством, в виде хозяйственной деятельности, которая вступает в противоречие или и вовсе игнорирует «правила игры», установленные государством. К неформальной экономике относится теневая экономика, экономическая преступность, криминальная экономика, корпоративная преступность и др.

В XX в. особое место уделялось выяснению сущности экономической преступности, так называемой «беловоротничковой» преступности, под которой понимается комплекс правонарушений, совершаемых в рамках профессиональных обязанностей и с нарушением оказываемого доверия, лицами с высоким социальным статусом. Субъектами наиболее опасных экономических преступлений в сфере бизнеса, политики являются люди, занимающие в своей сфере высокое социальное положение, совершающие преступления в процессе профессиональной деятельности в интересах других субъектов и своих собственных.

Немецкий экономист Г. Шнайдер дал обобщающую и в то же время развернутую характеристику экономической преступности с учетом ее противоправной направленности. Такая преступность направлена против:

- организации как злоупотребление доверием или саботаж;
- работников организации – нарушение правил охраны труда, трудового законодательства;
- потребителей – производство некачественной продукции;

- конкурентов – нарушение правил конкурентной борьбы, промышленный шпионаж;
- государства со стороны отдельных организаций ради получения субсидий, налоговых льгот обманным путем;
- экономической системы со стороны нескольких организаций, действующих совместно в виде отказа соблюдать правила конкуренции;
- всего общества в виде действий, результатом которых является загрязнение воздуха, воды, и (дополним) разрушение или уничтожение окружающей среды, системы жизнедеятельности [6, с. 116.].

Е.Е. Дементьева на основе обобщения материалов ученых США и Германии по вопросу об экономической преступности, дает следующее определение. «Экономическая преступность – это противоправная деятельность, посягающая на интересы экономики, государства в целом, а также на частнопредпринимательскую деятельность и на интересы отдельных групп граждан, постоянно и систематически осуществляемая с целью извлечения наживы в рамках и под прикрытием законной экономической деятельности как физическим, так и юридическим лицом». [4, с 12 - 13.].

К неформальной экономике следует относить действия экономических агентов в рамках общественного производства, сознательно скрываемых от государства. Как правило, такие действия и деятельность сопровождаются дополнительными издержками. Не следует отождествлять неформальный сектор с неформальными институтами. Формальный сектор регулируется и формальными и неформальными правилами, сама структура стимулов и антистимулов в неформальном секторе зависит от правил обоих типов: формальных и неформальных.

Основным правилом выбора между формальным и неформальным секторами экономики является цена подчинения закону и цена неформальности.

Особой сферой экономических отношений, определяющих результативность хозяйственной деятельности, являются имущественные отношения, формирующиеся на основе спецификации прав собственности. Легально зафиксированные правомочия часто сдерживают эффективное использование объектов собственности, а их перераспределение в пользу тех, кто обеспечит эффективность, связано с высокими трансакционными издержками. Экономические агенты осуществляют поиск альтернативных мер, обеспечивающих спецификацию прав собственности и организации обмена этими правами без участия государства, нелегально. Индивиды для организации повседневной хозяйственной деятельности отказываются от официально принятых прав (в связи с запредельно высокими трансакционными издержками, или затратами времени) и прибегают к нормам, определяемым традициями, обычаями, а иногда к альтернативным механизмам разрешения конфликтов по обмену, перераспределению и защите прав собственности. Сама необходимость ведения неформальной хозяйственной деятельности заставляет экономических агентов разрешать тупиковые ситуации без государственного участия. В таких условиях сосуществуют формальная и неформальная системы прав собственности.

В рамках командной экономики общенародный характер собственности был закреплен конституционно, но реально основные правомочия по распоряжению объектами общенародной собственности осуществлялись бюрократией партийной или административной. Такая привычка администрации распоряжаться общенародным

достоянием сохранялась и в переходной экономике. Альтернативные формальным правилам способы разрешения конфликтов принимали форму торгов, сделок.

Пример латиноамериканских государств, в частности Перу, описан Э. де Сото, где лишь незначительная часть сделок регулируется государственной судебно - правовой системой, защищающей права собственности. Значительная же часть хозяйственной деятельности: строительство, розничная торговля, общественный транспорт и др. регулируется на основе неформальной системы прав [7, с. 178].

Например, строительство многоэтажного дома в столице Перу Лиме начинается с захвата территории, а не с получения формального разрешения в мэрии, затем такое право собственности (захват территории) защищается социальными санкциями и обычным правом.

Главной причиной нелегальной, неформальной организации и ведения экономической деятельности являются высокие трансакционные издержки, связанные с организацией такой деятельности на основе формальных законов. О каких трансакционных издержках идет речь? Это – издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки защиты от третьих лиц и издержки заключения контракта. Такие издержки Э. де Сото предложил объединить одним термином «цена подчинения закону». [7, с. 187 - 189].

Цена подчинения закону включает в свой состав два основных пункта:

1. издержки доступа к закону – это затраты на регистрацию юридического лица, на получение лицензии, получение юридического адреса, открытие счета в банке и иные формальности, выполнение которых является обязательным;
2. издержки осуществления деятельности в рамках закона, эти издержки связаны с необходимостью выплаты налогов, подчинением требованиям закона в области трудовых отношений, регулирующим продолжительность рабочего дня, минимальную заработную плату, социальные гарантии, выплатой судебных издержек при решении конфликтов в рамках легальной судебной системы.

Кроме прямых денежных затрат цена подчинения закону включает и затраты времени на выполнение тех или иных необходимых действий и процедур. Такие затраты бывают весьма существенными для хозяйственной деятельности. Так в Лиме процедура получения разрешения на строительство дома в общей сложности занимает 4 года 1 месяц, а получение разрешения на организацию мелкооптового рынка – 17 лет. В России издержки доступа к закону следует рассматривать в зависимости от организационно - правовой формы, в которой проходит регистрацию предприятие. Такие издержки следует рассчитывать и в денежной форме и по затратам времени. Как показывает практика затраты времени на регистрацию предприятия не очень большие, но затраты продолжения деятельности в рамках закона, особенно непомерно высокие налоговые выплаты, поэтому возможны нарушения, отступления от требований закона.

«Цене подчинения закону» противостоит «цена нелегальности», под которой очевидно, следует считать возможность организовать хозяйственную деятельность в рамках неформальных институций с соблюдением неформальных норм и подчинением соответствующим механизмам принуждения и надзора. В результате выходит, что у хозяйствующего субъекта есть альтернативный выбор между ценой подчинения закону и ценой нелегальности. Но совершение сделок в неформальной экономике также как и в формальной требует затрат.

Цена нелегальности, в некоторых источниках она названа цена внелегальности, складывается из нескольких элементов:

1. издержки, связанные с уклонением от легальных санкций, они принимают форму платы за услуги налоговых и иных консультантов, сюда относятся потери от невозможности использования рекламы, чтобы не попасть в поле зрения государственных контролирующих структур и т.п.;

2. издержки, связанные с трансфертом доходов. Это связано с тем, что и уклоняющиеся от налогов предприятия делятся с государством своим полезным эффектом, не получая ничего взамен. Это происходит в форме оплаты косвенных налогов, инфляционного налога. Такие предприятия сталкиваются с трудностями получения банковского кредита. Кроме того они не могут обратиться за помощью защиты прав собственности к государству;

3. издержки, связанные с уклонением от налогов и начислений на заработную плату. Уклонение от выплаты подоходного налога, платежей в фонд социального страхования, в пенсионный фонд обеспечивает экономию на оплате труда, но с другой стороны снижаются стимулы замещения труда капиталом, техническому перевооружению, как говорят дешевый труд «развращает» предприятие, а по сути, сдерживает его развитие. Налог на добавленную стоимость для неформальных предприятий выше, поскольку на промежуточных этапах нелегальные поставщики промежуточного продукта оплачивают НДС полностью;

4. издержки, связанные с отсутствием легально зафиксированных прав собственности. Неформальная спецификация прав собственности может осуществляться в ограниченных рамках социальных структур, на основе социальных санкций и персонификации отношений. В любой сделке с участием человека со стороны социальные механизмы защиты прав собственности, действующие в рамках данной структуры, перестают действовать. Продать право собственности можно лишь в рамках социальной структуры, при этом может и не быть такого покупателя, который готов заплатить требуемую цену (эффективный собственник). В этом случае не выполняется теорема Коуза. Кроме того, ограниченность круга лиц, где возможен обмен правомочиями, делает невозможным капитализацию прав собственности. Э. де Сото для описания зафиксированных неформально прав собственности использует термин «омертвленный капитал», такой капитал нельзя использовать в качестве залога, свободно продать, инвестировать в него, передать по наследству;

5. издержки, связанные с невозможностью использования контрактной системы. Неформальная процедура заключения контрактов делает практически невозможным реализацию долгосрочных проектов. Стимулом вложения в такие проекты является не личные связи и уважительные отношения, а уверенность в том, что права инвесторов защищены от случайностей. В случае пересмотра контракта одной из сторон другие участники не могут обратиться в суд, арбитраж, эти институты должны принимать во внимание все детали таких сделок, в разглашении которых не заинтересованы обе стороны;

6. издержки, связанные с исключительно двусторонним характером неформальной сделки. Чтобы скрыть деятельность и ее результаты, сделки заключаются с ограниченным кругом участником. Участие третьих лиц исключено даже в том случае, если такая сделка затрагивает их жизненно важные интересы. То есть право на запрещение вредного использования остается за пределами сферы регулирования неформального права;

7. издержки доступа к неформальным процедурам разрешения конфликтов. Легальная судебно - правовая система имеет несколько субститутов – семейно - родственные механизмы разрешения конфликтов и мафиозные структуры. Использование таких структур связано с альтернативными издержками. Это поддержка отношений со «своими» людьми в легальной судебно - правовой системе, что требует материальных затрат и времени, а обращение к выполняющей функции судебных силовых структур мафии также связано с выплатой налога. Величина налога рассчитывается в процентах к обороту предприятия или как эквивалент оказанных мафией услуг по защите бизнеса.

Таким образом, решение о выборе между ценой подчинения закону и ценой нелегальности зависит от сравнения издержек в первом и втором случае.

Норма, или цена легализации бизнеса имеет рациональное обоснование. Если государство и его институты будут обеспечивать реализацию интересов субъекта через снижение трансакционных издержек в легальном секторе экономики по всем основным направлениям, то у индивида появятся стимулы добровольно подчиняться закону. Такие рекомендации и меры могут быть действенными в той мере, в какой они способствуют снижению издержек по оформлению предпринимательства в любой его форме и реализации бизнеса посредством уменьшения налогового бремени, сокращения затрат по привлечению рабочей силы, по выполнению других социальных обязательств. Для обеспечения привлекательности использования легальных форм предпринимательства необходимо создание действенной институциональной инфраструктуры.

Неформальная экономика представляет собой определенную сферу, экономическая деятельность которой реализуется вне рамок закона. Сделки совершаются без соблюдения принятых государством законов, правовых норм и формальных правил хозяйственной деятельности.

В литературе уделяется внимание не только обоснованию причин возникновения и существования неформальной экономики, взаимоотношениям ее с государством, цене нелегальности. Особое внимание уделено и классификации собственно самой неформальной экономики, ее структуры. За основу классификации берутся разные критерии, как общие, так и конкретизированные.

Структура неформальной экономики с точки зрения форм уклонения от формальных правил ведения предпринимательства представлена:

- неофициальной экономикой – это легальные виды деятельности, в рамках которых с целью минимизации издержек имеет место нефиксированное производство товаров и услуг. Те виды деятельности, которые укрываются от государства, не могут регулироваться нормами права. К таким видам деятельности должны применяться правила по защите прав собственности отличные от легальных механизмов;
- фиктивной экономикой, которая представляет собой экономику приписок, спекулятивных сделок, всякого рода мошенничества, взяточничества, т.е. таких действий, которые связаны с получением и передачей денег;
- криминальной экономикой, представленной экономической деятельностью, непосредственно связанной с прямым нарушением закона и прежде всего Уголовного и Гражданского кодексов. Реализация такой деятельности связана с посягательством на легальные права собственности.

Некоторые авторы структуру неформальной экономики рассматривают с точки зрения степени уклонения от формальных правил, в нее включают «серую» экономику, экономическую преступность и теневую (криминальную) экономику.

Под «серой» экономикой понимается искажение результатов процесса воспроизводства материальных благ и услуг с целью уклонения от налогов.

К экономической преступности относится уголовно наказуемая противоправная деятельность в сфере экономических отношений. Здесь узко рассматривается экономическая преступность. По мнению других авторов, что более реально, она пронизывает всю структуру неформальной экономики.

К теневой (криминальной) экономике относятся запрещенные законом виды деятельности, связанные с производством и продажей оружия, контрабандой, наркотиками, похищением людей с целью выкупа и др.

С учетом степени соблюдения официальной отчетности неформальная экономика включает в себя: скрытую экономику и фиктивную экономику.

Скрытая экономика – это такая экономическая деятельность, которая никак не отражена в статистической отчетности.

Фиктивная экономика – это реально несуществующая деятельность, но отражена в статистической отчетности с целью получения льгот, уменьшения налогообложения и т.п. послаблений, официально получаемых от государства.

С точки зрения характеристики институтов правового государства структура неформальной экономики представлена в виде определенных секторов:

- «белые» рынки: деятельность, осуществляемая на них, находится на грани закона. От конкретной трактовки законодательства различными судами такая деятельность может быть признана как законной, так и незаконной. Кроме того здесь могут применяться «серые» схемы;
- «серые» рынки: деятельность подпадает под отдельные статьи налогового, трудового и уголовного законодательства. По своей сути она является незаконной: работа без лицензии, привлечение нелегалов, неуплата налогов, воровство, коррупция и т.п. Нарушители несут ту или иную ответственность, но такая деятельность не наносит вреда жизни и здоровью людей;
- «черные» рынки: такая деятельность запрещена законом, криминальная деятельность, она создает угрозы жизни и здоровью людей. К такой деятельности относится торговля оружием, убийства, наркобизнес, коррупция и т.п.

Следует отметить, что экономическая преступность пронизывает, как внутренний содержательный элемент все представленные структуры неформальной экономики, в том числе и виды рынков. Коррупция относится и к «серым» и «черным» рынкам в зависимости от последствий таких действий. Экономическая преступность и коррупция представляют собой институциональный процесс, реализующийся в сложившейся и развивающейся системе взаимодействия социальных институтов.

Неформальная экономика и институты экономической преступности тесно взаимосвязаны, коррелируют друг с другом. В таком понимании неформальная экономика представляет собой не какую - то определенную совокупность экономических преступлений, совершенных физическими и юридическими лицами, а сложную внутренне

организованную систему социально - экономических явлений, реализующихся особым образом – криминальным.

Неформальная экономика характеризуется двумя признаками тесно связанными между собой: нелегальной деятельностью и нетрудовыми доходами. Таким образом, неформальная экономика представлена разными видами хозяйственной деятельности, используемых для получения нетрудовых доходов.

Обобщая выше представленную характеристику неформальной экономики, обратим внимание на три особенности институционального подхода к определению неформального сектора экономики.

Во - первых, поскольку совокупность формальных правил, включая юридические законы, является институциональным обрамлением экономических действий, то главное, на что обращается внимание в понимании неформальной экономики институционалистами, это рассмотрение ее как сферы, в которой экономическая деятельность осуществляется вне рамок закона, правовых норм и других формальных правил хозяйственной жизни, или их существенного ограничения. Наличие неформальных правил признается, пожалуй, в виде «понятий», более того, объективно наблюдается их доминирование при ведении экономических дел, поскольку роль формальных ограничений сводится к минимуму.

Итак, неформальная экономика – та, где формальные экономические институты играют подчиненную роль по сравнению с неформальными институтами или вообще не действуют и, как следствие, не оказывают влияния на поведение экономических агентов.

Вторая особенность, характеризующая неформальный сектор экономики – его постоянная конфронтация с государством как важнейшим институтом, производящим законы, правила и нормы для экономических агентов. Несоблюдение этих норм делает неформальную экономику деятельностью, не регистрируемую и не учитываемую государством, преимущественно находящуюся вне рамок официального учета и контроля, а значит преследуемую государством и связанную для хозяйствующих субъектов с дополнительными издержками.

Уровни неформальности как ухода от государственного учета и контроля различны: от криминальной нелегальной деятельности, связанной с прямым нарушением закона, до приписок, спекулятивных сделок и мошенничества различного рода. Здесь, по - видимому, следует искать корни сращивания неформального сектора с государством, представленным его недобросовестными чиновниками. Посредством такого сращивания происходит минимизация трансакционных издержек непроизводительного характера бизнесом и нейтрализация плохого качества имеющихся официальных правовых государственных институтов и, как следствие, попытки замены их как неформальными связями, так и деловыми знакомствами. Швейцарские экономисты Ф. Шнайдер, Бун и Монтенегро определяли теневую экономику как вполне легальные рыночные услуги, скрытые от властей из - за жестких правил рынка и других административных норм. Отсюда, по их мнению, наблюдается рост сделок с наличностью, позволяющей скрывать их от государства. Теневой сектор экономики в развитых странах не столь велик как в развивающихся странах и все же по расчетам швейцарских экономистов составляет 17 - 19 % ВВП, и он растет и в этой части мира.

К ключевым факторам, порождающим большие непроизводительные трансакционные издержки в России С.В. Илькевич, например, справедливо относит высокую монополизацию экономики, неэффективность судебной системы, несовершенство законодательства, высокий уровень административных барьеров, недостаточную спецификацию и защиту прав собственности и структурных реформ [3, с. 21].

Эти факторы в основном имеют институциональный характер, и они являются схожими, родственными по происхождению с причинами, названными исследователем неформального сектора в Перу Эрнандо де Сото. В первую очередь это бюрократическая заорганизованность государственных структур и нерациональный правовой режим, которые препятствуют развитию конкуренции и ограничивают экономическую свободу бизнеса. Издержки легального бизнеса, носящие трансакционный характер, становятся слишком высокими. Чиновники же руководствуются субъективными мотивами и склонны к коррупции.

Примерно известны и издержки непроизводительного характера: издержки, связанные с уклонением от легальных институтов, в том числе связанные с нарушением законодательства о труде; издержки, связанные с уклонением от налогов и других платежей государству; издержки уклонения от наказаний и санкций различного рода, трансферта доходов др. Однако их систематизация помогла бы государственным институтам сосредоточить усилия на наиболее важных направлениях, препятствующих их росту, что могло бы воздействовать на сокращение роста коррупционных схем.

Третья особенность институционального подхода предполагает учет природы хозяйствующего субъекта как стремящегося не только к максимизации выгоды, но и склонного к ограниченно рациональному и даже оппортунистическому поведению. Оппортунист нарушает формальные правила, если он отстает или проигрывает. Он понимает, что есть наказание за несоблюдение им правил. Причем он может знать или не знать эти правила. Понимает он и то, что есть ограничения на принуждение его к исполнению правил, так как затраты на принуждение всех оппортунистов запретительно высоки.

В этой связи на первое место выходит определение неформальной экономики как совокупности сделок, скрываемых хозяйствующим субъектом сознательно, причет такое сокрытие происходит по отношению не только к государству, но и другим субъектам, с которыми ведутся дела, например, к партнерам и собственной семье. Отсюда можно заключить, что низкий уровень контрактной дисциплины и доверия в бизнесе, наблюдающийся в России, связан во многом со склонностью к оппортунизму и низкими деловыми качествами, включая ответственность и обязательность партнеров. Напрямую с качеством формальных институтов данная особенность не связана.

Большее влияние на склонность к оппортунизму, по нашему мнению, оказывает уровень образования, общей культуры и воспитания в семье и обществе. Не следует забывать и классиков институционализма, в том числе Т. Веблена, обращавшего внимание на формирование в капиталистическом обществе эгоизма и стяжательства как ведущих отрицательных инстинктов и необходимость борьбы с ними. Весьма важными, поэтому являются институты контроля социального поведения на различных уровнях социальной лестницы, в том числе горизонтальные: школа, семья, учебное заведение, общественная организация, фирма.

Итак, институциональный подход обращает внимание на следующие аспекты неформального сектора экономики как категории анализа:

– это деятельность, связанная с несоблюдением формальных норм и правил, то есть хозяйственная деятельность вне институтов;

– это деятельность, не учитываемая государством и не контролируемая им, и по этой причине связанная с довольно существенными дополнительными издержками для неформальных субъектов хозяйства;

– это деятельность в экономике, сокрытие которой субъекты осуществляют сознательно, опираясь на неформальные институты, основой такого действия являются причины оппортунистического характера, связанные преимущественно с их личными деловыми и человеческими институтами - понятиями.

Институциональные соглашения в неформальном секторе лишены возможности использовать в полном объеме легальные механизмы разрешения конфликтов и выполнения контрактных обязательств. Поэтому субъекты неформального сектора ищут альтернативные способы принуждения к выполнению правил, по поводу которых удается договориться с партнерами. Будучи ограничены в доступе к государственным гарантиям прав собственности и выполнения контрактов, субъекты создают свои институты. Среди них неформальные сети, коррупционеры как представители власти и даже преступное сообщество. Если для крупного бизнеса участие коррупционеров является обязательным и дорогостоящим фактором, то для малого зачастую используются лишь сети и криминал. Очевидно, что меры противодействия расширению неформальной экономики в обществе, должны носить комплексный характер. Направленность таких мер должна предусматривать совершенствование как формальных, включая государственные, так и неформальных институтов общества, т.е. должна быть создана действенная институциональная инфраструктура.

Список литературы

1. Беккер Г.С. Экономический взгляд на жизнь // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: В 5 - ти т. T.V. В 2 - х кн. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов / Отв. ред. Г.Г. Фетисов. Кн. 1. – М.: Мысль, 2004.

2. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.

3. Илькевич С.В. Трансакционные издержки и конкурентоспособность экономики России. Автореф. На соиск. уч. ст. канд. экон. наук. С - Петербург. 2007.

4. Дементьева Е.Е. Экономическая преступность и борьба с ней в странах с развитой рыночной экономикой (на материалах США и Германии). – М.: ИНИОН РАН, 1992.

5. Неформальный сектор в российской экономике: формы существования, роль и масштабы / Под ред. Т.М. Долгопятовой. М.: ИСАРП, 1998.

6. Свет и цвет в экономике и обществе. Монография / Под ред. О.В. Иншакова. – Волгоград: Волгогр. науч. изд - во, 2008.

7. Сото Э. де Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy, 1995].

© Е.Г. Гужва, М.И. Лесная, 2015

УДК 33

В.В. Кулик
К.фарм.н., доцент кафедры ОЭФ
Пятигорский медико - фармацевтический институт –
филиал ГБОУ ВПО ВолгГМУ Минздрава России
Г. Пятигорск, Российская Федерация
Т.Г.Ковалева
К.фарм.н., преподаватель кафедры ОЭФ
Пятигорский медико - фармацевтический институт –
филиал ГБОУ ВПО ВолгГМУ Минздрава России
Г. Пятигорск, Российская Федерация
Д.Н.Ковалев
старший преподаватель кафедры ООС
Институт сервиса, туризма и дизайна (филиал) ФГАОУ ВПО «СКФУ»
Г. Пятигорск, Российская Федерация

ИССЛЕДОВАНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СОСТОЯНИЯ ЗДОРОВЬЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ

Основной задачей аптечной организации является своевременное и бесперебойное снабжение амбулаторных и стационарных больных лекарственными препаратами и другими фармацевтическими товарами. Работа провизоров и фармацевтов отличается большой сложностью; физической и нервно - эмоциональной напряженностью. Труд работников аптечных организаций связан с осознанием высокой ответственности за качество выполняемой работы, что требует поддержания определенного уровня профессиональных знаний и умений. Учитывая специфику деятельности фармацевтического работника, особую значимость имеет охрана его здоровья при осуществлении трудовой деятельности, формирование у него ответственного отношения к сохранению собственного здоровья.

В результате произошедших экономических реформ существенно сократился объем производственной деятельности аптек, значительно увеличилось количество наименований готовых лекарственных препаратов, на витринах аптек появились новые группы товаров, в работе аптечных организаций стала широко применяться вычислительная техника. Начали функционировать аптечные сети, стал широко применяться открытый формат реализации товаров. Высокая конкуренция в сере обращения лекарственных средств обусловила необходимость перевода многих организаций розничного сегмента на круглосуточный режим работы. Это привело к изменению условий труда, созданию новых рабочих мест, изменению и расширению функционально - должностных обязанностей.

В процессе выполнения возложенных функций фармацевтические работники контактируют с больными посетителями и испытывают значительную физическую, психическую и интеллектуальную нагрузку. Поэтому создание оптимальных условий труда с целью охраны здоровья работников аптечных организаций является одной из актуальных задач, стоящих перед руководителем аптечной организации. Состояние здоровья фармацевтического работника – это не только проблема самого работника, в плодотворно

действующем специалисте заинтересована и сама организация, так как высокая работоспособность и профессионализм работника способствуют формированию положительного имиджа аптеки[5].

В настоящее время в Российской Федерации проведены научные исследования по изучению условий труда и охраны здоровья работников аптечных организаций. Масштабные исследования проведены Л.М. Манойловой, М.Н. Гурьяновой и другими учеными[2].

Изучения организации труда как элемента качества трудовой жизни проведены Л.М. Манойловой. Ею изложена концепция качества трудовой жизни, которая включает в себя следующие основные положения и требования: справедливую и адекватную компенсацию за труд; обеспечение условий безопасности и охраны труда, здоровья работников; возможность развития способностей работника в процессе трудовой деятельности и самореализации личности в процессе труда; возможность профессионального роста и продвижения по службе; социальную интеграцию в рамках трудового коллектива.

В более поздние годы оценкой качества жизни фармацевтических работников занимались М.Э. Гурылева и соавторы, применившие социологический опрос в форме анкетирования. Выявлена определенная корреляционная зависимость между качеством жизни и психологическим климатом в семье и рабочем коллективе, удобством рабочего места, взаиморасположением места жительства и работы.

К началу 2000 года заболеваемость фармацевтических работников в России по числу случаев на 100 работающих превысила плановую у медицинских работников в 1,3 раза, по сравнению с работниками других отраслей народного хозяйства – в 1,2 раза. Потери рабочих дней по причине болезни у фармацевтических работников составляли 2,8 % . В среднем у населения РФ этот показатель был равен 2,4 % . Однако было выявлено, что статистика о заболеваемости фармацевтических работников имеет погрешности и не полностью отражает истинное положение дел, т.к. около 80 % из них занимаются самолечением и не обращаются к врачу. Причиной этому служит большая интенсивность работы в рыночных условиях, боязнь потерять работу. Интервьюирование провизоров и фармацевтов показало, что около 10 % из них имеют или имели аллергические реакции на отдельные субстанции, лекарственные травы и переносят этот недуг «на ногах».

Установлено, что среди факторов трудовой деятельности непосредственно влияют на состояние охраны труда: санитарно - гигиенические условия работы, оснащенность рабочих мест, режим работы. Проведено изучение значимости названных факторов по 10 - балльной шкале. Самому предпочтительному фактору присваивалось 10 баллов. Как показали результаты исследований, 73 % респондентов оценили значимость санитарно - гигиенических условий как фактора трудовой деятельности в 10 баллов, однако только 42 % были удовлетворены условиями работы. Такое же количество респондентов оценили в 10 баллов и фактор оснащенности рабочих мест, однако только 38 % удовлетворены состоянием их оснащенности. И, наконец, 58 % респондентов оценили в 10 баллов фактор – режим работы, и лишь 46 % удовлетворены режимом работы[4].

Выявлением факторов, оказывающих влияние на состояние здоровья провизоров и фармацевтов в процессе выполнения должностных обязанностей, занимались также С.А. Степанов и Е.Н. Сопина. Ими установлены причины возникновения острых и хронических профессиональных заболеваний у фармацевтических работников. Так, несовершенство

рабочих мест работников аптек способствовало развитию профпатологии в 29,7 % случаев; отсутствие средств индивидуальной защиты работников – 21,6 % ; несовершенство технологических процессов – 11,6 % ; нарушение правил техники безопасности – 11,0 % ; нарушение установленных режимов труда – 8,0 % ; отсутствие санитарно - технических установок – 3,0 % ; прочие обстоятельства составили приблизительно 13,2 % [12].

В связи с компьютеризацией аптек было изучено состояние здоровья провизоров и фармацевтов при работе с компьютерами. В исследованиях З.А. Савельевой и соавторов установлено, что работают с компьютерами в течение 2 - 6 часов 70 % фармацевтических работников. Несмотря на наличие защитных экранов у 80 % сотрудников, работающих с компьютером, в конце рабочего дня болели глаза, у 50 % кружилась голова и болели глаза. В некоторых аптеках были проведены натурные наблюдения и осуществлена оценка организации рабочих мест, оборудованных компьютерами. Были обнаружены отклонения от действующих правил и требований. Кроме того, сотрудники не делали периодических перерывов для физкультурных пауз, в том числе и для гимнастики глаз. Авторами были разработаны предложения по безопасным условиям работы на рабочем месте с компьютером.

В работах М.Н. Гурьяновой и О.П. Устимец установлено, что показатели профессиональной заболеваемости аптечных работников являются достаточно высокими. Выявлено, что у аптечных работников, занятых обслуживанием покупателей, часто встречаются аллергические реакции (34 %), инфекционные заболевания, большая часть которых является следствием контакта с покупателями (грибковые заболевания и чесотка, а также заболевания печени, соответственно 32,4 % и 17 %), 14 % сотрудников аптек страдают неврозами, примерно 10 % - патологией сердечно - сосудистой системы. Около 9 % фармацевтических работников имеют нарушения иммунной системы, примерно такой же удельный вес приходится на патологию органов зрения и кожи. Авторами отмечена негативная тенденция показателей здоровья фармацевтических работников и был сделан вывод о необходимости разработки эффективных организационных мероприятий для улучшения состояния здоровья аптечных работников, занятых обслуживанием посетителей. Установлены основные факторы, оказывающие отрицательное воздействие на организм фармацевтического работника, которые подразделяются на физические, химические, биологические, эмоциональные. На уровень показателей профессиональной заболеваемости аптечного работника оказывает влияние стаж профессиональной деятельности. Самый высокий показатель заболеваемости наблюдается у провизоров и фармацевтов со стажем работы более 20 лет.

Характерно, что диагнозы профессиональных заболеваний у фармацевтических работников более чем в 65 % случаев устанавливались при обращении больных за медицинской помощью и лишь в 35 % случаев – в процессе проведения периодических медицинских осмотров. Более чем в 87,3 % случаев профессиональные заболевания приводили к утрате трудоспособности в профессии. Последнее обстоятельство свидетельствует о том, насколько остра проблема социальной и трудовой реабилитации фармацевтов, т.к. работать в прежней профессии они не могут [3].

Анализ профессиональной заболеваемости позволил выявить еще один существенный момент – проблему охраны труда женщин, т.к. все профессиональные заболевания были

зарегистрированы у женщин. Возраст пострадавших варьировал в довольно широких пределах, однако в 23,8 % случаев он был детородным.

Изучением условий труда и охраны здоровья фармацевтических работников занимались Т.И. Кабакова, З.А. Савельева, Е.С. Зверева и другие ученые. В исследованиях Т.И. Кабаковой и И.С. Максимова выявлены существенные недостатки в обеспеченности фармацевтических работников полными комплектами средств индивидуальной защиты и медицинской одежды, ее санитарной обработки, формальным прохождением медицинских осмотров, оборудованием комнат отдыха персонала и частичном обеспечении фармацевтических работников социальным пакетом. В настоящее время нарушение продолжительности рабочего дня носит массовый характер.

По результатам социологического опроса работников аптечных организаций установлено, что для 34 % из них приоритетным направлением совершенствования охраны труда и техники безопасности является выполнение мероприятий и обеспечение мер по сохранению здоровья[7, 9, 11].

По мнению авторов для профилактики профессиональных заболеваний провизоров и фармацевтов необходимо регулярно проводить медицинские осмотры и соблюдать требования действующей нормативной документации по охране труда и технике безопасности.

Среди основных направлений государственной политики в области охраны труда выделены: заключение в организациях коллективных договоров, соглашения по охране труда между работодателями, профессиональными союзами или иными уполномоченными работниками, представительными органами; распространение положительного опыта работы в области охраны труда[1].

Труд фармацевтических работников принадлежит к числу ответственных видов деятельности, т.к. связан с выполнением таких видов работ, как изготовление, контроль качества, хранение и отпуск лекарственных препаратов. В их число входят наркотические, ядовитые, сильнодействующие средства и психотропные вещества, требующие не только особого хранения, но и предметно - количественного учета. Фармацевтические работники несут ответственность за жизнь и здоровье людей. Их труд характеризуется высоким уровнем содержательности, существенной интеллектуальной и физической нагрузкой, определенной степенью интенсивности, психофизиологической и эмоциональной напряженностью. Кроме этого, в процессе изготовления и контроля качества изготовленных по индивидуальным прописям лекарственных форм, фармацевтические работники контактируют с лекарственными веществами, фармакотерапевтическое действие которых разнообразно. Названные условия труда способствуют развитию профессиональных заболеваний.

В настоящее время самым распространенным видом деятельности аптечных работников является прием рецептов и отпуск по ним лекарственных препаратов, безрецептурный отпуск лекарственных препаратов и других товаров аптечного ассортимента. Поэтому аптечные работники постоянно находятся под угрозой инфицирования в процессе контакта с больными посетителями, а также испытывают значительную нервно - эмоциональную и интеллектуальную нагрузку. Это может явиться следствием возникновения производственно - обусловленных заболеваний[8].

В современных условиях функционирования аптечных организаций большинство специалистов с фармацевтическим образованием выполняют обязанности по обслуживанию покупателей (первостольники). Выполнение должностных обязанностей данными работниками аптечных организаций приводят к возникновению сосудистой патологии. В научной работе М. Петровой проведен анализ мер профилактики и лечения варикозного расширения вен на ранних стадиях. К основным мерам профилактики варикозного расширения вен относятся: приподнятое положение ног во время сна и отдыха; частая смена ног, если работник вынужден сидеть или стоять в течение длительного времени; ношение обуви с каблуком средней высоты (4 - 5 см); ополаскивание ног прохладной водой после теплой ванны, душа; регулярное выполнение физических упражнений; контроль собственного веса (избыточный вес увеличивает нагрузку на вены); употребление растительной пищи; ношение специального компрессионного трикотажа[10].

Целью проведенных нами исследований явилось выявление структуры профессиональной заболеваемости фармацевтических работников и изучение частоты применения мер их профилактики. В ходе выполнения работы использованы следующие методы исследования: контент - анализ, социологический опрос, методы экономического анализа (графический, сравнения).

Выявление уровня распространения заболеваний основано на проведении социологический опроса работников аптечных организаций Ставропольского края методом анкетирования. Инструментом метода являлась специально разработанная анкета, включающая в себя вопросы по следующим разделам: сведения о респонденте, сведения об условиях работы и мерах профилактики заболеваний, наличие профессиональных заболеваний, применяемые респондентом меры профилактики при варикозном расширении вен. Для получения репрезентативных данных по результатам расчета по формуле бесповторной выборки достаточно было опросить 100 респондентов. В общей сложности заполнено 104 анкеты, заполненные работниками 30 аптечных организаций. Пригодными для анализа оказались 102. Таким образом, количество корректно заполненных анкет обеспечивает получение достоверных результатов социологического опроса работников аптечных организаций.

Опрос проводился среди работников аптек различных форм собственности. В муниципальных аптечных организациях работают 33 % респондентов, 67 % респондентов – в частных аптечных организациях. С обслуживанием посетителей аптек непосредственно связаны 87 % респондентов, 13 % респондентов совмещают данные функции с другими обязанностями. Стаж работы свыше 20 лет имеют 48 % участников опроса, по 23 % респондентов имеют стаж работы до 5 лет и свыше 5 лет до 10 лет, и по 3 % опрошенных имеют стаж работы свыше 10 лет до 15 лет и свыше 15 лет до 20 лет.

Установлено, что более половины опрошенных фармацевтических работников (53 %) имеют профессиональные заболевания, структура которых представлена на рисунке 1.

Рисунок 1 – Структура профессиональных заболеваний фармацевтических работников, %

В ходе анкетирования удалось выяснить (рис. 1), что наиболее часто у фармацевтических работников встречаются варикозное расширение вен (47 % случаев), аллергические заболевания (23 % случаев), переутомление (20 %), остеохондроз (17 % случаев), острые респираторные заболевания и нервные срывы (по каждой нозологии 11 %). Наличие депрессий отметили 6 % респондентов.

В связи с тем, что варикозное расширение вен как профессиональное заболевание, встречается значительно чаще, чем другие, дальнейшие исследования были посвящены вопросам его профилактики и лечения.

Из числа респондентов, страдающих данной патологией, 63 % считают, что профилактические мероприятия могут снизить риск возникновения заболевания, 31 % респондентов затруднились ответить на данный вопрос, что, по - нашему мнению, является высоким показателем, а 6 % выразили негативное отношение к мерам профилактики.

Далее, на основе контент - анализа специальной литературы нами были изучены возможные меры профилактики возникновения и прогрессирования варикозного расширения вен. Полученные результаты сравнили с ответами участников опроса. Это позволило исследовать частоту применения работниками аптечных организаций мер профилактики варикозного расширения вен. Полученные результаты представлены на рисунке 2.

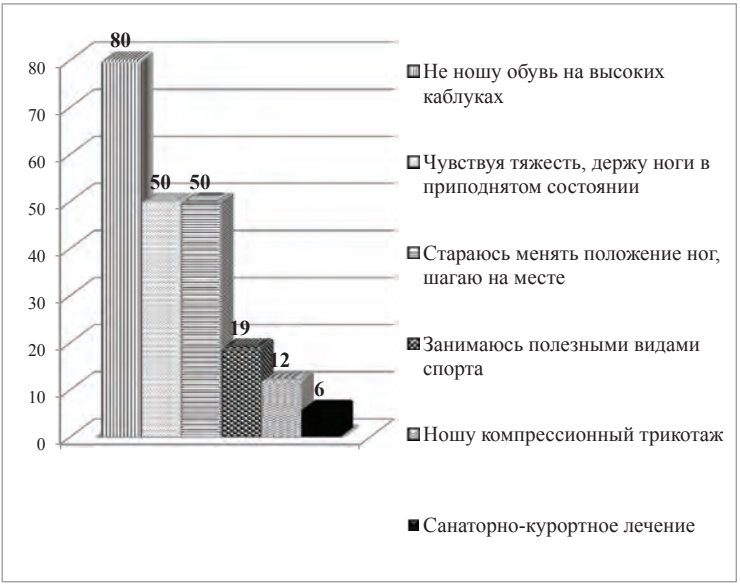


Рисунок 2 – Меры профилактики варикозного расширения вен и частота их применения работниками аптечных организаций, %

Как показали результаты исследования, представленные на рисунке 2, наиболее часто в качестве меры профилактики применяется ношение обуви на низких каблуках (80 %), изменение положения ног во время работы и приподнятое положение ног во время отдыха (по 50 % соответственно). Остальные меры профилактики данного заболевания используются значительно реже. Лишь 12 % респондентов используют такую меру профилактики как ношение специального компрессионного трикотажа, 6 % - санаторно - курортное лечение и только 19 % респондентов занимаются специальными видами спорта. Среди опрошенных фармацевтических работников отсутствуют лица, придерживающиеся растительной диеты. Таким образом, выявлены недостаточные знания фармацевтических работников о мерах профилактики варикозного расширения вен.

Анкета также включала вопросы, связанные с характеристикой условий труда работников.

В соответствии с трудовым законодательством продолжительность рабочего времени не может превышать 40 часов в неделю, а в месяц в среднем 176 часов (т.к. в месяце в среднем 4,4 недели).

Нами установлено, что 35 % респондентов имеют продолжительность рабочего дня, равную 12 часам, и работают по графику 2 дня через 2 дня (т.е. 2 дня работают, 2 дня отдыхают). Количество отработанных часов в месяц составляет 180 часов, т.е. переработка составляет 4 часа. У 35 % респондентов продолжительность трудового дня составляет 13 часов, график выхода на работу аналогичный, количество отработанных часов в месяц составляет 195 часов, переработка составляет 19 часов. У 30 % участников опроса - 14 - часовой рабочий день, количество отработанных в месяц часов равно 210, сверхурочно

отрабатывается 34 часа. Таким образом, одной из причин возникновения варикозного расширения вен является большая нагрузка на нижние конечности. Имеет место нарушение Трудового Кодекса, связанное со сверхурочной работой.

Другим фактором, способствующим возникновению варикозного расширения вен, является положение работника при выполнении им должностных обязанностей (рис. 3).

Как следует из результатов, представленных на рисунке 3, подавляющее большинство фармацевтических работников (56,6 %) работают стоя, но во время отсутствия посетителей имеют возможность отдохнуть сидя. Имеют возможность совмещать сидячую и стоячую работу 26,7 % провизоров и фармацевтов.

Лишь 10 % респондентов работают в основном сидя; а 6,7 % опрошенных фармацевтических работников работают только стоя, даже в отсутствие посетителей.

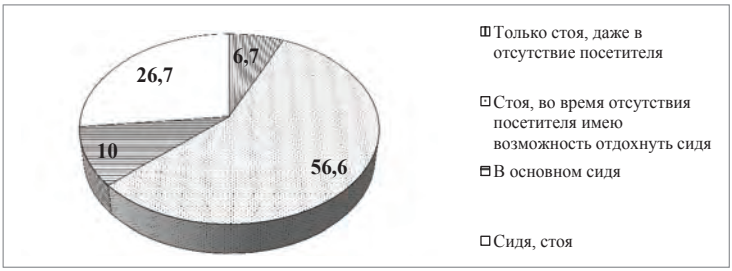


Рисунок 3 – Положение фармацевтических работников во время работы, %

Подавляющее большинство опрошенных фармацевтических работников отметили наличие перерыва длительностью 30 минут – 70 % респондентов; 13,3 % респондентов указали 15 - минутный перерыв. Перерыв длительностью в 1 час и в 20 минут отметили 10 % и 6,7 % респондентов соответственно.

Согласно статье 108 Трудового Кодекса Российской Федерации продолжительность перерыва не может быть менее 30 минут и не должна превышать двух часов.

Работники, имеющие перерыв 15 и 20 минут, не имеют возможности для нормального приема пищи и снятия физической усталости, т.е. выявлено нарушение положения Трудового Кодекса. По результатам проведенного опроса установлено, что это относится к каждому пятому фармацевтическому работнику (20 % респондентов ответили, что продолжительность их перерыва меньше, чем предусмотрено действующим законодательством). В аптеках имеет место нарушение режима труда и отдыха при утверждении графиков работы фармацевтического персонала руководителями аптечных организаций. Одновременно с этим для профилактики варикозного расширения вен у работников руководством аптечных организаций не применяется никаких мер.

Сравнительно высокий удельный вес среди названных заболеваний работников аптек приходится острые респираторные заболевания (рис. 1). Во время эпидемий острыми респираторными заболеваниями страдают 11 % работников аптек. Поэтому были проанализированы показатели обеспечения работников аптечных организаций средствами индивидуальной защиты для профилактики данного заболевания. Результаты проведенных расчетов отражены на рисунке 4.

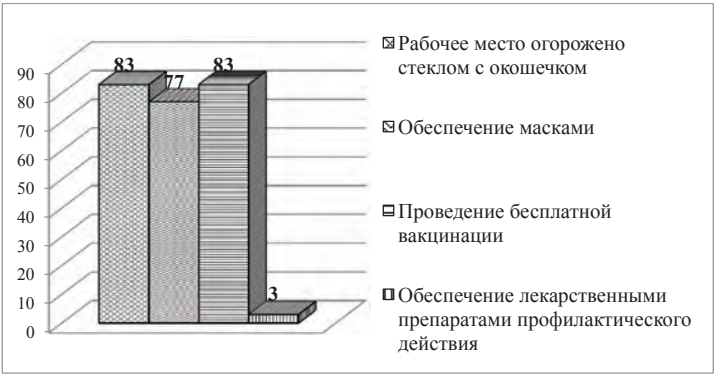


Рисунок 4 – Применение мер профилактика острых респираторных заболеваний в аптеках Ставропольского края, %

Как следует из результатов проведенных расчетов (рис.4), рабочие места 83 % работников аптечных организаций от воздушно - капельной инфекции защищены стеклом с окошечком. Такое же количество респондентов отметили проводимую их руководством бесплатную вакцинацию; 77 % опрошенных обеспечивается одноразовыми масками. И лишь 3 % респондентов выдают бесплатные лекарственные препараты профилактического действия. Однако необходимо учитывать, что острые респираторные заболевания отличаются массовостью распространения в период эпидемий, поэтому принимаемые меры их профилактики со стороны руководителей аптек следует оценивать как достаточно эффективные (лишь каждый 10 - й работник аптеки связывает острые респираторные заболевания с профессиональной деятельностью).

В связи с тем, что варикозное расширение вен многими респондентами отмечено как уже имеющееся заболевание, представляло интерес проведение маркетингового анализа ассортимента лекарственных препаратов для лечения и профилактики исследуемой патологии.

Для этого сочли необходимым выявить номенклатуру зарегистрированных лекарственных препаратов для лечения варикозного расширения вен, изучить их структуру по источникам происхождения, лекарственным формам, географическому признаку; изучить предложения оптовых посредников, функционирующих на территории Ставропольского края и оценить насыщенность регионального фармацевтического рынка исследуемой группой лекарственных препаратов; провести социологический опрос врачей и на основе их практического опыта оценить эффективность действия лекарственных препаратов в исследуемом сегменте фармацевтического рынка.

На основании полученных результатов анализа появляется возможность определить препараты для лечения варикозного расширения вен, которые имеются в регионе и оказывают, по мнению врачей, наибольший терапевтический эффект. Если фармацевтический работник знает, что он страдает варикозным расширением вен, то из числа препаратов безрецептурного отпуска у него появляется возможность выбора наиболее эффективного препарата, так как самопомощь и самолечение среди фармацевтических работников распространены достаточно широко.

Контент - анализ специальной справочной литературы (РЛС, справочник Видаля, М.Д. Машковского и другие справочные издания о лекарственных препаратах) позволил установить, что в настоящее время в медицинской практике разрешено к применению 23 наименования лекарственных препаратов для лечения и профилактики варикозного расширения вен (без учета лекарственных форм и дозировок).

Проведен анализ структуры ассортимента лекарственных препаратов по происхождению в исследуемом сегменте фармацевтического рынка (рис. 5).

Как следует из данных, представленных на рисунке 5, среди лекарственных препаратов для лечения и профилактики варикозного расширения вен 60 % наименований представляют собой лекарственные препараты растительного происхождения (причем почти половина из них разработана на основе конского каштана), а 40 % – синтетического происхождения.

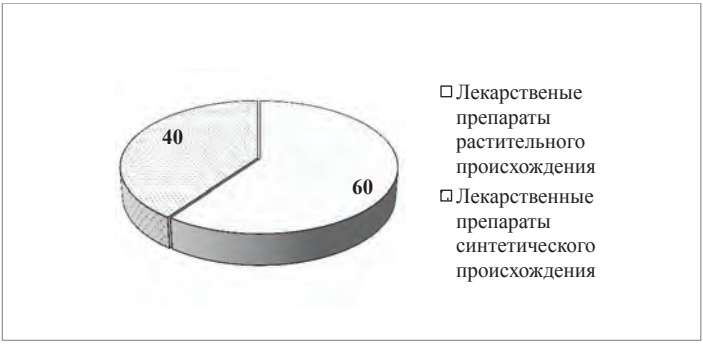


Рисунок 5 – Структура ассортимента лекарственных препаратов для лечения и профилактики варикозного расширения вен по происхождению, %

Структура ассортимента лекарственных препаратов для лечения и профилактики варикозного расширения вен представлена различными лекарственными формами (рис. 6).

Рисунок 6 – Структура лекарственных препаратов для лечения варикозного расширения вен по лекарственным формам, %

Как следует из данных, представленных на рисунке 6, наибольшую долю среди лекарственных форм в числе препаратов, предназначенных для лечения и профилактики варикозного расширения вен, занимают капсулы, таблетки и драже (51,5 %); 27,3 % приходится на долю гелей и мазей, 15,2 % занимают растворы для инъекций и 6,1 % – капли.

Основная часть исследуемого сегмента – импортные лекарственные препараты, отпускаемые по рецепту врача (рис. 7).

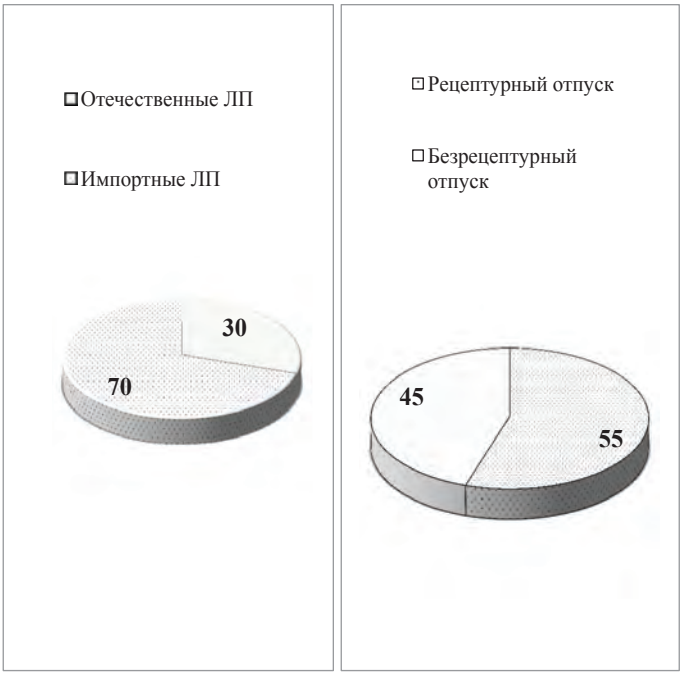


Рисунок 7 - Соотношение импортных, отечественных, безрецептурных и рецептурных лекарственных препаратов, %

Из исследуемой нами номенклатуры лекарственных препаратов 70 % составляют лекарственные препараты импортного производства, 30 % – отечественного производства. Более половины лекарственных препаратов (55 % наименований) отпускаются по рецепту, а 45 % лекарственных препаратов могут быть отпущены без рецепта врача.

Далее нами был проведен анализ исследуемого ассортимента лекарственных препаратов по географическому признаку (рис. 8).

Как следует из данных, представленных на рисунке 8, импортная продукция представлена такими производителями, как: Франция, поставляющая на российский рынок 19,4 % наименований лекарственных препаратов для лечения варикозного расширения вен; далее следует Германия, на долю которой приходится 13,9 % наименований.

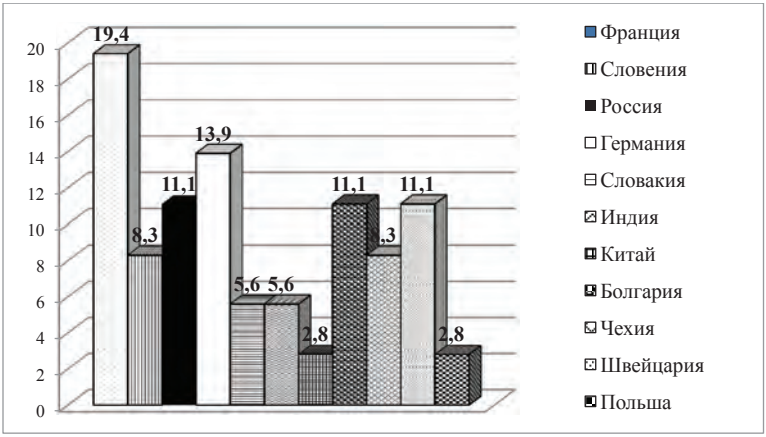


Рисунок 8 – Структура ассортимента лекарственных препаратов для лечения и профилактики варикозного расширения вен по географическому признаку, %

По 11,1 % наименований препаратов для лечения варикозного расширения вен приходится на продукцию, изготовленную в России, Болгарии и Швейцарии. По 8,3 % наименований – на Словению и Чехию; 5,6 % наименований от исследуемой номенклатуры изучаемого нами ассортимента лекарственных препаратов поставляется на российский рынок Словакией и Индией; и 2,8 % приходится на такие страны - производители, как Китай и Польша.

Таким образом, в исследуемом сегменте фармацевтического рынка преобладает продукция зарубежных фирм.

В числе поставщиков лекарственных препаратов для лечения варикозного расширения вен на рынке Ставропольского края представлены дистрибьюторы различного уровня (как национальные – «Протек», «Катрен», «Ориола» и другие, так и региональные – «Био - Фарм», «Юг - Фарм», «Медчеста», «Прибой» и т. д.).

Наиболее широко на фармацевтическом рынке Ставропольского края представлена гепариновая мазь – 40 предложений. Далее следуют детралекс (33 предложения), троксерутин (31 предложение), лиотон 1000 (26 предложений), дицинон (25 предложений), троксевазин (24 предложения). Меньшее количество предложений приходится на трентал, пентоксифиллин, флебодиа 600 (по 20 предложений), по 19 предложений приходится на вазобрал, эскузан, тромблесс, венорутон. Выявлено отсутствие лекарственных препаратов эндотелон и цикло - 3 - форт.

Из 23 разрешенных к применению лекарственных препаратов для лечения и профилактики варикозного расширения вен на фармацевтическом рынке Ставропольского края присутствует 21 препарат, что составляет 91,3 % от максимально возможного ассортимента. Таким образом, проведенные исследования позволили выявить достаточно полное присутствие зарегистрированной номенклатуры лекарственных препаратов для лечения варикозного расширения вен на фармацевтическом рынке Ставропольского края.

Следующим этапом выполненных нами исследований явился опрос врачей с целью оценки эффективности лекарственных препаратов для лечения варикозного расширения

вен. С целью выявления предпочтений при выборе лекарственных препаратов для лечения варикозного расширения вен медицинскими работниками было опрошено методом анкетирования 11 врачей (7 терапевтов и 4 хирурга), работающих в медицинских организациях города Пятигорска. Анкета состояла из следующих разделов: инструкция по заполнению анкеты; профессиональные данные врача («паспортичка»); основные источники аргументации при выборе лекарственных препаратов; оценка средств профилактики варикозного расширения вен; оценка эффективности и частоты назначения лекарственных препаратов для лечения и профилактики варикозного расширения вен.

Для заполнения врачам было роздано 11 анкет, все анкеты оказались пригодными для дальнейшего анализа. На основании «паспортички» нами был проанализирован профессиональный уровень участников опроса.

С учетом стажа работы и квалификационных категорий специалистов установлено, что все опрошенные врачи являются достаточно компетентными специалистами. Так, стаж работы от 10 до 20 лет имели 27 % участников опроса, такой же удельный вес респондентов соответствует группе врачей со стажем более 20 до 30 лет. Большинство участников опроса (46 %) работают в медицине свыше 30 лет.

Большинство специалистов имеют квалификационную категорию: у 64 % опрошенных нами врачей имеется первая квалификационная категория, у 27 % – высшая категория, у 9 % – вторая квалификационная категория. Один из респондентов имеет ученую степень доктора медицинских наук. Все участники анкетирования работают в поликлиниках.

В связи с тем, что один из разделов анкеты содержал оценку эффективности и частоты назначения лекарственных препаратов для лечения и профилактики варикозного расширения вен, сочли необходимым осуществить статистическую обработку и обобщение ответов респондентов этой части анкеты с применением метода «средневзвешенной» оценки. Данный метод предполагает проведение оценки профессиональных данных участников опроса в баллах.

Нами была применена следующая балльная шкала по методике Н.Б. Дремовой. Стаж работы по данной специальности был оценен таким образом: до 5 лет – 1 балл; от 5 до 10 лет – 2 балла; от 10 до 20 лет – 3 балла; от 20 до 30 лет – 4 балла; свыше 30 лет – 5 баллов[6].

Наличие ученой степени и квалификационной категории учитывалось следующим образом: ученая степень кандидата наук – 2 балла; ученая степень доктора наук – 3 балла; вторая квалификационная категория – 1 балл; первая квалификационная категория – 2 балла; высшая квалификационная категория – 3 балла.

Оценка профессиональных данных каждого врача определялась суммированием баллов по каждому оцениваемому признаку. Согласно используемым нами критериям максимально врач мог получить 11 баллов.

Количество баллов, набранное каждым респондентом, представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты балльной оценки профессиональных данных врачей, принявших участие в опросе

Коэффициент компетентности, баллы	**Врачи**	
	В абсолютном выражении	**В %**
11	1	9

10	-	-
9	-	-
8	-	-
7	5	45
6	3	27
5	1	9
4	-	-
3	1	9

Как следует из результатов анализа, представленных в таблице 1, большинство специалистов являются достаточно компетентными.

При выборе лекарственных препаратов все врачи опираются на имеющийся у них практический опыт, самостоятельное изучение специальной литературы актуально для 90 % участников анкетирования. Доверяют рекламе и информации о лекарственных препаратах представителей фирм и дистрибьюторов 45 % , а 11 % респондентов использует в качестве аргумента при выборе лекарственных препаратов рекламу в средствах массовой информации или на специальных выставках. Удовлетворены состоянием информации о лекарственных препаратах 46 % опрошенных врачей, не удовлетворены - 36 % врачей, и 18 % участников анкетирования затруднились дать ответ на этот вопрос.

Практически все участники опроса считают, что проведение своевременных и эффективных профилактических мероприятий способствует существенному снижению риска возникновения варикозного расширения вен у работников аптечных организаций.

Третий раздел анкеты содержал ответы врачей об эффективности и частоте назначения лекарственных препаратов (ЛП) для лечения и профилактики варикозного расширения вен. Для расчета «средневзвешенной» оценки применены количественные критерии оценки мнений респондентов: не эффективный ЛП, мало применяется – 1,0 балл; не эффективный ЛП, редко применяется – 1,5 балла; малоэффективный ЛП, редко применяется – 2,0 балла; малоэффективный ЛП, не применяется – 2,5 балла; малоэффективный ЛП, часто применяется – 3,0 балла; эффективный ЛП, не применяется – 3,5 балла; эффективный ЛП, редко применяется – 4,0 балла; эффективный ЛП, часто применяется – 5,0 балла.

Первоначально определялась оценка каждого лекарственного препарата с учетом профессионального уровня каждого врача (C_{ij}) по формуле:

$$\boldsymbol{C_{ij} = A_{ij} * K_j}\ , \quad (1)$$

где C_{ij} - оценка i - го ЛП j - м респондентом с учетом его профессиональных данных;

A_{ij} - оценка i - го ЛП j - м респондентом;

K_j - оценка в баллах профессионального уровня j - го респондента.

Затем определялась «средневзвешенная» оценка:

$$\boldsymbol{C_i = \frac{\sum_{j=1}^{n}(A_{ij} \times K_j)}{\sum_{j=1}^{n} K_j} = \frac{\sum_{j=1}^{n} C_{ij}}{\sum_{j=1}^{n} K_j}} \quad (2)$$

Врачами была оценена эффективность 15 - ти наименований лекарственных препаратов, разрешенных к применению в медицинской практике для лечения и профилактики

варикозного расширения вен. Полученные значения «средневзвешенной» оценки подвергались ранжированию. Как показали результаты расчетов, наиболее высокое значение «средневзвешенной» оценки в анализируемой группе лекарственных препаратов получили следующие препараты: агапурин, лиотон 1000, диосмин, троксевазин. Среди этих препаратов в форме гелей к безрецептурному отпуску разрешены: лиотон 1000 и троксевазин. При наличии варикозного расширения вен данные препараты могут быть в качестве самопомощи применяться фармацевтическими работниками.

Наименьшую оценку получили следующие препараты: вазобрал, анавенол, эндотелон, что может быть связано с отсутствием у некоторых врачей информации о них.

Завершающим этапом исследования явилось изучение отношения покупателей к внешнему виду и состоянию здоровья фармацевтических работников.

Для определения критериев выбора аптечных организаций населением было проведено анкетирование посетителей аптечных организаций. Опрошено 109 человек, что подтверждено расчетами по формуле бесповторной выборки и является достаточным для получения репрезентативных данных. Анкета содержала 7 вопросов, позволяющих оценить возраст и социальный статус респондентов, критерии выбора аптечной организации и отношение посетителей к внешнему виду фармацевтического работника как к одному из показателей состояния здоровья.

Анкеты были заполнены посетителями аптек разного возраста. Возраст 8 % респондентов составил до 20 лет. Возраст 30 % участников опроса составил свыше 20 до 30 лет, возраст примерно такого же количества респондентов (28 %) составил от 30 до 50 лет. Возраст 16 % участников опроса находится в пределах от 50 до 60 лет, и по 9 % анкетируемых посетителей соответствует возрастным группам свыше 60 до 75 лет и свыше 75 лет.

Женщины принимали более активное участие в анкетировании – их удельный вес составили 68 % от общего количества респондентов.

В опросе приняли участие респонденты, отличающиеся по социальному статусу. Наибольший удельный вес (23 %) среди участников опроса приходится на лиц пенсионного возраста, примерно одинаковый удельный вес (от 17 до 18 %) составляют группы учащихся, служащих и рабочих, и 5 % – безработных.

Установлено, что основным критерием выбора аптечной организации является доверие к качеству приобретаемого товара: на этот вопрос положительный ответ дали 54 % респондентов. Следующим по значению фактором является стоимость приобретаемого товара (38 %), для 34 % участников анкетирования важен профессионализм фармацевтического работника, примерно для такого же количества респондентов (30 %) – культура обслуживания. Для 32 % респондентов важен имеющийся ассортимент фармацевтических товаров. И только 16 % посетителей (т.е. каждый 6 - й посетитель) пользуются услугами ближайшей аптеки.

Выявлено, что около половины респондентов – 46 % – посещают аптеку 1 раз в месяц. На посещающих ее 1 раз в неделю приходится 28 % респондентов, а 14 % и 12 % анкетируемых посещают аптечную организацию соответственно раз в 2 - 3 месяца и 2 - 3 раза в год.

На внешний вид и состояние здоровья фармацевтического работника обращают внимание подавляющее большинство посетителей аптеки – 72 % опрошенных. Не

интересует этот фактор 13 % респондентов, 15 % анкетируемых затруднились ответить на этот вопрос.

Наибольшее значение в общении с фармацевтическими работниками для посетителей аптечной организации имеют внимание и доброжелательность – 80 % . Аккуратность в одежде важна для 40 % опрашиваемых, для 30 % – чистота кожных покровов и ногтей, отсутствие различных высыпаний и раздражений, для 26 % респондентов имеет значение отсутствие признаков усталости и четкость в работе. На чистоту волос и отсутствие перхоти обращают внимание 20 % посетителей.

Данный фрагмент исследования представляет интерес для руководителей аптечных организаций, т.к. отражает требования к внешнему виду и состоянию здоровья фармацевтических работников.

Проведенные исследования позволяют сделать вывод о том, что проблема охраны труда работников, имеющих фармацевтическое образование, являются одной из важнейших сторон деятельности каждой аптечной организации. Создание оптимальных условий труда, соблюдение норм трудового законодательства позволяют аптеке сохранить кадровый потенциал и конкурентоспособность.

Список использованной литературы:

1.Гербекова, А.Х. Регулирование трудовых отношений работодателя с работником с учетом мнения профсоюзных организаций / А.Х. Гербекова // Новая Аптека. Эффективное управление. – 2004. – №7. – С. 128 - 129.

2.Гурьянова, М.Н. Анализ заболеваемости аптечных работников / М.Н. Гурьянова, О.П. Устимец // Фармация. - 2000. - № 5 - 6. - С.31 - 32.

3.Гурьянова, М.Н. Профессиональные заболевания аптечных работников: виды, симптомы, профилактика / М.Н. Гурьянова, А.Г Сальникова // Новая аптека. - 2010. - № 5.

4. Гурылева, М.Э. Оценка качества жизни фармацевтических работников / М.Э. Гурылева, А.Р. Уразманов // Новая Аптека. Эффективное управление. – 2008. - №9. – С. 25 - 29.

5. Гурылева, М.Э. Чего хотят посетители от работника аптеки / М.Э. Гурылева // Новая Аптека. Эффективное управление. – 2009. - №8. – С. 70 - 72.

6. Дремова, Н.Б. Тестирование рынка — основа формирования ассортиментной политики по лекарственным средствам / Н.Б Дремова, С.В. Соломка, Е.В. Лазарева // Фармация. - 1998. - № 4. - С.26 - 28.

7.Зверева, Е.С. Состояние социальной защищенности фармацевтических работников в условиях рынка / Е.С. Зверева // Новая Аптека. Эффективное управление. – 2001. – №2. – С. 44 - 49.

8. Каликова, Н.Р. Анализ заболеваемости аптечных работников / Н.Р. Каликова, М.Н. Гурьянова // Актуальные проблемы фармацевтической науки и образования: итоги и перспективы. - Пермь. - 2000. - 221 с.

9.Максимов, И.С. Социологическое исследование фармацевтических работников по вопросам охраны труда и техники безопасности в аптеках / Максимов, И.С. Особенности использования средств индивидуальной защиты в аптечных предприятиях / И.С. Максимов, Т.И. Кабакова, Т.Г. Ковалева // Человек и лекарство: тез. докл. 15 Рос. нац. конгр. 14 - 18 апр. 2008 г. – М., 2008. – С. 661.

10.Петрова, М.Н. Легкость и красота здоровых ног // Фармацевтический вестник. - 2009. - № 12 (544).

11. Савельева, З.А. Охрана труда – элемент качества трудовой жизни / З.А. Савельева, О.В. Мартыш, В.П. Силкина // Новая Аптека. Эффективное управление. – 2000. – №7. – С. 50 - 55.

12.Степанов, С.А. О состоянии профессиональной заболеваемости у фармацевтов / С.А. Степанов, Е.Н. Сопина // Новая Аптека. Эффективное управление. – 2000. - №11. – С. 46 - 50.

© В.В.Кулик, Т.Г.Ковалева, Д.Н.Ковалев, 2015

УДК 332.025

Д.В. Нехайчук
д.э.н., доцент, АНО «Крымский институт бизнеса»
г. Симферополь, Республика Крым, РФ
Ю.С. Нехайчук,
к.э.н., доцент, КФУ им. В.И. Вернадского
г. Симферополь, Республика Крым, РФ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

Обеспечение устойчивого социально - экономического развития РФ требует резкого усиления инвестиционного процесса, который является решающим звеном всей экономической политики государства, поскольку лишь на его основе можно реально преодолеть общеэкономический кризис и осуществить структурную перестройку экономики.

Особой значимости инвестиционные процессы приобретают на макроэкономическом уровне, где государство должно регулировать создание в стране благоприятного инвестиционного климата, формирование и развитие фондового рынка, оказывать содействие направлению инвестиций в приоритетные производства и т.п. Поэтому исследование теоретических и практических проблем управления инвестиционным процессом является проблемой стратегического характера.

Инвестиционный процесс определяет не только уровень экономического развития, но и непосредственно влияет на современную финансовую сферу, это требует научного осмысления и предоставляет особую актуальность вопросам исследования и решения проблем оптимизации инвестирования на уровне региона. На современном этапе развитие экономики РФ характеризуется некоторым спадом, который проявляется в сокращении объемов производства, снижении инвестиционной активности, износе основного капитала, оттоке капитала за границу. Непоследовательное проведение реформ привело к замедлению темпов экономического развития. Среди главных причин сложившейся ситуации можно назвать отсутствие экономической стратегии, невыполнение базовых задач, игнорирование необходимости в институциональных преобразованиях.

Экономический кризис характеризуется рядом факторов и условий. Главным фактором, обуславливающим необходимость кардинального реформирования отечественной экономики и повышения ее конкурентоспособности, является выбор курса на формирование открытой экономики и интеграцию в мировые экономические культуры. Реализации этого курса мешают несовершенство форм и методов государственного регулирования экономического развития, недостатки налоговой системы, нехватка инвестиционных ресурсов, слабая инновационная активность, отсутствие результатов административных реформ и институциональных изменений.

Инвестиции являются важнейшим фактором экономического роста, а инвестиционная политика государства – центральным звеном всей экономической политики, направленной на обеспечение этого роста. Разумеется, инвестиционная политика неотделима от других, таких как структурная политика, денежно - кредитная, финансовая, внешнеэкономическая и др. Их механизмы работают в комплексе. Согласование их действий представляет собой одну из основных проблем экономической политики.

Как известно, в настоящее время правительство РФ сосредоточило внимание на привлечении иностранных инвестиций (табл. 1).

Таблица 1

Условия, влияющие на объем привлеченных прямых иностранных инвестиций

Преимущества для прямых иностранных инвестиций	*Препятствия для иностранных инвесторов*
Географическое положение в Европе, Большая численность населения; Благоприятные природные условия; Большой по размерам рынок; Неразвитая производственная и социальная инфраструктура; Высокий уровень образования населения; Высокий уровень квалификации рабочей силы, в том числе инженерно - технических работников;	Негативный международный рейтинг РФ; Отсутствие политической ответственности, то есть нестабильная экономическая ситуация в стране, негативные общеэкономические тенденции развития (инфляция, недостаточная динамики основных экономических показателей); Налоговая система, работа налоговой инспекции (большие налоги и сборы; субъективная интерпретация действующих законов); Отсутствие действенной системы стимулирования иностранных инвестиций; Бюрократический аппарат с низким уровнем доходов и отсутствием инициативы при принятии решений; Продолжительный срок рассмотрения документов для регистрации совместных предприятий; Деформации в реальном секторе – между отраслями и производствами и в структуре цен между отраслями; Перегрузка национальной экономики отраслями тяжелой промышленности и ВПК; Непрерывный отток активно действующих квалифицированных специалистов из реального сектора

Низкий уровень заработной платы; Возможность завоевания новых рынков сбыта; Повышение конкурентоспособности путем организации производства в стране сбыта.	экономики; Недоразвитость отраслей по производству и потреблению высоких технологий; Отсутствие контроля за ценами на материально - технические ресурсы промышленного происхождения; Сложная экологическая ситуация, улучшение которой является первоочередным условием перехода страны к модели устойчивого развития; Высокая степень зависимости технологической структуры национальной экономики от зарубежья; Преимущественно сырьевая отраслевая специализация; Несоответствие систем учета и контроля мировым стандартам; Значительная доля теневого сектора экономики; Возникновение и углубление кризиса платежей, то есть рост дебиторской и кредиторской задолженности, неурегулированность межбюджетных отношений; Низкая платежеспособность населения и сокращения внутренних капиталовложений; Отсутствие правительственных программ поддержки новых и приватизированных предприятий; Неразвитый внутренний финансовый рынок; Недостаточный уровень развития инфраструктуры инвестиционного рынка в регионах РФ; Недостаточно развитые и дорогие услуги инфраструктуры, высокий социальный груз несут на себе предприятия (то есть несвойственные функции управления предприятиями социальной сферы - клубы, детские сады, детские лагеря, дома отдыха и т.п.); Нерациональное размещение промышленных предприятий без учета затрат на транспорт и энергию, в конечном итоге приводит к снижению конкурентоспособности отечественной продукции и др.

Составлено авторами

Капитал из - за рубежа притекает, если его доходность в банковской системе страны – реципиента выше. Но относительно высокий депозитный процент должен опираться на достаточно рентабельное приложение кредитных ресурсов, т.е. на доходность кредитуемых объектов. В конечном итоге приток капитала определяется прибыльностью реальной экономики.

Противовесом перспективе рентабельного приложения является риск потери капитала или неосуществления проектируемой доходности. РФ, по оценкам международных экспертных институтов, имеет низкий рейтинг инвестиционной привлекательности.

Итоговый уровень данного рейтинга включает комплексную оценку стран мира ведущими мировыми экспертами по различным критериям, таким как уровень жизни, условия и уровень рисков ведения бизнеса, уровень экономической свободы, уровень коррупции и т.д. Данный рейтинг, по мнению Национального Рейтингового Агентства (НРА), позволяет определить положение России по отношению к другим странам, оцененным и проранжированным по значению полученных индексов.

Относительно 212 стран, по которым был рассчитан индекс по итогам прошлого года Россия занимает 118 место.

В 2014 году основные направления ПИИ: 2,62 млрд. долларов – на добычу топливно - энергетических полезных ископаемых, 1,63 млрд. долларов – в обрабатывающие производства, 1,23 млрд. долларов – на операции с недвижимым имуществом.

Что касается иностранных инвестиций в регионы РФ за 2014 год, то поступления направлялись следующим образом, млн. долларов США:

- Российская Федерация – 13810;
- Москва – 3794;
- Московская область – 2202;
- Калужская область – 1055;
- Сахалинская область – 798;
- Санкт - Петербург – 538;
- Архангельская область – 425;
- Нижегородская область – 396;
- Владимирская область – 388;
- Ленинградская область – 381;
- Республика Коми – 326;
- Тульская область – 248;
- Амурская область – 210;
- Свердловская область – 204;
- Томская область – 193;
- Липецкая область – 178;
- Новгородская область – 165;
- Республика Татарстан – 146;
- Красноярский край – 142;
- Оренбургская область – 138;
- Омская область – 100.

Важным показателем, характеризующим привлекательность субъектов РФ с точки зрения иностранных инвесторов, является отношение ПИИ к валовому региональному продукту. По этому показателю Калужская область занимает 1 - ое место с большим отрывом от других регионов (18,1 %), на 2 - ом и 3 - м местах – Сахалинская и Владимирская области, у которых значение показателя почти втрое ниже, чем у лидера.

Рейтинг инвестиционной привлекательности субъектов РФ по версии WOC:

1. Калужская область
2. Владимирская область
3. Новгородская область
4. Московская область

5. Республика Коми
6. Сахалинская область
7. Ленинградская область
8. Амурская область
9. Тульская область
10. Липецкая область
11. Нижегородская область
12. Москва
13. Республика Хакасия
14. Архангельская область
15. Орловская область
16. Томская область
17. Санкт - Петербург
18. Республика Карелия
19. Псковская область
20. Калининградская область

Республика Крым является эффективной площадкой для вложения как внутренних, так и внешних инвестиций в приоритетные отрасли экономики, что обусловлено, выгодным географическим положением, значительными запасами природных ресурсов, развитой инфраструктурой, наличием интеллектуального и трудового потенциала.

В условиях острого экономического кризиса важное значение приобретает поиск и привлечение внутренних и внешних источников финансирования для развития приоритетных территорий региона. Для решения этой проблемы, прежде всего, необходимо создать надлежащие условия на основе существенных изменений в политике поощрения, защиты и использования инвестиционных ресурсов (которые мы рассмотрели выше), и проанализировать состояние территориального потенциала РК, его ресурсных, институциональных и инфраструктурных компонентов.

На развитие инвестиционного потенциала региона влияют научно - технический прогресс, имеющиеся природно - рекреационные, трудовые и производственные ресурсы, институциональные и инфраструктурные направления развития регионального хозяйства, структура специализированного производства и другие факторы, не связанные непосредственно с проведением эффективной региональной инвестиционной политики.

Авторами проведен анализ инвестиционного потенциала региона: его ресурсные, институциональные и инфраструктурные компоненты; структура инвестиций по видам экономической деятельности. Анализ текущего социально - экономического положения Республики Крым.

Выгодное экономико - географическое положение Республики Крым обусловлено тем, что регион занимает территорию Крымского полуострова, расположенного на юге Восточной Европы. Общая площадь Республики Крым 26,1 тыс. кв. км, или 0,16 % территории Российской Федерации. Протяженность с запада на восток – 360 км, с севера на юг – 180 км. На юго - западе Республика Крым граничит с городом федерального значения Севастополем, на севере – с Херсонской областью Украины, на востоке 3 через узкий Керченский пролив (4,5 км) с Краснодарским краем. В Республике Крым преобладают морские границы, протяженность береговой линии составляет около 2500 км. Крым

расположен в широтном поясе Земного шара, отстоящем на равных расстояниях от экватора и Северного полюса. На севере полуостров соединен с материком узким (7 - 23 км) Перекопским перешейком. С запада и юга полуостров омывают Черное море, с востока – Керченский пролив, а с северо - востока - воды Азовского моря и его залива Сиваш. Черное море – глубокий (до 2245 м), почти замкнутый, овальной формы, водоем. По площади своей водной поверхности (413,5 тыс. кв. км) эта плоскодонная котловина более чем в 15 раз превосходит площадь Крымского полуострова. Азовское море, наоборот, очень мелководно. Наибольшая глубина его не превышает 13,5 м. Намного уступает оно Черному морю и по площади (37,6 тыс. кв. км). Климат Крыма определяется его географическим положением, рельефом и влиянием омывающих полуостров морей. Для него характерно обилие солнечных дней (2180 - 2470 часов в год), но вместе с тем для большинства районов отмечается недостаток влаги. Климат северной равнинной части Крыма умеренно - континентальный с короткой малоснежной зимой и умеренно жарким засушливым летом, на юго - восточном берегу имеет черты субтропического средиземноморского. Рельеф полуострова представляет собой три неравные части: Северо - Крымская равнина с Тарханкутской возвышенностью (около 70 % территории), Керченский полуостров и горный Крым, простирающийся тремя грядами на юге. Равнинный Крым расположен на платформенной структуре (Скифская платформа) и характеризуется относительной геологической устойчивостью и доступностью для хозяйственного использования. Равнинная часть занимает 78 % территории полуострова. Равнины Северного Крыма преимущественно низменные, с высотами до 30 м. Наиболее благоприятны для сельского хозяйства равнины центральной части Крыма, а также Тарханкутского и Керченского полуостровов (до 90 % заняты сельскохозяйственными угодьями). Горный Крым (22 % территории) является частью альпийской складчатой области и отличается повышенной тектонической активностью. Из - за небольшой высоты горы усиливают лечебное значение воздуха климатических курортов. В горах легче поддаются лечению сердечно - сосудистые, нервные заболевания и туберкулез. В Крыму имеется 3 артезианских бассейна: Северо - Сивашский, Белогорский, Альминский, используемые для питьевого водоснабжения. В некоторых районах имеются минеральные и термальные воды, используемые в рекреационных и бальнеологических целях. Большинство рек Крыма относятся к малым рекам. В силу природных особенностей Крым обеспечивает свои потребности в воде за счет собственных ресурсов только на 16,5 % . По 4 количеству местных водных ресурсов (речные и подземные воды) Крым относится к наименее обеспеченным регионам южных территорий бывшего СССР.

Лесами покрыто примерно 12 % территории полуострова. Из 21 – 11 природных парков, в том числе Алупкинский, Гурзуфский, Ливадийский, Массандровский, Форосский объявлены памятниками садово - парковой культуры и искусства. Площадь объектов природно - заповедного фонда составляет примерно 8,5 % площади Крыма. Имеется 196 объектов природно - заповедного фонда общей площадью свыше 220,0 тыс. га. Пограничное и полуизолированное положение Крыма обеспечивает его большое флористическое разнообразие. Крым – один из восьми европейских регионов, признанных МСОП мировыми центрами разнообразия растений. Современная флора полуострова насчитывает 2775 видов высших растений, из них 10 % эндемичны. Почвенный покров сильно дифференцирован в связи с различиями рельефа, климата и растительного покрова.

Для каждой физико - географической области характерны свои виды почв: в Присивашье преобладают солонцеватые и солонцовые почвы; южнее, в равнинной части полуострова, – каштановые и так называемый южный чернозем (тяжелосуглинистый и глинистый с подстилающими лессовидными породами); на яйлах сформировались горно - луговые и горные черноземы; на склонах Главной гряды, покрытых лесами, распространены бурые горно - лесные почвы; для Южного берега и частично – юго - западной части Крыма свойственны особые коричневые почвы, сходные с субтропическими красноземами. Черноземы – наиболее распространенные зональные почвы Крыма. Они развиты в степном и отчасти в предгорном районах и составляют свыше 1100 тыс. га, или более 45 % площади полуострова. Свыше 75 % их площади распахано. Нерациональное регулирование водного режима орошаемых почв привело к их существенной деградации вследствие вторичного засола (9,1 % площади сельхозугодий), осолонцевания (36,8 %). Чрезмерная распаханность земель привела к интенсивному разрушению почвенного покрова. Общая площадь дефляционно - опасных земель сельскохозяйственного назначения составляет порядка 1200 тыс. га (66,4 % общей площади сельхозугодий), в том числе на орошении – 260 тыс. га. Доля сельхозугодий, которые подвергнуты ветровой эрозии, – 11,3 % . Смыв почв, вследствие водной эрозии прослеживается почти на 15 % площади земель сельскохозяйственного назначения (250 - 300 тыс. га). Таким образом, общая площадь эродированных земель представляет около одной трети сельхозугодий

В Крыму разведано 367 месторождений полезных ископаемых, в т. ч. 40 комплексных. В эксплуатации находится 196 месторождений. В структуре минерально - сырьевой базы преобладают месторождения строительного минерального сырья – 158, в том числе пильных известняков – 100 (общий запас – 330,0 млн. куб. м), камня строительного – 29 (154,1 млн. куб. м), карбонатное сырье для обжига на известь – 7 (112,5 млн. т), цементное сырье – 5 (3 находится 5 в промышленной эксплуатации – Бахчисарайское, Бахчисарайское - 2, Баксинское). На территории республики расположены источники пресных и минеральных подземных вод, термальных вод, углеводородов, лечебной грязи, металлургического сырья, глины. Также Крым известен проявлениями сердоликов, агатов, парчовой и пейзажной яшмы, ювелирного гагата. Основу топливно - энергетического сырья составляют углеводороды: нефть, природный газ и газовый конденсат. На территории полуострова расположены 43 месторождения углеводородов, из которых 15 – на шельфе Черного и Азовского морей (общий запас природного газа 50,9 млрд. куб. м), 20 – на суше (запасы свободного газа 16,4 млрд. куб. м), а также 13 нефтяных, нефтегазовых и газонефтяных месторождений (запасы 10,7 млн. тонн). Кроме того, на территории Республики Крым и на шельфе учитываются 48 нефтегазовых перспективных объектов с ресурсами свободного газа 337,7 млрд. куб. м.

В недрах Крымского полуострова содержатся промышленные месторождения железной руды, богатой высоким (1 - 2 %) содержанием в ней марганца. Географо - климатические характеристики региона, а также богатое историческое и культурное наследие определяют Крым как выдающуюся курортно - туристскую зону, а его стратегическое положение в Черноморском регионе придает Крыму огромное экономическое и военно - политическое значение. Вместе с тем, в последние годы усложняется экологическая ситуация на полуострове, усиливается техногенная нагрузка на окружающую природную среду промышленных зон Крыма. Нерационально используется существующий природно -

ресурсный потенциал – рекреационный, биоклиматический, минерально - сырьевой, энергетический, прежде всего в сфере применения нетрадиционных источников возобновляемой энергии (ветровой, солнечной, геотермальной); отсутствуют системные природоохранные меры по сохранению уникальной флоры и фауны Крыма, природных ландшафтов. Обостряется проблема эрозии земель, угрожающий характер приобретают оползневые и абразионные процессы, разрушающие береговую линию, в особенности в прибрежной рекреационной зоне, повышается уровень загрязнения поверхностных и подземных вод, в результате чего под угрозой оказываются многочисленные санаторные комплексы, жилые дома, инженерно - транспортные коммуникации и сооружения. Особо остро стоит проблема утилизации бытовых отходов. Не системными являются меры по очистке прибрежных территорий и акватории моря от боеприпасов и созданию условий для безопасного освоения данных территорий и акватории. Неблагоприятные природные процессы, усиленные воздействием антропогенного фактора, осложняют экологическую обстановку, делают невозможным комплексное и рациональное использование природных ресурсов с точки зрения перспектив рационального, устойчивого хозяйствования, могут 6 вызвать сокращение продолжительности курортного сезона и рекреационного потока.

Индекс физического объема валового регионального продукта (ВРП) Республики Крым по итогам 2013 года составил 101,0 % к предыдущему году. Объем валового регионального продукта Республики Крым за 2013 год оценивается в 181 млрд. рублей. Объем ВРП на душу населения в 2013 году составил 92,4 тыс. рублей, что в 4,1 раза ниже, чем в среднем по субъектам Российской Федерации за аналогичный период (376,4 тыс. рублей), и превышает показатели только Чеченской Республики (88,5 тыс. руб.). Необходимо отметить, что экономика республики в предкризисный период заметно росла с темпом в 6 - 7 % , однако после кризиса стабильный рост так и не восстановился, оставаясь на уровне в среднем 2 - 3 % со спадом на 1,2 % в 2012 году. В целом по Российской Федерации отмечались схожие тенденции, при этом в посткризисный период развитие экономики было более интенсивным (прирост ВРП 3 - 5 %) с незначительным замедлением в 2013 году до 101,8 % , а показатели Южного федерального округа, наиболее приближенного по своим географическим, климатическим и экономическим условиям к Республике Крым, превысили среднероссийские значения. Динамика индекса ВРП Республики Крым Экономика Республики Крым достаточно диверсифицирована, в ней широко представлены промышленность, сельское хозяйство и сфера услуг. В сфере материального производства (промышленность, сельское хозяйство, строительство) задействовано почти 33 % от общего числа занятых и на их долю приходится 25,3 % ВРП. При этом вклад в ВРП промышленности в 1,6 раза превышает долю сельского хозяйства при значительно (в 2,2 раза) меньшем количестве занятых. Всего в сфере материального производства в 2013 году работало 300 тыс. человек.

Заметно развит в Республике Крым сектор услуг, тесно связанный с туризмом, вклад торговли и ресторанно - гостиничного бизнеса в ВРП 23,1 % , при числе занятых 29,7 % , что сопоставимо с занятостью в сфере материального производства (32,9 %). Необходимо также учесть, что сельское хозяйство, пищевая промышленность, частично и строительство также во многом ориентированы на туристический поток. По отраслевой структуре ВРП сложно оценить влияние туризма на экономику республики, потому что деньги потраченные туристом распределяются по разным секторам экономики: отели и рестораны,

сельское хозяйство, пищевая промышленность (покупка продуктов), потребление электроэнергии, воды и тепла, потребление услуг: торговля, транспорт, здравоохранение (лечебный туризм), прочих услуг. Однако эти отрасли в совокупности составляют более 50 % экономики Крыма и обеспечивают занятость почти 70 % экономически активного населения. Если один турист за время своего пребывания оставляет в Крыму от 15 до 30 тыс. руб., то при турпотоке в 6 млн. человек (оценка количества туристов за 2012 год), в экономику республики вливается 90 – 180 млрд. рублей. При этом туристические деньги являются аналогом экспорта, поскольку приходят из - за границ Республики Крым. Такие оценки показывают огромную важность туризма для экономики Крыма, хотя необходимо отметить, что часть этого сектора находится в тени и не отражается в ВРП Крыма. Низкий уровень ВРП Республики Крым обусловлен тремя факторами:

1. Низким уровнем цен на продукцию, произведенную в Крыму и на Украине, низким уровнем зарплат и, соответственно, низким уровнем потребления населения Крыма. Присоединение к Российской Федерации через 9 определенное время поднимет уровень цен и зарплат, что даже при прежнем уровне потребления даст «технический» прирост ВРП не менее, чем на 30 - 40 % .

2. Высокой долей теневой экономики, связанной, в первую очередь, с туризмом. Туристический сектор приносит в Крым очень большой поток наличных денег, сравнимый объемом реализации промышленной продукции. Большая часть этих денег вращается в теневом секторе, связанном со сферой услуг, пищевой промышленностью и сельским хозяйством. Однако, в конечном счете, приток денег от туризма, проявляется в поддержке и развитии сферы услуг.

3. Низким уровнем развития экономики, которая существенно деградировала за постсоветский период, что отразилось на заметном спаде сельскохозяйственного производства, устаревании туристической инфраструктуры, слабом развитии промышленности.

Республика Крым – это трудоизбыточный регион. Среднегодовая численность населения Крыма в трудоспособном возрасте превышает 900 тыс. человек. Только треть общей численности экономически активного населения занята в реальном секторе экономики. Наибольший удельный вес экономически активного населения занято в торговле (почти 30 %) и в сельском хозяйстве (более 20 %). Всего в отраслях реального сектора экономики республики занято около 33 % всех работающих. Структура зарегистрированного рынка труда Крыма коренным образом не меняется на протяжении ряда последних лет: доминирующее положение занимают женщины – более 60 % , около 40 % – молодежь в возрасте до 35 лет. Ситуация на рынке труда городов и районов Крыма характеризуется значительной дифференциацией по показателям продолжительности безработицы, территориальной диспропорцией спроса и предложения рабочей силы. Специфика рынка труда сельских регионов носит ярко выраженный сезонный характер, региональными особенностями которого является очень малое количество промышленных предприятий, преобладание фермерских хозяйств, которые только в сезон нанимают дополнительную рабочую силу, и то без официального оформления. Улучшить ситуацию в сфере сельской занятости можно только при возрождении традиционных отраслей сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности. Опрос руководителей предприятий, организаций и учреждений показал, что основными причинами принятия решения об увольнении

работников явились ликвидация, реорганизация (переподчинение) организаций, а также отсутствие или недостаточное финансирование и уменьшение объемов работ. 82 Численность экономически активного населения в возрасте от 15 - 70 лет в Республике Крым по итогам 2014 года составляет 878,1 тыс. человек. Уровень экономической активности населения в регионе составляет 60,3 % . Уровень общей безработицы, рассчитываемый в соответствии с методологией Международной организации труда, достиг в 2014 году в Республике Крым 6,5 % . Уровень общей безработицы по Российской Федерации за аналогичный период составлял 5,3 % , в Ростовской области – 5,9 % , в Краснодарском крае – 5,7 % . Уровень регистрируемой безработицы в Республике Крым в 2014 году составил 1,5 % от численности населения трудоспособного возраста (в 2013 году – 1,4 %), что превышает уровень регистрируемой безработицы в среднем по РФ (1,1 - 1,2 %). Республике Крым, которая совмещает в себе курортно - рекреационный, сельскохозяйственный и промышленный сектора экономики, присуща безработица, в основе которой лежит сезонный характер некоторых видов труда. Например, в строительстве летом занято больше людей, чем зимой. Большинство рекреационных отраслей, разместившихся на курортах побережья, отличается сезонным характером. То же можно сказать и о значительной части сельскохозяйственных работ. Именно поэтому данные по безработице в автономии предоставляются с учетом сезонных колебаний в зависимости от времени года. 13 регионов Республики Крым считаются курортными: Раздольненский, Черноморский, Сакский, Симферопольский, Бахчисарайский и Ленинский районы, а также Евпаторийский, Ялтинский, Алуштинский, Судакский и Феодосийский регионы, города Саки и Керчь. Анализ структуры квалификационного состава безработных курортных регионов показывает, что большая часть граждан, обратившихся в центр занятости – обслуживающий персонал кафе, гостиниц, туристических баз и санаториев. Имеют место случаи, когда работодатели при увольнении наемных работников ориентируют их на пребывание на учете в центре занятости до нового сезона. Причем завершение работ сезонного характера происходит одновременно практически во всех курортных уголках Крыма, в связи с чем в центре занятости возникает проблемная ситуация с регистрацией уволенных граждан, весьма отдаленно настроенных на поиск новой работы. И это на фоне резкого снижения актуальных вакансий. Одной из основных проблем, которые мешают полноценному трудоустройству безработных, является наличие в немалых объемах нерегламентированной (теневой) занятости. Наиболее распространенные виды этой деятельности: «услуги проживания», «общественное питание», «строительные и ремонтные работы», «водитель на собственном автомобиле», «продажа и перепродажа домашней сельхозпродукции». Так, в Крыму официально зарегистрировано 562 санатория и 223 гостиницы. Но огромный процент отдыхающих выбирает частный сектор, который в большинстве своем является теневым. Таким образом, в экономике он никакого участия не принимал. Такие явления, как зарплата «в конвертах» и работа без оформления трудовых отношений вредят обществу, лишая будущего тех, кто получает неофициальную зарплату, и чьи трудовые книжки из - за экономической безграмотности остаются неоформленными. Занятые в теневой экономике оказываются в изоляции от государственных структур и институтов гражданского общества. Раз они не платят налогов, значит, не поддерживают институты социальной защиты и даже себе не обеспечивают будущую пенсию. По состоянию на 1 января 2015 года численность

безработных граждан, состоящих на регистрационном учете в органах службы занятости Республики Крым, составляла 17,5 тыс. чел. Получателями пособия по безработице являлись 14 тыс.чел. В 2015 году пособие по безработице получали 12 тыс. человек, в том числе пособие в минимальном размере 50,6 % , или 6,1 тыс. чел., в максимальном – 4 % , или 476 чел. Потребность в рабочей силе в Республике Крым (количество вакантных рабочих мест) на конец 2014 года составила 3,9 тыс., что на 18,8 % меньше, чем на 01.01.2014. За период с января по апрель 2015 года количество заявленных работодателями вакансий возросло в 3 раза до 11,2 тыс. Коэффициент напряженности на рынке труда Республики Крым в 2014 году остался на уровне 2013 года и составил 4. Факторами, оказывающими неблагоприятное воздействие на стабильности и сбалансированность рынка труда Республики Крым являются преимущественно сезонный характер занятости, прежде всего на предприятиях санаторно - курортного и туристского комплексов, распространение теневой и непродуктивной занятости в сфере строительства, транспортного сообщения, туризма, торговли, отдельных подотраслей пищевой промышленности. Средняя номинальная заработная плата штатного работника составила в декабре 2014 года 21619 руб., что в 4,4 раза выше уровня минимальной 84 заработной платы (4944 руб.) и в 1,7 раз превышает размер заработной платы за декабрь 2013 года. Темп роста номинальной заработной платы за декабрь 2014 года составил 125,8 % по отношению к предыдущему месяцу (за счет единоразовых поощрительных выплат по итогам года). Реальная заработная плата увеличилась в декабре 2014 к ноябрю на 19,2 % . Наиболее высокая заработная плата по сравнению со среднереспубликанским уровнем выплачивается на предприятиях таких сфер экономики, как: финансовая и страховая деятельность – в 2 раза выше среднего уровня по региону (44317 руб.); государственное управление и оборона, обязательное социальное¬ страхование – в 2 раза (42889 руб.); образование – на 14 % (24641 руб.); добывающая промышленность и разработка карьеров – на 25,7 % (27174 руб.); здравоохранение и социальная помощь – на 17,1 % (25319 руб.). Самый низкий уровень оплаты труда зафиксирован на предприятиях оптовой и розничной торговли; ремонта автомобильных средств и мотоциклов – 9203 руб., что на 57,4 % меньше, чем в среднем по Республике Крым. Общая сумма задолженности по выплате заработной платы на конец декабря 2014 года составила 184,4 млн. руб., что на 11,2 % меньше, чем на начало месяца. Наибольшая доля задолженности приходится на предприятия - банкроты, где задолженность составляет 97,1 млн. руб., или 52,7 % общей суммы задолженности. По видам экономической деятельности основная часть долга по заработной плате не выплачена промышленными предприятиям (97 млн. руб., или 52,6 % общей суммы задолженности), сельскими, лесными и рыбными хозяйствами (39,9 млн. руб., или 21,6 %), осуществляющими профессиональную, научную и техническую деятельность (13,7 млн. руб., или 7,5 %). В Республике Крым ежеквартально наблюдается увеличение величины прожиточного минимума. Так по итогам 1 квартала 2015 года этот показатель в среднем на душу населения составил 8349 руб., что на 27 % больше чем за IV квартал 2014 года. Величина прожиточного минимума за 1 квартал 2015 года (в среднем на душу населения; руб. в месяц) Основные проблемы в социально - трудовой сфере связаны с низким уровнем доходов населения, в том числе заработной платы работников реального сектора экономики. В целях увеличения заработной платы работников реального сектора экономики необходимо осуществление мер по расширению производства товаров и услуг,

повышению производительности труда. В среднесрочной перспективе предполагается рост занятости населения в области малого и среднего бизнеса, в том числе вследствие реализации государственной поддержки самозанятости населения. Наибольшее количество создаваемых юридических лиц и индивидуальных предпринимателей будет относиться к сфере услуг, мелкооптовой и розничной торговле. Кроме того, возрастет востребованность специалистов в строительной сфере в связи с реализацией ФЦП, а также с учетом планов по строительству моста через Керченский пролив. Предполагается прирост рабочей силы за счет других регионов Российской Федерации, зарубежных специалистов.

Особое внимание в 2014 году и в первой половине 2015 года уделялось формированию и развитию благоприятного инвестиционного климата. Указом Главы Республики Крым от 11.09.2014 №272 - У принята Инвестиционная декларация Республики Крым, которая устанавливает принципы взаимодействия органов власти Республики Крым с субъектами предпринимательской и инвестиционной деятельности, а также базовые гарантии для осуществления инвестиционной деятельности. Для создания условий работы инвесторов, решения проблем, возникающих в ходе реализации их проектов, указом Главы Республики Крым от 22.08.2014 №215 - У создан Совет по улучшению инвестиционного климата Республики Крым (далее - Совет). В состав Совета входят представители органов исполнительной власти Республики Крым, территориальных подразделений федеральных органов исполнительной власти, органов местного самоуправления, инвесторов, общественных объединений предпринимателей и эксперты. Возглавляет Совет Глава Республики Крым. Для организации практической поддержки инвесторов и сопровождения инвестиционных проектов распоряжением Совета министров Республики Крым от 30.07.2014 №732 - Р создано ГАУ РК «Центр инвестиций и регионального развития» (далее – Центр). В октябре 2014 года постановлением Совета министров Республики Крым от 07.10.2014 №368 утвержден Порядок рассмотрения обращений инвесторов и заключения соглашений о реализации инвестиционных проектов на территории Республики Крым (далее – Порядок). В соответствии с Порядком при первичном обращении инвестор направляет в Центр следующие документы: письменное заявление в произвольной форме с указанием реквизитов компании; заявку инициатора Инвестиционного проекта по форме, согласно приложению 2 к Порядку, заверенную руководителем и бухгалтером организации; технико - экономическое обоснование (бизнес - план, техническое задание, пилот - проект); выписку из Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ) (оригинал либо нотариально заверенная копия, полученная не ранее чем за 1 месяц до подачи документов); документ, подтверждающий полномочия лица на осуществление действий от имени инвестора – юридического лица (копия решения или копия приказа о назначении). Полученные материалы рассматриваются заинтересованными государственными органами исполнительной власти и муниципальными образованиями Республики Крым, после чего в адрес Министерства экономического развития Республики Крым направляются заключения о целесообразности или нецелесообразности реализации инвестиционного проекта. При получении положительных заключений Центр совместно с инвестором готовят проект инвестиционного Соглашения, после чего инвестиционный проект выносится на рассмотрение Совета. В случае одобрения на Совете между Советом министров Республики Крым и инвестором подписывается инвестиционное Соглашение, которое предполагает оказание государственной поддержки в реализации инвестиционного

проекта. На постоянной основе функционирует и обновляется Инвестиционный портал Республики Крым (invest - in - crimea.ru), который обеспечивает наглядное представление ресурсной базы, имеющейся инфраструктуры, потенциальных 73 направлений для инвестирования, а также инвестиционные предложения и площадки. Осуществляется консультирование инвесторов по ключевым вопросам инвестиционного развития региона и СЭЗ на базе Министерства экономического развития Республики Крым в рамках работы «горячей линии». В регионе продолжается формирование нормативно правового поля в сфере инвестиций. В частности, во втором чтении на заседании Государственного Совета Республики Крым принят проект закона «Об оценке регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов Республики Крым, муниципальных нормативных правовых актов, затрагивающих вопросы осуществления предпринимательской и инвестиционной деятельности, и экспертизе нормативных правовых актов Республики Крым, муниципальных нормативных правовых актов, затрагивающих вопросы осуществления предпринимательской и инвестиционной деятельности». Также разработан и внесен на рассмотрение Государственного Совета Республики Крым проект закона «О стимулировании инвестиционной деятельности в Республике Крым», подготовлены законопроекты «Об инвестиционном налоговом кредите в Республике Крым», «О государственных гарантиях», «Об участии Республики Крым в государственно - частном партнерстве». Следует отметить, что с 2015 года в Республике Крым реализуется подпрограмма «Улучшение инвестиционного климата Республики Крым» в рамках госпрограммы «Экономическое развитие и инновационная экономика» на 2015 - 2017 годы (далее – Подпрограмма). Мероприятия Подпрограммы направлены на повышение инвестиционной активности, устранение административных барьеров, разработку и внедрение мер господдержки субъектов инвестиционной деятельности, продвижение позитивного имиджа Республики Крым и др. Особое внимание уделяется внедрению Стандарта деятельности органов исполнительной власти Республики по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе (далее – Стандарт). На сегодняшний день, по результатам общественной экспертизы, проведенной экспертной группой по внедрению Стандарта в Республике Крым, подтверждено выполнение 3 из 15 требований положений Стандарта (раздел №5 – «Наличие Совета по улучшению инвестиционного климата», раздел №11 – «Принятие высшим должностным лицом инвестиционной декларации региона», раздел №15 – «Наличие каналов прямой связи инвесторов и руководства субъекта»). Внедрение Стандарта является индикатором развития инвестиционных процессов и будет способствовать притоку дополнительных ресурсов в экономику региона. Республика Крым является привлекательным регионом Российской Федерации для вложения средств, и последние годы занимала лидирующие позиции по темпам роста и объемам поступления прямых иностранных инвестиций.

За 2014 год в экономику Республики Крым поступило 26,9 млн.долл. США прямых иностранных инвестиций. Инвестиции поступили из 12 стран мира: Виргинские Острова, Гернси, Кипр, Мальта, Люксембург, Узбекистан, Австрия, Белиз, Франция, Турция, Белоруссия, Казахстан. Основные направления инвестирования: организации, осуществляющие операции с недвижимым имуществом, развитие деятельности туристических агентств и туристических операторов, развитие деятельности гостиниц, учреждения здравоохранения.

Впервые в Республике Крым совместно с Общероссийской Общественной Организацией «Деловая Россия» и ООО «Прокси Центр» организовано проведение первого Ялтинского международного экономического форума (17 - 18 апреля, Большая Ялта). В Форуме приняли участие порядка 600 представителей власти, бизнеса, экспертов, из них – 34 представителя иностранных компаний из 13 стран: Италии, Словении, Турции, Японии, Китая, Чехии, Швейцарии, Греции, Израиля, Индии, Ирландии. В рамках мероприятия проведены 2 пленарных заседания, 6 секционных заседаний, заседание группы Агентства стратегических инициатив, организована работа выставочной экспозиции. На постоянной основе проводятся двухсторонние встречи с представителями бизнеса, в рамках которых представляется вся актуальная информация относительно возможностей сотрудничества и преференций инвестору. Следует отметить, что в 2014 году происходили процессы, связанные с переходным периодом адаптации региона в качестве нового субъекта Российской Федерации. Осуществлялось формирование системы органов государственной власти, регионального законодательства, в том числе и в сфере инвестиций, вырабатывались подходы по работе с инвесторами. Учитывая фактор переходного периода и международную конъюнктуру по отношению к Крыму, остаются нерешенными следующие вопросы:

- санкционный режим, транспортные и энергетические ограничения, увеличивающие издержки при осуществлении инвестиционной деятельности;
- недостаточно развитая банковская инфраструктура, и, как следствие, отсутствие доступного финансового ресурса для осуществления инвестиционной деятельности;
- наличие инфраструктурных ограничений и административных барьеров для развития инвестиционной деятельности;
- отсутствие подготовленных инвестиционных площадок, готовых для реализации инвестиционных проектов;
- недостаточная информированность местных и иностранных компаний об условиях ведения бизнеса, экономическом и инвестиционном потенциале региона.

В рамках улучшения инвестиционной привлекательности региона в 2015 году в Крыму планировали создать свободную экономическую зону сроком на 25 ле.

Главная цель создания СЭЗ – решение стратегических задач развития государства в целом или отдельной территории: внешнеторговых, общеэкономических, социальных, региональных и научно - технических задач.

В Республике Крым и Севастополе СЭЗ начала действовать с 1 января 2015 года с момента вступления в силу Федерального закона от 29 ноября 2014 г. N 377 - ФЗ «О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя».

Обязательным требованием для участников является объем капитальных вложений в инвестиционный проект, за три года он должен составить не менее 30 млн рублей для юридических лиц и не менее 3 млн рублей для субъектов малого и среднего предпринимательства. Это то, что касается участников свободной экономической зоны. Также предусматривается понижение ставок по единому социальному налогу и по единому сельскохозяйственному налогу для тех предприятий, которые его выплачивают. Первые два года – 0 % , последующие три года – не более 4 % . Первые два года налог не уплачивается. Также предусматривается мера, касающаяся упрощенного порядка въезда иностранных граждан на территорию Крыма. Заодно вносятся поправки в законодательство о торговом мореплавании, дающие возможность регистрации под российским флагом судов, возраст которых не превышает 25 лет, притом что общероссийская норма – 15 лет. Эта мера позволит компенсировать нехватку морского флота, необходимого для создания

морских логистических связей с полуостровом. При этом суда, осуществляющие паромное сообщение, могут быть зарегистрированы вне зависимости от своего возраста.

Правительство нацелено не только на привлечение инвестиций в экономику Крыма, но и на поддержку существующих в Крыму предприятий независимо от их размера, поскольку вхождение в состав РФ, к сожалению, помимо всевозможных плюсов, породило и ряд минусов, связанных с ухудшением отношений с Украиной. Кроме того, была разрушена бизнес - модель большинства предприятий, ориентированных на Украину, украинский рынок, поставку продукции оттуда или, наоборот, туда. Для этих предприятий законы позволят создать льготный режим при условии, что они станут участниками свободной экономической зоны, и таким образом для них снизятся издержки и будет создана основа их адаптации в российских условиях.

Закон о свободной экономической зоне разрешает ведение всех видов деятельности, за исключением добычи полезных ископаемых и освоения шельфа. Поэтому все те отрасли, специализации Крыма и Севастополя, которые присутствовали ранее, будут развиваться. Есть ряд перспективных проектов, которые сейчас находятся в стадии проработки, в том числе по автомобилестроению. То есть это новые для Крыма отрасли.

Издержки бизнеса будут снижены за счет реализации федеральной целевой программы "Социально - экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года", которая стартует с 1 января 2015 года и как раз направлена на снятие инфраструктурных ограничений, в том числе и по морским портам, и по авиасообщению. Согласно закону возникает возможность беспошлинного ввоза на территорию Крыма импортных товаров, необходимых для реализации того или иного проекта. Будь то оборудование, комплектующие, сырьевые материалы. Сама таможенная процедура останется неизменной. Закон о свободной экономической зоне предусматривает создание свободных портов, и там по решению правительства могут быть упрощены процедуры, в том числе и таможенного оформления. Те элементы, которые заложены в законе, и те усилия, которые федеральное правительство прикладывает при реализации федеральной целевой программы, создают прекрасную основу для благоприятного инвестиционного климата и делают Крым интересным для предпринимателей не только местных, но и российских, и зарубежных.

Правительство рассчитывает на активность крымского бизнеса, а также на приход российских и зарубежных компаний, которые будут развивать экономику региона, прежде всего сферы сельского хозяйства, логистики, туризма, высокотехнологичных отраслей промышленности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Игонина Л.Л. Инвестиции: Учебное пособие / под ред. д - ра экон.наук, проф. В.А.Слепова – М.: Экономист, 2004. - 478 с.

2. Игошин Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирование: Учебник для вузов. 2 - е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2002. - 542 с.

3. Корчагин Ю.А., Маличенко И.П. Инвестиции: теория и практика. - Ростов на Дону: Феникс, 2008. - 509 с.

4. Шарп, Уильям, Александер, Гордон Дж., Бейли, Джеффри Инвестиции [Текст]: Учебник / У.Шарп, Г.Дж.Александер, Д.Бейли. - М.: Крон - Пресс, 1998. - 1024с.

© Д.В. Нехайчук, Ю.С. Нехайчук, 2015

УДК 334.02: 338.27, 65.011.46

К.Г. Попов
к.э.н., доцент кафедры информационной безопасности ИУБП БашГУ
г. Уфа. РФ
Р.Р. **Шамсутдинов**
студент БашГУ
г. Уфа. РФ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Как отмечают многие ученые, в современных условиях среди частных функциональных составляющих экономической безопасности предприятия особое место занимает информационная составляющая, поскольку информация является, с одной стороны, необходимым условием функционирования экономических информационных систем управления деятельностью предприятия, а с другой стороны, сама является объектом изучения и защиты.

В первую очередь необходимо рассмотреть понятие защищаемой информации. Информация определяется Федеральным законом «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27 июля 2006 года N 149 - ФЗ как «информация – сведения (сообщения, данные) независимо от формы их представления» [2. ст. 2]. Под безопасностью понимается состояние максимальной защищенности объекта от внешних или внутренних угроз. Стоит отметить, что безопасность не может быть абсолютной, она всегда относительна.

Следовательно, информационная безопасность – состояние максимальной защищенности некоторых сведений независимо от формы их представления от внешних и внутренних угроз.

Поскольку в Национальном стандарте Российской Федерации ГОСТ Р ИСО / МЭК 17799 - 2005 «Информационная технология. Практические правила управления информационной безопасностью» информационная безопасность определяется как механизм защиты, обеспечивающий конфиденциальность, целостность и доступность информации [8, с. 4], то угрозы информационной безопасности, можно классифицировать следующим образом:

- угрозы конфиденциальности информации;
- угрозы доступности информации;
- угрозы целостности информации.

Рассмотрим подробнее данные понятия. Вышеуказанный ГОСТ Р ИСО / МЭК 17799 - 2005 конфиденциальность информации определяет как возможность доступа к ней только авторизованных пользователей [8, с. 4].

Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р ИСО / МЭК 27001 - 2006 «Информационная технология. Методы и средства обеспечения безопасности. Системы менеджмента информационной безопасности» определяет доступность информации как свойство информации «находиться в состоянии готовности и возможности использования по запросу авторизованного логического объекта» [9, с. 2].

Информацию ограниченного доступа называют конфиденциальной, или секретной. Последним в законодательстве Российской Федерации принято называть только информацию, отнесенную к государственной тайне Российской Федерации, которая, согласно Федеральному закону РФ «О государственной тайне» от 21 июля 1993 г. N 5485 - 1, представляет собой сведения в области военной, внешнеполитической, экономической, разведывательной, контрразведывательной и оперативно - розыскной деятельности государства, защищаемых им, распространение которых может нанести ущерб безопасности РФ[5].

Информацию, ограниченного доступа, не относимую к государственной тайне называют конфиденциальной информацией, среди которой, согласно Указу Президента Российской Федерации от 6 марта 1997 г. N 188 «Об утверждении перечня сведений конфиденциального характера», выделяют:

- Персональные данные
- Тайну следствия и судопроизводства
- Служебную тайну
- Профессиональную тайну
- Коммерческую тайну;
- Сведения о сущности объекта патентного права до официальной публикации информации о них.
- Информация, содержащаяся в личных делах осужденных, а также информация о принудительном исполнении судебных актов, актов других органов и должностных лиц, за исключением информации, являющейся общедоступной в соответствии с ФЗ от 2 октября 2007 г. N 229 - ФЗ «Об исполнительном производстве» [6].

Персональные данные, согласно Федеральному закону «О персональных данных» от 27 июля 2006 N 152 - ФЗ, – это «любая информация, относящаяся к прямо или косвенно определенному или определяемому физическому лицу» [3, ст. 3]. Иными словами – «сведения о фактах, событиях и обстоятельствах частной жизни гражданина, позволяющие идентифицировать его личность, за исключением сведений, подлежащих распространению в СМИ в установленных федеральными законами случаях» [6].

Служебная тайна – это служебная информация, ограниченного доступа, доступ к которой ограничивают органы государственной власти РФ в соответствии с федеральными законами и Гражданским Кодексом РФ.

Профессиональная тайна – связанная с профессиональной деятельностью информация, доступ к которой ограничивается Федеральными законами, а также Конституцией Российской Федерации. К ней относятся: нотариальная тайна, адвокатская, врачебная тайны, тайна переписки, телефонных переговоров и так далее.

Коммерческая тайна – такая информация, соблюдение конфиденциальности которой позволяет ее законному обладателю сохранить положение на рынке, увеличить доходы, избежать некоторых расходов или получить иную коммерческую выгоду [4, ст. 3].

Информация, доступ к которой не ограничен, называется открытой информацией.

Экономическая сторона вопроса обеспечения защиты информации имеет наибольшее значение при построении систем защиты коммерческой тайны, так как безопасность иных сведений, конфиденциального характера, согласно законодательству РФ, должна

обеспечиваться обязательно, а при экономической нецелесообразности обеспечения безопасности коммерческих секретов, организация вправе отказаться от ее обеспечения.

Рассмотрим данный вид тайны более подробно. Отнесение информации к коммерческой тайне, ее передача, охрана ее конфиденциальности регулируются Федеральных законом «О коммерческой тайне» от 29 июля 2004 г. N 98 - ФЗ. Согласно данному закону, правом на отнесение информации к коммерческой тайне обладает собственник информации, но с учетом положений данного закона. Информация, которая получена лицом самостоятельно в результате исследований, систематических наблюдений или иной деятельности, считается информацией, полученной законным способом, не смотря на возможное отнесение этой же информации другим лицом к коммерческой тайне [4, ст. 4].

В случае получения работником в связи с выполнением своих трудовых обязанностей или задания работодателя охраняемого результата интеллектуальной деятельности, обладателем личных неимущественных прав на него признается работник, чьим творческим трудом данный результат был произведен. Исключительное же право на данный объект авторского, смежного права или патентного права, в том числе право на получение патента, в соответствии с Гражданским Кодексом РФ, получает работодатель, если трудовым или иным договором с автором не предусмотрено иное[1, ст. 1295. ч. 2; 1320 ч. 1; 1370, ч. 3].

Закон «О коммерческой тайне» закрепляет перечень сведений, которые не могут быть отнесены к коммерческой тайне. К коммерческой тайне не могут быть отнесены учредительные документы, свидетельства о внесении записи в ЕГРЮЛ или ЕГРИП, документы, дающие право на осуществление предпринимательской деятельности. Также не может быть ограничен доступ к сведениям о нарушениях законодательства РФ и фактах привлечения к ответственности за совершение этих нарушений, о задержании выплат заработной платы работников, также перечень лиц, которые могут действовать от имени данного юридического лица без соответствующей доверенности. Сведения о составе имущества государственного или муниципального унитарного предприятия или учреждения и об использовании ими средств соответствующих бюджетов являются открытыми, равно как и информация о фактах загрязнения окружающей среды, состоянии противопожарной безопасности, санитарно - эпидемиологической и радиационной обстановке и т.п.

Работодатели не имеют права скрывать информацию о численности и составе работников об условиях труда, его охране, о системе оплаты труда, о показателях производственного травматизма, о наличии свободных рабочих мест. Также открытыми являются сведения об условиях аукционов и конкурсов по приватизации объектов муниципальной или государственной собственности; о размерах и структуре доходов некоммерческих организаций и т.п. Также не могут быть отнесены к коммерческой тайне, сведения, свободный доступ к которым гарантируется другими нормативно - правовыми актами РФ.

Для обеспечения экономической информационной безопасности организации необходимо использование максимально надежной системы защиты информации. Учитывая многообразие потенциальных угроз информации на предприятии, сложность его структуры, а также участие человека в технологическом процессе обработки информации, мы понимаем, что достижение информационной безопасности возможно только путем

создания системы защиты информации (далее – СЗИ) на основе комплексного подхода – комплексной системы защиты информации (далее – КСЗИ) [10, с. 13]. Именно такая система, объектами которой являются как все используемые носители информации ограниченного доступа, так и все возможные каналы получения этой информации, подступы к ее носителям, способна обеспечить максимальную всестороннюю защищенной такой информации.

КСЗИ включает в себя обеспечение таких видов защиты информации (ЗИ) определенных ГОСТ Р 50922 - 2006 как:

1) Правовая защита информации;
2) Техническая защита информации;
3) Криптографическая защита информации;
4) Физическая защита информации [7, с. 1].

Криптографическая защита информации – защита информации с помощью ее криптографического преобразования» [7, с. 1] – шифрования. Под шифрованием информации понимается процесс преобразования исходного текста с помощью определенного алгоритма в так называемый шифротекст [12, с. 99], по которому невозможно определить содержание исходного сообщения, не зная способа, которым оно было зашифровано и определенных данных (ключей) для корректного определения исходного сообщения

Перед началом построения и внедрения какой - либо СЗИ необходимо определить экономическую целесообразность данных действий, поскольку стоимость обеспечения информационной безопасности коммерческих секретов может превышать размер убытков при разглашении данных сведений. К тому же вероятность возникновения убытков или разглашения информации не всегда равна единице, зачастую она ниже, что также потенциально снижает размер возможных убытков либо упущенной прибыли. Необходимо проектировать систему защиты таким образом, чтобы ее стоимость была ниже рассчитанных убытков в случае отсутствия такой системы или какого - либо ее элемента. Следовательно, определение экономической целесообразности внедрения системы защиты весьма актуально для экономики предприятия.

Для определения экономической целесообразности защиты той или иной информации необходимо определить превышает ли размер убытков размер выгоды при свободном распространении информации и стоимость защиты информации. В этих целях производится расчет значения *интегрального показателя выбранного режима распространения информации* по формуле (1):

$$W = U \times p - V \times q - Z \quad (1)$$

где W– интегральный показатель выбранного режима распространения информации, U – потенциально возможная величина ущерба при распространении сведений, p – вероятность возникновения ущерба при распространении сведений, V – потенциально возможная величина выгоды при распространении сведений, q – вероятность возникновения выгоды при распространении сведений, Z – величина затрат на защиту сведений.

В случае если рассчитанное значение интегрального показателя – величина положительная, значит, возможные убытки при свободном распространении информации превышают возможную выгоду при таком распространении, а также величину затрат на

обеспечение защиты этой информации, следовательно обеспечение безопасности такой информации целесообразно, в ином случае – нецелесообразно.

Среди затрат на обеспечение защиты информации выделяют единовременные и систематические затраты. Единовременные затраты – затраты, возникающие один раз при построении или внедрении системы защиты информации, систематические – периодически возникающие в процессе эксплуатации системы защиты информации

К единовременным затратам относят:

1) Расходы, связанные с формированием звена управления системой обеспечения информационной безопасности, а также другие организационные затраты;

2) Расходы, связанные с приобретением, установкой и внедрением средств защиты.

К систематическим затратам относят:

1. Расходы на обслуживание системы информационной безопасности, среди которых выделяют:

а) затраты на осуществление технической поддержки производственного персонала при внедрении средств защиты информации;

б) расходы, связанные с организацией системы допуска исполнителей и сотрудников конфиденциального делопроизводства;

в) расходы, связанные с обслуживанием и настройкой программно - технических средств защиты, операционных систем, а также сетевого оборудования;

г) расходы, связанные с организацией безопасного использования информационных систем;

д) расходы, связанные с обеспечением бесперебойной работы системы защиты информации.

2. Расходы, связанные с контролем работы системы безопасности, среди которых выделяют:

а) расходы, связанные с контролем изменений состояния информационной среды предприятия;

б) расходы, связанные с контролем действий персонала;

в) расходы, связанные с проведением плановых проверок и испытаний программно - технических средств защиты информации;

г) расходы, связанные с проведением проверок навыков персонала предприятия по эксплуатации средств защиты;

д) расходы, связанные с контролем правильности ввода данных в прикладные системы;

е) расходы, связанные с оплатой труда инспекторов по контролю требований, которые предъявляются к защитным средствам и обеспечивают управление защитой коммерческой тайны.

3. Расходы, связанные с обеспечением должного качества информационных технологий и их соответствия требованиям стандартов среди которых выделяют:

а) расходы, связанные с обеспечением соответствия требованиям качества информационных технологий;

б) расходы, связанные с обеспечением соответствия принятым стандартам и требованиям достоверности информации, действенности средств защиты;

в) расходы, связанные с доставкой и обменом конфиденциальной информации;

г) расходы, связанные с удовлетворением субъективных требований пользователей: стиль, удобство интерфейсов.

4. Расходы, связанные с повышением квалификации персонала в вопросах использования имеющихся средств защиты, выявления и предотвращения угроз безопасности.

5. Расходы, возникающие в связи с пересмотром политики информационной безопасности предприятия, которые включают в себя:

а) расходы, связанные с идентификацией угроз безопасности;

б) расходы, возникающие в связи с поиском уязвимостей системы защиты информации;

в) расходы, связанные с оплатой работы специалистов, выполняющих работы по определению возможного ущерба и переоценке степени риска;

г) расходы, возникающие в связи с внедрением дополнительных средств защиты информации.

6. Затраты, возникающие в связи с ликвидацией возможных последствий нарушения режима информационной безопасности, среди которых выделяют:

а) расходы, связанные с восстановлением системы безопасности до соответствия требованиям политики безопасности.

б) расходы, связанные с приобретением новых технических средств;

в) расходы, возникающие в связи с утилизацией ресурсов, пришедших в негодность;

г) затраты связанные с восстановлением баз данных и прочих информационных ресурсов;

д) расходы, связанные с проведением мероприятий по контролю достоверности данных, подвергшихся атаке на целостность;

е) расходы, связанные с проведением дополнительных испытаний и проверок информационных систем;

ж) затраты, возникающие в связи с проведением расследований нарушений политики безопасности;

з) расходы, связанные с различными юридическими спорами и выплатой компенсаций;

и) расходы, возникшие в связи с разрывом деловых отношений с партнерами.

7. Расходы, возникающие в связи с потерей новаторства, среди которых выделяют:

а) расходы, связанные с проведением дополнительных исследований и разработок новых рыночной стратегий для предприятия вследствие отказа от организационных, научно - технических, коммерческих решений, ставших неэффективными в результате утечки сведений;

б) расходы, возникающие в связи со снижением приоритета в научных исследованиях и невозможности патентования и продажи лицензий на научно - технические достижения.

Приведенная классификация расходов, связанных с разработкой, внедрением и эксплуатацией системы защиты информации весьма условная, поскольку детальная разработка перечня затрат зависит от особенностей конкретной организации и ее существующей или планируемой системы защиты информации.

Среди неизбежных затрат, учет которых необходим даже в случае, когда уровень угроз безопасности информации достаточно низкий, выделяют следующие:

- расходы, связанные с обслуживанием технических средств защиты;

- расходы, связанные с организацией конфиденциального делопроизводства;
- расходы, связанные с функционированием и проведением аудита системы безопасности информации;
- расходы, возникающие в связи с привлечением специализированных организаций для проведения минимального уровня проверок и контроля;
- расходы, возникающие в связи с организацией обучения персонала методам информационной безопасности.

Благодаря соблюдению политики безопасности и проведению определенных профилактических мероприятий, становится возможным исключение или существенное снижение следующих расходов:

- затрат, связанных с восстановлением системы безопасности информации до соответствия требованиями политики безопасности;
- расходов, связанных с восстановлением ресурсов информационной среды предприятия;
- расходов, связанных с различными изменениями внутри системы безопасности информации;
- затрат на различные юридические споры и выплаты компенсаций;
- расходов, возникающих в связи с выявлением причин нарушения политики безопасности.

Рассмотрим графики функций на рисунке 1. На графике в правой части рисунка по оси абсцисс отображено время *Т*, по оси ординат – ценность информации *Ц*, график функции *Ц(Т)*отображает зависимость ценности информации от времени. Зависимость обратная, то есть с течением времени ценность информации уменьшается. На оси абсцисс отмечены две точки: T_1 и T_2. T_1 – время до которого обеспечение безопасности информации целесообразно, точкуT_2 рассмотрим позже [11, с. 32].

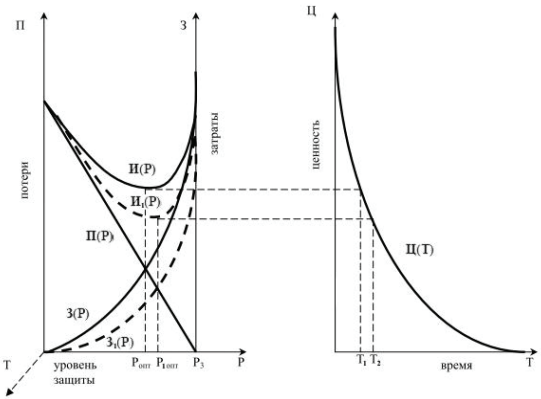


Рисунок 1 – Оценка параметров защиты информации

На графике слева время *Т* расположено также на оси абсцисс, однако абсциссы всех точек рассматриваемых графиков функций равны нулю, то есть все графики

рассматриваются в единый момент времени. По оси ординат расположен уровень зашиты информации *P*. Отметим на данной оси точку P_3 – уровень абсолютной безопасности информации, данное значение лишь предположительно, так как на практике оно не достижимо. По оси аппликат размещены потери *П* при распространении информации. Также из точки P_3 проведен луч параллельно оси *П*, выступающий в роли дополнительной оси аппликат, он отображает затраты на систему защиты. Заметим, что при отсутствии какой - либо защиты информации, значение функции *З(Р)* равно нулю, при максимальном уровне защиты – стремится к своему максимальному значению. Значение функции *П(Р)* напротив равно максимальному своему значению при отсутствии защиты и равно нулю при максимальном уровне защиты.

Зависимость общих издержек от уровня защиты *И(Р)* представляет собой сумму значений функций *З(Р) и П(Р)*. Находим минимальное значение *И(Р)* и соответствующее ей значение аргумента $P_{опт.}$ – оптимальное значение уровня защиты, при котором совокупность затрат на систему защиты информации и возможных потерь от ее распространения при данном уровне защиты будет минимальным. Заметим, что точке $И(P_{опт})$соответствует точка $Ц(T_1)$. Иными словами, защита информации целесообразна до момента времени, когда ее ценность станет равна значению издержек при оптимальном уровне защиты[11, с. 33].

Так как уровень защиты информации зависит как минимум от двух параметров: используемых ресурсов *R* и эффективности механизма защиты *E*, то в рассмотренной на рисунке 1 модели возможна оптимизация. Фактически *E* выступает показателем совершенства СЗИ. При более качественном проектировании и практической реализации механизма защиты, один и тот же уровень обеспечения защиты информации может быть достигнут при меньших материальных затратах, однако оптимальный уровень защиты тогда тоже повышается. Таким образом, благодаря оптимизации может быть увеличен уровень защиты$P_{1опт}$ при меньших затратах на СЗИ (график $З_1(Р)$), и собственно всех совокупных издержек (график $И_1(Р)$). Заметим что и на графике справа новой точке минимального уровня издержек соответствует новая точка$Ц(T_2)$, причем$T_2>T_1$, следовательно теперь информацию целесообразно защищать большее время[11, с. 34].

Рассмотрим определение размера целесообразных затрат на обеспечение безопасности информации. Рассмотрим платежную матрицу, вписанную в таблицу 1. Каждый элемент матрицы V_{ij} представляет собой совокупность расходов на обеспечение данного уровня защиты и ущерба при реализации угрозы данного уровня опасности.

Таблица 1 – Платежная матрица производителя [11, с. 38]

Опасность угрозы / Защита	Нет угрозы (S_1)	Низкая (S_2)	Средняя (S_3)	Высокая (S_4)
Нет (R_1)	V_{11}	V_{12}	V_{13}	V_{14}
Низкая (R_2)	V_{21}	V_{21}	$V_{21} + V_{13}$	$V_{21} + V_{14}$
Средняя (R_3)	V_{31}	V_{31}	V_{31}	$V_{31} + V_{14}$
Высокая (R_4)	V_{41}	V_{41}	V_{41}	V_{41}

Рассмотрим первую строку матрицы, предполагающую отсутствие какой - либо защиты. Здесь каждый элемент представляет собой только размер убытков от реализации соответствующей угрозы, поскольку в связи с отсутствием СЗИ, расходы на нее также отсутствуют. Первый столбец матрицыS_1 предполагает полное отсутствие угроз, таким образом, элементы данного столбца представляют собой только размер затрат на реализацию и поддержание СЗИ при данной степени защиты. Первая строка матрицыR_1 предполагает абсолютное отсутствие какой - либо защиты информации, элементы данной строки представляют собой только размер убытков в результате реализации той или иной угрозы. Необходимо отметить, что размер издержек V_{11} возникает в случае, когда отсутствуют и какая - либо защита информации и какие - либо угрозы, то есть отсутствуют оба подвида издержек, следовательно, издержки отсутствуют вовсе, то есть $V_{11} = 0$.

Считается, что защита R_i способна предотвратить все угрозы S_j, при условии что$i \geq j$, в противном случае – совсем не способно предотвратить угрозу. Иными словами, низкий уровень защиты может предотвратить только угрозу с низкой опасностью, средняя – со средней и низкой, высокая – с высокой, средней и низкой степенью опасности, то есть любую угрозу.

В итоге величины издержек, элементы матрицы V_{ij}вычисляются по формуле (2):

$$V_{ij} = \begin{cases} V_{1i} + V_{j1}, j > i \\ V_{i1}, j \leq i \end{cases} \quad (2)$$

Рассмотрим пример. Пусть финансовые возможности некой организации не позволяют обеспечить высокий уровень защиты информации (R_4), поэтому организация построила систему обеспечения безопасности информации обеспечивающую средний уровень защищенности (R_3). Для организации актуальны угрозы с максимальным уровнем опасности (S_4), таким образом, в случае реализации данных угрозы издержки составят $V_{31} + V_{14}$. Иными словами, придется заплатить и за СЗИ и за последствия реализации угрозы. В такой ситуации дешевле было бы не предпринимать никаких мер по защите информации и в случае реализации угрозы заплатить только за последствия этой угрозы.

Другой исход имеет место, в случае, когда подрядчик производителя готов выполнить работу лишь большого объема и высокой степени противодействия, то есть обеспечить максимальный уровень защищенности (R_4), но для данной организации актуальны только угрозы с низкой степенью опасности (S_2). Тогда скорее всего убытки от реализации угрозы будут меньше чем затраты на столь высокий уровень системы защиты, в такой ситуации необходимо либо убедить подрядчика обеспечить низкий уровень защиты, либо отказаться от защиты вообще.

Выбор способа минимизации затрат зависит от того, какова исходная информация о различных степенях угроз.

Математическая модель задачи принятия решений определяется множеством состояний $\{S_j\}$, множеством стратегий защиты (противодействий) $\{R_i\}$ и матрицей возможных результатов $\|V_{ij}\|$.

В отдельных задачах рассматривается матрица рисков $\|r_{ij}\|$. Элементы матрицы рисков $\|r_{ij}\|$ связаны с элементами платежной матрицы производителя в таблице 1 следующим соотношением [11, с. 39]:

$$r_{ij} = \begin{cases} \max_i\{V_{ij}\} - V_{ij}, \text{ если } V - \text{выигрыш} \\ V_{ij} - \min_i\{V_{ij}\}, \text{если } V - \text{затраты} \end{cases} \quad (3)$$

Таким образом, риск – это разность между результатом, который можно получить, если знать действительное состояние внешней среды, и результатом, который будет получен при *i* - ой стратегии.

Для принятия решения в условиях неопределенности используют ряд критериев:

1) Критерий Лапласа;
2) Критерий Вальда;
3) Критерий Сэвиджа;
4) Критерий Гурвица.

Критерий Лапласа предполагает все угрозы S_j равновероятными, для каждой степени угрозы вычисляется вероятность возникновения q_j по формуле (4):

$$q_j = \frac{1}{n} \quad (4)$$

где n – количество угрозS_j.

Затем для каждого действия R_i вычисляют среднее арифметическое значение выигрыша по формуле (5):

$$M_i(R) = \frac{1}{n}\sum_{j=1}^{n} V_{ij} \quad (5)$$

Среди $M_i(R)$ выбирают минимальное значение, которое будет соответствовать оптимальной стратегии противодействия R_i:

$$\overset{min}{R_i} \left\{\frac{1}{n}\sum_{j=1}^{n} V_{ij}\right\} \quad (6)$$

Если задаче матрица возможных результатов представлена матрицей рисков $\|r_{ij}\|$, то критерий Лапласа примет вид:

$$\overset{min}{R_i} \left\{\frac{1}{n}\sum_{j=1}^{n} r_{ij}\right\} \quad (7)$$

Критерий Вальда опирается на принцип наибольшей осторожности и основывается на выборе наилучшей из наихудших стратегий R_i. При выборе стратегии защиты в рассматриваемой ситуации выполняется следующее: для каждого уровня защиты определяется максимально возможный размер издержек, среди полученного множества максимальных издержек выбирается минимальное значение (формула (8)). Выбирается тот уровень защиты, которому соответствует выбранный элемент.

$$W = \min_i \max_j \{V_{ij}\} \quad (8)$$

Критерий Вальда порой приводит к нелогичным стратегиям из - за чрезмерной своей пессимистичности, его применение целесообразно, когда даже минимальный риск недопустим. Если элементы матрицы отображают выигрыш организации, тогда вместо минимаксного выбора следует использовать максиминный.

Критерий Сэвиджа, используя матрицу рисков $\|r_{ij}\|$, рекомендует «выбор той стратегии R_i, при которой величина риска принимает наименьшее значение в самой неблагоприятной ситуации» [11, с. 40]. Выбор производится данным путем по формуле (9) независимо от того являются ли элементы V_{ij} доходами или затратами.

$$W = \min_i \max_j \{r_{ij}\} \quad (9)$$

Критерий Гурвица, устанавливающий баланс между случаями крайнего оптимизма и крайнего пессимизма, основывается на вероятности нахождения внешней среды в самом выгодном состоянии с вероятностью α и в самом невыгодном – с вероятностью $(1-\alpha)$,

если$\alpha = 0$, и среда всегда в самом неблагоприятном состоянии то мы вновь получаем критерий Вальда. В случае, когда элементы матрицы V_{ij} представляют собой издержки, то, согласно формуле (10), выбирается действие:

$$W_{min} = \min_i \left[\alpha \min_j V_{ij} + (1 - \alpha) \max_j V_{ij}\right] (10)$$

Если элементы матрицы V_{ij} представляют собой доходы, то используется формула (11):

$$W_{min} = \max_i \left[\alpha \max_j V_{ij} + (1 - \alpha) \min_j V_{ij}\right] (11)$$

Критерий для принятия решений о размерах целесобразных затрат в условиях неопределенности выбирается с учетом конкретной ситуации, специфики решаемой задачи и в соответствии с целями предприятия, а также опираясь на пршлый опыт. В случае, когда даже минимальный риск является недопустимым, рекомендуется применение критерия Вальда, в ином случае – Сэвиджа [11, с. 41].

Таким образом, задача создания эффективной комплексной системы защиты информации для предприятия становится особенно актуальной, т. к. в современных условиях активного развития экономических, социальных и технологических процессов, роста конкуренции коммерческое предприятие должно обеспечивать свое стабильное положение на рынке, преумножать и защищать свой бизнес и, соответственно, свою информацию. Предполагаем, что для этого необходимо использовать не только правовые, организационнные и технические методы защиты информации, но и хозяйственные, т.е. экономические.

Список использованной литературы:

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации [Текст] : [Электронный ресурс] // Гарант.Ру : [web - сайт]. <http: // base.garant.ru / 10164072 / 70 / #block _ 40000> (12.09.2014);
2. Об информации, информационных технологиях и о защите информации : ФЗ от 27 июля 2006 г. № 149 - ФЗ : официальный текст [Электронный ресурс] // Российская газета : [web - сайт]. <http: // www.rg.ru / 2006 / 07 / 29 / informacia - dok.html>. – 2006. – 29 июля (Федеральный выпуск №4131). (19.03.2015);
3. О персональных данных : от 27 июля 2006 г. № 152 - ФЗ [Электронный ресурс] // Российская газета : [web - сайт].<http: // www.rg.ru / 2006 / 07 / 29 / personaljnye - dannye - dok.html>. – 2006. – 29 июля (Федеральный выпуск №4131). (08.10.2015);
4. О коммерческой тайне : ФЗ от 29.07.2004г. № 98 - ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : [web - сайт]. < http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 48699 / > (19.09.2015); 7
5. Закон РФ от 21.07.1993 N 5485 - 1 (ред. от 21.12.2013) < О государственной тайне > [Текст] : ФЗ от 21.07.1993 №131 - ФЗ [Электронный ресурс] // Федеральная служба безопасности Российской Федерации : [web - сайт]. <http: // www.fsb.ru / fsb / npd / more.htm!id=10343056@fsbNpa.html> (08.10.2015);
6. Об утверждении перечня сведений конфиденциального характера : Указ Президента Российской Федерации от 6 марта 1997 года № 188 : официальный текст [Электронный ресурс] // Официальный интернет - портал правовой информации : [web - сайт]. < http: // pravo.gov.ru / proxy / ips / ?searchres=& bpas=cd00000& a3=102000503& a3type=1& a3value= % D3 % EA % E0 % E7& a6=102000070& a6type=1& a6value= % CF % F0 % E5 % E7 % E8 % E4 % E5 % ED % F2& a15=& a15type=1& a15value=& a7type=1& a7from=& a7to=& a7date=& a8=188& a8type=1& a1= % CE % E1+ % F3 % F2 % E2 % E5 % F0 % E6 % E4 %

E5 % ED % E8 % E8+ % CF % E5 % F0 % E5 % F7 % ED % FF+ % F1 % E2 % E5 % E4 % E5 % ED % E8 % E9+ % EA % EE % ED % F4 % E8 % E4 % E5 % ED % F6 % E8 % E0 % EB % FC % ED % EE % E3 % EE+ % F5 % E0 % F0 % E0 % EA % F2 % E5 % F0 % E0& a0=& a16=& a16type=1& a16value=& a17=& a17type=1& a17value=& a4=& a4type=1& a4value=& a23=& a23type=1& a23value=& textpres=& sort=7& x=85& y=14 > (05.09.2015);

7. Защита информации. Основные требования и определения : ГОСТ Р 50922 - 2006 : [Утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 27 декабря 2006 г. № 373 - ст] : официальное издание. – Москва : Стандартинформ, 2008. – С. 1;

8. Информационная технология. Практические правила управления информационной безопасностью : ГОСТ Р ИСО / МЭК 17799 - 2005: [Утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 29 декабря 2005 г. № 447 - ст] : официальное издание. – Москва : Стандартинформ, 2006. – С. IV;

9. Информационная технология. Методы и средства обеспечения безопасности. Системы менеджмента информационной безопасности: ГОСТ Р ИСО / МЭК 27001 - 2006 :[Утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 27 декабря 2006 г. № 375 - ст]: официальное издание. – Москва : Стандартинформ, 2008. – С. 2;

10. Гришина Н. В. Организация комплексной системы защиты информации : научное издание // Понятие комплексной системы защиты информации. – М. : Гелиос АРВ, 2007. – Гл. 1. – С. 13;

11. Цуканова О. А., Смирнов С. Б. Экономика защиты информации: уч. пособие. – СПб.: СПб ГУИТМО, 2007. – Гл. 5. – С. 32 - 34, 38 - 41;

12. Шаньгин В. Ф. Информационная безопасность компьютерных систем и сетей : уч. пособие // Основные понятия криптографической защиты информации. – М.: ИД < ФОРУМ > :ИНФРА - М, 2008. – Гл. 5. – с. 99.

© К. Г. Попов, Р. Р. Шамсутдинов, 2015

УДК 336.77

К.Г. Попов
к.э.н., доцент кафедры информационной безопасности ИУБП БашГУ
г. Уфа. РФ
Р.Р. **Шамсутдинов**
студент БашГУ, г. Уфа. РФ

АНАЛИЗ ПРАКТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ И ПРОГРАММ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ РАЗЛИЧНЫХ БАНКОВ, А ТАКЖЕ ПРЕИМУЩЕСТВ И НЕДОСТАТКОВ ДАННОГО ВИДА КРЕДИТОВАНИЯ

Согласно теории «экономических волн», предложенной Саймоном Кузнецом, экономический рост возможен только при условии соблюдения в национальной экономике

определенных объемов жилищного строительства. Однако ввод жилья должен сопровождаться и соответствующим спросом. И здесь важную роль начинает играть ипотечное кредитование.

Ипотечный кредит – это денежные средства, предоставляемые банком клиенту взаймы под залог недвижимости. За пользование предоставленным кредитом клиент должен заплатить банку проценты, а также ежемесячно производить возврат заемных средств в сроки, установленные кредитным договором. Ипотечный кредит обычно выдается на длительный срок.

Стоить отметить, что согласно части 3 статьи 6 Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16 июля 1998 г. N 102 - ФЗ, «Если предметом ипотеки является имущество, на отчуждение которого требуется согласие или разрешение другого лица или органа, такое же согласие или разрешение необходимо для ипотеки этого имущества» [1, ст. 6, ч. 3]

Как и любой другой вид банковского кредитования, ипотечное кредитование состоит в предоставлении денег в долг, с уплатой процентов, на определенный срок, под письменные обязательства клиента, основанном на следующих общих принципах:

- возвратности кредита;
- срочности кредита;
- платности кредита [4, с. 40].

Главными условиями существования кредита является наличие спроса и предложения на финансовые ресурсы, которое выражается в существовании потребности в дополнительных финансовых ресурсах у одних субъектов экономики и наличие свободных средств у других [5, с. 77].

В число основных нормативно - правовых актов РФ, регулирующих ипотечное кредитование включают: Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)» от 16.07.98 № 102 - ФЗ;Федеральный закон «Об оценочной деятельности в РФ» от 29.07.98 № 135 - ФЗ;Федеральный закон «Об ипотечных ценных бумагах» от 11.11.03 № 152 - ФЗ; Гражданский Кодекс РФ; Федеральный закон «О залоге» от 29.05.1992 г. № 2872 - 1 (с изм. от 16.07.98 г.); Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» от 21.07.97 г. № 122 - ФЗ [7, с. 59].

Виды ипотечных займов. В современной мировой практике наиболее широкое распространение получили следующие виды ипотечных займов:

- традиционные с фиксированной процентной ставкой и сроком погашения в течение 30 лет [6, с. 313];
- быстрого погашения в течение 15 лет;
- с возрастающей суммой выплат в счет погашения [6, с. 314];
- с увеличением собственного капитала;
- с изменяемой процентной ставкой, с «шаровой выплатой», двухступенчатые.

Основные модели ипотечных рынков. В истории развития ипотеки выделяют две основные модели рынка ипотечного кредитования. Первая модель получила название двухуровневой и применяется в англо - американских странах. Суть двухуровневой системы состоит в том, что ипотечные кредиты, выданные на первичном ипотечном рынке переуступаются специально созданным агентствам [6, с. 311]..

Вторая, одноуровневая, модель рынка ипотечного кредитования получила свое распространение в Европе и заключается в том, что банк, выдавший ипотечный кредит, самостоятельно рефинансирует ипотечные кредиты за счет выпуска ценных бумаг облигационного типа – закладных листов. Выпуск и обращение закладных листов регулируется специальным законодательством; это регулирование отличается от регулирования выпуска облигаций. Деятельность эмитентов закладных листов, как правило, законодательно ограничена выдачей ипотечных кредитов и иными операциями, которые характеризуются невысокой степенью риска. Выпускать ценные бумаги, именуемые «закладной лист», не может ни один другой эмитент, кроме тех, которые указаны в законе. Традиционной схемой кредитования является кредитование через банк. Большинство ипотечных программ осуществляется именно по этой схеме [6, с. 312]. Участниками отношений по этой схеме являются инвестор, банк, покупатель, продавец (рисунок 1).

Рисунок 1 – Схема ипотечного кредитования банком

В большинстве своем ипотечным кредитованием практикуется погашение задолженности *аннуитетными* платежами. Аннуитет или финансовая рента – общий термин, описывающий график погашения финансового инструмента, когда выплаты устанавливаются периодически равными суммами через равные промежутки времени. Расчет аннуитета A производится по формуле (1):

$$A = K \times S \quad (1)$$

где K – коэффициент аннуитета

S – величина кредита

Коэффициент аннуитета рассчитывается следующим образом:

$$K = \frac{i \times (1+i)^n}{(1+i)^n - 1}, \quad (2)$$

где i – процентная ставка за один период (месяц);

n – количество периодов аннуитетных платежей (длительность кредита в месяцах);

K – коэффициент аннуитета.

Из формул (1) и (2) выведем полную формулу расчёта аннуитета:

$$A = \frac{i \times (1+i)^n}{(1+i)^n - 1} \times S \quad (3)$$

Зачастую банками предоставляется информация о годовой процентной ставке, тогда для расчёта аннуитета следует вычислить процентную ставку за месяц, для этого необходимо годовую процентную ставку *j*, разделить на количество месяцев, то есть на 12:

$$A = \frac{\frac{j}{12} \times \left(1+\frac{j}{12}\right)^n}{\left(1+\frac{j}{12}\right)^n - 1} \times S \quad (4)$$

В современной рыночной экономике *роль ипотечного жилищного кредитования* приобретает первостепенное значение. Проблема недостаточной обеспеченности жильем остается острейшей социальной проблемой в России. Современная государственная политика, наряду с прежней ориентацией на нужды социально незащищенных групп населения расставляет новые акценты, концентрируя усилия и средства на направлениях, обеспечивающих решение жилищных проблем большей части работающего населения, располагающего средними доходом, накоплениями и имеющими жилье в собственности в результате бесплатной приватизации.

Основным способом решения жилищной проблемы этой части населения должно стать долгосрочное ипотечное кредитование. Создание системы ипотечного кредитования позволит не только ускорить решение важнейшей социальной проблемы улучшения жилищных условий населения, но и через активизацию жилищного строительства оказать положительное влияние на макроэкономическую ситуацию в стране в целом [17].

Проблема состоит в переходе от практики строительства жилья за счет государства (муниципалитетов) и его последующего бесплатного распределения к системе улучшения жилищных условий граждан посредством приобретения готового жилья на свободном рынке за счет не только собственных, но и широкодоступных кредитных средств.

Несмотря на создание благоприятных условий для функционирования ипотечной системы (отчисления в бюджет, разработка и принятие законодательных актов), на пути развития российской ипотечной системы возникают препятствия, которые необходимо преодолевать.

Существующая макроэкономическая ситуация, характеризующаяся слабым развитием кредитной системы, низкими доходами и, соответственно, недостаточным платежеспособным спросом граждан на жилье, а также практически отсутствие накоплений, вызвали необходимость поиска рациональных путей решения этих задач на уровне властей субъектов Федерации, местного самоуправления, компаний (в частности, строительных).

Таким образом, обостряется проблема долгосрочного кредитования граждан с целью приобретения ими жилья [17].

Об актуальности этой проблемы говорит, в частности, тот факт, что российские регионы начали реализовывать свои собственные ипотечные программы, каждая из которых строится по местным стандартам и различным схемам. При этом региональные структуры, не обладая достаточным опытом, испытывают острую необходимость в методической и практической помощи при развитии рынка ипотечного кредитования. Существенной проблемой внедрения ипотечного кредитования остается внедрение программы по классической схеме без учета местных правовых, экономических, социальных и других условий и особенностей регионов.

Одной из основных проблем на пути становления системы ипотечного кредитования является низкий платежеспособный спрос населения. Практика показала, что для широкого круга населения сегодня малодоступна схема кредитования под залог жилья, когда кредит составляет около 70 % стоимости приобретаемого жилья, а остальные 30 % оплачиваются из собственных средств заемщика [17].

По экспертным оценкам, около 1,5 % семей ежегодно за наличный расчет могут приобрести жилье практически без всякой кредитной поддержки, а около 5 % семей имеют доходы значительно выше среднего и, значит, обладают потенциальной возможностью приобретения жилья с помощью коммерческого ипотечного кредита. Для остальных граждан реальность кредита в полном объеме на данном этапе маловероятна.

В то же время, наряду с низким уровнем доходов на руках у населения, по оценкам специалистов, находятся большие запасы наличной иностранной валюты (накопления), образовавшиеся в результате недоверия к государственным и частным банкам, непредсказуемой инфляции и т. п. По разным оценкам, масштабы этого ресурса определяются в диапазоне 20–40 млрд. долларов и выше. Попытка внедрять в практику ипотечное кредитование наталкивается на определенные препятствия. Банки испытывают давление мощных *факторов риска*:

- риск процентной ставки (неопределенность толчков инфляции);
- риск посреднической деятельности;
- риск невозврата кредита заемщиком;
- нехватка длинных дешевых кредитных ресурсов;
- слабость законодательной базы[17].

Ипотечное кредитование является неотъемлемым элементом рыночной экономики. Отражая закономерности развития мирового банковского хозяйства, оно является одним из приоритетных инструментов развития бизнеса.

1) Ипотека и кризисы. Мировой опыт свидетельствует, что ипотечное кредитование способствовало возрождению промышленности, оздоровлению банковской системы, преодолению безработицы и, в конечном итоге, выходу из кризиса Соединенных Штатов Америки – в 30 - е годы, Канады и Германии – в 40 - 50 - е годы, Аргентины и Чили – в 70 - 80 - е годы, а также ускорению проведения экономических реформ в целом ряде стран. Определенные надежды на ипотеку в качестве инструмента решения жилищной проблемы возлагаются и в России [16].

2) Ипотека и реальный сектор экономики. Развитие ипотечного бизнеса позитивно отражается на функционировании реального сектора экономики– промышленности, строительства, сельского хозяйства и т.д. [16].

3) Ипотека и банковская система. Ипотечное кредитование имеет большое значение непосредственно для развития банковской системы страны. Ипотека – это важнейший инструмент, обеспечивающий возвратность кредита. Ипотечный кредитный институт, действующий в рамках системы ипотечного кредитования, является относительно устойчивым и рентабельным субъектом экономической деятельности. Поэтому, чем больше в банковской системе таких кредитных институтов, тем стабильнее и эффективнее ее деятельность в экономической системе страны в целом [16].

4) Ипотека и социальное благополучие. Ипотечное кредитование, отвлекая денежные средства из текущего оборота во внутреннее накопление, в некоторой степени способствует снижению инфляции [16].

В современных условиях повышается значение ипотеки для социального развития общества. Жилищное ипотечное кредитование способствует обеспечению граждан доступной частной жилой собственностью, являясь мощным фактором формирования среднего класса общества.

Актуальность жилищного ипотечного кредита обусловлена тем, что его использование позволяет разрешить противоречия:

- между высокими ценами на недвижимость и текущими доходами населения;
- между денежными накоплениями у одной группы экономических субъектов и необходимостью их использования у другой.

Создание системы ипотечного кредитования позволит сделать приобретение жилья доступным для основной части населения; обеспечит взаимосвязь между денежными ресурсами населения, банков, финансовых, строительных компаний и предприятий стройиндустрии, направляя финансовые средства в реальный сектор экономики [16].

5) Инфраструктура ипотечного кредитования. Эффективное функционирование системы ипотечных кредитных институтов невозможно без наличия соответствующих обеспечивающих элементов (инфраструктуры). Спецификой ипотечного кредитования является его теснейшая связь с оценкой стоимости, страхованием и регистрацией оборота недвижимого имущества, а также с вторичным рынком ипотечных кредитов. В связи с этим функционирование системы ипотечных институтов невозможно без наличия в стране:

- системы регистрации оборота недвижимого имущества;
- страховых организаций (компаний);
- организаций, профессионально занимающихся оценкой стоимости недвижимого имущества.

Развитая инфраструктура системы ипотечного кредитования обеспечивает эффективность ипотечных операций, повышение защищенности прав субъектов ипотечного кредитования [16].

Рассмотрим программы ипотечного кредитования, используемые банками в настоящее время по состоянию на 10 июля 2015 г. Для более объективного анализа и оценки рассмотрим ипотечные программы трех банков. Были выбраны «Сбербанк России», «ВТБ 24» и «Россельхозбанк».

ПАО «Сбербанк России» – банк, основным акционером и учредителем которого является Центральный банк Российской Федерации, владеющий 50 % уставного капитала плюс одна голосующая акция. Другими акционерами Банка являются международные и российские инвесторы [11].

«Сбербанк сегодня – это кровеносная система российской экономики, треть ее банковской системы» [11]. Среди клиентов Сбербанка – более 1 млн. предприятий (из 4,5 млн. зарегистрированных юридических лиц в России).

Рассмотрим программы ипотечного кредитования, предлагаемые Сбербанком России, сведенные в таблице 1.

Таблица 1 – Ипотечные программы банка «Сбербанк России» [14, 15, 18, [9]

	Приобретение готового жилья	Приобретение строящегося жилья	Строительство жилого дома	Военная ипотека
Сумма кредита (руб.)	от 300 000			до 1 900 000
Процентная ставка (% годовых)	от 13,0	от 13,5	от 14,0	12,5
Срок кредита	до 30 лет			
Первоначальный взнос (%)	от 15	от 20	от 30	

Как видно из таблицы 1, Сбербанк России предлагает ипотеку под приобретение готового или строящегося жилья, в том числе на самостоятельную его постройку, а также военную ипотеку. Рассмотрим первые три предлагаемые программы ипотечного кредитования. Сбербанк по условию «средней» программы ипотечного кредитования предоставляет ипотеку от 300 000 рублей на срок до 30 лет, от 13.5 % годовых и с минимальным первоначальным взносом от 20 % от стоимости приобретаемого объекта.

ВТБ 24 (ПАО) – один из крупнейших участников российского рынка банковских услуг. ВТБ 24 входит в международную финансовую группу ВТБ и специализируется на обслуживании физических лиц, индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса [10].

Сеть банка формируют 1062 офиса в 72 регионах страны. В числе предоставляемых услуг: выпуск банковских карт, ипотечное и потребительское кредитование, автокредитование, услуги дистанционного управления счетами, кредитные карты с льготным периодом, срочные вклады, аренда сейфовых ячеек, денежные переводы. Часть услуг доступна клиентам в круглосуточном режиме, для чего используются современные телекоммуникационные технологии [10].

Акционерами ВТБ 24 (ПАО) являются Банк ВТБ (публичное акционерное общество) – доля в уставном капитале 99,9269 % , миноритарные акционеры – общая доля в уставном капитале – 0,0731 % . Уставный капитал ВТБ 24 (ПАО) составляет 103 973 260 251 (Сто три миллиарда девятьсот семьдесят три миллиона двести шестьдесят тысяч двести пятьдесят один) рубль.

Рассмотрим программы ипотечного кредитования, предлагаемые банком «ВТБ24» , сведенные в таблице 2.

Таблица 2 – Ипотечные программы банка «ВТБ24» [12]

	Приобретение готового жилья	Приобретение строящегося жилья	Военная ипотека
Сумма кредита (руб.)	500 000 - 8 000 000		до 1 930 000
Процентная ставка (% годовых)	14,0		12,5
Срок кредита	до 30 лет		

Первоначальный взнос, (%)	от 20

Как видно из таблицы 2, банк «ВТБ24» предлагает ипотеку под приобретение готового или строящегося жилья, а также военную ипотеку. Рассмотрим первые две предлагаемые программы ипотечного кредитования. Банк предлагает ипотеку от 500 000 до 8 000 000 рублей на срок до 30 лет, с процентной ставкой 14 % годовых и при первоначальном взносе от 20 % .

Акционерное общество «Российский Сельскохозяйственный банк» – один из крупнейших банков в России. Созданный в 2000 году в целях развития национальной кредитно - финансовой системы агропромышленного сектора и сельских территорий Российской Федерации, сегодня это универсальный коммерческий банк, предоставляющий все виды банковских услуг и занимающий лидирующие позиции в финансировании агропромышленного комплекса России. 100 % акций банка находится в собственности государства [13].

АО «Россельхозбанк» входит в число самых крупных и устойчивых банков страны по размеру активов и капитала. Кредитный портфель банка на 1 января 2015 года составляет 1,45 трлн рублей [13].

Рассмотрим программы ипотечного кредитования, предлагаемые банком «Россельхозбанк», сведенные в таблице 3.

Таблица 3 – Ипотечные программы банка «Россельхозбанк» [13]

	Приобретение готового жилья	Приобретение квартиры на первичном рынке
Сумма кредита (руб.)	от 100 000 до 20 000 000	
Процентная ставка (% годовых)	от 15	
Срок кредита	До 30 лет	
Первоначальный взнос (%)	15	20

Рассмотрев данные таблицы 3,мы видим что банк «Россельхозбанк» предлагает ипотеку на приобретение готового жилья и приобретение квартиры на первичном рынке. Сумма кредита составляет от 100 000 до 20 000 000 рублей, срок до 30 лет, с процентной ставкой от 15 % годовых и первоначальным взносом (в среднем) 17,5 % .

Рассмотрим *преимущества и недостатки ипотечного кредитования с точки зрения потребителя, банка и экономики в целом*. Для выявления преимуществ и недостатков ипотечного кредитования, как с точки зрения потребителя, так и с точек зрения банка и экономики в целом сравним усредненные условия ипотечного кредитования рассматриваемых банков

Таблица 4 – Сравнение усредненных условий кредитования банков «Сбербанк России», «ВТБ 24», «Россельхозбанк»

	Сбербанк России	ВТБ 24	Россельхозбанк
Сумма кредита (руб.)	От 300 000	500 000 - 8 000 000	от 100 000 до 20 000 000
Процентная ставка (% годовых)	13.5	14	15
Срок кредита	до 30 лет		
Первоначальный взнос (%)	20		17,5

Таблица 5 –Усредненные условия кредитования по рассмотренным банкам

	Средние значения по банкам «Сбербанк России», «ВТБ 24», «Россельхозбанк»
Сумма кредита (руб.)	От 300 000
Процентная ставка (% годовых)	14,17
Срок кредита	До 30
Первоначальный взнос (%)	От 19,17

Таким образом, из Таблицы 5 мы видим, что в среднем банки «Сбербанк России», «ВТБ 24», «Россельхозбанк» выдают ипотеку от 300 тыс. руб. Процентная ставка в среднем 14,17 % . Срок ипотечного кредитования составляет ДО 30 лет, а первоначальный взнос в среднем ОТ 19,17 % .

Смоделируем ситуацию, что молодая семья решила купить квартиру за 4 млн. руб., ежемесячный доход семьи составляет 70 тыс. руб. Срок ипотечного кредитования составляет 20 лет. Выплата будет производится аннуитетными платежами ежемесячно. Рассчитаем размер аннуитета по ипотечному кредитованию по средним условиям рассмотренных банков, представленных в Таблице 5. Для расчета следует воспользоваться формулой (4), автоматизируем процесс подсчета при помощи «MicrosoftExcel». Создадим новую книгу, в ячейки которой введем данные и формулы, как на рисунке 2, для расчета ежемесячного платежа используем функцию «ПЛТ», которая производит расчеты в точности по формуле (4), полученный результат отображен на рисунке 3.

	A	B
1	Наименование	Значение
2	Стоимость квартиры	4000000
3	Первоначальный взнос (%)	0,1917
4	Процентная ставка (%годовых)	0,1417
5	Срок ипотечного кредитования (лет)	20
6	Первоначальный взнос	=B2*B3
7	Итоговая сумма кредитования	=B2-B6
8	Ежемесячный платеж	=ПЛТ(B4/12;B5*12;B7)
9	Сумма возвращенная банку ежемесячными платежами	=B8*B5*12
10	Сумма возвращенная банкуза весь период ипотечного кредитования	=B9-B6
11	Общий размер "переплаты"	=B10+B2

Рисунок 2 – Данные и формулы для расчета ипотеки

	A	B
1	Наименование	Значение
2	Стоимость квартиры	4 000 000,00р.
3	Первоначальный взнос (%)	19,17%
4	Процентная ставка (%годовых)	14,17%
5	Срок ипотечного кредитования (лет)	20
6	Первоначальный взнос	766 800,00р.
7	Итоговая сумма кредитования	3 233 200,00р.
8	Ежемесячный платеж	-40 605,33р.
9	Сумма возвращенная банку ежемесячными платежами	-9 745 278,64р.
10	Сумма возвращенная банкуза весь период ипотечного кредитования	-10 512 078,64р.
11	Общий размер "переплаты"	-6 512 078,64р.

Рисунок 3 – Результат расчетов ипотеки

По данным рисунка 3, ежемесячная выплата по ипотечному кредитованию (размер аннуитета) для молодой семьи составит 40 605,33 рубля (в результатах расчёта данная величина отрицательна, поскольку она является вычетом из бюджета семьи).

Таким образом, молодая семья, имея суммарный ежемесячный доход в 70 000 рублей, может позволить себе приобретение жилья стоимостью 4 млн. рублей, при условии внесения первоначального взноса в размере 766 800 рублей, что является неоспоримым преимуществом ипотечного кредитования с точки зрения молодой семьи. Среди преимуществ ипотеки можно выделить:

- возможность приобретения дорогого жилья при невысоком уровне дохода
- небольшой ежемесячный платеж,
- минимальную процентную ставку (В сравнении с иными видами кредитования),
- гарантия получения жилья, страховка от резкого падения покупательской способности рубля или, к примеру, десятикратного увеличения рыночной стоимости недвижимости (явное преимущество ипотеки над накоплением, как показывает практика, в долгосрочной перспективе цены на недвижимость только растут).

Недостатками же ипотеки с точки зрения потребителя являются:

► размер переплаты в 6 512 079 рублей, что составляет примерно 163 % от рыночной стоимости жилья;

► штрафы за несвоевременность платежа

► при невозможности выплаты ипотеки (если нет страховки, или случай не является страховым), семья может потерять купленную квартиру, а также средства, которые успела за нее внести

Рассмотрим преимущества и недостатки ипотечного кредитования с точки зрения банка. Проанализировав смоделированную в предыдущем пункте ситуацию о покупки недвижимости молодой семьей в ипотеку, получив данные расчета ипотечного кредитования, мы получаем первое преимущество ипотечного кредитования с точки зрения банка: банк предоставляет семье 3 233 200 рублей (размер первоначального платежа не учитываем, поскольку он моментально возвращается банку), а получает назад – 9 745 279 рублей, что составляет 301,4 % (от разности стоимости квартиры и первоначального платежа) за 20 лет. Довольно выгодная инвестиция для банка, общая прибыль от которой за период в 20 лет равен 6 512 078,64 рублей.

В случае неплатежеспособности молодой семьи, банк может начислить пени, штрафы, что также повышает выгоду ипотечного кредитования. Если банк понимает что семья не в состоянии выплатить ипотеку, он после ряда процедур может изъять купленную квартиру (ведь она выступает залоговым имуществом), либо получить деньги от страховой компании, если имел место страховой случай, что является дополнительным доходом от сделки для банка. Ведь согласно части 2 статьи 3 Федерального закона 11 ноября 2003 года «Об ипотечных ценных бумагах» N 152 - ФЗ, «недвижимое имущество, заложенное в обеспечение исполнения соответствующего обязательства, должно быть застраховано от риска утраты или повреждения» [2, ст. 3, ч. 2].

Также обеспеченные кредиты являются более безопасными для банка. Напомним, что залог как способ обеспечения выполнения обязательств перед кредитором регулируется Законом РФ от 29 мая 1992 г. № 2872 - 1 «О залоге» [3, с. 119]. Очевидным недостатком является тот факт, что банк вкладывает деньги на длительный срок, однако доходность данной сделки полностью перекрывает данный недостаток.

Рассмотрим преимущества и недостатки ипотечного кредитования для экономики в целом. Ипотечное кредитование выступает существенным фактором экономического и социального развития страны. Для постоянного роста совокупного производства, и, следовательно, совокупного дохода и совокупного потребления необходимо, чтобы часть сбережений от совокупного дохода направлялась через инвестиции в развитие производства. Тогда может возникнуть цепная реакция наращивания экономических показателей.

Одной из наиболее значимых проблем является проблема «конвертируемости» материальных активов в наличные и депозитные средства, в ценные бумаги. Особо значимым механизмом такой «конвертации» является ипотека из - за капитала, который входит в понятие «недвижимость», и наличия у недвижимости уникального свойства – неспособности перемещаться через границу. Ипотека является не только важнейшим механизмом решения жилищной проблемы, но и важнейшим механизмом улучшения инвестиционного климата, регулирования денежной массы, социально - экономического прогресса в целом [8].

Развитие ипотечного бизнеса позитивно сказывается на развитии реального сектора экономики. Ипотека способствует реализации построенных домов, рост же строительства вызывает оживление в производстве строительных материалов и конструкций, строительного и дорожного машиностроения, в деревообработке и производстве мебели и т.д. Промышленное ипотечное кредитование дает возможность модернизировать производства, что приводит к повышению качества и конкурентоспособности продукции, что ведет к увеличению экономического потенциала страны.

Развитие ипотечного кредитования оказывает положительное влияние на преодоление социальной нестабильности. Ипотека влияет на проблему занятости (дополнительные рабочие места в строительстве и других отраслях) и помогает удовлетворить потребность населения в жилье.

Огромное значение ипотека имеет и для повышения стабильности и эффективности функционирования банковской системы страны. Обеспеченные кредиты более безопасны (по сравнению с бланковыми) для банков, так как при невозврате кредита банк реализует залог и возвращает свои средства. (Разумеется, в случае с ипотекой для этого необходима

правильная оценка недвижимости, а также развитый рынок недвижимости.) Снижению риска при ипотечном кредитовании также способствует целевой характер ссуд. Операции с недвижимостью зачастую являются менее рискованными по сравнению с текущими кредитными операциями коммерческих банков [8].

Ипотечное кредитование, бесспорно, – перспективное направление банковской деятельности. Ипотечный банк является относительно устойчивым и рентабельным экономическим институтом. Поэтому, чем больше в банковской системе таких надежных банков, тем стабильнее и эффективнее ее деятельность в экономической системе в целом.

Ипотечные банки на национальном уровне обычно объединяются в ассоциации. Создание в рамках ассоциации ипотечных банков дополнительных резервов, гарантирующих вклады, помещенные в ипотечные банки, также укрепляет банковскую систему.

Существует еще одна важная сторона влияния системы ипотечного кредитования на стабильность банковской системы, связанная с функционированием вторичного рынка ссуд, обеспеченных закладными. Этот рынок способствует переливу капитала в более рентабельную сферу экономики (диверсификация банковского капитала), а также уменьшает разницу между процентными ставками в различных географических районах, что способствует формированию единой цены капитала в масштабе страны .

Поэтому на данном этапе развития России необходимо уделять должное внимание развитию системы ипотечного кредитования. Так как развитие данной системы – это очередной шаг в развитии рыночных отношений в России.

Таким образом, значение ипотеки для экономики страны заключается в следующем:

- вовлечение капиталов в виде недвижимости в хозяйственный оборот через механизмы залога, через вторичный рынок закладных ценных бумаг – существенный фактор оздоровления экономики;
- рынок недвижимости «связывает» значительную часть денежных средств и тем самым является важным антиинфляционным фактором.
- денежные средства населения, включаемые в недвижимость, фактически включаются в развитие села, города, местного строительного комплекса, в создание и поддержку рабочих мест, а не уходят на сторону;
- применительно к работе банков освоение технологии кредитования под залог, в особенности под залог недвижимости, позволяет сделать шаг к общепринятой в мире системе обеспечения гарантий возвратности кредитов.

Среди достоинств ипотечного кредитования нельзя не подчеркнуть тот факт, что платежеспособные лица, желающие приобрести или нуждающиеся в жилье, имеющие доход, не позволяющий мгновенно приобрести жилье, могут достигнуть своей цели, воспользовавшись ипотечным кредитованием, что повышает обеспеченность населения жильем, что однозначно положительно сказывается на экономике в целом.

Потребители ипотечного кредитования стремятся своевременно оплачивать ежемесячные взносы и, как следствие, стремятся не быть безработными, что также положительно сказывается на экономике в целом, так как продолжают платить налоги, уменьшают процент безработицы и т.д.

Ипотечное кредитование пользуется большим спросом, что повышает доход банков, и, как следствие, сумму налогов, выплачиваемых банком, а также данный факт увеличивает

спрос рождаемый банками в услугах Центрального Банка Российской Федерации, что также положительным образом сказывается на экономике в целом

Ипотечные кредиты, позволяя приобретать жилье молодым семьям, повышают авторитет государства в обществе, что положительно сказывается на социальной сфере, которая, несомненно, влияет на экономику страны. Также ипотечное кредитование обеспечивает дополнительный доход страховым компаниям, являющимся налогоплательщиками РФ.

Все вышесказанное обусловливает объективную необходимость развития ипотеки (залога недвижимости) в России. Ключевыми же условиями для привлечения кредитных ресурсов в сферу долгосрочного ипотечного жилищного кредитования являются создание в стране благоприятной экономико - политической обстановки, разработка необходимой законодательно - нормативной базы и повышение уровня благосостояния населения. Один из центральных вопросов – стандартизация процедур выдачи и обслуживания ипотечных кредитов, правил оценки платежеспособности заемщиков, а также финансовых инструментов для привлечения средств.

Список использованной литературы:

1. Об ипотеке (залоге недвижимости): ФЗот 16 июля 1998 г. N 102 - ФЗ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс :[web - сайт]. <http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 19396 / >(01.07.2015);
2. Об ипотечных ценных бумагах: ФЗ: от 11 ноября 2003 г. N 152 - ФЗ[Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: [web - сайт]. <http: // www.consultant.ru / document / cons _ doc _ LAW _ 44997 / > (01.07.2015);
3. Банки и банковское дело / д.э.н., проф, Балабанов И. Т. // Принципы кредитования. – Санкт - Петербург : Питер, 2003. – Гл. 5. – С. 119;
4. Голубев А. А., Абакумова А.В., Мишура Л.Г. Банковское и страховое дело : учебное пособие // Банковское кредитование. – Санкт - Петербург : ГУИТМО, 2006. – Гл. 6. – с. 40;
5. Голубев А.А., Гаврилов Н.П. Финансы и кредит: учебное пособие // Сущность и структура кредитной системы. – Санкт - Петербург : ГУИТМО, 2006. - Гл. 5. – С. 77;
6. Жарковская, Е. П. Банковское дело : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит» / Е. П. Жарковская // Ипотечное кредитование коммерческих банков. – 7 - е изд., испр. и доп. – М. : Омега - Л, 2010. – Гл. 5. – с. 309 - 314;
7. Инвестиции: Конспект лекций (для студентов специальности 060400 «Финансы и кредит») / сост. А. В. Меньшенина // Новые методы финансирования капитальных вложений. – Омск: Изд - во ОмГУ, 2005. – Гл. 7. – С. 59;
8. Бизнес, инвестиции, право. Система ипотечного кредитования как инструмент преодоления кризисных явлений [Электронный ресурс] // bibliotekar.ru [web - сайт] <http: // www.bibliotekar.ru / financ;e - 2 / 18.htm> (07.07AAa.2015);
9. Военная ипотека [Электронный ресурс] // Сбербанк России: [web - сайт]. <http: // www.sberbank.ru / ru / person / credits / home / military>(10.07.2015);
10. Информация о банке[Электронный ресурс] // ВТБ24: [web - сайт]. <http: // www.vtb24.ru / about / Pages / default.aspx>(10.07.2015);
11. Информация о Банке[Электронный ресурс] // Сбербанк: [web - сайт]. <http: // www.sberbank.ru / ru / about / today>(10.07.2015);

12. Ипотечное кредитование [Электронный ресурс] // ВТБ24: [web - сайт]. <http: // www.vtb24.ru / personal / loans / mortgage - calc / Pages / default.aspx>(11.07.2015);

13. О банке[Электронный ресурс] // РоссельхозБанк: [web - сайт]. <http: // www.rshb.ru / about / >(10.07.2015);

14. Приобретение готового жилья [Электронный ресурс] // Сбербанк России: [web - сайт]. <http: // www.sberbank.ru / ru / person / credits / home / buying _ complete _ house>(10.07.2015);

15. Приобретение строящегося жилья[Электронный ресурс] // Сбербанк России: [web - сайт]. <http: // www.sberbank.ru / ru / person / credits / home / buying _ project>(10.07.2015)

16. Роль ипотеки в экономике [Электронный ресурс] // Grandars.ru: [web - сайт]. <http: // www.grandars.ru / college / biznes / ipoteka.html#a4>(11.07.2015);;

17. Роль ипотечного кредитования в современной рыночной экономике[Электронный ресурс] // Московские новостройки: [web - сайт]. <http: // www.moshouse.ru / ipoteka / rusipoteka _ economy.php>(11.07.2015);;

18. Строительство жилого дома[Электронный ресурс] // Сбербанк России: [web - сайт]. <http: // www.sberbank.ru / ru / person / credits / home / building>(10.07.2015);

© К. Г. Попов, Р. Р. Шамсутдинов, 2015

УДК 658.012.8

К.Г. Попов
к.э.н., доцент кафедры информационной безопасности ИУБП БашГУ
г. Уфа. РФ
Р.Р. **Шамсутдинов**
студент БашГУ
г. Уфа. РФ

ВНЕДРЕНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Обеспечение защиты информации, составляющей коммерческую тайну, согласно Федеральному закону РФ «О коммерческой тайне» № 98 от 29 июля 2004 г., позволяет ее обладателю при существующих или возможных обстоятельствах увеличить доходы, избежать неоправданных расходов, сохранить положение на рынке товаров, работ, услуг или получить иную коммерческую выгоду, что обуславливает актуальность обеспечения безопасности информации предприятия. Согласно законодательству коммерческая тайна относится к конфиденциальной информации [3, с. 87].

Обеспечение безопасности информации в РФ практикуется достаточно продолжительное время, накоплен существенный опыт. В настоящее время подавляющему большинству известно, что проведения на предприятии ряда организационных мероприятий, включения в состав автоматизированных систем некоторых технических и

программных средств защиты не достаточно для обеспечения информационной безопасности.

Существуют различные типы систем защиты информации (далее – *СЗИ*), такие как однокомпонентные, строящиеся на базе одного узкоспециализированного продукта, к примеру, антивирусный пакет; многокомпонентные – на базе нескольких продуктов, решающих каждый определенную задачу и никак не связанных между собой ни на техническом, ни на организационном уровнях; комплексные СЗИ (далее – *КСЗИ*) – следующий шаг в развитии, при котором используемые технологии, продукты и решения объединены в единую систему на организационном уровне и используются в комплексе с целью обеспечения максимальной степени защищенности информации. Очевидно, что при этом стойкость КСЗИ эквивалентна стойкости самого «слабого» ее звена [8].

КСЗИ включает в себя обеспечение видов защиты информации (далее – *ЗИ*) определенных ГОСТ Р 50922 - 2006, а именно:

1) правовую;
2) техническую;
3) криптографическую;
4) физическую защиту информации [1, с. 1].

Понятие комплексной системы защиты информации. Комплексный (системный) подход — это принцип, при котором анализу подвергается система в целом, а не отдельные ее составляющие.

Задачей такого подхода является оптимизация всей системы в совокупности, Так как на практике улучшение одних составляющих системы защиты зачастую приводит к ухудшению качества обеспечения защиты иными элементами, таким образом, необходимо обеспечивать баланс противоречий требований и характеристик каждой составляющей системы защиты

Комплексный (системный) подход к построению любой системы включает в себя:

- изучение объекта внедряемой системы;
- оценку угроз безопасности объекта;
- анализ средств, которыми планируется оперировать при построении системы;
- оценку экономической целесообразности;
- изучение самой системы, ее свойств, принципов работы и возможность увеличения ее эффективности;
- соотношение всех внутренних и внешних факторов;
- возможность дополнительных изменений в процессе построения системы и полную организацию всего процесса от начала до конца;

Комплексный (системный) подход не рекомендует приступать к созданию системы до тех пор, пока не определены следующие ее компоненты:

- Входные элементы;
- Ресурсы [2, с. 11];
- Окружающая среда;
- Назначение и функции;
- Критерий эффективности.

КСЗИ относится к системам организационно - технологического (социотехнического) типа, т. к. общую организацию защиты и решение значительной части задач осуществляют

люди (организационная составляющая), а защита информации осуществляется параллельно с технологическим процессами ее обработки (технологическая составляющая) [2, с. 31].

КСЗИ – это система:

- искусственная, то есть она создана человеком;
- материальная, что подразумевает не только объективность ее существования, но и тот или иной уровень материальных и финансовых затрат на реализацию;
- открытая, то есть возможно ее расширение;
- динамическая, подвержена старению, развитию, движению, прогрессу и регрессу, делению, слиянию и т. д.;
- вероятностная – система характеризуется вероятностью структуры, функции, целей, задач, ресурсов [2, с. 43].

Процесс создания и использования КСЗИ может быть представлен в виде непрерывного цикла, как изображено на рисунке 1.

Рисунок 1 – Непрерывный цикл создания и улучшения СЗИ

Учитывая многообразие потенциальных угроз информации на предприятии, сложность его структуры, а также участие человека в технологическом процессе обработки информации, мы понимаем, что достижение информационной безопасности возможно только путем создания СЗИ на основе комплексного подхода – КСЗИ [2, с. 13]. Именно эта система, объектами которой являются как все используемые носители информации ограниченного доступа, так и все возможные каналы получения этой информации, подступы к ее носителям, способна обеспечить максимальную всестороннюю защищенной такой информации.

Основные требования, предъявляемые к комплексной системе защиты информации. К КСЗИ предъявляются определенные требования, она должна быть:

- ✓ привязанной к целям и задачам защиты информации на конкретном предприятии;
- ✓ целостной;
- ✓ всеохватывающей;

- ✓ достаточной для решения поставленных задач, надежной;
- ✓ «вмонтированной» в технологические схемы сбора, хранения, обработки, передачи и использования информации;
- ✓ компонентно, логически, технологически и экономически обоснованной;
- ✓ реализуемой, обеспеченной всеми необходимыми ресурсами;
- ✓ простой и удобной в эксплуатации и управлении;
- ✓ непрерывной;
- ✓ достаточно гибкой [2, с. 29].

Таким образом, обеспечение безопасности информации – непрерывный процесс, который заключается в контроле защищенности, выявлении уязвимых мест в системе защиты, обосновании и реализации наиболее рациональных путей совершенствования и развития системы защиты.

Этапы построения комплексной системы защиты информации в построении КСЗИ можно выделить следующие этапы:

1. Подготовка организационно - распорядительной документации.
2. Обследование информационной инфраструктуры Заказчика.
3. Разработка «Плана защиты информации».
4. Разработка «Технического задания на создание КСЗИ».
5. Разработка «Технического проекта на создание КСЗИ».
6. Приведение информационной инфраструктуры заказчика в соответствие с «Техническим проектом на создание КСЗИ».
7. Разработка «Эксплуатационной документации на КСЗИ».
8. Внедрение КСЗИ.
9. Испытание КСЗИ.
10. Проведение государственной экспертизы КСЗИ и получение «Аттестата соответствия».
11. Эксплуатация, поддержка и обслуживание КСЗИ [9].

Выработка политики безопасности. Прежде чем предлагать какие - либо решения по организации системы защиты информации, предстоит разработать политику безопасности.

Согласно ГОСТ Р 50922 - 2006, политика безопасности информации в организации – «совокупность документированных правил, процедур, практических приемов или руководящих принципов в области безопасности информации, которыми руководствуется организация в своей деятельности» [1, с. 2].

Организационно политика безопасности описывает порядок представления и использования прав доступа пользователей, а также требования отчетности пользователей за свои действия в вопросах безопасности. Построение организационной политики безопасности включает в себя: внесение в описание объекта структуры ценностей; проведение анализа рисков; определение правил для любого процесса пользования данным видом доступа к ресурсам объекта автоматизации.

В общем случае можно выделить следующие процессы, связанные с разработкой и реализацией политики безопасности.

1. Комплекс мероприятий, связанных с проведением анализа рисков. К этой группе можно отнести:

- ➢ учет материальных или информационных ценностей;

- моделирование угроз информации системы;
- собственно анализ рисков с использованием того или иного подхода – например, стоимостной анализ рисков [2, с. 25].

2. Мероприятия по оценке соответствия мер по обеспечению ЗИ системы некоторому эталонному образцу.

3. Действия, связанные с разработкой разного рода документов, в частности отчетов, профилей защиты, заданий по безопасности

4. Действия, связанные со сбором, хранением и обработкой статистики по событиям безопасности для организации;

Основу политики безопасности составляет способ управления доступом, определяющий порядок доступа субъектов системы к объектам системы. Название этого способа, как правило, определяет название политики безопасности.

В настоящее время лучше всего изучены два вида политики безопасности: избирательная и полномочная, основанные, соответственно, на избирательном и полномочном способах управления доступом [2, с. 26].

Основой избирательной политики безопасности является избирательное управление доступом, которое подразумевает, что

- все субъекты и объекты системы должны быть идентифицированы;
- права доступа субъекта к объекту системы определяются на основании некоторого правила (свойство избирательности).

Для описания свойств избирательного управления доступом применяется модель системы на основе матрицы доступа, представляющей собой прямоугольную матрицу, в которой объекту системы соответствует столбец, а субъекту строка. На пересечении столбца и строки матрицы указывается тип разрешенного доступа субъекта к объекту. При матричном разграничении доступа иерархия существует, но очень гибкая и не столь выраженная.

Избирательная политика безопасности наиболее широко применяется в коммерческом секторе, так как ее реализация на практике отвечает требованиям коммерческих организаций по разграничению доступа и подотчетности, а также имеет приемлемую стоимость и небольшие накладные расходы.

Основу полномочной политики безопасности составляет полномочное управление доступом, которое подразумевает, что

- все субъекты и объекты системы должны быть однозначно идентифицированы;
- каждому объекту системы присвоена метка критичности, определяющая ценность содержащейся в нем информации;
- каждому субъекту системы присвоен уровень прозрачности, определяющий максимальное значение метки критичности объектов, к которым субъект имеет доступ.

Когда совокупность меток имеет одинаковые значения, говорят, что они принадлежат к одному уровню безопасности. Организация меток имеет иерархическую структуру, и, таким образом, в системе можно реализовать иерархически восходящий поток информации (например, от рядовых исполнителей к руководству). Чем важнее объект или субъект, тем выше его метка критичности. Поэтому наиболее защищенными оказываются объекты с наиболее высокими значениями метки критичности.

Политика безопасности должна постоянно корректироваться, оперативно реагируя на попытки злоумышленников преодолеть защиту [5, с. 273]. Выбор политики безопасности – прерогатива руководителя системы защиты информации. Но какой бы она ни была, важно, чтобы внедренная система защиты информации отвечала ряду требований, которые были рассмотрены в пункте 1.4 [2, с. 29].

Определение объектов защиты. Информация является предметом КСЗИ, но защищать ее как таковую невозможно, поскольку она не существует сама по себе, а фиксируется (отображается) в определенных носителях, составляющих базовый объект защиты.

Согласно ГОСТ Р 50922 - 2006 носитель защищаемой информации – это «физическое лицо или материальный объект, в том числе физическое поле, в котором информация находит свое отображение в виде символов, образов, сигналов, технических решений и процессов, количественных характеристик физических полей». [1, с. 3]. К носителям информации можно отнести:

1) человека, мозг которого представляет исключительно сложную систему, хранящую и перерабатывающую информацию, поступающую из внешнего мира;
2) бумажные носители;
3) магнитные носители;
4) магнитооптические и оптические носители [2, с. 68];
5) выпускаемую продукцию (изделия);
6) технологические процессы изготовления продукции;
7) физические поля.

Кроме носителей информации объектами защиты также являются:

- прилегающая к предприятию территория;
- помещения, в которых расположены хранилища носителей, производится обработка последних и осуществляется управленческо - производственная деятельность с их использованием. К таким помещениям относятся [2, с. 69]:
  - помещения, в которых расположены хранилища носителей;
  - помещения, в которых производится работа с носителями информации;
- следующим объектом защиты являются непосредственно хранилища носителей;
- средства отображения, обработки, воспроизведения и передачи конфиденциальной информации, в том числе ЭВМ, копировально - множительная техника, средства видео - и звукозаписывающей и воспроизводящей техники [2, с. 70];
- средства транспортировки носителей конфиденциальной информации;
- средства кабельной связи и радиосвязи, радиовещания и телевидения;
- системы обеспечения функционирования предприятия;
- технические средства защиты информации и средства контроля за ними.

Выявление каналов несанкционированного доступа к информации Согласно ГОСТ Р 50922 - 2006, защита информации от НСД – «защита информации направленная на предотвращение получения защищаемой информации заинтересованными субъектами с нарушением установленных нормативными и правовыми документами (актами) или обладателями информации прав или правил разграничения доступа к защищаемой информации» [1, с. 2].

К каналам НСД к конфиденциальной информации относятся:

1. установление контакта с лицами, имеющими или имевшими доступ к конфиденциальной информации;
2. вербовка и (или) внедрение агентов;
3. организация физического проникновения к носителям конфиденциальной информации;
4. подключение к средствам отображения, хранения, обработки, воспроизведения и передачи информации средствам связи, как физическое, так и программное (к примеру, при помощи «бэкдор» программ);
5. прослушивание речевой конфиденциальной информации;
6. визуальный съем конфиденциальной информации;
7. перехват электромагнитных излучений.
8. исследование выпускаемой продукции, производственных отходов и отходов процессов обработки информации;
9. изучение доступных источников информации;
10. подключение к системам обеспечения производственной деятельности предприятия;
11. анализ проб окружающей объект среды;
12. анализ архитектурных особенностей некоторых категорий объектов.

КСЗИ должна предусматривать перекрытие всех потенциально существующих для конкретного предприятия каналов НСД [2, с. 94].

Определение источников несанкционированного дестабилизирующего воздействия на информацию. Дестабилизировать – нарушать стабильность [6]. Несанкционированное дестабилизирующее воздействие на информацию – неправомерное воздействие на информацию, нарушающее ее стабильность.

Согласно ГОСТ Р 50922 - 2006, Защита информации от несанкционированного воздействия (далее –*НСВ*) – «защита информации, направленная на предотвращение несанкционированного доступа и воздействия на защищаемую информацию с нарушением установленных прав и (или) правил на изменение информации, приводящих к разрушению, уничтожению, искажению, сбою в работе, незаконному перехвату и копированию, блокированию доступа к информации, а также к утрате, уничтожению или сбою функционирования носителя информации» [1, с. 2].

Источниками НСВ на информацию являются:

1. Люди.
2. Технические средства отображения (фиксации), хранения, обработки, воспроизведения, передачи информации, средства связи.
3. Системы обеспечения функционирования технических средств отображения, хранения, обработки, воспроизведения и передачи информации.
4. Технологические процессы отдельных категорий промышленных объектов.
5. природные явления [2, с. 75].

Рассмотрим названные источники подробнее:

1) Самым распространенным, многообразным и опасным источником дестабилизирующего воздействия на защищаемую информацию являются люди, среди которых можно выделить следующие категории:

- сотрудники данного предприятия;

➢ лица, не работающие на предприятии, но имеющие доступ к защищаемой информации предприятия в силу служебного положения;

➢ сотрудники государственных органов разведки других стран и разведывательных служб конкурирующих отечественных и зарубежных предприятий;

➢ лица из криминальных структур, хакеры.

2) Ко второму источнику относятся:

o электронно - вычислительная техника;

o электрические и автоматические пишущие машинки и копировально - множительная техника;

o средства видео - и звукозаписывающей и воспроизводящей техники;

o средства телефонной, телеграфной, факсимильной, громкоговорящей передачи информации;

o средства радиовещания и телевидения;

o средства радио и кабельной связи.

3) Третий источник включает системы:

➢ электроснабжения;

➢ водоснабжения;

➢ теплоснабжения;

➢ кондиционирования.

4) К четвертому источнику относятся технологические процессы объектов:

o ядерной энергетики;

o химической промышленности;

o радиоэлектроники;

o по изготовлению некоторых видов вооружения и военной техники, которые изменяют естественные свойства окружающей объект среды [2, с. 78].

5) Пятый источник включает:

➢ стихийные бедствия;

➢ атмосферные явления.

Рассмотрим характерные виды НСВ на информацию со стороны рассмотренных источников

1) Со стороны людей возможны следующие виды НСВ:

а) непосредственное воздействие на носители защищаемой информации;

б) несанкционированное распространение конфиденциальной информации;

в) вывод из строя технических средств отображения, хранения, обработки, воспроизведения, передачи информации и средств связи;

г) нарушение режима работы перечисленных средств и технологии обработки информации;

д) вывод из строя и нарушение режима работы систем обеспечения функционирования названных средств.

2) К видам дестабилизирующего воздействия на защищаемую информацию со стороны второго источника воздействия – технических средств отображения, хранения, обработки, воспроизведения, передачи информации и средств связи относятся:

а) вывод средств из строя;

б) сбои в работе средств;

в) создание электромагнитных излучений [2, с. 81].

3) Третий источник включает два вида воздействия:

- Выход систем из строя путем:
  - поломки, аварии (без вмешательства людей);
  - возгорания, затопления (без вмешательства людей);
  - выхода из строя источников питания;
  - воздействия природных явлений.
- Сбои в работе систем, которые могут осуществляться посредством:
  - появления технических неисправностей элементов систем;
  - воздействия природных явлений;
  - нарушения режима работы источников питания [2, с. 83].

4) Видом дестабилизирующего воздействия на информацию со стороны технологических процессов отдельных промышленных объектов является изменение свойств окружающей среды. Это воздействие осуществляется путем:

- изменения естественного радиационного фона окружающей среды;
- изменения химического состава окружающей среды;
- изменения локальной структуры магнитного поля, происходящего вследствие деятельности объектов радиоэлектроники и по изготовлению некоторых видов вооружения и военной техники.

5) Пятый источник дестабилизирующего воздействия на информацию – природные явления, как уже отмечалось, к ним относят стихийные бедствия и атмосферные явления (колебания).

В основе любого дестабилизирующего воздействия лежат определенные причины, побудительные мотивы, которые обусловливают появление того или иного вида и способа воздействия. Вместе с тем и эти причины имеют под собой основания – обстоятельства или предпосылки, которые их вызывают, способствуют их появлению. Однако наличие источников, видов, способов, причин и обстоятельств (предпосылок) дестабилизирующего воздействия на информацию представляет потенциальную опасность, которая может быть реализована при наличии определенных условий для этого.

Проектирование комплексной системы защиты информации. Создание КСЗИ предполагает внедрение в инфраструктуру Заказчика организационно - технических мер защиты, соответствующих выявленным на этапе обследования внешним и внутренним угрозам [7].

Рассмотрим построение КСЗИ, производимое Научно - испытательным институтом систем обеспечения комплексной безопасности (НИИ СОКБ)Проанализировав информацию о деятельности института, мы определили, что создаваемые институтом КСЗИ, как правило, представляют собой многоуровневую территориально - распределенную систему со строгой иерархической структурой, которая управляется централизованно с различных уровней по усмотрению заказчика.

Институтом разработан перечень функциональных подсистем, внедрение которых позволяет обеспечить комплексную безопасность информационно - вычислительной системы заказчика от всех известных видов информационных угроз, в перечень входят подсистемы управления доступом; регистрации и учета; обеспечения целостности; криптографической защиты (она может включать в себя средства формирования ЭЦП [7]);

защиты от вредоносного кода и спама; обеспечения сетевой безопасности; контроля использования информационных ресурсов; обеспечения непрерывности функционирования КСЗИ; управления учетными записями; управления инцидентами ИБ и контроля защищенности.

При проектировании КСЗИ успешность проекта во многом зависит от правильного выделения этапов. Разделение проекта на последовательные этапы позволяет выполнять работы по четкому календарному графику с заранее известными результатами, сроками, трудозатратами и стоимостями.

Основные принципы разделения проекта на этапы гласят, что для каждого этапа должны быть характерны:

- ✓ результативность;
- ✓ контроль;
- ✓ нормирование;
- ✓ компетентность;
- ✓ обучение и передачи технологий [7] (от исполнителя к заказчику по желанию последнего).

Общая схема внедрения комплексной системы защиты информации на предприятиях и в организациях. Как было рассмотрено ранее, при подготовке к внедрению КСЗИ осуществляются следующие действия:

1) Подготавливается организационно - распорядительная документация, в том числе разрабатывается политика безопасности;

2) Обследуется информационная инфраструктура заказчика, а также определяются объекты защиты, выявляются каналы НСД к информации, определяются источники НСВ на информацию;

3) Проводится подготовка проекта КСЗИ, в котором определяется состав ее элементов. Также разрабатываются:

а) «План защиты информации»,

б) «Техническое задание на создание КСЗИ»,

в) «Технический проект на создание КСЗИ».

4) Информационная инфраструктура заказчика приводится в соответствие с «Техническим проектом на создание КСЗИ».

5) Разрабатывается «Эксплуатационная документация на КСЗИ».

После завершения подготовительного этапа проводится непосредственно внедрение КСЗИ на предприятии или в организации.

Внедряются все составляющие системы: ее организационно - правовая часть, политика безопасности, программно - аппаратная, физическая и иные предусмотренные проектом составляющие системы.

После внедрения КСЗИ проводится ее испытание, имитируются или моделируются различные действия, направленные на осуществление НСД или НСВ на информацию, а также анализируется работоспособность и стойкость системы.

Далее, проводится государственная экспертиза КСЗИ и получение «Аттестата соответствия»

Затем, КСЗИ вводится в эксплуатацию, осуществляется управление ею, ее обслуживание и дополнение новыми компонентами.

Эксплуатация комплексной системы защиты информации. Функционирование КСЗИ зависит не только от характеристик созданной системы, но и от эффективности ее использования на этапе эксплуатации. Основными задачами данного этапа являются максимальное использование возможностей КСЗИ, заложенных в систему при построении, и совершенствование ее защитных функций в соответствии с изменяющимися условиями.

Процесс эксплуатации КСЗИ, как изображено на рисунке 2, можно разделить на применение системы по прямому назначению, что предполагает выполнение всего комплекса мероприятий, непосредственно связанных с защитой информации в компьютерных системах (КС), и техническую эксплуатацию [4, с. 246].

Рисунок 2 – Содержание процесса эксплуатации КСЗИ

Применение по назначению предусматривает организацию доступа к ресурсам и обеспечение их целостности [4, с. 246].

Под организацией доступа к ресурсам понимается весь комплекс мер, который выполняется в процессе эксплуатации системы для предотвращения несанкционированного воздействия на технические и программные средства, а также на информацию. Организация доступа к ресурсам предполагает:

- разграничение прав пользователей и обслуживающего персонала по доступу к ресурсам КС в соответствии с функциональными обязанностями должностных лиц;
- организацию работы с конфиденциальными информационными ресурсами на объекте;
- защиту от технических средств разведки;
- охрану объекта;
- эксплуатацию системы разграничения доступа.

На этапе эксплуатации системы целостность и доступность информации в ней обеспечивается путем:

- дублирования информации;
- повышения отказоустойчивости КС;
- противодействия перегрузкам и «зависаниям» системы;

- использования строго определенного множества программ;
- контроля целостности информации в КС;
- особой регламентации процессов технического обслуживания и проведения доработок;
- выполнения комплекса антивирусных мероприятий [4, с. 251].

Техническая эксплуатация сложной системы включает в себя комплекс мероприятий, обеспечивающий эффективное использование системы по назначению. Приведем общую характеристику задач, решаемых в процессе технической эксплуатации КСЗИ. К ним относятся:

1) организационные задачи:
- планирование технической эксплуатации;
- организация дежурства;
- работа с кадрами;
- работа с документами.

2) поддержание работоспособности КСЗИ. Работоспособность поддерживается в основном за счет проведения технического обслуживания, постоянного контроля работоспособности и ее восстановления в случае отказа. Работоспособность средств защиты информации контролируется постоянно с помощью аппаратно - программных средств встроенного контроля и периодически должностными лицами службы безопасности и комиссиями;

3) обеспечение технической эксплуатации [4, с. 256]. Успех технической эксплуатации зависит и от качества обеспечения, которое включает:
- материально - техническое обеспечение;
- транспортировку и хранение;
- метрологическое обеспечение;
- обеспечение безопасности эксплуатации.

Таким образом, изучив сущность комплексной системы защиты информации, проанализировав ее назначение, основные принципы, требования, предъявляемые к ней, а также этапы ее построения, объекты защиты, процесс разработки политики безопасности, изучив и сравнив каналы несанкционированного доступа, проанализировав источники и соответствующие им виды несанкционированного воздействия на информацию, изучив этап проектирования КСЗИ, синтезировав алгоритм ее внедрения на предприятиях и в организациях, изучив основы ее эксплуатации мы пришли к тому, что *комплексная система защиты информации предоставляет максимально возможный уровень обеспечения безопасности информации конфиденциального характера, фигурирующей в информационных системах предприятия, организации, ведомства или учреждения.*

Список использованной литературы:

1. Защита информации. Основные требования и определения : ГОСТ Р 50922 - 2006 : [Утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 27 декабря 2006 г. № 373 - ст] : официальное издание. – Москва : Стандартинформ, 2008. – С. 1 - 3;

2. Гришина Н. В. Организация комплексной системы защиты информации : научное издание // Понятие комплексной системы защиты информации;; Выработка политики

безопасности; Основные требования, предъявляемые к комплексной системе защиты информации; Методология защиты информации как теоретический базис комплексной системы защиты информации; Определение объектов защиты; Определение источников дестабилизирующего воздействия на информацию; Методика выявления способов воздействия на информацию; Основные положения теории систем; Выявление каналов доступа к информации. – М. : Гелиос АРВ, 2007. – Гл. 1 - 2, 5. – С. 11, 13, 24 - 26, 29, 31, 43, 68 - 70, 75, 78, 81, 83, 94;

3. Журавленко Н. И., Яковец Е. Н. Правовая защита информации: учебное пособие : в 2 т. Т. 1. // Понятие информации конфиденциального характера. – Уфа : РИЦ БашГУ, 2008. – Гл. 6. – С. 87;

4. Завгородний В. И. Комплексная защита информации в компьютерных системах : учебное пособие / В.А. Якусевич // Применение КСЗИ по назначению; Техническая эксплуатация КСЗИ. – М. : Логос; ПБОЮЛ Н.А. Егоров, 2001. – С. 246 - 248, 251 - 253, 255 - 258;

5. Шаньгин В. Ф. Комплексная защита информации в корпоративных системах : уч. пособие / В. Ф. Шаньгин // Понятие защищенной операционной системы. – М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА - М, 2010. – Гл. 8. – с. 273;

6. Дестабилизировать [Электронный ресурс] // Академик : сборник словарей и энциклопедий : [web - сайт] < http: // dic.academic.ru / dic.nsf / efremova / 157819 / дестабилизировать > (27.03.2015);

7. Проектирование КСЗИ [Электронный ресурс] // Научно - испытательный институт систем обеспечения комплексной безопасности : [web - сайт] <http: // www.niisokb.ru / services / safety _ systems _ designing / kszi _ designing / > (27.03.2015);

8. Типовая структура комплексной системы защиты информации от несанкционированного доступа [Электронный ресурс] // Мехатроника : сборник статей технической тематики : [web - сайт] < http: // mehatronics.ru / 2011 / 01 / типовая - структура - комплексной - систе / > (25.03.2015);

9. Этапы построения Комплексной системы защиты информации [Электронный ресурс] // Rusnauka : архив научных публикаций : [web - сайт] < http: // www.rusnauka.com / 36 _ PWMN _ 2010 / Informatica / 77026.doc.htm > (27.03.2015).

© К. Г. Попов, Р. Р. Шамсутдинов, 2015

УДК 33

Д.А. Савина,
Студентка группы зЭУМО - 10 - 3
Бойцов В.Г.,
ст. преподаватель
МГТУ им. Г. И. Носова, г. Магнитогорск, Российская Федерация

SWOT - АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРУКТУРИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АНАЛИЗА ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СПУТНИК ВМ»

Интернет - провайдер (от англ. Internet Service Provider, ISP, «поставщик интернет - услуг») – организация, предоставляющая услуги доступа к сети Интернет и иные связанные с Интернетом услуги.

Основные услуги: широкополосный доступ в Интернет; коммутируемый доступ в Интернет; беспроводной доступ в Интернет; выделение дискового пространства для хранения и обеспечения работы сайтов (хостинг); поддержка электронных почтовых ящиков или виртуального почтового сервера; размещение оборудования клиента на площадке провайдера (колокация); аренда выделенных и виртуальных серверов (VDS или VPS); резервирование данных.

В соответствии с предоставляемыми услугами их можно разделить на: провайдеры доступа; хостинг - провайдеры; магистральные (англ. backbone) провайдеры; канальные провайдеры; провайдеры последней мили; прочие.

Среди провайдеров доступа можно выделить первичных (магистральных) – имеющих магистральные каналы связи в собственности – и вторичных (городских) – арендующих каналы связи у первичных. Первичные провайдеры обычно продают трафик только в больших объёмах и оказывают услуги другим провайдерам, а не индивидуальным пользователям, хотя есть и исключения.

Для доступа в сеть Интернет компании используют определённые технологии, которые можно разделить на три категории в зависимости от того, какой носитель (т.е. канал или среда передачи) используется для передачи данных. К ним относятся:

– Витая пара телефонных проводов (вид кабеля связи, представляет собой одну или несколько пар изолированных проводников, скрученных между собой (с небольшим числом витков на единицу длины), покрытых пластиковой оболочкой.)

– Оптоволоконные кабели (к этой категории также следует отнести системы, в которых вместе с оптоволоконными кабелями используются также и коаксиальные кабели).

– Беспроводные системы (например, системы сотовой, радиорелейной или спутниковой связи).

Область деятельности провайдеров всего направлена на две обширные области – предоставление интернет - услуг для физических и для юридических лиц. В свою очередь, эти группы так же можно разделить. В область услуг для физических лиц войдут услуги обеспечения доступом к Интернету в бытовых целях, а в область услуг для юридических лиц можно включить Интернет для офисов, кафе, учебных заведений и других организаций.

ООО «Спутник ВМ» было создано в 2012 году с целью реализации услуги доступа к сети Интернет по беспроводной технологии Wi - MAX. Помимо того, компания предоставляет все дополнительные услуги, от хостинга до аренды виртуальных серверов.

При определении личной стратегии или разработке стратегии бизнес - единицы, компании, корпорации и т.д. необходимо чётко представлять возможности и угрозы на каждом из рынков [7]. Необходимо уменьшить влияние слабых позиций. При анализе сильных и слабых сторон обязательно следует обратить внимание на сложившуюся корпоративную культуру компании и политику собственников. Она определяет ограничения и возможности при выборе направлений развития. При анализе рынка и внешних угроз необходимо провести детальный анализ ключевых конкурентов. Это поможет лучше понять сильные стороны компании и продумать возможные действия со стороны конкурентов при выборе новой стратегии или создании нового бизнеса.

Используем методику SWOT – метод анализа в стратегическом планировании, заключающийся в разделении факторов и явлений на четыре категории: Strengths (Сильные

стороны), Weaknesses (Слабые стороны), Opportunities (Возможности) и Threats (Угрозы), представлен в виде матрицы.

Для формирования представления о положении ООО «Спутник ВМ» на рынке интернет - услуг необходимо провести анализ микросреды предприятия. результаты анализа представлены в виде матрицы SWOT.

Таблица 1 – Матрица SWOT - анализа ООО «Спутник ВМ»

S – Сильные стороны	**W – Слабые сторноы**
1 ООО «Спутник ВМ» своей основной целевой аудиторией числит жителей частного сектора г. Магнитогорска, которые являются малоперспективными для конкурентов, осуществляющих подключение по традиционным технологиям, соответственно, конкуренция в этом сегменте очень слаба. 2 Использование технологии WiMAX позволяет подключать и обслуживать клиентов без значительных затрат, характерных для традиционных методов подключения (оптоволоконный кабель, проводная связь и т.д.). При этом скорость передачи данных, хоть и уступает традиционным способам, однако существенно выше скорости передачи данных по технологиями сотовой связи, а связь стабильнее и намного менее затратна по сравнению с технологией Wi - Fi	1 Технология WiMAX не может быть использована для передачи значительных массивов данных из - за относительно невысокой скорости, следовательно, не может использоваться корпоративными клиентами, что исключает их из числа пользователей интернет - услуг ООО «Спутник ВМ». 2 Стоимость подключения и обслуживания клиентов существенно выше стоимости подключения и обслуживания, предлагаемых операторами сотовой связи, а также провайдерами, предлагающими интернет - услуги по технологии Wi - Fi. 3 Количество потенциальных клиентов ограничено количеством домовладений в частном секторе. 4 ООО «Спутник ВМ» является новой и незнакомой большинству потенциальных клиентов компанией, а технология WiMAX неизвестна большинству пользователей сети Интернет
O – Возможности	**T – Угрозы**
1 Значительные объёмы застройки частного сектора позволяют расширить клиентскую базу, в том числе и путём заключения договоров с администрациями строящихся посёлков. 2 Технология WiMAX позволяет обеспечить покрытие намного более широкой площади, чем Wi - Fi, соответственно, у компании имеются перспективы в сотрудничестве с предприятиями, предлагающими услугу бесплатного доступа в Интернет в	1 Основной угрозой деятельности ООО «Спутник ВМ» является появление новых технологий передачи данных у операторов сотовой связи, что позволяет им при сохранении невысокой платы увеличивать скорость передачи данных и объёмы (пакеты) информации, доступные для использования без дополнительной оплаты. 2 Реально появление конкурентов, использующих технологию WiMAX для подключения пользователей к сети

качестве дополнительной опции (кафе, досуговые центры, стадионы и пр.), что расширяет как круг потенциальных клиентов, так и возможности продвижения услуг компании	Интернет. Такими конкурентами могут выступить как новые компании, так и вновь образующиеся

Список использованной литературы:

1. Бойцов В.Г., Кобыльская О.В., Магафурова Р.И. Подходы к формированию цен на информационный продукт в странах Европы и их адаптация на российских рынках информации // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2015. № 51 - 52. С. 24 - 28.
2. Жданова Е.Е., Щербакова Т.В., Лимарева Ю.А. Теоретические аспекты, проблемы измерения и современое состояние качества жизни в России // Экономика и политика. 2013. № 6 (6). С. 137 - 142.
3. Завойская И.В., Субач И.А. Роль медиапланирования в повышении эффективности рекламных кампаний // Вестник Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова. 2005.№ 2 (10). С. 41 - 43.
4. Завойская И.В., Субач И.А. Особенности маркетинговых коммуникация в сфере услуг // в сборнике: Управление социально - экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения / ответственный редактор Горохов А.А. Курск, 2013. С. 195 - 198.
5. Зиновьева Е.Г. Анализ внешних факторов маркетинговой среды предприятия // В сборнике: Маркетинг: теория и практика Сборник статей Всероссийской научно - практической конференции. Ответственный редактор: Кеба В.И. 2008. С. 75 - 81.
6. Кеба В.И., Лебедева Н.В. Маркетинговые нематериальные активы как составной элемент экономического потенциала предприятия // Актуальные вопросы экономических наук. 2008. № 1. С. 62 - 67.
7. Лимарева Ю.А., Остапченко Л.А. Анализ экономических показателей, определяющих уровень и качество жизни // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 35. С. 168 - 173.
8. Лимарев П.В., Лимарева Ю.А. Исследование интернет - ресурсов г. Магнитогорска на региональном рынке информации // Маркетинг в России и за рубежом. - 2014. - № 1. С. 97 - 108.
9. Лимарев П.В., Кучмий Т.И. Эффективность деятельности региональных СМИ: неоинституциональный подход // Экономика и политика. 2013. № 1 (1). С. 61 - 65.
10. Лимарев П.В., Лимарева Ю.А. Управление оборотом информации в условиях институциональных ограничений в экономике // Менеджмент в России и за рубежом. 2015. № 2. С. 71 - 76.
11. Лимарев П.В. Оценка информационного продукта на региональном рынке телевизионной информации // Маркетинг в России и за рубежом. 2014. № 6. С. 72 - 79.
12. Лимарева Ю.А., Лимарев П.В. Интернет - версия печатного издания как площадка для диалога с аудиторией // Маркетинг в России и за рубежом. 2009. № 3. С. 96 - 98.

13. Лимарев П.В. Сравнительный анализ рекламных возможностей сети интернет и печатных средств массовой информации // Маркетинг в России и за рубежом. 2007. № 6. С. 119 - 124.

14. Лимарев П.В. Инструменты управления экономической эффективностью в организации // автореф. дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук / Московский Государственный Университет Печати им. Ивана Федорова. Москва, 2012.

15. Лимарев П.В. Использование некоторых институциональных коэффициентов при определении стоимости информационного продукта // Менеджмент в России и за рубежом. 2015. № 5. С. 62 – 68.

16. Никитенко А.И., Завойская И.В. Перспективы развития интернет - магазинов в России // в сборнике: стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики / сборник статей международной научно - практической конференции. 2015. С. 75 - 77.

17. Чеснокова М.С. монография / М. С. Чеснокова, В. И. Кеба Интеграция компаний как способ повышения корпоративной стоимости / м - во образования и науки Российской Федерации, ФГБОУ ВПО "Магнитогорский гос. технический ун - т им. Г. И. Носова". Магнитогорск, 2012.

© Д.А. Савина, 2015

УДК 33

Д.А. Савина
Студентка группы зЭУМО - 10 - 3
МГТУ им. Г. И. Носова, г. Магнитогорск, Российская Федерация
П.В. Лимарев,
доцент кафедры экономики и маркетинга
МГТУ им. Г. И. Носова, г. Магнитогорск, Российская Федерация

АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА НА ТЕРРИТОРИИ ЮЖНОГО УРАЛА

В современных социально - экономических условиях происходит переориентация на новые принципы рыночных отношений. Постепенно, по мере насыщения рынка, происходит замещение ценностей потребительского отношения на предпочтения, касающиеся перехода на качественно новый уровень питания, здорового образа жизни, экологизации окружающей среды, образования, информационных услуг и т.д. Таким образом, стереотипы «общества потребления» замещаются ориентирами качества жизни.

В настоящее время не существует единого подхода к оценке экономической категории качества жизни, но среди обобщающих показателей, представленных на рисунке 1, наряду с общими индикаторами (ИЧР, продолжительность жизни, ВВП на душу населения, индекс интеллектуального потенциала и пр.) выделяют частные, такие как индексы экономической активности населения, социальной напряжённости, развития социальной сферы и пр.

Таким образом, основной целью стратегического развития региона является обеспечение устойчивого развития территории, направленного на повышение уровня и качества жизни

населения на основе создания и поддержания благоприятных экономических, социальных, экологических условий для жизни людей.

Развитие туристической отрасли – внутреннего туризма на территории Южного Урала полностью отвечает и не противоречит глобальным целям развития региона. При этом акцент смещается на интеллектуальные, культурные и эстетические составляющие качества жизни, кроме того в процессе развития внутреннего рынка туризма решаются задачи содной стороны, исследования родного края, с другой стороны – воспитания патриотических чувств, любви к малой родине, национальной гордости и пр., столь необходимых в настоящее время в эпоху глобализации.

Рис. 1. – Обобщающие показатели качества жизни

Согласно заданному вектору социально - экономической направленности, обеспечивающему переход на качественно новый уровень жизни, региону необходимо сделать вывод о перспективах дальнейших социально - экономических преобразований.

Основным препятствием для развития массового туризма на Южном Урале является отстутствие инфраструктуры, необходимой для комфортного отдыха. Южный Урал, будучи одним из самых красивых уголков планеты, издавна являлся туристической меккой, правда, особого, никак не связанного с массовым отдыхом, активного туризма: много лет в советские годы как южноуральцы, так и другие жители нашей страны, увлечённые пешим, водным и горным туризмом, проходили фантастически красивыми тропами южноуральских гор и лесов, останавливаясь на днёвки на столь же фантастически

красивых озёрах Башкирии и Челябинской области. Каждый, у кого был или есть рюкзак, слышал, а очень многие и видели и Иремель, и Таганай, и Тургояк, и Арский камень, сплавлялись по Инзеру и Белой, пели под гитару на Ахметовой поляне в Урал - Тау или в Межгорье...

Замечательная природа Южного Урала, к сожалению, остаётся закрытой для массовых посещений. Активный, то есть пеший, водный и горный туризм требуют серьёзной физической подготовки, кроме того, эти виды туризма исключают присутствие детей и людей с ограниченными возможностями – их приезду мешает отсутствие сколько - нибудь развитой инфраструктуры, за исключением нескольких мест (озёра Тургояк, Ильменское, Зюраткуль, Чебаркуль и Еловое в Челябинской области, курортное место Абзаково и озеро Банное в Башкирии), где в развитие инфраструктуры были вложены средства предприятий, готовивших базы отдыха для своих сотрудников.

Ильменский заповедник, в котором находятся озёра Ильменское и Тургояк, представляет собой национальный парк, хотя и открытый для посещения, но в котором законом запрещено воздействие на природные ресурсы. То же самое относится к национальному парку Зюраткуль с одноимённым озером. Таким образом, далеко не все курортные зоны могут быть освоены. Тем не менее, курортных зон, которые могут быть освоены, на Южном Урале достаточно. Чистейший воздух горных комплексов Иремель и Таганай, плеяда озёр на границы Башкирии и Челябинской области, великолепные обширные лесные массивы Тирляна и Урал - Тау способны составить конкуренцию любым туристическим объектам, и не только на территории нашей страны.

Развитие туристического бизнеса должно опираться не только на частные инвестиции – основным условием появления этих инвестиций станет появление коммуникаций: государство в лице региональных и федеральных органов должно обеспечить появление дорог и устойчивой связи – только после этого инвесторы проявят интерес к бизнес - проекту, связанному с туризмом. Появление коммуникаций будет жизненно необходимым и для местных жителей – на Южном Урале не редкость населённые пункты, теряющие отношения с окружающим миром на два - четыре месяца в году из - за отсутствия нормальных дорог, телефонной связи и иных средств коммуникации.

Южный Урал изначально обладает самым основным туристическим богатством – прекрасными возможностями для отдыха. Реализация этих возможностей будет зависить исключительно от возможности взаимодействия государственных структур, заинтересованных как в развитии местных коммуникаций, так и в создании дополнительных рабочих мест, и частных инвесторов, имеющих опыт в организации массового отдыха.

Одним из самых перспективных направлений массового отдыха может стать спортивный туризм. Поскольку Южный Урал – горная страна, особо привлекательной сферой вложений может стать организация горнолыжных и лыжных курортов. Действующие на сегодняшний день горнолыжные курорты на озере Банном и в Абзаково служат подтверждением перспектив развития этого направления, но ничуть не меньшим по привлекательности может стать и развитие летних курортных программ – большое количество чистейших и спокойных озёр составят прекрасную альтернативу морскому отдыху, а пакеты услуг будут зависеть только от фантазии инвестора.

Список используемых источников:

1. Жданова Е.Е., Щербакова Т.В., Лимарева Ю.А. Теоретические аспекты, проблемы измерения и современое состояние качества жизни в России // Экономика и политика. 2013. № 6 (6). С. 137 - 142.
2. Зиновьева Е.Г. Субъект предпринимательской деятельности // В сборнике: Наука - вуз - школа Сборник научных трудов молодых исследователей. Магнитогорск, 2005. С. 148 - 154.
3. Костенкова А.С., Новикова Я.В., Зиновьева Е.Г. Актуальность развития малого бизнеса в России // Вестник магистратуры. 2014. № 7 - 2 (34). С. 52 - 54.
4. Лимарева Ю.А., Остапченко Л.А. Анализ экономических показателей, определяющих уровень и качество жизни // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 35. С. 168 - 173.

© Д.А. Савина, 2015

УДК: 659.113.21

О.Ю. Сергеева,
преподаватель ГАПОУ
Уфимского топливно - энергетического колледжа

МЕТОДЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Получение максимального экономического эффекта от рекламной деятельности является актуальной необходимостью для российских предприятий, что влечет за собой поиск более совершенных методов управления рекламной деятельностью. Появление управления как области научных исследований стало частичным ответом на потребности бизнеса, частично, попыткой воспользоваться преимуществами научно - технического прогресса [6, с.64].

В настоящее время известны четыре важнейших подхода, которые внесли существенный вклад в развитие теории и практики управления. Выделение различных школ в управлении включает в себя фактически четыре разных подхода – школы научного управления, административного управления, человеческих отношений и науки о поведении, а также науки управления, или количественных методов.

В таблице 1 представлены основные подходы, которые внесли существенный вклад в развитие теории и практики управления [6]. В первой половине XX века получили развитие три различные школы управленческой мысли: школа научного управления, административная школа, школа психологии и человеческих отношений. Самые убежденные приверженцы каждого из этих направлений полагали, что им удалось найти ключ к наиболее эффективному достижению целей организации. Более поздние исследования и неудачные попытки применить теоретические открытия школ на практике доказали, что многие ответы на вопросы управления были лишь частично правильными в ограниченных ситуациях. И, тем не менее, каждая из этих школ внесла значительный и

ощутимый вклад в данную область. В таблице 2 представлен вклад школ в развитие управленческой мысли.

Таблица 1 – Основные подходы в управлении

Подходы в управлении	***Временной период***								
	1885 год	1920 год	1930 год	1940 год	1950 год	1960 год	1970 год	1980 год	Настоящее время
1. *Подходы с позиций различных школ в управлении:*									
- подход научного управления;									
- административный подход;									
- подход с точки зрения человеческих отношений									
- подход сточки зрения науки о поведении;									
- подход с точки зрения количественных методов									
2. *Процессный подход -* управление как процесс									
3. Системный подход									
4. Ситуационный подход									

На смену подходов различных школ пришли сравнительно новые научные подходы: процессный (проблемно - ориентированный), системный и ситуационный.

Процессный подход рассматривает управление как непрерывную серию взаимосвязанных управленческих функций – планирование, организация, мотивация и контроль. Концепция управленческого процесса применима ко всем типам организаций и возникла в рамках классической школы. Коммуникации и принятие решений считаются связующими процессами, поскольку они необходимы для реализации основных функций.

Таблица 2 – Вклад школ в развитие управленческой мысли

Школа	**Основной вклад**
Школа научного управления	1. Использование научного анализа для определения лучших способов выполнения задачи. 2. Отбор работников, более всего подходящих для выполнения задач и их обучение. 3. Обеспечение работников ресурсами, необходимыми для эффективного выполнения поставленных задач.

	4. Систематическое и правильное использование материального стимулирования с целью повышения производительности. 5. Отделение управленческих функций обдумывания и планирования от фактического выполнения работы.
Классическая школа управления	1. Развитие принципов управления. 2. Описание функций управления. 3. Систематизированный подход к управлению всей организации.
Школа человеческих отношений и школа поведенческих наук	1. Применение приемов управления межличностными отношениями для повышения степени удовлетворенности и производительности. 2. Применение наук о человеческом поведении к управлению и формированию организации таким образом, чтобы каждый работник мог быть полностью использован в соответствии с его потенциалом.
Школа науки управления	1. Углубление понимания сложных управленческих проблем благодаря разработке и применению моделей. 2. Развитие количественных методов в помощь руководителям, принимающим решения в сложных ситуациях.

В *системном подходе* подчеркивается, «что руководители должны рассматривать организацию как совокупность взаимозависимых элементов, таких как люди, структура, задачи и технологии, которые ориентированы на достижение различных целей в условиях меняющейся внешней среды». Системный подход рассматривает организацию как открытую систему, состоящую из нескольких взаимосвязанных подсистем. Организация получает ресурсы из внешней среды, обрабатывает их и выдает товары и услуги во внешнюю среду. Теория систем помогает руководителям определить взаимосвязь между организацией и окружающей средой.

Способы и подходы в организации и управлении рекламной деятельностью различны и индивидуальны, они зависят от производственной деятельности предприятия, его ниши на рынке и множества других факторов. *Системный подход* в организации и управлении рекламной деятельностью предприятия является главным фактором ее эффективности и включает [11, с.113]:

- комплекс мероприятий и задач по управлению рекламной деятельности базирующийся на исследовании, сборе, анализе и оценке информации для использования ее с целью совершенствования производственно - хозяйственной деятельности предприятия и повышения эффективности рекламных затрат;

- основные задачи управления рекламной деятельностью, направленные на анализ рыночной среды и факторов, влияющих на рекламную деятельность, выбор интерактивных технологий с определением рекламного бюджета.

«*Ситуационный подход* концентрируется на том, что пригодность различных методов управления определяется ситуацией», формируемой «обилием факторов как в самой

организации, так и в окружающей среде». Самым эффективным методом управления в конкретной ситуации является метод, который более всего соответствует конкретной ситуации [6, с.65], поэтому в исследовании управления необходимо комбинировать различные подходы, выстраивая свою методологию исследования. Ситуационный подход расширил практическое применение теории систем, определив основные внутренние и внешние переменные, которые влияют на организацию. С точки зрения ситуации «лучшего способа» управления не существует [6,с.85].

Модель является представлением системы, идеи или объекта. Основными видами моделей науки управления являются: физические (уменьшенные или увеличенные копии), аналоговые (график, организационная схема) и математические (символические, в виде формул) [3, с.114]. Целью разработки моделей является попытка упрощения ситуации и эффективное принятие решений путем концентрации на наиболее важных аспектах проблемы.

С точки зрения науки управления и, несмотря на необходимость модели, слабо используются на практике [6, с.71]. Основными причинами являются недостоверные предпосылки, информационные ограничения, недостаточное использование результатов, знаний и сопротивление переменам [6, с.71]. С развитием рыночных отношений между хозяйствующими субъектами, появлением современных медианосителей и развитием рекламной индустрии появляется необходимость в моделях управления рекламной деятельностью промышленного предприятия. Однако большинство готовых моделей сами по себе настолько сложны, что не всякий менеджер в состоянии воспользоваться ими самостоятельно [6].

Одним из методов управления рекламной деятельностью является государственное регулирование. Государство является особым субъектом рекламной деятельности в силу его функциональных специфик и масштабов влияния. Основные функции государства в регулировании – законодательная и контролирующая. Государственный контроль осуществляется за ненадлежащей рекламной деятельностью и недобросовестной конкуренцией.

Функционирование современной рекламной деятельности невозможно без государственного регулирования, т.е. без системы правовых и организационно - экономических форм, а также методов воздействия на рыночные процессы в целях защиты прав и интересов всех субъектов рынка. Необходимость государственного регулирования вызвана тем, что стихийное протекание рыночных процессов порождает диспропорции, монополизм и разнообразные противоречия между хозяйствующими субъектами рынка.

Взаимодействие хозяйствующих субъектов на рынках необходимо координировать. Такого рода практика применяется в странах с развитой экономикой. Инструментами регулирования рекламной деятельности выступают государственные и общественные институты. Государственное регулирование опирается на комплекс правовых и организационно - экономических средств и методов влияния на рыночную деятельность в целях защиты прав и интересов субъектов рынка [10, с.184]. Государство становится основным регулирующим инструментом рекламной деятельности, обеспечивая и учитывая равноправные интересы всех ее участников. Основными объектами государственного регулирования являются [1]:

- рекламная деятельность в целом;
- реклама товаров, представляющих потенциальную опасность для потребителей;
- использование необоснованных утверждений;
- охрана авторских прав на рекламные идеи и решения;
- правовая защита товарных знаков и других форм интеллектуальной собственности;

- реклама финансовых услуг;
- реклама ценных бумаг и др.

Определяющими законодательными актами прямого воздействия, регулирующие рекламную деятельность в Российской Федерации, являются:

- закон РФ «О средствах массовой информации» от 27.12.91 года;
- закон РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименования мест происхождения товаров» от 23.09.92 года;
- закон РФ «О сертификации продукции и услуг» от 10.06.93 года.

В законодательную базу регулирования рекламной деятельности входят также Указы Президента России: «О защите интересов инвесторов» от 11.06.94 года, «О гарантиях граждан на охрану здоровья при распространении рекламы» от 17.02.95 года.

С 1 января 2014 года в России вступил в силу новый доработанный Федеральный закон «О рекламе» [1].С момента его принятия и по настоящее время в законе было принято множество поправок, среди которых:

- расширено понятие «объект рекламной деятельности»;
- запрещена реклама алкогольной продукции в сети «Интернет»;
- введен запрет на размещение рекламной продукции в учебниках и другой учебной литературы и др.

Основная деятельность *государственного контроля* рекламной деятельности складывается в следующем [10, с.184]:

1. Законодательное определение экономических отношений хозяйствующих субъектов и соблюдение их выполнения.
2. Устранение и прекращение несоответствующей рекламной деятельности, способной ввести ее потребителей в заблуждение или нанести вред здоровью граждан [1].
3. Устранение и предотвращение монополизма на рынке.
4. Охрана от недобросовестной конкуренции и рекламы [1].
5. Привлечение субъектов рекламной деятельности к административной ответственности за нарушение законодательства о рекламе.

Государственное регулирование рекламной деятельности в России проявляется на двух уровнях: федеральном уровне, где функцию контроля и надзора за соблюдением законодательства в рекламной деятельности, а также принятие нормативных правовых актов в данной деятельности осуществляет Федеральная антимонопольная служба России (ФАС) и на региональном уровне, здесь функцию контроля и надзора выполняют муниципальные комитеты по рекламной деятельности [10, с.184].

В государственном регулировании рекламной деятельности особое значение имеет и судебная ветвь власти. Регулирование споров в рекламной деятельности осуществляют суды разных инстанций. Принимая во внимание тот факт, что главная роль рекламной деятельности – экономическая и она становится одной из сфер бизнеса, ведущее участие в регулировании рекламной деятельности отводится арбитражным судам. Формирование и совершенствование законодательной базы государственного регулирования рекламной деятельности в России продолжается [10, с.185].

Важнейшей составляющей негосударственного регулирования рекламной деятельности является саморегулирование, которое осуществляет функцию специального регулирующего средства, реализуя превентивное назначение, руководствуясь нормами и

правилами, установленными между хозяйствующими субъектами, и не используя государственные инстанции [10, с. 185]. Таким образом, саморегулируемые организации являются вспомогательным регулятором рекламной деятельности.

Рекламная деятельность создает и координирует взаимоотношения субъектов рынка на экономической основе. Эти взаимоотношения регулируются механизмами, поддерживающие равновесие на рынке между производством и потреблением, спросом и предложением. Являясь экономическим регулятором рекламная деятельность [11]:

- объединяет интересы хозяйствующих субъектов на экономической основе, базирующихся на удовлетворении потребностей через спрос;
- информирует субъекты рынка через экономические показатели о происходящих экономических процессах;
- создает условия для развития рекламной деятельности, стимулируя ее эффективность на выявлении конъюнктуры рынка;
- расширяет возможности субъектов предпринимательской деятельности.

В процессе возникновения взаимосвязей между производителями и покупателями рекламная деятельность предприятия постепенно стала осуществлять функцию контроля рынка сбыта. Преобразование в рыночной среде, вызванные, прежде всего мировым техническим прогрессом, наращивают возможности предприятий в области управления рекламной деятельностью, направленных на реализацию прибыльной продукции и повышение ее конкурентности [11, с.112].

Рекламная деятельность определяется многоуровневой структурой субъектов рекламного процесса, среди которых рекламодатель – предприятие, рекламопроизводитель – рекламные агентства (или предприятие), рекламораспространитель – различные современные медианосители [9].

Организация управления рекламной деятельностью направлена на получение конкретных экономических результатов в соответствии со стратегическими целями предприятия. Анализ экономических результатов рекламных мероприятий предприятие проводит исходя из оценки эффективности рекламной деятельности, соизмеряя тот экономический результат, который был, достигнут в процессе проведения рекламных мероприятий [11, с.113].

При организации рекламной деятельности на предприятии необходимо проанализировать факторы, влияющие на рекламный процесс: тип и масштаб рынка, вид предприятия, тип потребителя и производимой продукции, уровень конкуренции, рекламный бюджет. Совершенствование организации и управления рекламной деятельностью необходимо осуществлять за счет рационального использования трудовых ресурсов, делегировав часть рекламных функций рекламным агентствам с целью создания креативной рекламной информации о производимой продукции [11, с.113,114].

Сущность управления рекламной деятельностью заключается в решении задач, направленных на создание, поддержание и расширение сегментов рынка, используя различные методы воздействия на уровень и характер спроса, помогающие предприятию достичь конкретных экономических результатов в соответствии со стратегическими целями. Решение этих задач формирует новые условия по управлению эффективной рекламной деятельностью на предприятии, обеспечивая ее оптимальность таким образом, чтобы иметь максимальную эффективность при определенной величине рекламных затрат,

а это - увеличение объема продаж рекламируемой продукции и получение максимальной прибыли или минимальные рекламные издержки при планируемом уровне эффективности [11, с.112].

На рисунке 1 предложена обобщенная схема блоков основных задач управления рекламной деятельностью предприятия. Схема представляет собой пять взаимосвязанных между собой блоков:

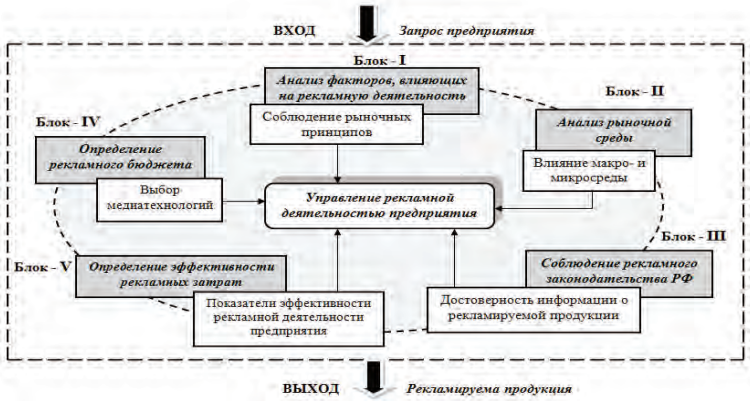


Рисунок 1 – Обобщенная схема блоков основных задач управления рекламной деятельностью предприятия (составлено автором)

Блок I. Анализ факторов, влияющих на рекламную деятельность и базирующихся на исследовании влияния экономических и политических процессов, правового регулирования и управления, социальной и культурной составляющих общества, научно - технического и технологического развития общества и т.д.

Блок II. Анализ рыночной среды, который заключается в определении влияния макро - и микросреды на управление рекламной деятельностью предприятия.

Блок III. Соблюдение рекламного законодательства РФ на основе принципов добросовестной конкуренции и нормативно - правовой базы, способствующей эффективному функционированию и развитию рекламной деятельности.

Блок IV. Определение рекламного бюджета. Выбор медиатехнологий в соответствии с рекламным бюджетом и целями предприятия, исходя из планируемого объема продаж и плановой прибыли.

Блок V. Определение эффективности рекламных затрат. Проводится анализ эффективности рекламной деятельности предприятия и анализ ее влияния на управляемость, и производственную деятельность предприятия.

Предложенная схема управления рекламной деятельностью, базирующаяся на пяти взаимосвязанных блоках задач, позволит предприятию определить степень невостребованности производимой продукции, каналы сбыта, сегмент рынка, сократить финансовые риски, оптимизировать рекламные издержки, т.е. прочно удерживать свои позиции на рынке.

Необходимость осуществления предприятием рекламной деятельности является рыночной закономерностью. Вызвано это тем, что современные рыночные инструменты экономики преобразовались в сложный механизм с огромным ассортиментом товаров, производителей и потребителей. Рассматривая рекламную деятельность с позиции хозяйствующих субъектов можно утверждать, что это продуманный научно - организованный процесс, который осуществляется от момента возникновения потребности в рекламной деятельности до момента ее реализации в современных интерактивных технологиях, используя оптимальный рекламный бюджет и концепцию управления рекламной деятельности с учетом стратегических целей предприятия.

Основой рекламной деятельности предприятия является стратегическая ориентация на создание конкурентных преимуществ, используя рекламную деятельность, для формирования эффективной взаимосвязи с потребителем с позиции управления спросом. Целью осуществления хозяйственно - производственной деятельности предприятия является получение прибыли. Цель осуществления предприятием рекламной деятельности заключается в определенном увеличении объема продаж рекламируемой продукции за счет разработки механизма сбытовой политики предприятия и увеличения доли рынка, изменения свойств и характеристик производимой продукции в соответствии с запросом покупателей и диверсификацией производства. Соответствие и взаимосвязь целей предприятия и рекламной деятельности способствует получению максимальной прибыли и финансовой устойчивости.

Экономическая интеграция рекламной деятельности в хозяйственно - производственный процесс предприятия является закономерным явлением в рыночных условиях. На рисунке 2 предложена последовательность действий предприятия по повышению финансовой и рыночной устойчивости за счет экономической интеграции рекламной деятельности в производственно - технологический процесс.

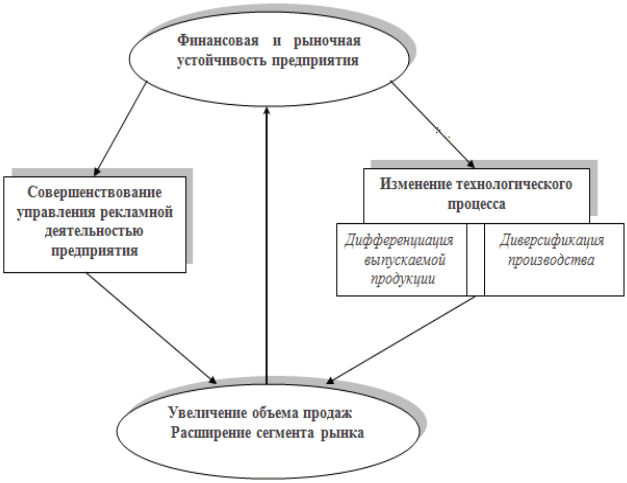


Рисунок 2 - Последовательность действий предприятия по повышению финансовой и рыночной устойчивости (составлено автором)

Повышение финансовой устойчивости, увеличение объема продаж и расширение сегмента рынка предприятия возможно только за счет:

- совершенствования управления рекламной деятельности предприятия;
- дифференциации выпускаемой продукции;
- диверсификации продукции.

Дифференциация продукции – это способ, при помощи которого предприятие пытается выделить выпускаемую продукцию, чтобы привлечь внимание других покупателей, предлагая потребителям продукт с характеристиками, лучшими, чем у конкурентов. Предприятия, решившие использовать стратегию дифференциации продукции, все свои действия направляют на создание продукта, пользующегося повышенным спросом и обладающим большей полезностью с целью повышения объема продаж и увеличения сегмента рынка, эффективно используя современные медиатехнологии при осуществлении рекламной деятельности. В таблице 3 представлены основные преимущества и критерии эффективности стратегии дифференциации продукции.

Таблица 3 – Преимущества и критерии эффективности стратегии дифференциации продукции

Стратегия дифференциации продукции	**Положение**
Преимущества	- потребители предпочитают продукцию данного предприятия через осуществление рекламной деятельности; - неповторимость продукта снижает влияние потребителей; - прибыль, полученная от реализации рекламируемой продукции, облегчает отношения с поставщиками, формируя имидж добросовестного партнера; - привлечение дополнительного числа потребителей
Наибольший эффект	Основывается на технологическом превосходстве, высоком качестве продукции и применении современных медиатехнологий
Основные критерии эффективности	Минимальная цена на рынке для потребителя, максимальный объем реализации за счет осуществления эффективной рекламной деятельности

Диверсификация производства представляет собой процесс активной деятельности предприятия, использующего собственные средства для поддержания и развития производственной деятельности, направленную на расширение ассортиментной политики и

создание новых производств [14]. Используя диверсификацию производства, предприятие модернизирует свой технологический процесс в многоцелевые комплексы выпуска продукции разного назначения и использования с целью повышения эффективности производства, получения экономической выгоды, предотвращения банкротства [13].

В рыночных условиях актуальность диверсификации производства на предприятиях увеличивается. Преимущества стратегии диверсификации производства:

- стабильная производственная деятельность хозяйствующего субъекта в рыночных условиях;
- максимальное использование производственного потенциала предприятия;
- проведение активной ассортиментной политики для увеличения сегмента рынка и объема продаж;
- увеличение конкурентных преимуществ предприятия;
- создание возможности развития на долгосрочную перспективу.

Основные причины, которые вынуждают предприятие выпускать новые виды продукции и выходить на рынок - это обеспечить устойчивое финансовое положение за счет выпуска прибыльной продукции и эффективного осуществления рекламной деятельности, получения максимальной прибыли, завоевания большего сегмента рынка.

При реализации стратегии диверсификации предприятию необходимо выбрать подходы к продуктовым преобразованиям, которых оно будет придерживаться. В практике существуют консервативный и радикальный подходы. Сравнительные характеристики консервативного и радикального подхода к продуктовым преобразованиям представлены в таблице 4.

Консервативный подход наиболее приемлем для финансово - кризисных предприятий, ограниченных как в возможностях финансирования значительных стартовых инвестиций в новое производство, так и в сроке окупаемости.

Радикальный подход определяет группу потребителей, на которую будет рассчитана новая выпускаемая продукция, т.е. на выбор наиболее платежеспособного сегмента рынка, применяя современные медиатехнологии при осуществлении предприятием рекламной деятельности.

Таблица 4 - Сравнительные характеристики консервативного и радикального подходов

Наименование	**Консервативный подход**	**Радикальный подход**	
		Наступательная стратегия	*Оборонительная стратегия*
Оборонительная стратегия	Выбор более выгодной продукции на уже созданном технологическом и рыночном заделе предприятия	Создание и освоение нового продукта, выбор наиболее платежеспособного сегмента рынка и современных медиатехнологий	Освоение менее современных технологий, усовершенствование существующего продукта и его модификацию
Главная стратегическая	Сосредоточение внимания на	Завоевание и расширение доли	Защита завоеванных позиций

цель	эффективных, рентабельных видах продукции	рынка за счет осуществления рекламной деятельности	
Цели в отношении потребителей	Стремление в долгосрочном периоде использовать возможности удовлетворения существующей потребности	Удовлетворение выявленных новых потребностей потребителей	Ориентация на потребности, удовлетворяемые частично

Радикальный подход может быть реализован через наступательную и оборонительную стратегии. На рисунке 3 предложена схема наступательной и оборонительной стратегий на рынке.

Экономическая интеграция рекламной деятельности в хозяйственно - производственный процесс предприятия является закономерным явлением в рыночных условиях (рис.3). Результаты хозяйственно - производственной деятельности, к которым стремится каждое предприятие по реализации рыночных стратегий и конкурентных возможностей, направлены на то, чтобы добиться финансового успеха и улучшить свои позиции на рынке. Стратегические цели предприятия формируются исходя из рыночных позиций, сосредоточения на целевой рынок, выпускаемой продукции (цена, потребительские свойства, полезность) и т.д.

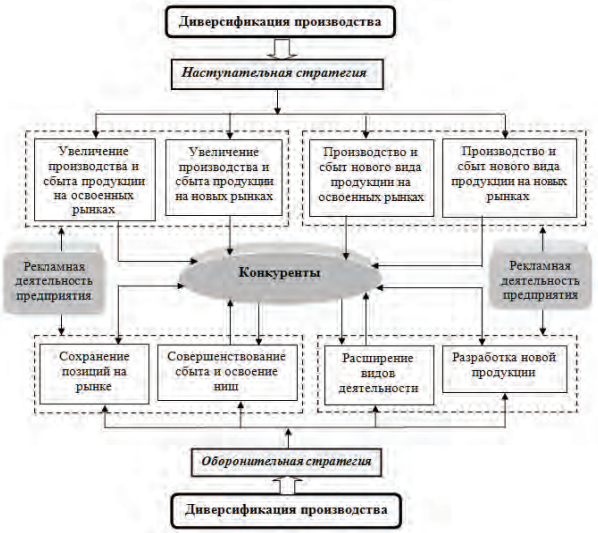


Рисунок 3 – Схема наступательной и оборонительной стратегий на рынке (составлено автором)

Основными стратегиями предприятия являются:

1. Сбытовая стратегия предприятия – это нацеливание производства на удовлетворение платежного спроса покупателей и качество продукции, рыночный процесс по поддержанию и формированию спроса на продукцию предприятия, организация эффективных каналов распределения.

2. Стратегия продвижения выпускаемой продукции направлена на реализацию рекламируемых товаров с целью привлечения потребителей и увеличения объема продаж.

3. Стратегия применения современных интерактивных технологий обуславливает кардинальные изменения в бизнесе и реализации продукции, способствует внедрению современных бизнес - моделей, целью которых является тесная и эффективная взаимосвязь с потребителями и партнерами, повышению доступности информации о рекламируемой продукции и охвату широкой аудитории потребителей. Современные медиатехнологии изменяют содержание передаваемой информации для формирования профиля «нового» потребителя рекламируемой продукции. В современных условиях рекламные медийные технологии выступают инструментом развития экономики и бизнеса. Сегодня экономика и рекламная индустрия претерпевают кардинальные изменения, связанные, с интенсивным развитием информационных технологий. Меняются медиатехнологии рекламной деятельности, ее содержание и форма [12, с.76].

4. Стратегия оптимизации рекламных затрат направлена на более высокий уровень планирования и формирования оптимального рекламного бюджета.

Управление рекламной деятельностью предприятия предполагает осуществление четырех взаимосвязанных этапов работ:

Этап I - анализ факторов, влияющих на рекламную деятельность, позволит предприятию выявить риски невостребованности выпускаемой продукции, определить оптимальные каналы реализации, выявить степень конкурентоспособности предприятия, своевременно использовать новые технологические достижения, оптимизировать рекламные издержки, выработать стратегические управленческие решения, связанные с диверсификацией производства, т.е. технологического обновления, соблюдать законодательные акты в управлении рекламной деятельностью.

Этап II - анализ рыночной среды предназначен для того, чтобы обеспечить поддержание устойчивого финансового положения предприятия на рынке путем создания востребованной продукции и ее реализации с целью успешного функционирования в долгосрочной перспективе.

Этап III – определение медиатехнологий связано с осуществлением предприятием рекламной деятельности с целью выбора медийных инструментов передачи информации о выпускаемой продукции в соответствии с рекламным бюджетом и эффективностью коммуникации для большего привлечения потребителей.

Этап IV – анализ эффективности рекламной деятельности для предприятия заключается в определении максимальной эффективности при определенной величине рекламных затрат, а это - увеличение объема продаж рекламируемой продукции и получение максимальной прибыли или минимальные рекламные издержки при планируемом уровне эффективности.

Реализация этих этапов управления рекламной деятельностью позволит предприятию определить степень невостребованности производимой продукции, каналы сбыта, сегмент

рынка, сократить финансовые риски, оптимизировать рекламные издержки, т.е. прочно удерживать свои позиции на рынке.

С учетом выше изложенного на рисунке 4 предложена принципиальная схема по совершенствованию управления рекламной деятельности предприятия.

При отсутствии методов по совершенствованию управления рекламной деятельностью на предприятии менеджеры вынуждены заниматься устранением деструктивных воздействий, а не их предотвращением во временном аспекте. Предложенная принципиальная схема (рис.4) по совершенствованию управления рекламной деятельности определяет совокупность методов, позволяющих обеспечить положительный результат в условиях осуществления предприятием рекламной деятельности, прогнозировать деструктивные воздействия и снижать их негативные последствия.

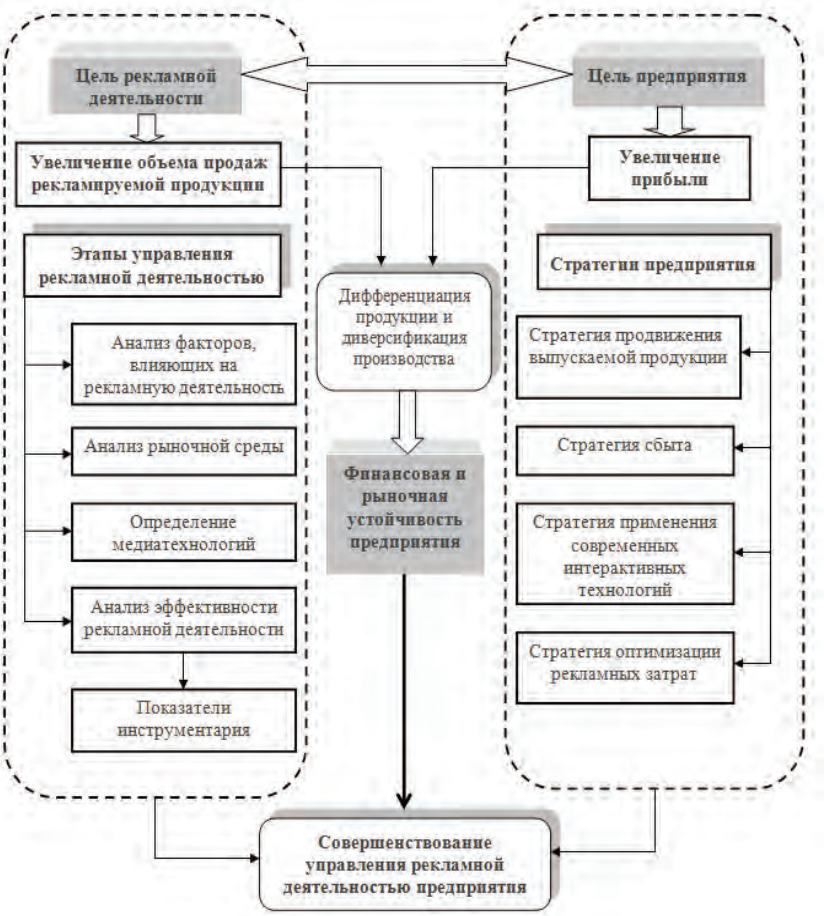


Рисунок 4 - Принципиальная схема по совершенствованию управления рекламной деятельностью предприятия (составлено автором)

Таким образом, для успешного функционирования предприятия на рынке рекламная деятельность в качестве экономического инструмента должна работать единым механизмом управления в сфере производства и сбыта выпускаемой продукции [11, с.116]. Совершенствование управления рекламной деятельностью предприятия определяется эффективной экономической интеграцией рекламной деятельности в хозяйственно - производственную и стратегическую деятельность предприятия.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон "О рекламе" от 13.03.2006 N 38 - ФЗ (ред. от 29.12.2014) http: // www.zakonrf.info / sudact.ru
2. Баринов, В.А. Стратегический менеджмент: Учебное пособие / В.А. Баринов, В.Л. Харченко. - М.: ИНФРА - М, 2007. - 285с.
3. Гильмитова И.В. Системное моделирование в управлении рекламной деятельностью предприятия на основе современных научных подходов / И.В. Гильмитова // Вестник ОГУ. – 2003. - №1. – с.113 - 114.
4. Котлер Ф. Маркетинг - менеджмент. Экспресс - курс / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского – СПб.: Питер, 2008. – 480с.
5. Липсиц И.В. Маркетинг для топ - менеджеров. – М.: Эксмо, 2009. – 448с.
6. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: «ДЕЛО», 2003. – 702 с.
7. Понятие и основные сведения о рынке рекламы. Теория и практика рекламной деятельности. [Электронный ресурс] // Индустрия рекламы. URL: http: // adindustry.ru / doc / 1134.
8. Сергеев И.Н. Экономика промышленного предприятия. – М.: ИНФРА - М, 2011. – 395 с.
9. Сергеева О.Ю. Анализ и прогноз развития медианосителей рекламной отрасли в современных условиях // Креативная экономика. – 2014. - №8 (92). – с.39 - 48. - http: // www.creativeconomy.ru / articles / 33038 / .
10. Сергеева О.Ю. Анализ факторов, влияющих на рекламную деятельность в рыночных условиях / О.Ю. Сергеева // Российское предпринимательство. – 2014. - № 19 (265). — с. 178 - 192. — http: // old.creativeconomy.ru / articles / 35676 /
11. Сергеева О.Ю. Совершенствование управления рекламной деятельностью предприятия в современных условиях // Экономика и управление. - 2015. - № 3. – с. 112 – 116.
12. Сергеева О. Ю. Современные медиатехнологии в условиях активного развития рекламной деятельности // Вопросы экономики и управления. — 2015. — №2. — С. 76 - 78.
13. Сергеева О.Ю. Стратегия управления сбытом промышленного предприятия в рыночных условиях // Российское предпринимательство. — 2014. — № 20 (266). — с. 174 - 182. — http: // www.creativeconomy.ru / articles / 36000 / .
14. Фатхутдинов Р.А. Производственный менеджмент: Учебник для вузов. 6 - е изд. - СПб.: Питер, 2011. – 496с.

© О.Ю. Сергеева, 2015

УДК 33

С.М. Хакуз
Магистрант 1 курса направления подготовки «Экономика»
Кубанский государственный технологический университет
г. Краснодар, Российская Федерация
Н.Ю. Натаова
Доцент кафедры организации землепользования и экономики
З.Х. Тляшок
К.э.н., доцент кафедры организации землепользования и экономики
Майкопский государственный технологический университет
г. Майкоп, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аннотация

Вопросы взаимоотношений государственных органов и бизнеса объективно являются сегодня движущей силой развития любого современного демократического правового государства. В последние годы во всем мире наблюдается тенденция усиления сотрудничества власти и бизнеса.

Сформулированы предложения по совершенствованию функционирования ГЧП относительно его экономического содержания применительно к следующим выделенным проблемам: высокий уровень транзакционных издержек в сфере ГЧП; низкий уровень открытости и прозрачности проектов ГЧП; привлечение инвесторов в проекты ГЧП. Основные мероприятия, направленные на устранение данных проблем: 1) установление упрощенного механизма для заключения соглашений в отношении небольших по стоимости объектов, включая возможность делегирования отдельных полномочий по заключению таких соглашений органам исполнительной власти; 2) создание единой открытой базы проектов государственно - частного партнерства и нормативное закрепление требований о раскрытии информации о проектах ГЧП; 3) общее улучшение инвестиционного климата в стране путем выстраивания благоприятной институциональной среды и развития финансовых рынков; 4) упрощение доступа к заемному капиталу для реализации инфраструктурных проектов, а также развитие новых финансовых инструментов в рамках инфраструктурного финансирования.

Ключевые слова

Частные инвестиции, государственно - частные партнерства, институционализм, концессия, инвестиционная привлекательность, особые экономические зоны

1 Российский опыт применения ГЧП.

Еще в эпоху Древнего Рима мунисипы (municipal – аналог современных муниципалитетов) практиковали передачу в управление частным лицам объектов античной инфраструктуры: почтовый станций, портов, водоводов, рынков и бань.

Во Франции и Великобритании с 16 века власти старались привлекать частных предпринимателей, чтобы развивать за их счет, но под своим контролем, экономическую

деятельность, которая обеспечивала предоставление транспортных и коммунальных услуг гражданам. В рамках этой бизнес - модели государство передавало частному предпринимателю некое право, например, право взимания платы с потребителя за пользование или оказание услуги, которая предоставлялась в обмен на новое строительство, реконструкцию или модернизацию объектов (системы объектов) общественной инфраструктуры за счет частного инвестора. Во Франции первая концессия в области общественной инфраструктуры была предоставлена Адаму де Крапонну для постройки канала в долине Кро у города Салон - де - Прованс (1552 г.). Также концессия активно использовалась при строительстве мостов.

В Англии государственные концессии выдавались частным компаниям еще в 17 – 18 веках. Маячные службы в Англии и Уэльсе действовали на принципах партнерства государства и бизнеса.

В 19 веке с помощью концессиональных механизмов были построены железнодорожные сети, крупнейшие судоходные каналы и многие другие инфраструктурные комплексы, поэтому 19 век стал «золотым веком» концессий. Наиболее известные проекты этого времени, реализованные с использованием механизма концессии, – Суэцкий канал (1855) и знаменитая Эйфелева башня в Париже (1887 - 1889). Во второй половине 19 века на основе ГЧП в России были построены российские железные дороги. Однако к середине 20 века, в силу ряда причин, роль инфраструктурных концессий в мировом хозяйстве значительно сократилась. Венесуэла стала первым государством, которое отказалось от традиционной концессии. В 1948 г. в дополнение к роялти в Венесуэле в дополнение к роялти в концессии ввели налог на прибыль концессионера, что привело к появлению так называемых «модернизированных» концессий. С тех пор этот механизм интенсивно развивается и совершенствуется, особенно в части системы платежей концессионера.

В настоящее время ГЧП применяется во всем мире. В развитых странах (таких как Австрия, Дания, Австралия, Израиль, Финляндия, Испания, Португалия, Бельгия, Греция, Южная Корея, Ирландия, Сингапур) на первом месте по числу использования ГЧП находится отрасль, связанная со строительством и реконструкцией автодорог, затем, с весьма значительным отрывом, следуют такие отрасли, как здравоохранение, образование, водоснабжение и канализация.

С середины 1990 - х гг., еще до принятия федерального закона «О концессионных соглашениях» (2005 г.), в России начали реализовываться проекты ГЧП в области ЖКХ, строительства трубопроводных систем, объектов электроэнергетики и др., при этом основные крупные проекты были реализованы в рамках модели BOOT (строительство — владение — эксплуатация — передача).

В первых проектах ГЧП в России государство принимало на себя значительную часть проектных рисков, причем риски эксплуатации не влияли на осуществление возвратного финансирования, то есть государство брало на себя часть расходов на инфраструктуру независимо от результатов эксплуатационной деятельности построенных объектов.

Принятие в 2005 г. федерального закона «О концессионных соглашениях» стало основой для использования механизмов ГЧП при разработке и реализации крупных транспортных проектов [13].

Центром развития государственно - частного партнерства по итогам 2014 года был составлен рейтинг регионов по развитию государственно - частного партнерства в

субъектах РФ [16]. Рейтинг основывается на данных по 131 ГЧП - проекту из 60 регионов, а также анализе нормативно - правовой базы и системы управления сферой ГЧП в 83 регионах Российской Федерации.

При составлении рейтинга при оценке потенциала регионов для привлечения инвестиций в проекты авторы учитывали следующие факторы:

1. Развитость институциональной среды в сфере ГЧП в регионе.
2. Опыт ГЧП в регионе.
3. Инвестиционная привлекательность региона для инфраструктурных инвесторов.

Опыт регионов по развитию ГЧП, представленных в ТОП - 6 рейтинга, предлагается транслировать для представителей частного и публичного партнеров при подготовке проектов государственно - частного партнёрства. В первую очередь стоит выделить лидеров рейтинга: Санкт - Петербург и Республику Татарстан, которые обладают наивысшей инвестиционной привлекательностью и имеют большой опыт реализации региональных ГЧП - проектов и развитую институциональную среду.

Регионы представленные в первой пятерке обладают наибольшим опытом при реализации ГЧП - проектов. Лидером по количеству проектов является Новосибирская область. Также значительный опыт накоплен в Свердловской и Нижегородской областях. Нижегородская область стала лидером по развитости практики применения концессионных соглашений на территории РФ, а Свердловская область обладает значительной инвестиционной привлекательностью (9 баллов). Также в лидеры рейтинга вошла и Воронежская область, которая выделяется наивысшим показателем по развитости нормативно - правовой базы для реализации ГЧП - проектов на территории субъекта.

Выделяя из этого рейтинга субъекты ЮФО, то наивысшую строчку занимает Краснодарский край с показателем 51,8 % . Согласно данному исследования, Краснодарский край относится к регионам с высоким потенциалом. Общее количество ГЧП - проектов на территории РФ за 2014 год составило 131.

В таблице 1 представлена сравнительная характеристика проектов ГЧП по сферам и федеральным округам.

Наиболее привлекательными с точки зрения использования ГЧП является социальная сфера, включающая в себя здравоохранение и образование. Поэтому в качестве лидера также отметим строительную отрасль.

Наибольшее число ГЧП - проектов приходится на Приволжский федеральный округ – 34. В Южном федеральном округе реализовано всего 10 проектов.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика проектов
по сферам и федеральным округам [16]

Фед.округ / сфера	Комму - нальная	Социальная	Транспор - тная	Энергетиче с - кая	Итог
ДВФО	-	-	2	2	4
ПФО	9	17	5	3	34
СЗФО	4	8	7	4	23
СКФО	-	3	-	1	4
СФО	1	10	6	7	24
УФО	2	6	2	1	11

ЦФО	5	7	5	4	21
ЮФО	2	5	3	-	10
Итог	23	56	30	22	131

Проанализируем стадии реализации проектов ГЧП, построив диаграмму (Рисунок 1).

Рисунок 1 – Стадии реализации проектов ГЧП в России на 2014 год [16]

Данная диаграмма показывает положительную тенденцию, подтверждая эффективность уже существующих на данный момент времени проектов. В обще структуре 57 % проектов уже приняты и только 2 % приостановлены. Также положительной динамикой является, что в совокупности 41 % проектов находятся на различных стадиях реализации, предшествующих вводу их в эксплуатацию. Это говорит нам о том, что идет активная работа по внедрению и развитию ГЧП во всех субъектах России.

Также можно сделать вывод, что частный сектор успешно подстраивается и адаптируется под существующее законодательство в сфере ГЧП, хотя оно несовершенно, но об этом поговорим более подробно в третьей главе нашей работы. Также отметить тот факт, что в выбранные проекты включены не только непосредственно проекты ГЧП, но и проекты ГЧП, которые очень близки к ним по характеристике.

Но все же, данная диаграмма не дает нам право говорить о реальном состоянии применения ГЧП в России, так как охватывает всего лишь уже существующие проекты, но не рассматривает возможности увеличения данных показателей и что необходимо для этого сделать.

2 Нормативное регулирование ГЧП в России

Проанализируем текущее состояние нормативно - правовой базы в сфере ГЧП, изучив [9], [10], [16]. Итак, выделим следующие основные моменты:

– единого федерального закона, который бы комплексно регулировал ГЧП не принято;

– приняты федеральные законы, которые регулируют отдельные формы ГЧП (ФЗ о концессионных соглашениях, ФЗ о соглашениях о разделе продукции; ФЗ об особых экономических зонах);

– приняты акты, которые устанавливают деятельность институтов развития и отдельных субъектов, уполномоченных в сфере государственно - частного партнерства (Внешэкономбанк, Инвестиционный фонд РФ, Росавтодор, РВК и др.);

– в отсутствии федерального закона о государственно - частном партнерстве активно развивается региональное законодательство в сфере ГЧП (на сегодняшний день – 60 субъектов РФ).

Регулирование ГЧП различными отраслями права РФ

В Гражданском законодательстве устанавливаются основы договорных отношений между участниками проекта ГЧП в рамках гражданско - правовых договорных форм, применяемых в ГЧП.

Административное законодательство определяет статус и компетенцию федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов РФ в рамках подготовки и реализации проектов ГЧП, а также регулирует порядок осуществления деятельности указанных субъектов.

Бюджетное законодательство регулирует формы и порядок финансового участия публичной стороны в проектах ГЧП, порядок и условия предоставления бюджетных гарантий, которые широко применяются в проектах ГЧП, а также определяет порядок финансирования проектов ГЧП за счет средств Инвестиционного фонда РФ, регулирует отношения по разработке, утверждению и реализации целевых программ.

Налоговое законодательство регулирует порядок налогообложения деятельности участников проекта ГЧП в рамках его реализации, устанавливает специальные налоговые режимы деятельности участников отношений в рамках ГЧП, предусматривает отдельные налоговые льготы для субъектов реализации ГЧП.

Банковское законодательство регулирует отношения по предоставлению кредитными организациями финансирования частному партнеру для реализации проекта ГЧП.

Законодательство в сфере тарифов устанавливает правовые рамки тарифного регулирования в сферах хозяйственной деятельности с регулируемыми ценами на соответствующие товары и услуги.

Антимонопольное законодательство устанавливает порядок проведения конкурсных процедур в рамках ГЧП, порядок отчуждения объектов государственной собственности частному партнеру в собственность, в аренду или на иных правах.

Законодательство о государственных закупках регулирует процедуру размещения государственных заказов на поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных и муниципальных нужд.

Законодательство об инвестициях регулирует правовой режим осуществления инвестиционной деятельности (в форме капитальных вложений, особые экономические зоны, в предприятия, имеющие стратегическое значение и др.) и устанавливает правовой статус субъектов инвестиционной деятельности.

Градостроительное законодательство регулирует вопросы, касающиеся порядка осуществления строительства (реконструкции, эксплуатации, ремонта) объекта соглашения.

Земельное законодательство регулирует вопросы, связанные с использованием земельных участков в проекте ГЧП в составе объекта соглашения или иного имущества (в терминологии Закона о концессионных соглашениях), а также порядок их отчуждения, изъятия и т.д.

Ключевые нормативно - правовые акты в сфере ГЧП

1. Ключевыми нормативно - правовыми актами, регулирующими формы ГЧП являются: ФЗ № 115 - ФЗ «О концессионных соглашениях» от 21 июля 2005 года (+ Постановление Правительства РФ, установившее типовые формы концессионных соглашений по отраслям); ГК РФ (договорные конструкции); ФЗ № 225 - ФЗ «О соглашениях о разделе продукции» от 30 декабря 1995 года; ФЗ № 116 - ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 22 июля 2005 года.

2. По отраслям права ГЧП регулируется в следующих нормативно - правовых актах: ГК РФ; Бюджетный кодекс РФ; Налоговый кодекс РФ; Земельный кодекс РФ; Градостроительный кодекс РФ; ФЗ № 94 - ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнении работ, оказании услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21 июля 2005 года; ФЗ № 135 - ФЗ «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 года; Приказ правительства РФ № 808 « Об организации и проведении торгов по продаже находящихся в государственной или муниципальной собственности земельных участков или права на заключение договоров аренды таких земельных участков» от 11 ноября 2002 года; Приказ ФАС № 67 «о порядке проведения конкурсов или аукционов на право заключения договора аренды» от 10 февраля 2010 года; ФЗ № 178 - ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества» от 21 декабря 2001 года.

3. В отношении институтов развития существуют следующие нормативно - правовые акты:

Внешэкономбанк: ФЗ № 82 - ФЗ «О банке развития» от 17 мая 2007 года; Меморандум о финансовой политике Внешэкономбанка, утвержденный распоряжением Правительства РФ № 1007 - р от 22 июля 2007 года; Распоряжение Правительства РФ № 1372 - р от 17 августа 2010 года (Внешэкономбанк утвержден единственным исполнителем услуг по инвестиционному консультированию для государственных нужд субъектов РФ).

Инвестиционный фонд РФ: Постановление Правительства № 134 «Об утверждении правил формирования и использования бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда российской Федерации» от 01 марта 2008 года; Постановление Правительства № 880 «О порядке распределения и предоставления за счет бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию проектов, имеющих региональное и межрегиональное значение» от 30 октября 2010 года.

3. Разработка предложений по совершенствованию применения государственно - частного партнерства в Российской Федерации

Проанализировав проект Федерального закона № 238827 - 6 «Об основах государственно - частного партнерства в Российской Федерации» (принят в первом чтении 26 апреля 2013 г., рассмотрение законопроекта во втором чтении перенесено 16 декабря 2013 г., ведется его доработка), мы пришли к рекомендации о его скорейшем принятии так, как принятие предлагаемой на сегодняшний день редакции может существенно изменить систему правового регулирования ГЧП в России. Но важно отметить, что отношения, связанные с реализацией концессионных соглашений, будут по - прежнему регулироваться Федеральным законом от 21.07.2005 № 115 - ФЗ «О концессионных соглашениях», что прямо предусмотрено законопроектом.

Данное предложение основывается на следующих выводах:

– Законопроектом предусматривается в том числе создание нового вида контракта – «соглашения о государственно - частном партнерстве», в соответствии с которым может быть предусмотрен переход права собственности на объект от одной его стороны к другой стороне, что существенно расширяет диапазон возможных моделей ГЧП.

– Законопроектом предполагается установление порядка подготовки соглашений о ГЧП, порядка определения процедуры принятия решения о реализации соглашения о ГЧП, а также установление порядка определения процедуры проведения конкурса на право заключения соглашения о ГЧП, публичным партнером в котором выступает Российская Федерация.

Целью разрабатываемого проекта федерального закона является создание правовых условий для привлечения инвестиций на основе государственно - частного партнерства в экономику Российской Федерации, повышение качества и обеспечение доступности предоставляемых населению услуг.

Принятие проекта федерального закона позволит:

1) установить на территории Российской Федерации систему единых понятий и категорий в сфере государственно - частного партнерства;

2) определить полномочия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при реализации соглашений о государственно - частном партнерстве;

3) установить обязательства публичного заказчика и частного партнера при реализации соглашения о ГЧП, в том числе по обязательному финансированию и эксплуатации и / или техническому обслуживанию объекта соглашения частным партнером;

4) закрепить права и защитить интересы частных партнеров и кредиторов;

5) устранить препятствия для реализации проектов государственно - частного партнерства, содержащиеся в законодательстве;

6) определить общее направление развития федерального и регионального законодательства в сфере государственно - частного партнерства;

7) закрепить возможность гибко структурировать проекты (не предусматривает жесткий перечень форм партнерства).

Активность законодателя в направлении закрепления на законодательном уровне основ применения ГЧП необходимо признать назревшей и необходимой. Активизация работы в указанном направлении на законодательном федеральном уровне призвана, помимо прочего, также унифицировать активное, но в то же время бессистемное законотворчество на уровне субъектов. Вообще активность регионального законодателя в указанной сфере должна носить, как представляется, исключительно «организационный» характер, чтобы быть направленной на создание условий для реализации проектов в сфере государственно - частного партнерства, а не характер установлений в имущественной сфере, регулирование которой в компетенции региональных законодателей, как известно, не входит.

Анализ внесенного в Государственную думу законопроекта позволяет сделать несколько принципиальных выводов.

Часть 1 статьи 2 проекта закрепляет понятие государственно - частного партнерства, под которым понимается долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество публичного и частного

партнеров, направленное на реализацию проектов партнерства в целях достижения задач социально - экономического развития публично - правовых образований, повышения уровня доступности и качества публичных услуг. Такое сотрудничество достигается посредством разделения рисков и привлечения частных ресурсов.

Предметом соглашения о государственно - частном партнерстве, согласно ст. 6 проекта, могут быть, в частности, объекты: транспортной инфраструктуры и транспорта; коммунального хозяйства; энергоснабжения; обороны и безопасности; подвижной и стационарной связи и телекоммуникаций; используемые для медицинской, лечебно - профилактической и прочей деятельности в системе здравоохранения; образования, воспитания, культуры и социального обслуживания; используемые для туризма, рекреации и спорта; трубопроводного транспорта; используемые для охраны правопорядка.

Легальное закрепление понятия государственно - частного партнерства, наряду с перечнем объектов, как представляется, хотя и не является прямым регулированием, но сыграет позитивную роль в создании сбалансированного законодательного и подзаконного регулирования, позволяя правоприменителю в сложных случаях разграничивать регулируемые в упомянутом особом порядке отношения по государственно - частному партнерству от смежных.

В качестве публичного партнера в государственно - частном партнерстве смогут выступать действующие самостоятельно или совместно Российская Федерация, субъекты РФ и муниципальные образования в лице уполномоченного органа власти. Кроме того, на стороне публичного партнера сможет выступать уполномоченное юридическое лицо, контрольный пакет акций, более 50 процентов долей в уставном капитале или имущество которого принадлежит Российской Федерации, субъекту РФ или муниципальному образованию (ч. 6 ст. 2 проекта). Частным партнером, в свою очередь, может быть российское или иностранное юридическое лицо, а также их объединения, являющиеся стороной соглашения о государственно - частном партнерстве, которое в соответствующем порядке признано победителем конкурса на право заключения такого соглашения или определено в ином порядке, предусмотренном действующим законодательством, а также индивидуальный предприниматель.

Закрепленная схема классическая схема государственно - частного партнерства, заключающаяся в том, что публичным партнером предоставляется во владение и пользование или в собственность имущество, а частный партнер обязуется создать (реконструировать, модернизировать, обслуживать) объект соглашения, который впоследствии остается в его собственности или передается публичному партнеру либо используется в рамках соглашений, дополнена указанием на то, что законодательством допускаются и иные формы участия публичного и частного партнеров в соглашении о государственно - частном партнерстве, не противоречащие федеральному или региональным законам. При этом возможно сочетание нескольких форм участия в рамках одного проекта.

Подобная диспозитивность, закрепленная в качестве общего правила, в регулировании возникающих отношений является необходимым проявлением частных начал в регулировании указанных отношений, что представляется правильным и позитивным на современном этапе.

Принципиально важной гарантией для частного партнера является также общее правило распределения рисков, предполагающее защиту частного партнера от неблагоприятного изменения законодательства.

Принципиальным и правильным является также закрепленное в ст. 9 проекта общее правило заключении соглашений о государственно - частном партнерстве на конкурсной основе.

Однако необходимо отметить, что принятие закона – лишь первый этап на пути создания системы законодательного регулирования отношений в сфере государственно - частного партнерства. Понадобится принятие целого ряда подзаконных нормативных документов, устанавливающих порядок заключения соглашений о государственно - частном партнерстве, порядок принятия решений о заключении таких соглашений, порядок проведения соответствующих конкурсов на право заключения подобных соглашений; порядок осуществления контроля за исполнением их условий и многое другое, что позволит сформировать целостную систему регулирования упомянутых отношений.

В ходе исследования нормативно - правовой базы регулирования ГЧП, мы пришли к выводу, что проект Федерального закона «Об основах государственно - частного партнерства в Российской Федерации должен быть принят как можно быстрее.

Теперь остановимся более конкретно на структуре существующего законопроекта и предложениях, которые мы предлагаем внести.

Предложение 1.

В статью 3 целесообразно внести дополнительную часть «Принципы государственно - частного партнерства» с целью более детального отражения сущности ГЧП. В качестве примера можно взять сформулированные ранее нами в данной работе принципы. К ним относятся следующие:

1) принцип равенства и свободы участников ГЧП, который предполагает с одной стороны – равноправное (отсутствие признаков дискриминации) отношение к предприятиям (включая и иностранные) при выборе частной стороны для ГЧП, а с другой – также равноправный доступ к услугам, которые предоставляются в рамках ГЧП;

2) принцип ответственности сторон за выполнение условий контракта, а именно, ответственность частного партнера за качество предоставляемых им услуг, а также ответственность государства за выполнение обязательств перед частным партнером, в том числе по компенсации убытков в случае изменений норм законодательного регулирования;

3) принцип стабильности соглашения и одновременно его гибкости, который заключается в необходимости обеспечения неизменности основных условий процесса взаимоотношений государства и частного сектора, и, одновременно, возможность внесения в него, конечно, по согласованию сторон, так как очень часто на момент заключения контракта очень сложно предусмотреть все условия на период его реализации;

4) принцип возмездности. В основном в мировой практике данный принцип воспринимается в узком смысле, как обязательство государства возместить расходы частному партнеру. Но его также можно понимать более широко – это обязательство государства обеспечивать возмещение расходов частной стороне с учетом закрепленной в соглашении системы вознаграждения частного партнера и распределения всех рисков между сторонами;

5) принцип конкурентности и прозрачности. Он подразумевает конкурсный принцип отбора частного партнера и при этом процедуры должны быть абсолютно прозрачными для конкурсантов, но и также доступными для общественного контроля;

6) принцип стимулирования и гарантий. Данный принцип означает наличие в рамках ГЧП условных обязательств, которые призваны обеспечить устойчивость реализации проекта и мотивацию сторон;

7) принцип невмешательства государства в сферу ответственности частного партнера. Здесь подразумевается, что государство после подписания соглашения с частным партнером не вправе вмешиваться в его административно - хозяйственную деятельность. Это выступает следствием разделения рисков и ответственности в ГЧП.

Считаем, что данные принципы в системе наиболее полно отражают сущность ГЧП, а также соотносятся с мировой и отечественной практикой.

Предложение 2.

В структуру статей законопроекта включить статью «Объекты и предмет государственно - частного партнерства», так как он не устанавливает ни определение объекта и предмета соглашения, ни перечень объектов. Расположить данную статью правильно после статьи 3 «Государственно - частное партнерство в Российской Федерации.

Текст статьи может включать следующие основные моменты:

Объектом ГЧП является имущество, входящее в состав транспортной, инженерной и социальной инфраструктуры (либо в целом некоторая часть публичного сектора).

Под инфраструктурой понимается совокупность сооружений, зданий, систем и служб, необходимых для функционирования экономики и обеспечения условий жизнедеятельности населения.

Также целесообразно привести примерный перечень объектов. Мы составили свой вариант перечня объектов ГЧП на основе мировой и отечественной практики реализации проектов ГЧП в различных отраслях.

Транспортная инфраструктура:

- автомобильные дороги;
- железные дороги; трубопровод;
- морские и речные порты и суда;
- аэродромы, производственная и инженерная инфраструктура аэропортов;
- метрополитен и другой транспорт общего пользования.

Социальная инфраструктура:

- здравоохранение;
- санаторно - курортное лечение; образование;
- культура;
- социальное обслуживание;
- спорт.

Энергетическая инфраструктура:

- производство, передача и распределение электрической и тепловой энергии;
- тепло - , газо - и энергоснабжение;
- наружное освещение и иные объекты.

Коммунальная инфраструктура:

– водоснабжение и водоотведение;
– утилизация (захоронение) бытовых отходов;
– благоустройство территорий;
– социально - бытовые объекты;
– гидротехнические сооружения.

Сущность проектов ГЧП заключается в передаче функций публичного сектора по строительству, реконструкции, модернизации, обслуживанию и эксплуатации объектов инфраструктуры частному сектору. Однако объектом ГЧП могут быть любые функции публичного сектора (также называемые публичные услуги, общественные услуги, государственные услуги), выполнение которых закрепляется за частной стороной.

Предмет ГЧП – это отношения в процессе взаимодействия публичного и частного сектора по поводу строительства (реконструкции, модернизации), эксплуатации и управления объектами инфраструктуры.

Предложение 3.

Законопроект на федеральном уровне указывает только на одну форму ГЧП – концессию. Иные формы устанавливаются федеральным законодательством и законодательством субъектов РФ. Отсутствие закрепленного перечня форм ГЧП может привести к дальнейшей реализации лишь концессионных проектов как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Решением может послужить установленного перечня форм ГЧП. Данный перечень должен использоваться на основе уже существующих и успешно реализуемых форм ГЧП как в отечественной, так и в мировой практике.

Предлагаем следующий перечень форм проектов государственно - частного партнерства:

1) «Приобретение – строительство – эксплуатация» (ВВО – Buy – Build – Operate).

2) «Строительство – владение – эксплуатация» (ВОО – Build – Own – Operate).

3) «Строительство – владение – эксплуатация – передача» (BOOT – Build – Own – Operate – Transfer).

4) «Строительство – эксплуатация – передача» (BOT – Build – Operate – Transfer).

5) «Строительство – аренда – эксплуатация – передача» (BLOT – Build – Lease – Operate – Transfer).

6) «Проектирование – строительство – финансирование – эксплуатация» (DBFO – Design – Build – Finance – Operate).

7) «Участие в финансировании» (Finance Only).

8) «Контракт на эксплуатацию и обслуживание» (Q& M – Operation & Maintenance Contract).

9) «Проектирование – строительство» (DB – Design – Build).

10) «Право на эксплуатацию» (Operation License).

В мировой практике перечисленные формы некоторые авторы причисляют к разновидностям концессионного соглашения, но мы считаем, что их необходимо разделять и обозначать в отдельности, так как они имеют множество индивидуальных особенностей.

Также данная статья кроме перечисления закрепленного списка форм ГЧП - проектов должна включать краткую характеристику каждой и основные требования и ограничения.

Предложение 4.

В статьях 8, 9, 10 и 11 говорится о необходимости внесения изменений в Налоговый кодекс РФ, Земельный кодекс РФ, ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнении работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», ФЗ «О защите конкуренции».

Суть предложенных изменений в общем сводится к добавлению после таких формулировок, как «концессия», «концессионное соглашение» следующих формулировок «государственно - частное партнерство», «соглашение о государственно - частном партнерстве».

Так как выше нами было предложено выделить и закрепить в законопроекте кроме концессий все существующие и применяемые на практике формы ГЧП, то целесообразно в статьях 8,9,10 и 11 произвести изменения следующего рода: убрать все словосочетания «концессия», «концессионное соглашение» (так как концессия является основной формой ГЧП) и заменить на формулировки «соглашение о государственно - частном партнерстве», «частный партнер».

Существующий законопроект Федерального закона «Об основах государственно - частного партнерства в Российской Федерации» можно считать общим так, как он характеризует лишь основные понятия ГЧП, не уделено внимание очень многим деталям. Мы предложили свое видение совершенствования законопроекта лишь по нескольким аспектам, но уверенны, что в ближайшее время данный законопроект будет принят. Несомненно, от существующей на данный момент редакции законопроект будет очень сильно отличаться, увеличится в объеме не только количественно, но и качественно, ведь будет включать в себя более детальное регулирование. Для эффективного функционирования законопроекта необходимо будет проведение еще долгой работы по разработке нормативных актов, которые смогут обеспечить исполнение всех его положений, а так же разработка и совершенствование уже существующего законодательства о ГЧП на региональном уровне. Итоговая версия законопроекта, учитывающая мнение экспертов, предпринимателей и государственных служащих, считаем, что будет надлежащей и качественной институциональной базой ГЧП в России.

Актуальными являются и проблемы экономического характера в отношении повышения эффективности применения государственно - частного партнерства в российской экономике. Анализ отечественной практики реализации проектов ГЧП позволил нам выделить следующие проблемы:

1) Высокий уровень транзакционных издержек в сфере государственно - частного партнерства.

2) Низкий уровень открытости и прозрачности проектов государственно - частного партнерства.

3) Привлечение инвесторов в проекты государственно - частного партнерства.

1. Высокий уровень транзакционных издержек в сфере государственно - частного партнерства.

В настоящее время важное значение для расширения применения механизма ГЧП имеет проблема снижения транзакционных издержек. В частности, на заключение концессионного соглашения требуется обычно не менее полугода (иногда более года), а

также значительные средства на привлечение консультантов, в том числе иностранных, что препятствует массовому внедрению концессий на их основе.

Предложения, направленные на снижение транзакционных издержек в сфере государственно - частного партнерства.

Решением данной проблемы может являться установление упрощенного механизма для заключения соглашений в отношении небольших по стоимости объектов, включая возможность делегирования отдельных полномочий по заключению таких соглашений органам исполнительной власти (ведомствам, ответственным за реализацию государственной политики в соответствующей сфере деятельности).

В этой связи в целях снижения транзакционных издержек при заключении концессионных соглашений предлагается внести соответствующие изменения в Федеральный закон № 115 - ФЗ, предусматривающих возможность передачи полномочий по принятию решения о заключении концессионного соглашения в отношении небольших объектов концессионного соглашения стоимостью менее 1,5 млрд. рублей (аналогичное значение сметной стоимости установлено для крупных инвестиционных проектов постановлением Правительства РФ от 30.04.2013 № 382 «О проведении публичного технологического и ценового аудита крупных инвестиционных проектов с государственным участием и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации»).

В частности, по объектам, права собственности на которые принадлежат Российской Федерации, предлагается передача Правительством РФ полномочий по принятию решения соответствующим органам исполнительной власти, в том числе по объектам транспортной инфраструктуры – Минтрансу России, в пределах предусмотренных ему бюджетных ассигнований на соответствующие цели.

Реализация данного предложения требует внесения изменений в Федеральный закон № 115 - ФЗ, а также утверждения Правительством РФ соответствующего порядка заключения концессионных соглашений.

2. Низкий уровень открытости и прозрачности проектов государственно - частного партнерства.

Существенным препятствием для развития ГЧП в России является конфиденциальность данных в отношении проектов, которые зачастую представляют коммерческую ценность, что составляет проблему как для потенциальных инвесторов, так и для проведения исследований в данной области.

Проблема приобретает особую актуальность с учетом имеющегося в России дефицита квалифицированных специалистов в области государственно - частного партнерства.

Предложения, направленные на повышение открытости и прозрачности проектов ГЧП.

Решением данной проблемы может являться:

– создание единой открытой базы проектов государственно - частного партнерства, в том числе в сфере транспортной инфраструктуры, и утверждение порядка ее ведения, в том числе определение ответственного за ее ведение органа исполнительной власти;

– нормативное закрепление требований о раскрытии информации о проектах ГЧП, в том числе их финансовой составляющей (финансовые модели), а также введение санкций за нарушение указанных требований.

Реализация данных мероприятий потребует принятия актов Правительства РФ в целях создания единой открытой базы проектов ГЧП, а также потребует внесения изменений в акты, устанавливающие полномочия органов исполнительной власти.

Предлагаемые меры, на наш взгляд, позволят существенно улучшить условия реализации проектов государственно - частного партнерства в России.

3. Привлечение инвесторов в проекты государственно - частного партнерства.

Одной из наиболее существенных проблем при реализации крупных проектов в сфере развития транспортной инфраструктуры является низкая конкуренция между инвесторами, которая отрицательно сказывается на эффективности реализации проектов, а также стоимости их реализации для государства. В этой связи крайне актуальной задачей является привлечение инвесторов, как российских так и иностранных, в проекты ГЧП. Решение данной задачи может осуществляться по следующим основным направлениям:

1) общее улучшение инвестиционного климата в стране путем выстраивания благоприятной институциональной среды и развития финансовых рынков;

2) упрощение доступа к заемному капиталу для реализации инфраструктурных проектов, а также развитие новых финансовых инструментов в рамках инфраструктурного финансирования.

Вопросы взаимоотношений государственных органов и бизнеса объективно являются сегодня движущей силой развития любого современного демократического правового государства. Более того, в последние годы во всем мире наблюдается тенденция усиления сотрудничества власти и бизнеса.

Итогом проведенных в работе исследований могут послужить следующие выводы и рекомендации:

1. Явление сотрудничества государственной власти и частного бизнеса при реализации крупных и общественно важных проектов возникло достаточно давно. Применение концессионного принципа при постройке канала имело место еще в середине XVI века во Франции (1552 год). Именно 1552 год можно считать датой появления ГЧП.

2. Понятие ГЧП должно отражать формы отношений, конкретно определять стороны, которые участвуют в этих отношениях, отражать цели и принципы взаимоотношений в границах ГЧП для того, чтобы разграничить их со всем многообразием существующих форм взаимодействия государственного и частного секторов. Важно отметить, что определение должно включать в себя все существующие формы реализации ГЧП, которые используются на практике как в России, так и в зарубежных странах. С учетом подробного ознакомления с уже существующими и использующимися трактовками определения «ГЧП» как зарубежных, так и отечественных авторов, нами было сформулировано свое видение относительно сущности ГЧП. Под государственно - частным партнерством мы подразумеваем систему взаимовыгодных отношений, которая возникает между государством и частным бизнесом в условиях конкуренции. Эти отношения определяют порядок перераспределения прав собственности на определенный срок и направлены на успешную реализацию общественно - значимых проектов в различных отраслях экономики.

3. Главной целью ГЧП можно является справедливое распределение рисков между государством и частным сектором, а также обеспечение для каждой из сторон вознаграждения с учетом принятого риска.

4. Важнейшими принципами функционирования ГЧП являются следующие: принцип равенства и свободы участников ГЧП; принцип ответственности сторон за выполнение условий контракта; принцип стабильности соглашения и одновременно его гибкости; принцип возмездности; принцип конкурентности и прозрачности; принцип стимулирования и гарантий; принцип невмешательства государства в сферу ответственности частного партнера. Данные принципы в системе наиболее полно отражают сущность ГЧП, а также соотносятся с мировой и отечественной практикой.

5. На основе мирового опыта и отечественно практики были выделены базовые модели ГЧП, которые характеризуются специфическими формами отношений собственности, управления и источниками финансирования: «Приобретение – строительство – эксплуатация» (ВВО – Buy – Build – Operate), «Строительство – владение – эксплуатация» (ВОО – Build – Own – Operate), «Строительство – владение – эксплуатация – передача» (BOOT – Build – Own – Operate – Transfer), «Строительство – эксплуатация – передача» (BOT – Build – Operate – Transfer), «Строительство – аренда – эксплуатация – передача» (BLOT – Build – Lease – Operate – Transfer), «Проектирование – строительство – финансирование – эксплуатация» (DBFO – Design – Build – Finance – Operate), «Участие в финансировании» (Finance Only), «Контракт на эксплуатацию и обслуживание» (Q& M – Operation & Maintenance Contract), «Контракт на эксплуатацию и обслуживание» (Q& M – Operation & Maintenance Contract), «Контракт на эксплуатацию и обслуживание» (Q& M – Operation & Maintenance Contract).

6. Середину 1990 - х гг. можно считать началом использования ГЧП в России, так как еще до принятия федерального закона «О концессионных соглашениях» (2005 г.) начали реализовываться проекты ГЧП в области ЖКХ, строительства трубопроводных систем, объектов электроэнергетики и др., при этом основные крупные проекты были реализованы в рамках модели BOOT (строительство — владение — эксплуатация — передача).

7. Анализ текущего состояния нормативно - правовой базы в сфере ГЧП, позволил выделить основные моменты: единого федерального закона, который бы комплексно регулировал ГЧП не принято; приняты федеральные законы, которые регулируют отдельные формы ГЧП; приняты акты, которые устанавливают деятельность институтов развития и отдельных субъектов, уполномоченных в сфере государственно - частного партнерства; в отсутствии федерального закона о государственно - частном партнерстве активно развивается региональное законодательство в сфере ГЧП.

8. Принятие ФЗ «Об основах государственно - частного партнерства позволит: установить на территории Российской Федерации систему единых понятий и категорий в сфере государственно - частного партнерства; определить полномочия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при реализации соглашений о государственно - частном партнерстве; установить обязательства публичного заказчика и частного партнера при реализации соглашения о ГЧП, в том числе по обязательному финансированию и эксплуатации и / или техническому обслуживанию объекта соглашения частным партнером; закрепить права и защитить интересы частных партнеров и кредиторов; устранить препятствия для реализации проектов государственно - частного партнерства,

содержащиеся в законодательстве; определить общее направление развития федерального и регионального законодательства в сфере государственно - частного партнерства; закрепить возможность гибко структурировать проекты (не предусматривает жесткий перечень форм партнерства).

9. Сформулированы предложения по совершенствованию функционирования ГЧП относительно нормативно - правовой базы.

Предложение 1. Внесение в статью 3 дополнительной части «Принципы государственно - частного партнерства» с целью более детального отражения сущности ГЧП.

Предложение 2. Включение в структуру статей законопроекта статьи «Объекты и предмет государственно - частного партнерства», так как законопроект не устанавливает ни определение объекта и предмета соглашения, ни перечень объектов. Расположить данную статью правильно после статьи 3 «Государственно - частное партнерство в Российской Федерации.

Предложение 3. Включение в структуру статей законопроекта статьи «Формы ГЧП», содержащей установленный перечень форм ГЧП, который должен быть составлен на основе уже существующих и успешно реализуемых форм ГЧП как в отечественной, так и в мировой практике.

Предложение 4. В статьях 8,9,10 и 11 произвести следующие изменения: убрать все словосочетания «концессия», «концессионное соглашение» (так как концессия является основной формой ГЧП) и заменить на формулировки «соглашение о государственно - частном партнерстве», «частный партнер».

10. Сформулированы предложения по совершенствованию функционирования ГЧП относительно его экономического содержания применительно к следующим выделенным проблемам: высокий уровень транзакционных издержек в сфере государственно - частного партнерства; низкий уровень открытости и прозрачности проектов государственно - частного партнерства; привлечение инвесторов в проекты государственно - частного партнерства. Основные мероприятия, направленные на устранение данных проблем: 1) установление упрощенного механизма для заключения соглашений в отношении небольших по стоимости объектов, включая возможность делегирования отдельных полномочий по заключению таких соглашений органам исполнительной власти (ведомствам, ответственным за реализацию государственной политики в соответствующей сфере деятельности); 2) создание единой открытой базы проектов государственно - частного партнерства и нормативное закрепление требований о раскрытии информации о проектах ГЧП; 3) общее улучшение инвестиционного климата в стране путем выстраивания благоприятной институциональной среды и развития финансовых рынков; 4) упрощение доступа к заемному капиталу для реализации инфраструктурных проектов, а также развитие новых финансовых инструментов в рамках инфраструктурного финансирования.

Список использованной литературы:

1 Айрапетян М.С. Зарубежный опыт государственно - частного партнерства // Аналитическая записка Правового управления Аппарата Государственной Думы РФ. – 2011. – [Электронный ресурс] wbase.duma. gov.ru – дата обращения 19.02.2015.

2 Акитоби Б., Хемминг Р., Шварц Г. Государственные инвестиции и государственно - частные партнерства // Вопросы экономики. – 2007. – № 40. – С.30.

3 База проектов ГЧП. – [Электронный ресурс] www.pppi.ru / projects – Официальный сайт «Единая информационная система государственно - частного партнерства в РФ» – дата обращения: 11.03.2015.

4 Бизнес и власть в России: теория и практика взаимодействия [Текст] : Б59 монография / науч. ред. и рук. авт. колл. А. Н. Шохин ; Нац. исслед. ун - т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. — 349 с.

5 Бруссер П., Рожкова С. Государственно - частное партнерство – новый механизм привлечения инвестиций // Рынок ценных бумаг. – 2011. – №2(239). – С.29 - 33.

6 Гасон Ж.И. Организация государственного управления развитием рынка проектов ГЧП // Материалы конференции «Развитие ГЧП в России» (21 - 22 октября 2008г., г. Москва). – 2008. – [Электронный ресурс] www.veb.ru – дата обращения: 20.02.2015.

7 Гордеев А., Кисилев К. Механизм государственно - частного партнерства в сфере науки // S& TRF: наука и технологии РФ. – 2008. – [Электронный ресурс] www.strf.ru. – дата обращения 18.02.2015.

8 ГЧП Законодательство – [Электронный ресурс] http: // www.pppinrussia.ru / main / zakonodatelstvo – Официальный сайт портала «Государственно - частное партнерство в России» – дата обращения: 5.03.2015.

9 История ГЧП – [Электронный ресурс] http: // www.pppinrussia.ru / main / ppp _ in _ russia / history – Официальный сайт портала «Государственно - частное партнерство в России» – дата обращения: 5.03.2015.

10 Кабашкин В.А. Государственно - частное партнерство: международный опыт и российские перспективы / М.: ООО «Московский ипотечный центр – МИЦ», 2012.

11 Рожкова С. Анализ мирового опыта использования государственно - частного партнерства в различных отраслях экономики. – 2008 г. – Официальный сайт журнала «Рынок ценных бумаг». [Электронный ресурс] http: // www.rcb.ru / rcb / 2008 - 01 / 8902 / – дата обращения: 23.02.2015.

12 Святенко И.Ю., Иванченко А.Г. Государственно - частное партнерство против кризиса // Представительная власть. – 2012. – №5. – [Электронный ресурс] www.pvlast.ru – дата обращения: 20.02.2015.

13 Снельсон П. Государственно - частные партнерства в странах с переходной экономикой // Право на переход, 2012. – № 6956. – С.31.

14 Спиридонов А.А. Государственно - частное партнерство: понятие и перспективы совершенствования законодательного регулирования // Власть. – 2012. – №11. – С.3 - 7.

15 Ткаченко М.В., Конгулов А.С., Долгов А.А. Развитие ГЧП в субъектах РФ. Рейтинг регионов ГЧП - 2014. – М.: Центр развития государственно - частного партнерства, 2014.

16 Уварова А.А., Глушков С.А. Мировой опыт и перспективы использования ГЧП в России // Транспорт Российской Федерации. – 2008. – № 6(19).

© С.М. Хакуз, Н.Ю. Натаова, З.Х. Тляшок, 2015.

УДК 33

Е. В. Шестакова
К. э. н., доцент кафедры управления персоналом, сервиса и туризма
Оренбургский государственный университет
Г. Оренбург, Российская Федерация

ГЕНЕЗИС И РАЗВИТИЕ ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКОГО АППАРАТА ТЕОРИЙ САМООРГАНИЗАЦИИ

Аннотация
В статье представлен обзор различных концепций и теорий самоорганизации в различных системах,
раскрыты их основные положения, проведен терминологический анализ. Сделаны методологические общения, выявлена взаимосвязь наук о самоорганизующихся системах, рассмотрена возможность их адаптации к исследованию экономических и социальных процессов.

Ключевые слова
самоорганизация, самоорганизующаяся социально - экономическая система, саморазвивающаяся система, адаптивная система, кибернетика, синергетика

В условиях динамичности бизнес - окружения, разнообразия воздействия факторов внешней и внутренней среды в различных областях знаний все большее распространение получает синергетический подход, объектом исследования которого выступают самоорганизующиеся (саморазвивающиеся) систем. К ним относятся любые открытые динамические системы, способные функционировать за счет упорядочивания внутренних ресурсов и подсистем с минимальным внешним управленческим воздействием.

Современные концепции самоорганизации выступают синтезом постулатов, сформировавшихся в различных областях знаний. Историческое становление теорий самоорганизации (от диалектических воззрений античной философии до современных теорий экономического эволюционизма) можно разделить на три временных этапа:

- исследование в отдельных дисциплинах (математика, химия, физика, философия, биология);
- формирование междисциплинарных подходов (теория систем, эволюционная теория, кибернетика, нелинейная наука (синергетика, теория катастроф, теория диссипативных структур, теория хаоса, теория фракталов и др.);
- реализация идей самоорганизации в науках об экономике и обществе (экономическая кибернетика, экономическая синергетика, синергетическая экономика, синергетический менеджмент, синергетическая теория управления, эволюционная экономика, эволюционный менеджмент).

Исторический анализ представлений о развивающихся системах выявил существование большого количества разнообразных теорий: начиная от воззрений древних философов и заканчивая современными теориями нелинейной науки.

Современные концепции и научные направления, объектом которых выступают сложноорганизованные динамические системы способные к самоорганизации и саморазвитию, в литературе обобщают, используя термин «теории самоорганизации».

Такое методологическое обобщение позволяет перейти к решению задачи раскрытия сущности теорий о самоорганизующихся процессах, пересмотру и уточнению понятийного инструментария с целью дальнейшей его адаптации к экономической проблематике.

Прежде всего, следует раскрыть понятие самоорганизации с точки зрения кибернетики, т.к. впервые термин «самоорганизующаяся система» упоминается в публикациях одного из основателей кибернетической науки У. Росса Ушби [42 - 44].

Используя рассматриваемое понятие, сам исследователь признавал, что прилагательное «самоорганизующаяся» свидетельствует об автономности создания и независимости функционирования системы. Если применять прилагательное «слишком свободно оно является неопределенным, а если его применять слишком точно – противоречивым». С одной стороны, «ни об одной системе нельзя строго утверждать, что она является самоорганизующейся», с другой - «каждая машина может считаться «самоорганизующейся», т.к. она может разовьет некоторые функциональные структуры, гомологичные «приспособленному организму». Таким образом, Эшби проходит к выводу: «так как выражение «самоорганизующаяся» приводит к укоренению весьма путанного и противоречивого представления о данной проблеме, это выражение, вероятно, вообще не следовало бы употреблять» [43].

В своих работах Эшби выделяет два значения термина «самоорганизации».

Во - первых, самоорганизация может состоять в переходе «от системы с независимыми частями к системе с зависящими друг от друга частями». Например, «нервная система эмбриона, чьи клетки вначале почти не воздействуют друг на друга, а затем соединяются в систему». Системы такого рода Эшби предложил называть «самосвязующимися».

Во - вторых, самоорганизацией можно считать переход от «плохой» организации к «хорошей», когда, например, ребенок, вначале потянувшись к огню, затем уже избегает его.

Подытоживая анализ работ исследователя, можно сказать: самоорганизация по Эшби - это переход системы с разделенными частями к системе со связанными, зависящими друг от друга подсистемами, переход от неорганизованной системе к организованной.

Первоначальные представления видоизменились, в современной кибернетике под *самоорганизацией понимается способность системы, оказавшейся под воздействием изменяющихся внешних условий, самостоятельно находить свое оптимальное состояние и достигать устойчивости, т.е. гомеостаза.*

Кибернетический подход к построению общего видения процессов самоорганизации характеризуется большим многообразием понятий (саморегулирование, самонастраивающиеся, самоорганизующиеся и др. системы). Наряду с этим, терминологический аппарат хорошо проработан, понятия четко закреплены и, в большинстве случаев, не допускают двояких трактовок.

Ключевой характеристикой систем в кибернетике является способность к адаптации. Такие системы обладают высокой жизнестойкостью и именуются *адаптирующиеся (адаптивные).*

Под адаптивной системой понимают – систему, способную приспосабливаться к изменениям как внешних и внутренних условий. В кибернетическом понимании

адаптивная система (адаптирующаяся, самоприспосабливающаяся система) — система, автоматически изменяющая алгоритмы своего функционирования, структуру с целью сохранения или достижения оптимального состояния при изменении внешних и внутренних условий.

Помимо кибернетической науки, понятие адаптивных систем является базовой категорией, и употребляется практически во всех теориях, направлениях и концепциях по проблемам самоорганизации сложноорганизованных систем.

Понятия адаптивных систем широко используется в биологии, социологии, кибернетике, теории управления, IT - технологиях и др. При этом, как и в любой сфере, применительно к данному понятию, при изучении механизмов самоорганизации выделяют пассивную (реагирование системы на окружающую среду) и активную адаптацию (воздействие системы на окружающую среду).

В зависимости от способа приспособления к изменениям во внешней среде (способа адаптации) выделяются самонастраивающиеся и самоорганизующиеся системы (рисунок 1).

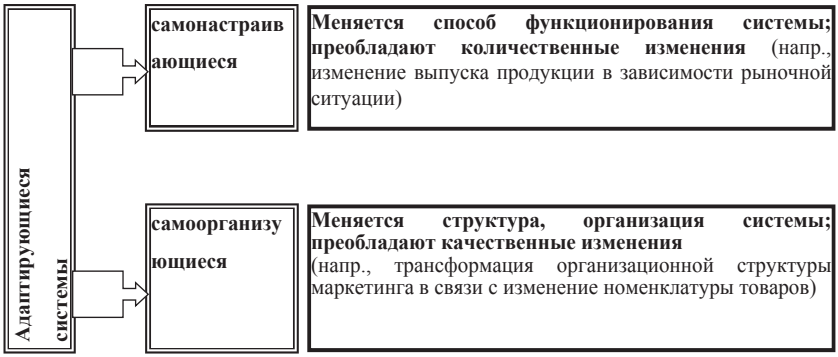


Рисунок 1 – Виды адаптивных систем (кибернетический подход)

Таким образом, *самонастраивающаяся система* – адаптивная система, в которой изменяются *параметры*, существенных для целей системы, в *самоорганизующейся системе* — адаптация выражается в изменении *структуры* системы.

Реализация возможностей самоорганизации рассматриваемых систем возможна путем использования концепции дуального управления (А. А. Фельдбаума [28]), самоорганизующегося управления (Дж. Саридиса [25]).

Наиболее распространенным в литературе является концепция адаптивной системы управления (*адаптивного управления).*

Система адаптивного управления должна обеспечивать получение текущей информации о настоящем состоянии объекта, т.е. идентифицировать процесс; она должна сравнивать текущее качество работы системы с желаемым или оптимальным качеством и на основании этого принятого решения так адаптировать систему, чтобы ее качество работы стремилось к оптимальному; и, наконец, она должна осуществить

соответствующую модификацию, чтобы привести систему к оптимуму. Эти три функции должны быть присущи любой адаптивной системе управления [25, С. 19].

Адаптивное управление такими системами осуществляется с помощью *регулятора*, устройства, которое следит за работой объекта управления как системы и вырабатывает для неё управляющие сигналы. Изменяя параметры регулятора или его структуру, имеется возможность воздействовать на объект управления.

В данном случае система выступает как *саморегулирующаяся*. Регулирование осуществляется в форме самонастройки или самоорганизации путем обратных связей, т.е. обратного воздействия результатов процесса на его протекание. Различают положительную и отрицательную обратную связь. Если результаты процесса погашают колебания в система, то связь – отрицательная, в случае дальнейшего развития процесса, усиления колебаний действует положительная обратная связь.

Раскрывая кибернетический подход к анализу сложных систем, следует подчеркнуть, что самоорганизация включает в себя следующие процессы: самозарождение организации, поддержание определенного уровня (гомеостаз), совершенствование и саморазвитие.

При таком понимании самоорганизующегося поведения кибернетических систем *саморазвитие является одним из этапов процесса самоорганизации.*

Резюмируя вышеприведенные трактовки основных видов кибернетических систем, сформулируем следующие обобщения.

Самоприспосабливающаяся (адаптивная, адаптирующаяся) система – система, способная самостоятельно инициировать процессы, направленные на самозарождение, поддержание состояние гомеостаза, саморазвитие путем приспособления поведения в сложных средах.

Особенности функционирования социально - экономических систем: трудность формализации процессов, сложность, неопределенность, подвижность внешней среды и др., приводят к необходимости проектирования моделей с гибкими структурами и параметрами, в основе которых лежит *адаптивный механизм управления.*

Регулирование (самоприспособление) осуществляется в форме самонастройки *(самонастраивающаяся система)* или самоорганизации *(самоорганизующаяся система)*, при этом система выступает как саморегулирующаяся. При этом определяющим фактором эффективности адаптивной модели будет являться выбор типа регулятора.

Таким образом, ключевыми характеристиками процесса самоорганизации в кибернетическом понимании являются *гомеостаз, устойчивость, обратная связь, регулятор.*

К недостаткам классического кибернетического подхода относят преобладание регуляторов, работающих по принципу отрицательной обратной связи с целью компенсирования внешних возмущений и сохранения состояния гомеостаза. В подавляющем большинстве школ кибернетики первого порядка преобладает механистический подход к описанию и развитию систем. Как уже отмечалось, такой подход к исследованию систем объясняется тем, что изначально кибернетические методы управления разрабатывались применительно к техническим системам.

В последующем кибернетика стала больше внимания уделять спонтанности, непредсказуемости в поведении систем повышенной сложности, которые управляющий ею человек не способен в полной мере предвидеть. [4, С. 138].

В рамках «новой кибернетики» интересной с точки зрения применения теорий самоорганизации к живым системам, является концепция аутопойезиса У. Матураны [19,51,59] и Ф. Варелы [59,60], в центре внимания которой способность живых существ к самовоспроизводству, самопостроению, «порождению самих себя». Аутопойезисные организации - самосохраняющиеся, самосовершенствующиеся, имеющие связанные самоорганизующиеся подсистемы и обладающие операционной замкнутостью.

Согласно данной теории У. Матураны и Ф. Варелы, живые существа отличаются «аутопоэзной организацией», то есть способностью к самовоспроизводству, «строительству» самих себя. Аутопоэзная система как бы «вытаскивает сама себя за волосы», создавая собственные компоненты.

Процессы, гасящие отклонения, проходящие в системах первого типа, М. Маруяма предлагает называть «морфостазисом», а процессы, усиливающие отклонения в системе второго рода, - «морфогенезизом» [4,С. 139].

С точки зрения нашего исследование принципиально важно рассматривать социально - экономические системы, как *аутопоэзисные организации*, т.е. самосохраняющиеся, самосовершенствующиеся, имеющие связанные самоорганизующиеся подсистемы и обладающие операционной замкнутостью.

Опираясь на работы чилийских ученых, Н. Луман [17,18] продолжил исследование особенностей таких организаций в социальных науках, введя понятия: системная дифференциация, редукция комплексности, операционная замкнутость и самореференция.

Согласно Луману, общество - самовоспроизводящаяся система, устанавливающая разграничение (дифференциацию) системы и окружающего мира. Внешняя среда всегда сложнее системе, поэтому, пытаясь повысить эффективность своей деятельности, она должна порождать новые подсистемы, отражающие новые стороны среды. Новая подсистема меняет в свою очередь и внешнюю среду, таким образом, дифференциация по Луману способствует разнообразие системы и ускоряет эволюцию.

Важнейшим признаком аутопоэтической системы является «самореферентность», т. е. присутствие описания системы внутри ее самой, самосогласовывание частей организации.

Необходимым свойством системы является «оперативная закрытость», т.е. система реагирует не на внешнюю среду, а на ее представление в системе. Система способна к воспроизводству, когда последняя органично усваивает «закрытость – открытость» в отношениях со средой.

Базовым элементом общества становятся коммуникации, все остальные элементы, включая индивидов, являются частью внешней среды. Таким образом, в общем виде, общество – социальная система, конструирующаяся путем различения себя и окружающего мира. Коммуникация – механизм настройки, согласованности, соединяющий и создающий систему.

Окликом роста исследовательского интереса к системам, обладающим способностью воспроизводить самих себя, стало появление ряда интересных работ современных исследователей. Анализируя концепции самовоспроизводства в общественных науках, П. О. Лукша делает вывод: «Самовоспроизводящаяся система — это система, способная производить свои копии или подобия (которые представляют собой другие самовоспроизводящиеся системы с идентичными или близкими структурой и функциями), и одновременно — это система, созданная другой системой с идентичными или близкими

структурой и функциями» [16, С. 63]. Исследователь рассматривает самовоспроизводства , как «источник осуществления эволюции» [16, С. 9] систем любой природы.

Кибернетика второго порядка практически приблизилась к «науке о самоорганизации» - синергетике. Развитие синергетического описания сложных систем реализуется в различных школах.

Бельгийская школа для описания самоорганизующихся процессов вводит понятие *диссипативной структуры*, существующей за счет постоянного обмена системы веществом и энергией с внешней средой. Таким образом, *самоорганизация рассматривается как образование диссипативной структуры* путем выброса избыточной *энтропии.* При этом «энтропия в общем виде выражает тенденцию систем к необратимому движению в сторону равновесия; она также является мерой упорядоченности свойственной системе» [21, С. 41].

Спонтанное возникновение упорядоченных структур определяется совместным действием большое количества подсистем. Подчеркивая когерентное взаимодействие элементов, профессор Г. Хакен, исследуя кооперативные процессы в лазере, предложил использовать термин «синергетика» (от греч. «synergeia» - совместное, или кооперативное, действие). Причины выбора данного термина для обозначения интегрирующей науки о самоорганизации, исследователь объясняет следующим образом: «Я назвал новую дисциплину «синергетикой». В ней исследуется совместное действие многих подсистем (преимущественно одинаковых или же несколько различных видов), в результате, которого на макроскопическом уровне возникает структура и соответствующее функционирование. С другой стороны, для нахождения общих принципов, управляющих самоорганизующимися системами, необходимо кооперирование многих различных дисциплин» [29, С. 15].

С точки зрения современных взглядов синергетики систему считают «самоорганизующейся, если она без специфического воздействия извне обретает какую - то пространственную, временную или функциональную структуру. Под специфическим внешним воздействием мы понимаем такое, которое навязывает системе структуру или функционирование. В случае же несамоорганизующихся систем испытывается извне неспецифическое воздействие» [30, С. 28,29]. Данная трактовка самоорганизующейся системы является в настоящее время самой распространенной и лежит в основе различных теоретических уточнений.

Помимо кибернетики, синергетики явление самоорганизации исследуется и в рамках общей теории систем.

Создавая всеобщую организационную науку, тектологию, А. А. Богданов, вводит понятие «биорегулятора» (самоорганизующейся системы в современном понимании), подразумевая под ним «такую систему, для которой не нужно регулятора извне, потому, что она сама себя регулирует» [3].

Наиболее важным для целей исследования является понятие *«подвижного равновесия»*, введенным Богдановым А. А., получившее дальнейшее развитие в трудах Бухарина Н. И. Равновесие рассматривается не как постоянно заданное, а как динамическое, подвижное. Находясь в таком состоянии, развивающаяся система путем постоянного обмена и приспособления к окружающей среде, переживает структурную перестройку, проходит стадию неустойчивости и смену одного устойчивого состояния другим.

В основе современных концепций самоорганизации лежат выводы Богданов об источнике и механизме саморазвития системы.

Неустойчивость системы — источник ее внутреннего саморазвития — может приводить к более высокой организации, а «системная консолидация» устраняет противоречия, преобразовывая систему. Саморазвитие комплекса происходит вследствие накопления внутренних противоречий, неустойчивости системы, приводящей к преобразованию в более организованный комплекс, либо к кризису и новому циклу развития [1, С. 37,38].

В сформировавшейся в настоящее время общей теории систем, выделяют особый класс *развивающихся (самоорганизующихся) систем,* также говорят о динамическом равновесии, а устойчивость описывают «состоянием равновесия как бы «на ступеньке». Внешнее воздействие может либо вывести систему на более высокий уровень, либо «столкнуть» ее на более низкий» [6, С. 32].

При этом самоорганизующихся системы отличаются хаотичностью, непредсказуемостью поведения, способностью менять структуру при сохранении целостности, формированием целей внутри системы.

Одной их теорий самоорганизации, базирующейся на создании саморазвивающейся системы путем развития интеллектуального капитала и непрерывного обучения, является концепция *самообучающейся организации* (концепция управления знаниями, менеджмент знаний, теория интеллектуальной организации и др.). Термин «самообучающаяся организация» встречается и в исследованиях ученых - кибернетиков, однако в отличие от последних, где акцент делается на способности накапливания и использования прошлого опыта, в современной теории знаний в основе лежит процесс постоянного накопления знаний, самообучение, создание нового типа работников («работников знаний»). В публикациях по экономической тематике нередко термины «самообучающаяся», «самоорганизующаяся», «саморазвивающаяся» организации употребляются как синонимы (см., напр. [15], [22]), несмотря на их разное значение.

Как видно из представленного обзора основных теорий самоорганизации, в научных школах и направлениях для обозначения сложных систем используют разнообразный терминологический аппарат. В таблице 1 представлено соотношение различных понятий, используемых в том или ином виде для обозначения систем, обладающих способностью к самоорганизации.

Наиболее проработан терминологический аппарат в области классической кибернетики, где проведено четкое разграничение между всеми видами систем, в частности, между самоорганизующимися и саморазвивающимися. Однако данный понятийный аппарат в значениях, закрепленных в кибернетике, практически не применяется в современных исследованиях. Объяснением этому является приоритетное развитие синергетической парадигмы на современном (постнеклассическом) этапе развития науки, сближение ее идей с современными кибернетическими теориями (кибернетикой второго порядка), формированием фундаментальной теорией самоорганизации.

В настоящее время в исследованиях по проблемам сложноорганизованных систем наиболее употребляемыми являются понятия «самоорганизующаяся» и «саморазвивающаяся» система.

В философии, физике, химии, математике и некоторых др. науках преобладает употребление терминов «самоорганизация», «самоорганизующаяся система», в том время

как в экономике и социологии (напр., в научной школе Института экономики УрО РАН при исследовании социально - экономических систем) одинаково оперируют обоими терминами, считая их тождественными.

Таблица 1 – Систематизация терминов различных видов систем в теориях самоорганизациях

Система / Науки	самоприспосабливающаяся (адаптивная)	самонастраивающаяся	самоорганизующаяся	саморазвивающаяся	самообучающаяся	саморегулирующаяся	самовоспроизводящаяся
кибернетика	Ключевое понятие во всех теорий,	Варианты поведения системы для поддержания гомеостаза		Один из этапов процесса самоорганизации	+	+	-
синергетика	отражающее способность к целенаправленному приспосабливающему поведению при изменении внешних и внутренних условий	-	Базовое понятие	-	-	-	-
теория систем		-	Отождествляется с понятием «развивающаяся система»	Обозначаются как разновидность класса адаптивных систем, без раскрытия сущности			
теории самоорганизации в экономике		-	Тождественные понятия		Один из сценариев развития самоорганизующейся системы	Употребляется в основном, при описании хоз. самостоятельности структурных подразделений	Одно из направлений эволюционной экономики
теория самообучающейся организации		-	Употребляются как синонимы			-	-

эволюционная теория		-	Тождественные понятия	+	-	+

Прим.: «+» термин употребляется; « - » понятие практически не используется. Отдельные уточнения в таблице приведены в случае важности для дальнейшего применения теорий самоорганизации к экономической проблематике.

Анализируя содержательный контекст понятий «самоорганизация» и «самоорганизующаяся система», приходим к выводу: ключевой характеристикой подобных систем является *способность функционировать без специфического воздействия за счет согласованного взаимодействия внутренних элементов.*

Под саморазвивающейся системой понимают структурно организованную совокупность элементов (систем, подсистем, частей), способных устойчиво развиваться без привлечения (или при минимальном привлечении внешних источников развития [27, С. 12].

Терминологический анализ различных определений свидетельствует об идентичности понятий: «саморазвитие и «самоорганизация»; «самоорганизующаяся» и «саморазвивающаяся» системы.

Термин *«саморазвитие»* подчеркивает особенности процесса, в результате которого возникает «единица нового качественного уровня», «повышается или понижается уровень сложности системы», происходят «неравновесные фазовые переходы» заключим: в результате самоорганизации *объект развивается*, эволюционирует (в направлении прогресса или регресса).

Организация определяется как внутренняя упорядоченность, согласованность, взаимодействие, обусловленная строением системы, поэтому термин *«самоорганизация»* указывает на источник развития системы за счет процесса образования и совершенствования связей, упорядочивания внутренних элементов.

В настоящем исследовании будем придерживаться употребления терминов «самоорганизация», «самоорганизующаяся система», учитывая зарождение и заимствование данных понятий (практически без изменения смысла) из хорошо разработанных положений самоорганизации в естественнонаучных дисциплинах.

Систематизировав различные толкования понятий, представленных в приложении, а также фундаментальные положения теорий самоорганизации сформулируем следующие теоретические уточнения и обобщения.

Самоорганизация – способность системы функционировать без внешнего упорядоченного воздействия (за счет внутренних ресурсов); процесс упорядоченного (когерентного) взаимодействия элементов системы, в результате которого она переходит на новый качественный уровень.

Данное определение затрагивает понятия: «организация» (процесс упорядочивания элементов) и «развитие» (появление единицы нового качественного уровня).

Под *самоорганизующейся* (саморазвивающейся) системой понимается организованная совокупность элементов, способная функционировать и развиваться под влиянием различных факторов без внешнего воздействия путем когерентного взаимодействия ее внутренних подсистем.

Необходимость адаптации теорий самоорганизации к социально - экономическим системам требует обобщения рассмотренных выше научных направлений.

На рисунке 2 показана взаимосвязь основных теорий самоорганизации, выделен терминологический аппарат, который может быть положен в основу процесса самоорганизации в экономических и социальных системах.

Рассмотрев различные концепции самоорганизации, можно прийти к выводу о схожести описания механизмов данного процесса.

Развиваясь самостоятельно, каждая отрасль науки использовала свой особый язык. Здесь возможно процитировать высказывание А. А. Богданова о расхождении и перенесении методов в различных отраслях науки: «В каждой создается свой особенный язык, так что даже вполне сходные отношения в них выражаются различно; и этим маскируется само сходство; а в то же время одинаковые слова получают совершенно разное значение, чем взаимодействие отраслей еще более затрудняется [2, С. 94].

Например, очень близки по своему содержанию (иногда отличаются лишь терминологий) синергетика, теории хаоса, теория диссипативных структур, кибернетика второго порядка.

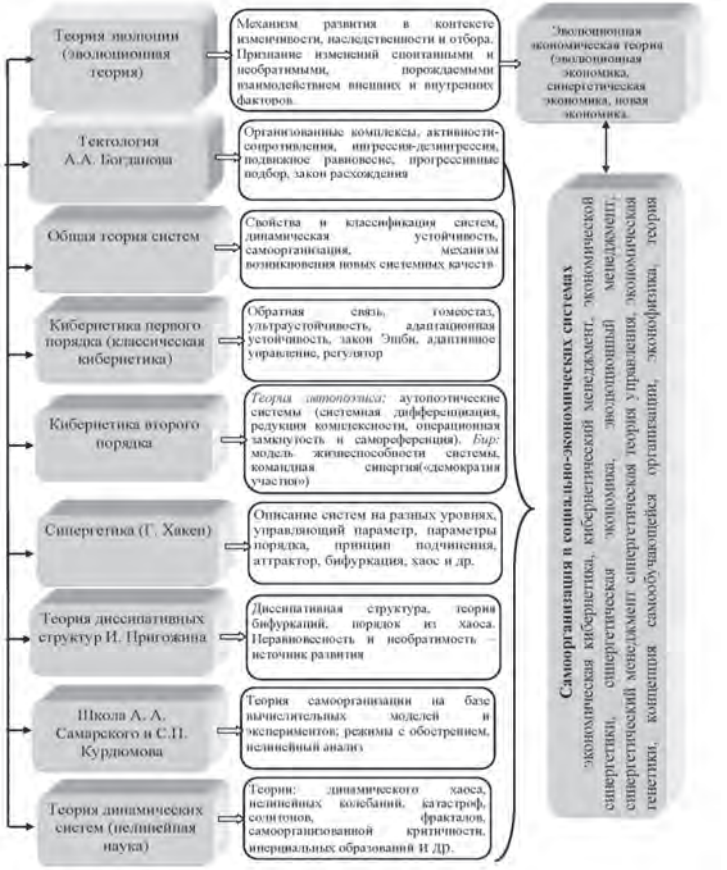


Рисунок 2 Основные характеристики и взаимосвязь теорий о самоорганизующихся системах

В большинстве теорий самоорганизации указывается на необходимость рассмотрения организации, как живой системы; анализируются сходства с природные объектами и организмами. Биологические категории (выживание, адаптивность, рост, развитие, устойчивость, гомеостаз, отбор, подбор) заняли место базовых системных категорий. Это объясняется широким распространением эволюционного подхода в изучении общества и экономики.

Такое взаимопроникновение различных отраслей знаний характерно для современного этапа развития науки, характеризующегося междисциплинарным подходом к исследованию систем различной природы.

Большое разнообразие понятий делает необходимым упорядочение идей самоорганизации в рамках различных научных школ и направлений. Выявление взаимосвязей современных теорий о самоорганизующихся системах позволило сформулировать следующие *методологические обобщения* (рисунок 3), используемые в описании процессов самоорганизации и саморазвития: общий объект исследования (открытые динамические системы) и терминологический аппарат (гомеостазис, энтропия, аттрактор, бифуркация, положительная и отрицательная обратная связь и др.); кооперативное, когерентное, интегративное взаимодействие элементов; приоритет внутренних источников развития; развитие через неустойчивость; появление единицы нового качественного уровня; диссипация энергии, постоянный обмен с внешней средой; способность адаптироваться к среде; регулирование состояния через механизмы обратных связей.

Главным фактором, объединяющим все теории, является схожесть сущности самого процесса самоорганизации, который можно представить в виде следующих этапов: состояние устойчивости, динамическое равновесие; накопление изменений под действием флуктуаций; принятие решений в точке бифуркации; образование новой структуры.

Рисунок 3 - Концептуальные положения наук о самоорганизующихся системах

Процесс самоорганизации в различных теориях рассматривается как многократное чередование порядка и хаоса (синергетика Хакена [29 - 32]), производство энтропии в диссипативных структурах (Пригожин [12,13, 23,24]), образование в режимах с обострением (Самарский Курдюмов).

При этом генезисом развития является внутренний потенциал системы, и развитие осуществляется через неустойчивость.

Характеризуя процесс самоорганизации, возникает вопрос, на который нет единого мнения у исследователей: что считать самоорганизацией - весь цикл развития системы (равновесное состояние, неравновесный фазовый переход, рождение новой структуры) или момент, когда внутренние элементы системы начинают действовать слаженно, упорядоченно, т.е. самоорганизуются без внешнего воздействия.

На наш взгляд оба определения верны, т.к. самоорганизацию можно рассматривать в широком и узком смысле.

Как процесс, в широком смысле, самоорганизация охватывает весь цикл рождения «порядка» из «хаоса» - устойчивое функционирование (гомеостаз), флуктации, точку бифуркации, скачкообразный переход в новое состояние динамического равновесия (образование нового порядка).

Как явление, самоорганизация органично сочетается с организацией и по - разному проявляется на стадии динамического равновесия и в зоне бифуркаций.

На стадии гомеостаза система стремиться восстанавливать утраченное равновесие, воспроизводить себя, преодолевать сопротивление внешней среды путем отрицательных обратных связей. Именно в состоянии гомеостаза, преобладающего на стадии стабильного функционирования, поведение системы можно описать на уровне линейных колебаний около оптимальных параметров.

Терминологический аппарат, принципы, законы, механизмы процесса самоорганизации, могут быть применены к исследованию систем любой природы, в этом состоит актуальная на сегодня междисциплинарная задача формирования фундаментальной, универсальной теории самоорганизации. Некоторые положения уже сформировавшейся теории имеют прямые аналогии в экономике. Однако, оценивая возможности саморазвития социально - экономических систем, следует считаться с фактом заимствования категорий из естественных наук (математики, физики, химии, биологии), а также из междисциплинарных научных направлений об общих закономерностях управления и передачи информации в различных системах (теории информации, кибернетики, теории систем).

В литературе по экономической проблематике необходимо отметить возрастающий научный интерес к исследованию развивающихся систем. Это выражается в формировании отдельных концепций, направленных на изучение процессов саморазвития в общественных науках: экономическая синергетика, экономическая кибернетика, синергетический менеджмент, социосинергетика, эволюционный менеджмент.

Список использованной литературы:

1. Акимова, Т. А. Теория организации : учеб. пособие / Т. А. Акимова. – Москва : РУДН, 2010. – 440 с. – ISBN 978 - 5 - 209 - 03206 - 9.

2. Богданов, А. А. Тектология: всеобщая организационная наука : в 2 кн. / А. А. Богданов. – Москва : Экономика, 1989. – Кн. 1. – 304 с. – (Экономическое наследие). – ISBN 5 - 282 - 00538 - 7.

3. Богданов, А. А. Тектология: всеобщая организационная наука: в 2 - х кн. / А. А. Богданов. – М. : Экономика. – (Экономическое наследие). Кн. 2 : 1989. – 351 с. - ISBN 5 - 282 - 00537 - 9

4. Василькова, В. В. Порядок и хаос в развитии социальных систем: синергетика и теория социальной самоорганизации / В. В. Василькова. – Санкт - Петербург : Лань, 1999. – 480 с. – ISBN 5 - 8114 - 0056 - X.

5. Винер, Н. Кибернетика и общество / Н. Винер ; пер. с англ. Е. Г. Панфилова ; общ. ред. и предисл. Э. Я. Кольмана. – Москва : Изд - во иностр. лит - ры, 1958. – 199 с.

6. Волкова, В. Н. Теория систем : учеб. пособие / В. Н. Волкова, А. А. Денисов. – Москва : Высш. шк., 2006. – 511 с. – ISBN 5 - 06 - 005550 - 7.

7. Ермакова, Ж. А. Инновационные кластеры как приоритет промышленной политики региона / Ермакова Ж. А. // Российское предпринимательство. – 2012. – № 22 (220). – С. 167–173.

8. Ермакова, Ж. А. Об оценке технологическоого уровня производства / Ж. А. Ермакова // Экономист. – 2006. – № 11. – С. 35–40.

9. Ермакова, Ж. А. Перевод экономики на высшие технологические уклады: проблема квалифицированных кадров / Ж. А. Ермакова. – Екатеринбург : ИЭУрОРАН, 2004. – 43 с.

10. Ермакова, Ж. А. Развитие методологии организационно - экономического обеспечения технологической модернизации промышленного комплекса региона : автореф. дис. … д - ра экон. наук : 08.00.05 / Ж. А. Ермакова. – Екатеринбург, 2007. – 43 с.

11. Ермакова, Ж. А. Формирование комплементарного механизма реализации стратегии технологической модернизации на региональном уровне / Ж. А. Ермакова // Экономика региона. – 2007. – № 3. – С. 96–103.

12. Князева, Е. Н. Синергетика : нелинейность времени и ландшафты коэволюции / Е. Н. Князева, С. П. Курдюмов. – Москва : URSS, 2007. – 272 с.

13. Князева, Е. Н. Синергетическое расширение антропного принципа / Князева Е. Н., Курдюмов С. П. // Синергетическая парадигма. Многообразие поисков и подходов : сб. науч. тр. – Москва, 2000. – С. 80–106.

14. Колесников А.А. Синергетическая теория управления / А. А. Колесников. – М.: Энергоиздат. 1994. – 344 с.

15. Кочеткова, А. И. Принцип апельсина / А. И. Кочеткова // Бизнес - журнал. – 2011 – № 2. – С. 72–75.

16. Лукша, П. О. Самовоспроизводство в эволюционной экономике / П. О. Лукша. – Санкт - Петербург : Алетейя, 2009. – 208 с.

17. Луман, Н. Л. Общество общества / Н. Л. Луман // Общество как социальная система : пер. с нем. / Н. Л. Луман. – Москва, 2004. – С. 5–7.

18. Луман, Н. Теория общества (вариант San Foca '89) / Н. Луман ; пер. с нем., англ., вступ. статья, сост. и общ. ред. А. Ф. Филиппова // Теория общества : сб. – Москва, 1999. – С. 196–235. – (LOGICA SOCIALIS).

19. Матурана, У. Древо познания / Матурана У., Варела Ф. ; пер. с англ. Д. А. Данилова. – Москва : Прогресс - Традиция, 2001. – 224 с. – ISBN 5 - 89826 - 103 - 6.

20. Николис, Г. Познание сложного / Николис Г., Пригожин И. – Москва : Мир, 1990. – 344 с.

21. Николис, Г. Самоорганизация в неравновесных системах / Николис Г, Пригожин И.; пер. с англ. В. Ф Пастушенко ; под ред. Ю. А. Чизмаджева. – Москва : Мир, 1979. – 512 с.

22. Павлов, Д. Л. Саморазвивающиеся организации / Д. Л. Павлов // Top - Manager. – 2005. – № 1. – С. 304–307.

23. Пригожин, И. Р. Определено ли будущее / И. Пригожин. – Ижевск : ИКИ, 2005. – 240с.

24. Пригожин, И. Р. Самоорганизация в неравновесных системах. От диссипативных структур к упорядоченности через флуктуации / И. Р. Пригожин, Г. Николис. – Москва : Мир, 1979. – 512 с.

25. Саридис Дж. Н. Самоорганизующиеся стохастические системы управления / Дж Н. Саридис - М.: Наука, 1980. - 401 с.

26. Степин, В. С. Саморазвивающиеся системы и постнеклассическая рациональность / В. С. Степин // Вопросы философии. – 2003. – № 8. – С. 5–17.

27. Суспицын, С. А. Исследования территориальных систем / С. А. Суспицын // Регион: экономика и социология. – 2008. – № 2. – С. 20–48.

28. Фельдбаум, А. А. Теория дуального управления / А. А. Фельдбаум // Автоматика и телемеханика. – 1961. – Т. 22, вып. 1. – С. 3–16.

29. Хакен, Г. Синергетика / Г. Хакен. – Москва : Мир, 1980. – 406 с.

30. Хакен, Г. Информация и самоорганизация: макроскопический подход к сложным системам : пер. с англ. / Г. Хакен. – Москва : Мир, 1991. – 240 с. – ISBN 5 - 03 - 001913 - 8.

31. Хакен, Г. Основные понятия синергетики / Г. Хакен // Синергетическая парадигма. Многообразие поисков и подходов : сб. науч. тр. / ред. кол. Степин В. С. [и др.]. – Москва, 2000. – С. 28–55.

32. Хакен, Г. Синергетика: принципы и основы, перспективы и приложения : в 2 ч. : пер. с англ. / Г. Хакен. – 2 изд., доп. – Москва : URSS : ЛЕНАНД, 2015. – 2 ч.

33. Шестакова, Е. В. Методические основы оценки стадии развития предприятия как самоорганизующейся системы / Е. В. Шестакова // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2014. – № 4 (165). – С. 198–206.

34. Шестакова, Е. В. Методологические подходы к исследованию эволюции предприятия в условиях формирования «экономики знаний» / Е. В. Шестакова // Экономический вестник Республики Татарстан. – 2013. – № 4. – С. 41 - 47.

35. Шестакова, Е. В. Обоснование системы принципов самоорганизации предприятия / Е. В. Шестакова // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 4 - 1. – С. 459–463.

36. Шестакова, Е. В. Организационный механизм саморазвития промышленного предприятия / Е. В. Шестакова // Современная экономика: проблемы и решения. – 2014. – № 6 (54). – С. 71–81.

37. Шестакова, Е. В. Разработка классификации процессов самоорганизации социально - экономических систем на микроуровне / Е. В. Шестакова // Бизнес.

Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2013. – № 4 (25). – С. 259–262.

38. Шестакова, Е. В. Содержание интегрированного механизма самоорганизации предприятия / Е. В. Шестакова // Экономика и предпринимательства. – 2014. – № 4, ч. 2. – С. 490–495.

39. Шестакова, Е. В. Типологизация экономических механизмов промышленного предприятия / Е. В. Шестакова // Микроэкономика. – 2014. – № 2. – С. 17–23.

40. Шестакова, Е. В. Формирование модели оценки развития промышленного предприятия / Е. В. Шестакова // Российское предпринимательство. – 2015. – Том 6, № 54. – С. 2205 - 2218.

41. Шестакова, Е. В. Формирование экономического механизма развития промышленного предприятия / Е. В. Шестакова // Вестник НГУ. – 2015. – Том 15, № 2. – С. 111 - 120.

42. Эшби, У. Р. Принципы самоорганизации / У. Р. Эшби // Принципы самоорганизации : пер. с англ. / под ред. и с предисл. д - ра техн. наук А. Я. Лернера. – Москва, 1966. – С. 314–343.

43. Ashby, W. R. Principles of the Self - Organizing Dynamic System / W. R. Ashby // Journal of General Psychology. – Vol. 37. – P. 125–128.

44. Ashby, W. R. Principles of the self - organizing system / W. R. Ashby // E:CO Special Double Issue. – 2004. – Vol. 6, № 1 - 2. – P. 102–126.

45. Beer, S. Beyond Dispute: The Invention of Team Syntegrity / Stafford Beer. – Chichester : John Wiley, 1994. – 380 p.

46. Beer, S. Cybernetics and Management / Stafford Beer. – English Universities Press, 1959. – 214 p.

47. Beer, S. Decision and Control: The Meaning of Operational Research and Management Cybernetics / S. Beer. – London : Wiley, 1995. – 568 p. – ISBN 0 - 471 - 94838 - 1.

48. Beer, S. Platform for Change / S. Beer. – London and New York : John Wiley, 1975. – 472 p.

49. Foerster, H. von. Doomsday: Friday, 13 November, A.D. 2026. At this date human population will approach infinity if it grows as it has grown in the last two millennia / H. von Foerster, P. Mora, L. Amiot // Science. – 1960. – № 132. – С. 1291–1295.

50. Foster, J. Economic evolution and the science of synergetics / John Foster ; Phillip Wild // Journal of Evolutionary Economics. – 1996. – Vol. 6, iss. 3. – P. 239.

51. Hallowell, R. Humberto Maturana and Francisco Varela's Contribution to Media Ecology: Autopoiesis, The Santiago School of Cognition, and Enactive Cognitive Science / Ronan Hallowell // Proceedings of the Media Ecology Assocation. – 2009. – Vol. 10. – P. 144–158.

52. Pask, G. Heinz von Foerster's Self - Organisation, the Progenitor of Conversation and Interaction Theories / Pask Andrew Gordon Speedie // Systems Research. – 1996. – Vol. 13, № 3. – P. 349–362.

53. Peltoniemi, M. P. Preliminary Theoretical Framework for the Study of Business Ecosystems / Mirva Peltoniemi // Emergence: Complexity & Organization. – 2006. – Vol. 8, Iss. 1. – P. 20.

54. Radzicki, M. J. Institutional Dynamics, Deterministic Chaos, and Self - Organizing Systems / Michael J. Radzicki // Journal of Economic Issues. – 1990. – Vol. 24, Iss. 1. – P. 57.

55. Shestakova, E. V. A process of enterprise management as a self - development social - economic system / E. V. Shestakova // Science, Technology and Higher Education : materials of the VII international research and practice conference, April 2 - 3. – Westwood, 2015. – P. 133–139.

56. Shestakova, E. V. The Mechanism of the enterprise self - development 139 - 142 / E. V. Shestakova // The Strategies of Modern Science Development: Proceedings of the VII International scientific–practical conference, North Charleston, SC, USA, 7 - 8 April 2015. – North Charleston : CreateSpace, 2015. – P. 139–142.

57. Skupin, A. Visualizing Demographic Trajectories with Self - Organizing Maps / Andro Skupin ; Ron Hagelman // GeoInformatica. – 2005. – Vol. 9, Iss. 2. – P. 159.

58. Umpleby, S. A. The Science of Cybernetics and the Cybernetics of Science / Stuart A. Umpleby // Cybernetics and Systems. – 1990. – Vol. 21 / 1. – P. 109–121.

59. Varela, F. Autopoiesis: The organization of living systems, its characterization, and a model / F. Varela, H. Maturana, G. Uribe // Biosystems. – 1974. – № 5. – P. 187–196.

60. Varela, F. Neurophenomenology: A methodological remedy for the hard problem / F. Varela // Journal of consciousness studies. – 1996. – № 3. – P. 330–350.

© Е. В. Шестакова, 2015

УДК 33

Т.А. Щербатова
К.э.н., доцент кафедры организации землепользования и экономики
Майкопский государственный технологический университет
г. Майкоп, Российская Федерация
А.А. Касютин
Магистрант 1 курса направления подготовки «Экономика»
ФГАОУ ВПО «Уральский Федеральный университет
имени первого Президента России Б.Н.Ельцина»
г. Екатеринбург, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Аннотация

Амортизационная политика, являясь составной частью экономической политики государства, выступает в качестве важнейшего рычага воздействия на экономические процессы в стране, и как элемент управления экономикой служит одним из серьезных факторов стимулирования деловой активности субъектов хозяйствования.

Проведенные исследования позволили выявить следующее: амортизационные отчисления являются номинальным собственным источником воспроизводства основных фондов, предоставленным Налоговым кодексом Российской Федерации с 01.01.2002; целевое использование которых не контролируется: применяются заниженные балансовая и остаточная стоимости основных средств; отсутствует прямая зависимость размера

начисленной амортизации, уменьшающей налоговую базу по налогу на прибыль. Всё это содержит угрозу технологической безопасности государства.

Предлагается законодательно утвердить введение прогрессивной ускоренной амортизации активной части основных фондов; пересмотреть сроки их полезного использования; внедрить принципы группировки основных фондов по отраслям; ввести финансовые санкций за нецелевое использование амортизационных отчислений.

Ключевые слова

Амортизация, ускоренная амортизация, источники финансирования, модернизация, амортизационные отчисления, инвестиции, инновационная экономика.

1 Сущность государственной амортизационной политики, ее элементы и правовые основы

В процессе использования основные средства и нематериальные активы постепенно утрачивают свои потребительские свойства, то есть снашиваются. Износ – стоимостной показатель потери объектами основных средств физических качеств или утраты технико - экономических свойств, а вследствие этого – стоимости.

К. Маркс определял амортизацию как потребление основных фондов, как «перенесение стоимости машин на продукт». «Подобно всякой другой составной части постоянного капитала, машины не создают никакой стоимости, но переносят свою собственную стоимость на продукт, для производства которого они служат. Поскольку они имеют стоимость и поскольку поэтому переносят стоимость на продукт, они образуют составную часть последнего. Вместе с тем, чтобы удешевлять его, они удорожают его соответственно своей стоимости». Таким образом, износ представляет собой амортизируемую стоимость.

Перенесение определенной части износа на готовую продукцию осуществляется посредством включения в издержки производства (обращения), а значит, в стоимость продукции, сумм отчислений, называемых амортизационными. При этом общая сумма износа объектов не может быть больше их первоначальной стоимости.

Существуют несколько точек зрения о назначении амортизационных отчислений. К. Маркс утверждает, что «Цель амортизационных отчислений состоит в своевременной замене станка, с тем, чтобы количество и качество его работы не менялось», то есть для простого воспроизводства основных фондов [3].

Другие авторы считают, что они используются для возмещения износа оборудования в соответствии со сроком его службы, то есть для возмещения средств, вложенных в основные фонды. Этой точки зрения придерживался и Д. Рикардо. «Капитал высвободится для возобновления того же самого дела или чтобы начать какое - нибудь новое», то есть амортизационные отчисления, возвращенные собственнику в составе выручки, можно использовать не по целевому назначению [1].

Сторонники государственного контроля за целевым расходованием амортизационных отчислений организаций считают, что амортизация является важнейшим видом инвестиционных ресурсов хозяйствующих субъектов на целевые нужды: на приобретение новых объектов основных фондов, техническое перевооружение и модернизацию действующих, то есть на обеспечение воспроизводства основных фондов.

Сторонники другой точки зрения считают, что амортизация является по существу источником самофинансирования организации, поскольку начисление амортизации в рыночных условиях создает в первую очередь источник не для дальнейшего обновления

основных фондов, а для компенсации затрат, понесенных частным собственником при вложении своего капитала в основные фонды [2].

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО 16) определяют амортизацию как систематическое уменьшение амортизируемой стоимости актива на протяжении срока его полезной службы. При этом под амортизационной стоимостью понимается «себестоимость актива или другая сумма, отраженная в финансовой отчетности вместо себестоимости, за вычетом ликвидационной стоимости» [7].

В свою очередь ликвидационная стоимость определяется как «чистая сумма, которую компания ожидает получить за актив в конце срока его полезной службы за вычетом ожидаемых затрат по выбытию»[9]. На практике ликвидационная стоимость актива часто бывает незначительной, и поэтому несущественна при вычитании из амортизируемой стоимости. Согласно МСФО 16, только земля не подлежит амортизации, потому что, как правило, имеет неограниченный срок полезной службы. Российское законодательство в отличие от МСФО: содержит обширный перечень объектов основных средств, не подлежащих амортизации; предусматривает приостановление начисления амортизационных отчислений.

Согласно п. 1 ст. 256 НК РФ амортизируемым имуществом признается имущество, результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности, которые находятся у предприятия на праве собственности и используются им для извлечения дохода и стоимость которых погашается путем начисления амортизации. К амортизируемому имуществу не относятся земля и иные объекты природопользования, материально - производственные запасы, товары, объекты незавершенного капитального строительства, ценные бумаги, финансовые инструменты срочных сделок [9]. В зарубежных странах допускается амортизация ценных бумаг, объектов незавершенного строительства. Так, в США данные объекты подвергаются амортизации.

Для действующей в СССР системы амортизации были характерны следующие черты: единая норма амортизации; прямолинейный равномерный метод амортизации; наличие двух норм амортизации: на капитальный ремонт и реновацию (полное восстановлении); включение амортизации в себестоимость продукции; начисление амортизации в течение фактической службы основных фондов; перераспределение государством амортизационных отчислений на реновацию на безвозмездной основе.

С 1991 г. существенно изменены порядок и норма амортизационных отчислений: введены новые нормы амортизации, которые по многим видам основных фондов существенно отличались от прежних норм. Нормы были изменены в сторону понижения; отменены амортизационные отчисления на капитальный ремонт; по машинам, оборудованиям по истечению нормативного срока службы прекращаются начисления амортизации; амортизационные отчисления предприятий полностью остаются в их распоряжении; впервые допускался механизм ускоренной амортизации основных фондов.

Амортизационная политика – это часть научно - технической политики государства. Устанавливая норму амортизации, порядок ее начисления и использования, государство регулирует темпы и характер воспроизводства в отраслях, а именно через норму амортизации задается скорость обесценивания, а через ее скорость обновления производственных фондов [табл. 1].

Таблица 1 – Составляющие амортизационной политики на макро - и микроуровне (Составлено автором с использованием источников [9;15])

Составляющие амортизационной политики	Макроуровень	Микроуровень
Обязанности	– осуществление методической работы; – конкретизация объектов амортизации; – определение допустимых методов амортизации и экономически обоснованных сроков полезного использования средств труда; – стимулирование инвестиционных процессов и качественного обновления основного капитала страны; – содействие улучшению финансового состояния предприятий; – создание условий для целевого использования амортизационных отчислений; – мониторинг результатов амортизационной политики	– соблюдение действующего законодательства относительно общегосударственной амортизационной политики; – осуществление своевременного качественного обновления средств труда; – формирование амортизационного капитала с соответствующим денежным обеспечением; – обеспечение целевого использования амортизационных отчислений
Права	– осуществление контроля предприятий в сфере начисления и использования амортизационных отчислений; – применение соответствующих санкций за несоблюдение предприятиями законодательства	– условия признания объектов амортизации; – классификация основных средств для начисления амортизации; – определение срока полезного использования средств труда, методов их амортизации и ликвидационной стоимости; – порядок накопления амортизационного капитала, а также необходимого объема обновления основного капитала, его форм и направлений; – порядок и сроки переоценки средств труда; – направления включения амортизационных отчислений в

		расходы; – открытие специальных счетов в банке для аккумулирования амортизационных отчислений
Элементы системы	– состояние, структура и размещение основного капитала страны; – структура совокупного спроса и ВВП; – денежные потоки; – наполненность государственного бюджета; – инвестиционная активность предприятий; – объемы и формы капитализации экономики; – экологическое состояние государства и регионов; – система социальной защиты и условия труда на предприятиях	– совокупность основных средств предприятия с определенной степенью их износа и сроком полезной эксплуатации, методом амортизации, ликвидационной стоимостью; – направления отнесения амортизационных отчислений на расходы предприятия; – доля амортизационных отчислений в структуре расходов предприятия; – амортизационный капитал в денежном обороте или на счетах в банке; – доля амортизационных отчислений в составе собственных источников финансирования капитальных инвестиций; – сумма и направления капитализации амортизационных отчислений

Нормы амортизации устанавливаются и периодически пересматриваются государством, они едины для всех предприятий и организаций независимо от их форм собственности и форм хозяйствования. Нормы амортизационных отчислений устанавливаются налоговыми и являются предельными, т.е. их не разрешается превышать ни в каких случаях. Предполагается, что эти нормы должны обеспечить полную замену капитальных активов по истечению срока их жизни, рассчитываемого с учетом физического и морального износа [20]. Практически получается, что применение разрешенных способов ускоренной амортизации позволяет компаниям возмещать свои затраты еще задолго до конца службы активов и, таким образом, фактически под видом амортизации укрывать от обложения значительную часть прибыли.

Амортизационная политика компании в основном заключается в выборе оптимального соотношения между ростом затрат на производство, сопровождающимся снижением его рентабельности и инвестиционной привлекательности, и возможностью быстрее сформировать источник средств, а следовательно, быстрее обновить свой технический парк.

Выбор метода амортизации может оказать существенное влияние и на величину себестоимости продукции (а, следовательно, и на размер прибыли организации), и на величину налогов (поскольку начисление налога на имущество, например, производится исходя из остаточной стоимости основных средств, то есть с учетом начисленной амортизации).

В России уже заложены основы для активизации предприятий в части проведения ими амортизационной политики: предприятие вправе само выбирать один из двух способов начисления амортизации - линейный (равномерный) или нелинейный (ускоренный). На первый взгляд, такая система выглядит вполне прогрессивной. Сама по себе возможность осуществления ускоренной амортизации не может не приветствоваться в условиях катастрофического устаревания производственных фондов страны и необходимости их ускоренного обновления. Однако, в данной области остается ряд вопросов, которые нуждаются в уточнении законодательных основ[14].

Соотношение между амортизационными отчислениями и валовыми инвестициями характеризует темпы развития экономики. В том случае, если валовые инвестиции превышают амортизационные отчисления, экономика находится на подъеме. При этом обеспечивается не только простое воспроизводство основного капитала, но и его прирост за счет других источников финансирования и прежде сего прибыли. Если валовые инвестиции меньше амортизационных отчислений, то экономика находится на стадии спада и этих инвестиций недостаточно для возмещения потребленного в производстве капитала [13].

В течение ряда последних лет для экономики России был характерен спад производства, амортизационные отчисления отвлекались для финансирования оборотных средств, что привело к значительному старению производственных фондов. В результате в настоящее время амортизационные отчисления не могут обеспечить даже простого воспроизводства основных средств (табл. 2).

Таблица 2 – Инвестиции в основной капитал в РФ
по источникам финансирования (в процентах к итогу)

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Инвестиции в основной капитал — всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Собственные средства, в том числе:	47,5	44,5	42,1	40,4	39,5	37,1	40,0	42,1	44,5	46,1
Прибыль, остающаяся в распоряжении организации	23,4	20,3	19,9	19,4	18,4	16,0	17,1	17,9	–	–
Амортизация	18,1	20,9	19,2	17,6	17,3	18,2	20,5	20,4	–	–
Привлеченные средства, в том числе:	52,5	55,5	57,9	59,6	60,5	62,9	59,0	57,9	55,5	53,9
Кредиты банков	2,9	8,1	9,5	10,4	11,8	10,3	9,0	8,5	8,4	9,3
Бюджетные средства	22.0	20,4	20,2	21,5	20,9	21,9	19,5	18,9	17,9	18,8

В то же время направления инвестирования оказывают влияние на последующее формирование инвестиционных ресурсов. В связи с этим необходимо направлять амортизационные отчисления в первую очередь на внедрение инноваций, поскольку в условиях рыночных отношений резко возрастает конкуренция, и в результате освоения технологических инноваций можно значительно повысить производительность труда и качество продукции без существенных затрат на основные фонды.

Одним из элементов амортизационной политики является срок полезной службы. В соответствии с международными подходами срок полезной службы объекта основных средств определяется оценочным путем на основе опыта работы компании с аналогичными активами [5]. В российской практике в соответствии с Постановлением Совмина СССР от 22 октября 1990 г. «О единых нормах амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР», а также ранее действовавшим нормам для большинства объектов основных средств сроки полезного использования были установлены централизованно. В связи с переходом на рыночные отношения ситуация резко изменилась, такой порядок уже не соответствовал сложившейся экономической реальности. Поэтому предпринимались попытки расширить самостоятельность предприятий в этом вопросе [4].

Действующими в настоящее время нормативными актами государство предусматривает несколько механизмов начисления амортизационных отчислений. К ним относятся: линейный метод; ускоренный (нелинейный) метод (с применением понижающих коэффициентов, с использованием повышающих коэффициентов, с льготным режимом начисления амортизационных отчислений (для малых предприятий), с мерами ограничительного характера на применение ускоренной амортизации (например, применение линейного метода начисления амортизации к зданиям, сооружениям, передаточным устройствам, входящим в восьмую - десятую амортизационные группы, независимо от сроков ввода в эксплуатацию этих объектов).

На основе разрешенных к применению механизмов каждый хозяйствующий субъект выбирает наиболее оптимальный и приемлемый вариант, исходя из конкретных целей и задач развития предприятия и сложившихся условий хозяйствования.

На протяжении ряда последних лет предложение инвестиций на российском рынке не удовлетворяет потребностей в них, и для создания конкурентоспособной отечественной технической базы производства необходимо привлечение дополнительных ресурсов. В связи с этим в настоящее время исключается возможность массового обновления основного капитала, и тем более за счет собственных инвестиционных ресурсов. Необходимо привлечение внешних источников. В сложившихся условиях единственный постоянный источник финансирования воспроизводства внеоборотных активов - амортизационные отчисления - должен использоваться с наивысшей отдачей. Для этого государству необходимо создавать условия, обеспечивающие использование амортизационных отчислений в соответствии с их функциональным назначением.

Введение нового порядка начисления амортизационных отчислений с 01.01.2002 г. напрямую связывается со стимулированием обновления имущества в производственном секторе экономики, поскольку при формировании амортизационной политики появилась возможность выбора метода начисления амортизации, а следовательно, регулирования величины прибыли, налога на прибыль и налога на имущество. Таким образом, механизм

ускоренной амортизации можно рассматривать в качестве своеобразной формы налоговых скидок, преследующей цель стимулирование инвестиций и внедрения новой техники.

Одним из элементов амортизационной политики является методическое руководство, которое включает подготовку пакета нормативных актов; проведение мероприятий по обучению персонала, обмену опытом работы в соответствующем направлении; руководство процессами внедрения новых правил, методов, способов начисления амортизационных отчислений, их учета, составления отчетности; своевременное доведение распорядительных документов до исполнителей и другие мероприятия. Методическое руководство амортизационной политикой должно осуществляться на всех уровнях управления: федеральном, региональном и местном, поскольку эффективность амортизационной политики во многом зависит от качества управленческих решений, принимаемых всеми участниками этого процесса.

Мониторинг - это наблюдение за состоянием дел в области амортизационной политики с целью контроля за ее реализацией и прогноза. Мониторинг должен включать получение сведений по установленной форме, обобщение и подготовку сводных материалов, а также соответствующих предложений по совершенствованию механизма начисления амортизационных отчислений, обеспечению целевого характера их использования, контролю за рациональным их расходованием. Информация, получаемая посредством мониторинга позволяет оценивать размеры инвестиций, текущие условия хозяйственной деятельности и стратегию предприятий, качество механизмов амортизационной политики и перспективы ее развития.

На основе полученной в процессе мониторинга информации осуществляется оценка результативности амортизационной политики с точки зрения ее эффективности. В качестве показателей эффективности амортизационной политики могут выступать такие, как: соотношение темпов ввода основных фондов и темпов их выбытия; степень износа основных фондов; использование амортизационных отчислений в соответствии с функциональным назначением; средний возраст основных фондов; доля нематериальных активов в структуре внеоборотных активов; степень использования производственных мощностей по выпуску отдельных видов продукции; доля активной части основных производственных фондов в их видовой структуре; прирост дохода за счет улучшения использования амортизируемого имущества.

Оценка эффективности амортизационной политики, механизмов и перспектив ее развития важна как для предприятий, осуществляющих инвестиции в основной капитал, так и органов управления, регулирующих экономические процессы на федеральном, региональном и местном уровнях.

С 1991 г. существенно изменены порядок и нормы амортизационных отчислений [11]. Во - первых, введены новые нормы амортизации, которые по многим видам основных фондов существенно отличаются от первых. Во - вторых, амортизационные отчисления на капитальный ремонт, теперь предприятия все виды ремонтов осуществляют за счет себестоимости продукции и при необходимости могут создавать резервный фонд затрат на ремонт. В - третьих, по машинам, оборудованию, транспортным средствам по истечении нормируемого срока службы прекращается начисление амортизации. Прежде начисление производилось в течение всего периода эксплуатации основных фондов независимо от того, на какой срок службы они были рассчитаны. По остальным производственным

фондам (здания, сооружения и т.д.) порядок начисления амортизации пока остался прежним, т.е. амортизация начисляется до тех пор, пока они находятся в эксплуатации. (за весь фактический срок их службы). В - четвертых, в целях повышения заинтересованности предприятий в обновлении основных фондов впервые в нашей хозяйственной практике допускается применение ускоренной амортизации, т.е. полное перенесение балансовой стоимости этих фондов на издержки производства и обращения в более короткие сроки. В - пятых, амортизационные отчисления предприятия полностью остаются в его распоряжении.

В условиях плановой экономики переоценка основных фондов осуществлялась примерно один раз в десять лет. С переходом на рыночные отношения и соответственно изменением условий хозяйствования, а также инфляции частота переоценок повысилась. Так, были проведены переоценки основных фондов по состоянию на 1 июля 1992 г., на 1 января 1994 г., на 1 января 1995 г., на 1 января 1996 г., на 1 января 1997 г. Начиная с 1998 г. право устанавливать необходимость переоценки предоставлено предприятиям. Ранее это было исключительной прерогативой Правительства Российской Федерации.

Практика показывает, что применение индексов пересчета, предложенных Госкомстатом РФ, не позволяет получить реальную стоимость основных фондов, их переоценку стали проводить каждый год в сочетании с рыночным подходом. Уже в 1994 г. переоценку основных фондов рыночным подходом провели несколько тысяч российских предприятий, а в 1995 г. эта цифра выросла до одного миллиона. Рыночный подход к переоценке основных фондов означает использование методов оценки, предусмотренных Международными стандартами, позволяющих рассчитать реальную стоимость основных фондов.

В настоящее время у многих предприятий ощущается дефицит собственных средств, поэтому они заинтересованы в определении реальной рыночной стоимости основных фондов. В этом случае амортизационные отчисления начисляются в размерах, достаточных для простого воспроизводства основных фондов. Кроме того, амортизационные отчисления, относимые на затраты производства и реализации продукции, уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. В результате амортизационные отчисления, как правило, многократно превышающие налог на имущество, остаются на предприятии и могут использоваться для воспроизводства основных фондов.

В российской экономике до применения Классификатора основных средств, включаемых в амортизационные группы, сроки полезного использования объектов основных средств были весьма значительными, они примерно в 3 - 4 раза превышали зарубежные стандарты. Например, срок полезного использования зданий высотных составлял 250 лет; зданий многоэтажных - 100 лет; мостов железобетонных - 100 лет; металлорежущих станков с ручным управлением - 20 лет; печей вращающихся по производств цемента - 20 лет; автомобилей среднего класса - 9 лет.

Новая амортизационная политика, проводимая с 1 января 2002 г., сориентированная на международные нормы эксплуатации, позволяет в несколько раз сократить срок полезного использования объектов и применить международную практику расчета амортизации.

В соответствии с п.1 Постановления Правительства РФ от 1.01.02 № 1 «О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы» данная классификация, введенная для целей налогообложения, может быть использоваться и для

целей бухгалтерского учета. По существу, применение классификатора для целей бухгалтерского учета означает появление возможности устанавливать сроки полезного использования основных средств в бухгалтерском учете без их экономического обоснования путем ссылки на соответствующую группу классификатора, применяемую для расчета налоговой базы по налогу на прибыль организаций.

В отличие от развитых стран в СССР амортизационные отчисления преимущественно направлялись не на модернизацию и обновление основных фондов, а на новое строительство и ремонт уже действующих фондов. Нормы амортизационных отчислений были сильно занижены по отношению к развитым странам. По этим нормам, действовавшим вплоть до 1992 г., годовые отчисления составляли, например, по металлургическому оборудованию 5 - 7 % в год (обновление за 14 – 20 лет), по машинам и оборудованию для химической промышленности – в среднем 7 - 8 % (12 - 15 лет), по грузовым и легковым автомобилям – 10 % (10 лет).

Для сравнения, в большинстве развитых стран мира к началу 1990 - х гг. вложения в основные фонды в соответствии с законодательством списывались за три года: в первый год – 50 % , во второй – 30 % , в третий – 20 % . В отдельных случаях в США и других странах разрешалось уже первый год эксплуатации оборудования амортизировать до 100 % его стоимости.

В СССР в период с 1938 по 1990 г. годовая норма амортизации состояла из двух частей: одна направлялась на нужды капитального ремонта предприятия, а другая изымалась государством на замену (реновацию) основных фондов. При этом в разные годы изменялись пропорциональные соотношения этих двух частей: в 1950 г. на капитальный ремонт оставались на предприятиях в размере 85 % , и только 15 % могли тратиться на обновление основных фондов. Отчисления на реновацию шли в централизованные фонды государства (Стройбанк СССР) и главным образом использовались на новое строительство.

Как видно из приведенной статистики, доля капитального ремонта с 1963 г. была сокращена с 70 до 54 % . Именно в этот период и начала формироваться проблема физического и морального износа большинства основных фондов, которая сегодня достигла критических размеров. Несмотря на то, что в дальнейшем, с начала 1970 - х гг. этот показатель вновь стал расти, преобладая в общих амортизационных отчислениях вплоть до начала 1990 - х гг., проблема значительного износа фондов решена так и не была.

Применение такой практики на протяжении 60 лет, особенно когда темпы нового строительства заметно сократились не могло не способствовать накоплению огромного количества морально и физический устаревших основных фондов. Одним из отрицательных последствий этого стал быстрый рост затрат на ремонт основных фондов. Ремонт и постоянное нарастание износа основных фондов требовали огромных затрат трудовых и финансовых ресурсов, серьезно сдерживая развитие научно - технического прогресса в стране.

Следует заметить, что в СССР вообще не существовало ускоренной амортизационной политики и все отчисления на амортизацию производились с помощью единственного метода – линейно - равномерного.

В РФ в настоящее время можно вложить финансовые средства в виде акций в уставной капитал, основать новое производство. Однако учитывая действующую амортизационную политику, через 10 - 15 лет может оказаться, что основные фонды изношены, вложенный

капитал полностью израсходован, а акционеры не могут получить ни дивидендов, ни возмещения понесенных затрат. Более того, новое производство при таком минимальном уровне амортизации и в случае неиспользования акционерами прибыли на инвестиции через 10 лет может прекратить свое существование тем самым увеличив количество безработных.

Упрощенное восприятие амортизации, отсутствие понимания необходимости увеличить амортизационные отчисления, возможно, на каком - то этапе не было лишено смысла, однако сейчас особенно важны гарантированные источники инвестиций.

2 Совершенствование правовых основ реформирования амортизационной политики государства

Необходимость интенсивного обновления производственно - технического оборудования требует значительных инвестиционных ресурсов, направляемых на возмещение и модернизацию основных производственных фондов. В связи с этим весьма актуальным является вопрос увеличения инвестиционных ресурсов для возмещения основных производственных фондов. Кроме того, увеличение инвестиций в основной капитал обусловлено необходимостью внедрения новых образцов технологического оборудования для обеспечения конкурентоспособности товаров российских производителей.

Амортизационные отчисления, которые должны стать мощным катализатором развития экономики за счет обновления основных фондов посредством превращения их в реальный источник расширенного воспроизводства. Тем более что в соответствии с Федеральным законом от 25.02.1999 № 39 - ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» федеральные органы государственной власти для регулирования инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, должны обеспечивать «создание благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений за счет совершенствования системы налогов, механизма начисления амортизации и использования амортизационных отчислений...» [17].

Использование амортизационных отчислений в качестве источника финансирования технического перевооружения и модернизации основных фондов обусловлено еще и тем, что начисление амортизации имеет непрерывный и постоянный характер, что в свою очередь обеспечивает создание устойчивых инвестиционных ресурсов для замены физически и морально устаревшего оборудования. Из чего следует, что амортизационные отчисления выступают важным источником финансирования капитальных вложений, как по размерам, так и по доступности для организаций.

В зарубежной практике существует целый ряд мер, направленных на стимулирование ускоренной амортизации и роста инвестиций, которые возникли в связи с необходимостью стимулирования новых организационных форм частного бизнеса, способных быстро осуществить и реализовать новейшие технические и технологические разработки, особенно в области энергосбережения и экологической безопасности.

Амортизационная политика, являясь составной частью экономической политики государства, выступает в качестве важнейшего рычага воздействия государства на экономические процессы в стране, и как элемент управления экономикой служит одним из серьезных факторов стимулирования деловой активности субъектов хозяйствования.

Амортизация — это инструмент, эффективное использование которого может позволить повернуть финансовые потоки таким образом, чтобы амортизационные отчисления направлялись на инвестиции в основной капитал, на привлечение новых технологий и внедрение современных образцов производственного оборудования, занятых в процессе производства конкурентоспособных товаров[6].

При этом нельзя отрицать, что амортизация представляет собой одну из форм финансового регулирования для последующего восстановления основных фондов. По существу, это — часть доходов, отложенная для инвестиционных целей. Кроме этого, амортизация выступает как инструмент налоговой политики, поскольку амортизационные отчисления учитываются при исчислении налога на имущество и налога на прибыль организации. Их величина оказывает непосредственное влияние на величину налоговых изъятий, следовательно, все эти показатели находятся в тесном единстве и взаимосвязи.

Одним из важных направлений амортизационной политики, стимулирующих расширение инвестиционной деятельности и деловой активности экономических субъектов, является осуществление комплекса инвестиционно - ориентированных налоговых новаций, направленных на повышение заинтересованности налогоплательщиков в использовании инвестиционных ресурсов, образованных за счет средств накопленной амортизации.

Мы разделяем мнение ряда исследователей, что создание эффективной амортизационной политики предполагает изменения налогового законодательства, основными направлениями которого являются упрощение системы налогообложения и экономической обоснованности норм законодательства [12]. При этом не стоит забывать, что налоговая система это один из инструментов государственного регулирования. Воздействуя через систему налогообложения на поведение экономического субъекта, государство гибко управляет хозяйственными процессами, как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровне. И в связи с этим следует уделить внимание вопросам по созданию благоприятных условий повышения инвестиционной активности хозяйствующих субъектов и решению проблем обновления и модернизации основных производственных фондов.

Проведенный анализ действующего законодательства позволяют утверждать, что нормы налогового и бухгалтерского законодательства далеки от совершенства. Действующее законодательство всего лишь предполагает возможность альтернативных подходов к формированию амортизационной политики предприятий, но на самом деле, из - за различий правил и методов определения основных экономических показателей для целей бухгалтерского и налогового учета эта многовариантность на практике не реализуется. Кроме того, хозяйствующие субъекты амортизацию рассматривают с позиции компенсации затрат, связанных с приобретением основных фондов, а не с позиции инструмента регулирования налогообложения организаций и формирования собственных источников инвестиций в основной капитал.

Изменения, которые следует внести в нормативно - правовые акты, должны быть направлены на устранение факторов, ограничивающих развитие не только экономики хозяйствующих субъектов, но и порядок расчета сумм амортизации для целей налогообложения имущества и прибыли организаций. Разграничение правил определения экономических показателей и отражения операций по амортизируемому имуществу между

бухгалтерским и налоговым учетом приведет к созданию единообразных и достоверных сведений.

Кроме того, предлагаемые изменения учета объектов основных средств позволят во многом упростить порядок формирования информации по амортизируемому имуществу, процедуру администрирования налога на имущество и налога на прибыль организаций. Осуществление контроля за правильностью расчета налоговой базы и определения налоговых обязательств, сформированных на основе единых норм и правил, установленных в рамках налогового законодательства будет намного эффективнее[9]. Следует отметить, что данное предложение не вступает в противоречие с концепцией и основными задачами бухгалтерского учета, который представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации об имуществе, обязательствах организации и документального учета всех хозяйственных операций.

К числу важнейшей проблемы, которая должна решаться при формировании амортизационной политики относится сокращение сроков аккумулирования амортизации и стимулирования инвестиционных процессов. В рамках решения этого вопроса предлагается пересмотреть состав объектов основных средств, в отношении которых организации вправе использовать специальные коэффициенты, применяющиеся к основной норма амортизации.

Налоговым законодательством (НК РФ, гл. 25, ст. 259.3) должно быть предусмотрено право применения специальных повышающих коэффициентов в отношении ряда объектов основных средств, например, таких, как: машины и оборудование, которые используются для изготовления новых прогрессивных материалов, новых образцов технологического оборудования; объекты основных средств, относящихся к очистным и другим сооружениям, которые связаны с предотвращением загрязнения окружающей среды; медицинское и диагностическое оборудование; объекты основных средств, связанных с изготовлением энергосберегающего оборудования и внедрение энергосберегающих технологий; машины и оборудование, которые используются в научно - исследовательских и опытно - конструкторских разработках.

Сокращение сроков накопления амортизации через систему специальных коэффициентов, применяемых к основной норме амортизации, окажет позитивное влияние на процесс формирования инвестиций за счет собственных средств. Инвестиционные ресурсы будут формироваться в большем объеме, а главное, в более короткие сроки [4].

Вместе с тем, право применения специальных коэффициентов к основной норме амортизации должно быть ограничено в силу того, что имеет целевой характер, а именно стимулирование инвестиционных процессов. Еще одна проблема связана с тем, что в настоящее время российским законодательством не предусмотрены механизмы, стимулирующие повышение заинтересованности экономических субъектов в использовании финансовых ресурсов, образованных за счет накопленной амортизации, на восстановление основных фондов, модернизацию и реконструкцию производства.

Введение «инвестиционной премии» (ФЗ "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений", гл. 3, ст. 11) можно назвать первым шагом на пути стимулирования экономической активности хозяйствующих субъектов и повышения заинтересованности в использовании амортизационных отчислений на финансирование капитальных вложений. Вместе с тем

следует отметить, что введение «инвестиционной премии» всего лишь предполагает использование дополнительных финансовых ресурсов на инвестиции в основной капитал, так как отсутствует обязательность направления этих средств на инвестиционные цели.

В тоже время, резервирование на длительный срок денежных средств, полученных от использования «инвестиционной премии» и начисленной амортизации экономически невыгодно организациям в результате негативного влияния инфляции. Для субъектов хозяйствования необходимо создать такие условия, при которых целевое аккумулирование амортизационных отчислений и расходов на капитальные вложения на длительный срок не приводило бы к финансовым потерям, было бы экономически выгодным, и не оказывало бы значительного негативного влияния на доходы бюджетной системы Российской Федерации.

В целях активизации процесса формирования инвестиционных ресурсов за счет накопленной амортизации и расходов на капитальные вложения может быть предоставлена налоговая преференция в части налогообложения доходов, полученных от размещения этих средств в кредитных организациях (НК РФ, гл. 25, ст. 259.3). При этом обязательным условием права использования указанной преференции должна быть обязанность налогоплательщиков использовать накопленные средства на реализацию проектов, связанных с воспроизводством основных фондов, внедрением новых образцов технологического оборудования, расширением производственных мощностей. Иными словами, налоговая преференция должна иметь строго целевой характер использования.

Следует особо подчеркнуть, что нормативное регулирование амортизационной политики требует всестороннего анализа, эффективность налоговых новаций необходимо оценивать на всех уровнях управления экономики. Должны быть учтены как экономические последствия амортизационной политики для экономики в целом, так и изменения доходов государственного бюджета, обусловленные ее влиянием.

Использование амортизации на инвестиционные цели дает основание прогнозировать более высокий уровень использования амортизации на инвестиционные цели, чем в настоящее время. Рост инвестиций в основной капитал материального производства окажет положительное влияние на интенсивность обновления производственных мощностей. Увеличение темпов роста технического перевооружения основных производственных фондов и повышение эффективности их использования позитивно отразятся на формировании финансовых результатов деятельности хозяйствующих субъектов.

На макроэкономическом уровне одним из обязательных элементов комплексного анализа эффективности предлагаемых налоговых новаций в рамках проводимой амортизационной политики является оценка изменения доходов государственного бюджет.

Сложившаяся ситуация определяет необходимость формирования амортизационной политики, направленной на повышение эффективности деятельности хозяйствующих субъектов. При этом система стимулирования должна быть построена таким образом, чтобы эта политика была выгодна экономическим субъектам, и государству.

Для корректировки амортизационной политики предлагается внести следующие меры в законодательство, призванные сделать амортизацию первоисточником инновационного воспроизводства, стимулировать ускоренное обновление основных фондов предприятий.

1. Проведение переоценки стоимости основных средств для целей налогообложения. В настоящее время предприятия ежегодно проводят переоценку стоимости основных средств,

но результаты переоценки отражаются только в бухгалтерском учете. При этом стоимость имущества в налоговом учете остается неизменной. Следует предоставить предприятиям право учитывать результаты переоценки основных средств при определении прибыли для целей налогообложения. Государство может разрешить предприятиям индексировать амортизационные отчисления, либо остаточную стоимость основных фондов.

2. Законодательно утвердить более активное применение ускоренной амортизации. В настоящее время согласно НК РФ в некоторых случаях предприятие вправе применять к основной норме амортизации специальные коэффициенты, не более 2 или 3, что позволяет сокращать срок начисления амортизации по сравнению со сроком полезного использования амортизируемого объекта.

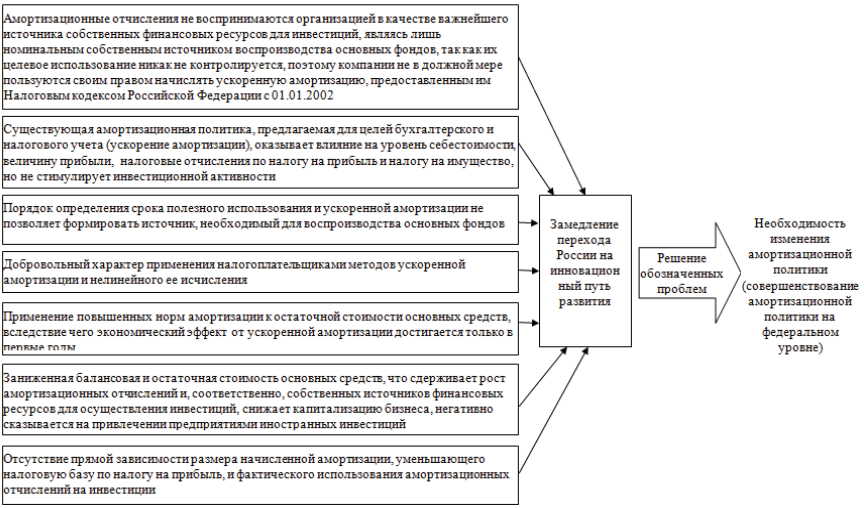


Рисунок 1 – Причины недостаточной эффективности
российской амортизационной политики
(составлено автором с использованием источников [4, 14])

3. Законодательно утвердить подход к определению сроков полезного использования основных фондов, в сторону их сокращения. Определить реальный срок полезного использования объекта достаточно сложно. Применяемые в налоговом законодательстве сроки полезного использования имущества не дают возможности организациям накопить существенные ресурсы для осуществления инвестиций. При этом Постановление Правительства РФ № 1 от 01.01.2002 «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы» не учитывает отраслевых особенностей экономики. С учетом положения с обновлением основных фондов в РФ и чрезвычайной их изношенности следует пересмотреть действующие амортизационные нормы обновления оборудования в сторону их дальнейшего сокращения в целях ускорения внедрения технологически прогрессивного оборудования, увеличения финансового потенциала предприятий для инвестирования в основные средства. Сокращение сроков полезного использования

основных фондов имеет объективную основу, обусловленную ускоряющимися темпами и требованиями научно - технического прогресса.

4. Законодательно установить контроль со стороны государства за использованием амортизационного фонда. Следует отметить, что восстановление, модернизация основных фондов и инвестиционная активность тесно связаны с экономической безопасностью страны. Поскольку амортизационные отчисления освобождаются от налогообложения и снижают поступления налога на прибыль в бюджет, государство имеет полное законное право с помощью экономических рычагов воздействовать на хозяйствующих субъектов для стимулирования осуществления ими инвестиций в модернизацию и расширение основных фондов. С целью пресечения использования амортизационных отчислений не по целевому назначению необходимо установить соответствующую регламентацию и контроль за их использованием. Следует установить норму НК РФ, согласно которой в случае нецелевого использования средств амортизационного фонда предприятия должны будут с этой суммы заплатить в бюджет налог на прибыль(НК РФ, гл. 25, ст. 259).

В действительности амортизация может показать необходимость обновления основных средств, но никак не финансовые возможности организации по выполнению этой задачи. Тем более что в отношении амортизации российское законодательство не обязывает налогоплательщиков использовать амортизационные отчисления строго на инвестиции в основной капитал, что приводит к использованию сумм амортизации на иные цели. Мы согласны с мнением экспертов, что предложения вернуться к прежним подходам в определении порядка бухгалтерского учета амортизации в целях, например, «ускорения модернизации экономики» или «стимулирования инвестиций» совершенно беспочвенны, так как начисление амортизации в бухгалтерском учете никак не связано со стимулированием ни модернизации, ни инвестиций. Изменение порядка ведения бухгалтерского учета в этой части, по определению, не может двигать экономическую реальность к названным целям[15].

Причиной сложившейся ситуации является тот факт, что в России отсутствует контроль за формированием и использованием амортизационных фондов субъектов хозяйствования; амортизационные отчисления фактически являются налоговым освобождением, что позволяет организациям трансформировать их в дополнительный доход и использовать по своему усмотрению (рис. 1).

На основе вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

1) амортизационные отчисления не воспринимаются организацией в качестве важнейшего источника собственных финансовых ресурсов для инвестиций, являясь лишь номинальным собственным источником воспроизводства основных фондов, так как их целевое использование никак не контролируется, поэтому компании не в должной мере пользуются своим правом начислять ускоренную амортизацию, предоставленным им Налоговым кодексом Российской Федерации с 01.01.2002;

2) существующая амортизационная политика, предлагаемая для целей бухгалтерского и налогового учета (ускорение амортизации), оказывает влияние на уровень себестоимости, величину прибыли, налоговые отчисления по налогу на прибыль и налогу на имущество, но не стимулирует инвестиционной активности;

3) порядок определения срока полезного использования и ускоренной амортизации не позволяет формировать источник, необходимый для воспроизводства основных фондов;

4) наличие добровольного характера применения налогоплательщиками методов ускоренной амортизации и нелинейного метода ее исчисления;

5) факт применения повышенных норм амортизации к остаточной стоимости основных средств, вследствие чего экономический эффект от ускоренной амортизации достигается только в первые годы;

6) факт применения заниженной балансовой и остаточной стоимости основных средств, что сдерживает рост амортизационных отчислений и собственных источников финансовых ресурсов для осуществления инвестиций, снижает капитализацию бизнеса, негативно сказывается на привлечении иностранных инвестиций;

7) отсутствие прямой зависимости размера начисленной амортизации, уменьшающего налоговую базу по налогу на прибыль, и фактического использования амортизационных отчислений на инвестиции.

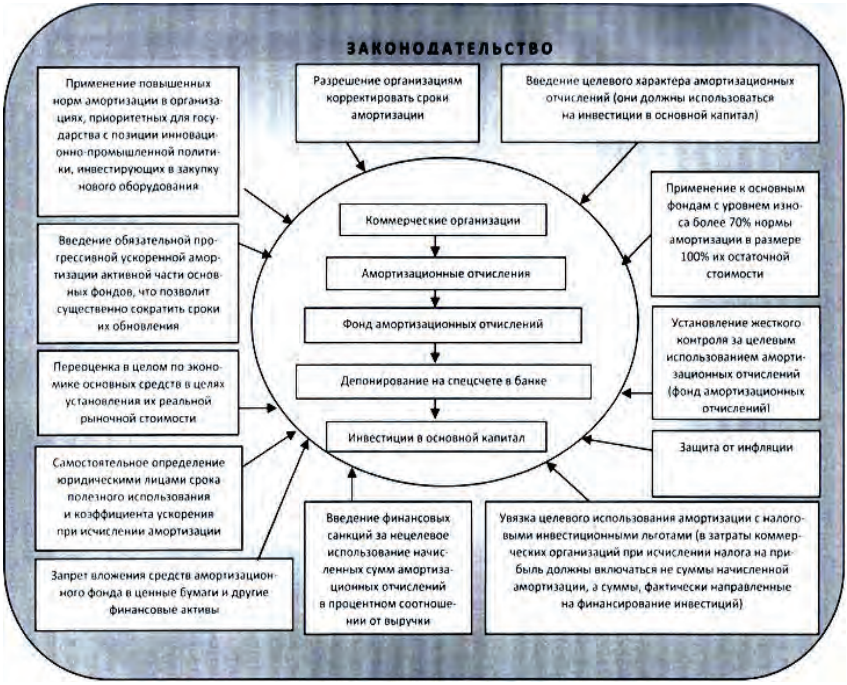


Рисунок 2 – Концепция амортизационной реформы (составлено автором с использованием источников [2, 15])

Решение обозначенных проблем настоятельно требует совершенствования амортизационной политики на федеральном уровне. Причем ее реализация должна осуществляться с участием государственного финансирования. Только в этом случае

амортизационные отчисления превратятся из источника возмещения основного капитала в источник инвестиций в расширенное воспроизводство.

В целях совершенствования амортизационной политики на федеральном уровне предлагается провести амортизационную реформу (рис 2).

Организации не рассматривают инвестиции в инновации в качестве приоритета корпоративного развития, отсюда и невнимания к инструментам, способным облегчить инновационную деятельность. Основным источником инвестиций для российских компаний остаются собственные средства, 20 % из которых финансируются за счет амортизации. Именно поэтому в российской экономике появился узкий, но растущий сегмент компаний, для которых инновационная активность, наукоемкие технологи становятся конкурентным преимуществом (для них придание амортизационной политике стимулирующего характера может стать важным инструменте развития). Таким образом, амортизационная политика должна стать одним из главных инструментов стимулирования экономического роста.

Следует отметить, что важнейшим фактором тормозящим развитие материально - технической базы отечественных организаций, является отсутствие в России института, разрабатывающего амортизационную политику и осуществляющего контроль за ее реализацией, аналогичного, например, Службе внутренних доходов США (Intern Revenue Service). Данная структура не только собирает налоги, но и занимается практической реализацией амортизационной политики федерального правительства. Интересы российской власти к бизнесу выглядят исключительно фискальными, что находит отражение в проводимой амортизационной политике – в институциональном, законодательном и нормативном обеспечении процесса начисления амортизации «в целях налогообложения» и «в целях бухгалтерского учета».

Таким образом, проведенные исследования свидетельствуют, что в современных условиях государственная амортизационная политика в России не стимулирует обновления активов. Это связано с тем, что сама амортизация, а также уменьшаемая с ее помощью прибыль оказываются оторванными от активов баланса, что делает невозможным проследить, действительно ли высвобождаемые таким образом средства были направлены на приобретение новых активов или нет. Кроме того, ее наличие подтверждается существованием двух документов, определяющих размер начисляемой амортизации, контроль за целевым использованием которой не входит ни в чью компетенцию [11, 14].

Список использованной литературы:

1. Давид Рикардо. Начала политической экономии и налогового обложения. С. 84 - 96.
2. Дугаенко Н.О. Основные направления повышения эффективности амортизационной политики в трансформационной экономике // Научный вестник Новосибирского государственного университета. 2011. №27. С. 9 - 13.
3. Карл Маркс. Капитал. Т. 1. С. 156 - 168.
4. Корнев А.К. Производственный потенциал России: необходимость ускоренного обновления и перспективы // Проблемы прогнозирования. 2012. № 4. С. 21–35.

5. Кюрджиев С.П. Зарубежный опыт реализации амортизационной политики организаций // Вестник Таганрогского института управления и экономики. 2013. № 2. С. 34 - 45.

6. Малов В.А., Парышева Е.Ю. Амортизационные отчисления как составляющая инвестиционных ресурсов // Экономика железных дорог. – 2013. – №10. – С.30 - 38.

7. Международные стандарты финансовой отчётности «Основные средства».

8. Мировой опыт формирования амортизационной политики предприятий // Государство и регионы. 2012. №10. С. 187 - 191.

9. Налоговый кодекс Российской Федерации.

10. Постановление Госстандарта РФ от 26.12.1994 № 359 "ОК 013 - 94. Общероссийский классификатор основных фондов" ОКОФ.

11. Постановление Совмина СССР от 22.10.1990 г. «О единых нормах амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР».

12. Розмаинский И.В., Ложникова А.В., Хлопцов Д.М. Премия за риск отменяет амортизацию и умножает цены. // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2014. – №2(26). – С.64 - 80.

13. Россия 2013. Статистический справочник / Росстат. - М., 2013. – 61 с. URL: http: // www.gks.ru / free _ doc / doc _ 2012 / rus12.pdf

14. Сайфиева С.Н., Ермилина Д.А. Финансовые источники воспроизводства основного капитала // Экономист. 2012. № 11. С. 21–38.

15. Соколов М.М. Амортизация и как ее использовать для подъема экономики // Экономист. 2014. № 2. С. 24–43.

16. Степаненко Д.М. Методы реализации государственной инновационной политики в зарубежной практике // Вестник ДГТУ. №2 (24). С. 238 - 245.

17. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39 - ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»

© Т.А. Щербатова, А.А. Касютин, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

Н.Н. Аникиенко
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА МОЛОКА
В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ 3

О.Н. Бабурина
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ГРУППОЙ НМТП
С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ВНУТРИФИРМЕННОЙ СИСТЕМЫ
КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ 20

Е.Г. Безрукова, М.А. Майорова, М.И. Маркин, С.А. Константинов
ПРИМЕНЕНИЕ ЗАДАЧ ЛИНЕЙНОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ
В ОПЕРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ
ПРОИЗВОДСТВЕННО - ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ АПК 38

О.П. Брискер
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ЖИЛИЩНО - КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА
КАК СПЕЦИФИЧЕСКОЙ РЫНОЧНОЙ СТРУКТУРЫ 51

М.А. Везуина
ВКЛАД РУМЫНИИ В ОБЩУЮ ПОЛИТИКУ БЕЗОПАСНОСТИ
И ОБОРОНЫ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА (CSDP) И В ЕГО РАЗВИТИЕ
THE CONTRIBUTION OF ROMANIA TO THE COMMON SECURITY
AND DEFENCE POLICY OF THE EUROPEAN UNION (CSDP),
AND IN ITS FUTURE PROJECTION 63

В.В. Выгулярный, Ю.А. Елбаев
ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ КОМПЛЕКСНОЙ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ
ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ
В СТРОИТЕЛЬСТВЕ 73

Л.В. Герасименко, О.А. Герасименко, Е.А. Гукова, В.Н.Чурсина
ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА
СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ АДАПТАЦИИ СОВРЕМЕННОЙ СЕМЬИ 85

Е.Г. Гужва, М.И. Лесная
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД
К АНАЛИЗУ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ 99

В.В. Кулик, Т.Г.Ковалева, Д.Н.Ковалев
ИССЛЕДОВАНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
СОСТОЯНИЯ ЗДОРОВЬЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ 113

Д.В. Нехайчук, Ю.С. Нехайчук
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА И ЕГО
ВЛИЯНИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ 129

К.Г. Попов, Р.Р. Шамсутдинов
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 144

К.Г. Попов, Р.Р. Шамсутдинов
АНАЛИЗ ПРАКТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ И ПРОГРАММ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ РАЗЛИЧНЫХ БАНКОВ, А ТАКЖЕ ПРЕИМУЩЕСТВ И НЕДОСТАТКОВ ДАННОГО ВИДА КРЕДИТОВАНИЯ 155

К.Г. Попов, Р.Р. Шамсутдинов
ВНЕДРЕНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 168

Д.А. Савина, Бойцов В.Г.
SWOT - АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ СТРУКТУРИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АНАЛИЗА ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ООО «СПУТНИК ВМ») 180

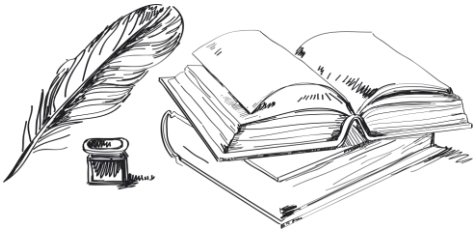
Д.А. Савина, П.В. Лимарев
АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА НА ТЕРРИТОРИИ ЮЖНОГО УРАЛА 184

О.Ю. Сергеева
МЕТОДЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ 187

С.М. Хакуз, Н.Ю. Натаова, З.Х. Тляшок
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННО - ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ 201

Е. В. Шестакова
ГЕНЕЗИС И РАЗВИТИЕ ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКОГО АППАРАТА ТЕОРИЙ САМООРГАНИЗАЦИИ 218

Т.А. Щербатова, А.А. Касютин
ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА 233



УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Приглашаем Вас принять участие в Международных научно-практических конференциях проводимых нашим центром.

Форма проведения конференций: заочная, без указания формы проведения в сборнике статей;

По итогам конференций издаются сборники статей конференций. Сборникам присваиваются соответствующие библиотечные индексы УДК, ББК и международный стандартный книжный номер (ISBN)

Всем участникам высылается индивидуальный сертификат участника, подтверждающий участие в конференции.

В течении 10 дней после проведения конференции сборники статей размещаются сайте **aeterna-ufa.ru** а так же отправляются в почтовые отделения для осуществления рассылки. Рассылка сборников производится заказными бандеролями.

Сборники статей размещаются в научной электронной библиотеке elibrary.ru и регистрируются в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

Стоимость публикации от 130 руб. за 1 страницу. Минимальный объем-3 страницы

С информацией и полным списком конференций Вы можете ознакомиться на нашем сайте **aeterna-ufa.ru**

Научно-издательский центр «Аэтерна»

Aeterna-ufa.ru +7 (347) 266 60 68 info@aeterna-ufa.ru

ИННОВАЦИОННАЯ НАУКА

УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Приглашаем Вас опубликовать результаты исследований в Международном научном журнале «Инновационная наука»

Журнал «Инновационная наука» является ежемесячным изданием. В нем публикуются статьи, обладающие научной новизной и представляющие собой результаты завершенных исследований, проблемного или научно-практического характера.

Журнал издается в печатном виде формата А4

Периодичность выхода: 1 раз месяц.

Статьи принимаются до 12 числа каждого месяца

В течении 20 дней после издания журнал направляется в почтовые отделения для осуществления рассылки.

Журнал размещён в научной электронной библиотеке elibrary.ru и зарегистрирован в наукометрической базе РИНЦ (Российский индекс научного цитирования)

Научно-издательский центр «Аэтерна»

Aeterna-ufa.ru +7 (347) 266 60 68 science@aeterna-ufa.ru

Научное издание

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

КОЛЛЕКТИВНАЯ МОНОГРАФИЯ

В авторской редакции

Подписано в печать 29.12.2017 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л. 14,30. Тираж 500. Заказ 358.

Отпечатано в редакционно-издательском отделе
НАУЧНО-ИЗДАТЕЛЬСКОГО ЦЕНТРА «АЭТЕРНА»
450076, г. Уфа, ул. М. Гафури 27/2
aeterna-ufa.ru
info@aeterna-ufa.ru
+7 (347) 266 60 68