Балтийский экономический журнал №1(11) июнь 2014 г.

Периодический научно-практический журнал

Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций ПИ №ФС77-34195 от 21.11.2008 г. и Международным центром ISSN в Париже под №2073-3364. Включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Учредитель:

Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Балтийский институт экономики и финансов" (НОУ ВПО "БИЭФ").

Издатель:

Негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования "Балтийский институт экономики и финансов" (НОУ ВПО "БИЭФ").

Редакционный совет:

Председатель редакционного совета Л.И. Сергеев, доктор экон. наук, профессор, председатель Контрольно-счетной палаты Калининградской области.

Члены редакционного совета: М.Л. Бронштейн, академик Академии наук Эстонской Республики; В.А. Волкогон, канд. экон. наук, доцент, ректор Калининградского государственного технического университета (КГТУ); Хенрык Гавроньски, доктор экон. наук, продекан факультета администрации Эльблонгского гуманитарно-экономического университета; А.В. Губенко, доктор экон. наук, профессор, проректор Санкт-Петербургского государственного университета гражданской авиации; Э.М. Зелгалве, доктор экономики, профессор, зав. кафедрой Латвийского университета; А.В. Иванов, доктор экон. наук, профессор, проректор Калининградского государственного технического университета; И.А. Максимцев, доктор экон. наук, профессор, ректор Санкт-Петербургского государственного экономического университета; В.А. Мау, доктор экон. наук, профессор, ректор Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ; А.Г. Мнацаканян, доктор экон. наук, профессор, директор Института финансов, экономики и менеджмента КГТУ; С.Е. Прокофьев, доктор экон. наук, профессор, заслуженный экономист Российской Федерации, зам. руководителя Федерального казначейства; М.В. Романовский, доктор экон. наук, профессор, научный руководитель кафедры Санкт-Петербургского государственного экономического университета; И.П. Скобелева, доктор экон. наук, профессор, зав. кафедрой Санкт-Петербургского государственного университета водных коммуникаций.

Главный редактор А.М. Карлов, доктор техн. наук, профессор, зам. директора Института финансов, экономики и менеджмента КГТУ.

Редакционная коллегия:

Г.Г. Арунянц, доктор техн. наук, профессор, зав. кафедрой БИЭФ; В.Л. Даниленков, канд. экон. наук, доцент, зам. директора ИФЭМ КГТУ; В.Г. Грудинов, канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой КГТУ; В.З. Жевлаков, канд. экон. наук, доцент, декан БИЭФ; Н.В. Живенок, доктор социол. наук, доцент, профессор БИЭФ; В.М. Муров, доктор техн. наук, профессор, зав. кафедрой КГТУ; Н.А. Сберегаев, канд. экон. наук, профессор, зав. кафедрой КГТУ; А.В. Сербулов, доктор экон. наук, профессор, директор Института прикладной экономики и менеджмента БГА РФ; М.М. Погорлецкий, канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой КГТУ; В.Г. Чаплыгин, доктор экон. наук, профессор, зав. кафедрой КГТУ; Н.А. Четверикова, доктор филос. наук, профессор, зав. кафедрой БИЭФ.

Редактор выпуска Э.С. Круглова

Верстка Л.А. Мильченко

Адрес редакции журнала: 236039, г. Калининград, Малый пер., 32

НОУ ВПО Балтийский институт экономики и финансов

Тел. (4012) 64-52-51, (4012) 69-01-41, факс (4012) 69-01-01

Адрес в Интернете: http:/www.bief.ru E-mail: kru@econ.me

Журнал реферируется в ВИНИТИ РАН. Статьи рецензируются, Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей. Перепечатка материалов, опубликованных в Балтийском экономическом журнале, допускается только с письменного разрешения редакции.

Содержание

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ 5
Абаев А. П. Университетские эндаумент-фонды США: анализ стратегий и количественных показателей..... 5
Бадеян А. Р., Арунянц Г. Г. Управление банковскими рисками при кредитовании предприятий.....12
Кохан А. Н. Проблемы формирования и укрепления финансово-инвестиционного потенциала муниципальных образований 23
Романовский М. В., Шкута Д. Д. Развитие государственной системы финансирования рисков инновационных проектов 33
Чаплыгин В. Г. Теория и методология транзитивной экономики 42

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ 50
Батырева Т. А. Особенности организации планирования в учреждениях ГОСАКВАСПАС.....50
Валеева Е. А., Рябцев С. В. Управление рисками на предприятиях пищевой промышленности Калининградской области при вступлении в ВТО.....56
Климук В. В., Климук Е. В. Анализ динамики и перспектив развития межрегиональной торговли Калининградской и Брестской областей 62
Кравченко А. А., Штукарь М. А. Перспективы развития предприятий малого и среднего бизнеса в рамках вхождения в ВТО на примере Калининградской области 68
Муров В. М. Совершенствование логистических схем предприятий рыбохозяйственного комплекса.....75
Соскина Н. В. Применение светодиодов в промышленном и бытовом освещении – перспективы использования в целях энергосбережения и повышения энергоэффективности 84
Теплицкий В. А., Корякина А. В. Прогнозирование резервов производственных мощностей морских рыбных портов 92
Терещенко Н. В. Муниципальная социально-экономическая система как объект комплексного стратегического управления 99
Харин А. Г. Концепция устойчивого развития и ценностно-ориентированный подход к управлению бизнесом.....108
Чеснокова А. И. Современные подходы к управлению операционными рисками в коммерческом банке на основе Базельских соглашений 117

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ.....122
Бегишева Н. А. Об организации внутреннего контроля на предприятии.....122

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ 133
Лукьянова Л. М. Процедурный аспект формирования системы целей организационно-технического комплекса производственной сферы 133

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ.....144
Гегечкори О. Н. Социальная ответственность как критерий развития организации 144
Немчинов О. Н. Социально-экономические принципы реформирования административно-территориального устройства Украины 150

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ 162
Требования к оформлению статей в "Балтийский экономический журнал".....164

От редакции
Уважаемые коллеги!

Этот номер является одиннадцатым выпуском "Балтийского экономического журнала". В нем опубликованы научные работы по следующим научным направлениям: "Финансы, денежное обращение и кредит" – 5, "Экономика и управление народным хозяйством" – 10, "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" – 1, "Математические и инструментальные методы в экономике" – 1, "Экономическая социология" - 2.

С научными работами, опубликованными в 1-10 выпусках "Балтийского экономического журнала", можно ознакомиться на сайте http:/www.klgtu.ru/econ.me. Наш журнал включен в Российской индекс научного цитирования (РИНЦ), поэтому с опубликованными в нем работами можно ознакомиться в базе данных Научной электронной библиотеки (НЭБ), представленной в виде научного информационного ресурса сети Интернет eLIBRARU.RU.

От лица руководства НОУ ВПО "БИЭФ" выражаю искреннюю благодарность членам редакционного совета и редакционной коллегии за рецензирование рукописей, представленных к публикации, и рекламирование "Балтийского экономического журнала" среди аспирантов и активно работающих ученых.

Редакционная коллегия заинтересована в повышении научного уровня представляемых к публикации материалов, в расширении спектра публикуемых научных работ по научных направлениям и по региональной принадлежности авторов. Приглашаем активно работающих ученых, аспирантов, докторантов к сотрудничеству и представлению результатов проводимых научных исследований в "Балтийском экономическом журнале". Следующий номер журнала будет выпущен в декабре 2014 года.

К публикации принимаются ранее не опубликованные авторские материалы теоретических и научно-практических исследований по следующим научным направлениям: финансы, денежное обращение и кредит; экономика и управление народным хозяйством; бухгалтерский учет, анализ и аудит; экономическая теория; мировая экономика; математические и инструментальные методы в экономике; прикладная информатика в экономике; экономическая социология и право; философия хозяйства.

Требования к оформлению рукописей приведены на стр. 164.

Авторы могут получить авторские экземпляры журнала по подписке. Подписной индекс журнала 00711 в каталоге Калининградской области ООО "Пресса-подписка" областные и центральные издания – журналы и газеты". Подписная стоимость одного номера журнала 190 рублей, по России 250 рублей. Подписаться на "Балтийский экономический журнал" можно по адресам электронной почты:

podpiska@pressa.gazinter.net
zakaz@ pressa.gazinter.net
marketing@ pressa.gazinter.net

С уважением

Главный редактор журнала
доктор техн. наук, профессор,
заслуженный работник высшей
школы Российской Федерации
А. М. Карлов

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.722.8:336.767

Университетские эндаумент-фонды США: анализ стратегий и количественных показателей

А. П. Абаев

В статье проанализированы эндаументы-фонды (целевые капиталы некоммерческих организаций) США, дана характеристика количественным показателям и проведен анализ инвестиционных стратегий успешных фондов.

The article analyzes the U.S. endowment funds (trust funds not-for-profit organizations), the characteristic of quantitative indicators and an analysis of investment strategies successful funds.

Ключевые слова: эндаумент-фонд, альтернативные инвестиции, инвестиционные стратегии эндаумент-фондов.

Keywords: endowment fund, alternative investments, investment strategies endowment funds.

Университетский эндаумент-фонд является важным и интересным финансовым инструментом как в инвестиционном сообществе, так и в обществе в целом. Он играет важную роль в поддержании учебного процесса многих университетов, который, в свою очередь, в значительной степени зависит от доходов их фондов. В последние годы элитные университеты, такие как Гарвард и Принстон, использовали свои запасы средств (в основном, за счет средств эндаумент-фонда), чтобы увеличить прием в учебное заведение, уменьшив размер оплаты и тем самым расширив доступ к элитному образованию [2]. Скудное финансирование может подорвать способность учебного заведения обеспечивать учебные услуги в целом. Например, руководство Antioch College со 150-летней историей в 2007 году заявило, что они будут вынуждены приостановить свою деятельность в 2008 году в значительной степени из-за финансовых проблем. Одной из причин послужил небольшой объем эндаумент-фонда (36 млн долл.), в то время как аналогичные учреждения, такие как Reed College, Oberlin College, имели эндаумент-фонды на сумму более чем 100 млн долл. Всё это лишний раз подчеркивает их важность в системе образования США.

Эндаумент-фонды в последнее время находятся под пристальным вниманием из-за высокой доходности их инвестиций по сравнению с другими институциональными инвесторами [7]. В статье исследуются тенденции доходов и инвестиции университетских эндаумент-фондов в США за 1993-2011 гг. Они в целом хорошо проявили себя в течение этого периода, со средним темпом роста 7,4 % в год (по данным 1300 образовательных учреждений США). Элитные университеты доминировали и в размере, и в эффективности эндаумент-фондов, например, университеты "Лиги Плюща" (Гарвард, Йельский университет, Принстон, Пенсильванский университет, Дартмутский колледж, Браун и

Корнелл). Десятка лучших эндаумент-фондов росла более чем на 8 % в год, и в этом списке присутствуют почти все вузы из "Лиги Плюща". По состоянию на 2011 год два крупнейших эндаумента, принадлежащих Гарварду и Йельскому университу, выросли до 31 млрд и 20 млрд долларов соответственно (табл. 2). Большая часть роста в размере фондов была обусловлена инвестиционной деятельностью. Эти результаты позволяют предположить большую асимметрию в размерах эндаумент-фондов, где элитные университеты становятся богаче, в то время как остальные образовательные учреждения отстают.

В течение последних двух десятилетий значительное число университетских эндаументов было на верхних строчках по эффективности среди всех институциональных инвесторов. Основные приводные механизмы таких высоких доходов и эффективности, скорее всего, связаны с размером эндаумент-фонда, качеством выпускников, а также с использованием альтернативных инвестиций.

Топ-эндаументы обладают превосходной способностью выбора активов за пределами своих инвестиционных стратегий. Хотя нельзя точно определить канал, через который они делают столь успешные инвестиции, данные свидетельствуют о том, что эта прибыль получена благодаря эффективной работе вышестоящих инвестиционных комитетов (на эти органы возлагается задача контроля и руководства за управляющей компанией), высококвалифицированных инвестиционных менеджеров, а также обширной базе знаний. Инвестиции в рискованные классы активов, такие как альтернативные активы, в среднем показали себя очень успешными, однако были и существенные неудачи – например, 350 млн долл. инвестиционных потерь, которые понес Гарвардский университет [3].

Исследованию систематических тенденций в эндаумент-секторе в целом уделялось мало внимания. Для получения наиболее полных данных о декларациях фондов и распределении активов и доходов по классам были использованы ежегодные исследования, проводимые Национальной ассоциацией колледжей и университетов США (NACUBO - National Association of College and University Business Officers). NACUBO в настоящее время включает 2500 государственных и частных учреждений, анализ проводился почти по 1300 учебным учреждениям.

В табл. 1 представлена некоторая сводная статистика по учебным заведениям "Лиги Плюща" и тем заведениям, которые в неё не входят. Поскольку учебные заведения "Лиги Плюща" исторически были лучшими вузами США, а также являлись центром общественного мнения как в области высшего образования, так и инвестиций, для них представлена отдельная статистика, чтобы определить различия между эндаумент-фондами элитных институтов и типичными эндаумент-фондами [4].

Анализируя данные табл. 1, можно сказать, что объем затрат как в учебных заведениях "Лиги Плюща", так и в остальных учебных заведениях находится на одном уровне - в пределах 5 %. Это говорит о том, что при больших доходах учебных заведений "Лиги Плюща" и равном объеме расходования средств большая часть дохода идет на пополнение самого фонда (так называемое "тело" фонда). В то же время плата за обучение в вузах "Лиги

Плюща" почти в 2 раза больше, чем в других вузах, однако и среднее значение количества обучаемых там выше в 2,5 раза. В то время как вузы, не входящие в "Лигу Плюща", за исследуемый период сохранили соотношение средств в акциях и облигациях, вузы из "Лиги Плюща", наоборот, произвели сдвиг в сторону альтернативных инвестиций.

Таблица 1

Сводные данные учебных заведений за 1993-2011гг.

Показатели	1993		2011		Средний темп роста, %
	Среднее значение	Количество учебных заведений	Среднее значение	Количество учебных заведений	
Все учебные заведения					
Размер эндаумент-фонда (млн долл.)	60	533	72	726	7,4
Прибыль эндаумента	13,2 %	486	90 %	707	
Альтернативные инвестиции	4,8 %	50	7,6 %	712	23,8
Обыкновенные акции	60,1 %	58	59,6 %	719	-1,4
Акции с фиксированной прибылью	31,5 %	52	20,4 %	719	-3,1
Объем затрат	5,0 %	350	4,9 %	681	0,3
Общее количество студентов	2271	875	2283	879	0,6
Плата за обучение (долл.)	11556	643	16490	879	2,7
"Лига Плюща"					
Размер эндаумент-фонда (млн долл.)	2040	8	4780	8	8,6
Альтернативные инвестиции	17,6 %	5	37,1 %	6	23
Обыкновенные акции	52,9 %	5	38,1 %	6	-2,3
Акции с фиксированной прибылью	27,8 %	7	13 %	6	-1,4
Объем затрат	4,6 %	8	4,6 %	6	0,6
Общее количество студентов	5600	8	5510	8	-0,3
Плата за обучение (долл.)	24023	6	29995	8	1,8

Средний размер эндаумент-фонда учебных заведений, не входящих в "Лигу Плюща", был примерно одинаков как в 1993 г., так и в 2011 г., но он опережал развитие обычных эндаумент-фондов в разы (все, кроме Дартмут и Браун, перечислены в числе 10 крупнейших эндаумент-фондов в табл. 2). Кроме того, разрыв резко увеличился: в то время как средний размер эндаумент-фонда "Лиги Плюща" в 1993 году был примерно в 40 раз больше, чем средний размер фондов остальных вузов, к 2011 году этот показатель вырос до 70 раз [5].

Данные табл. 2 также показывают, насколько эндаумент-фонды могут быть эффективными в деятельности университетов и сколько средств может быть потенциально аккумулировано в фонде. С помощью эндаумент-фондов в развитых странах выделяются средства на научные исследования, развитие материально-технической базы университетов, осуществляется материальная помощь успевающим в учебе и науке студентам и т. д. При правильном выборе инвестиционных стратегий, инвестиционного портфеля и грамотно обученного персонала размер эндаумент-фонда будет неуклонно расти, что доказывают цифры из табл. 2. Университеты из первой десятки наращивали средства фонда, невзирая на кризисные тенденции в мировой экономике.

Таблица 2

10 крупнейших эндаумент-фондов США, млрд долл.

Университет	Размер эндаумент-фонда 2005	Размер эндаумент-фонда 2011
Harvard University	25,473	31,728
Yale University	15,224	19,374
University of Texas System	11,610	17,149
Princeton University	11,207	17,110
Stanford University	12,205	16,503
Massachusetts Institute of Technology	6,712	9,713
University of Michigan	4,931	7,835
Columbia University	5,191	7,790
Northwestern University	4,215	7,183
Texas A&M University System	4,964	7,000

На изменение размера эндаумент-фондов влияют три показателя: доходы от инвестиций, количество пожертвований и расходы. Темпы расходования средств фондов мало отличаются по учреждениям. Однако доходность инвестиций резко меняется и является основным источником различий в росте фондов. О количестве пожертвований информация ограничена.

Небольшие фонды часто управляются университетскими работниками в области финансов, которые должным образом не подготовлены к сложному управлению активами, в то время как крупнейшие эндаументы способны нанять команду из квалифицированных внутренних и внешних менеджеров с конкретным планом для осуществления своих инвестиционных целей и формирования правильного портфеля активов.

Во многом результативность эндаумент-фондов достигается за счет правильного баланса между такими видами активов, которые имеют различный уровень риска и доходности. Они обычно инвестируют по пяти основным классам активов: акции, облигации, недвижимость, альтернативные активы (которые включают в себя хедж-фонды, сырьевые товары, частный капитал и венчурные фонды), а также денежные вклады в банки. В то время как в 1970-х и 1980-х годах происходило постепенное движение от бумаг с фиксированным доходом (облигации) к акциям, данные за 1993-2011 годы показывают сдвиг от акций и фиксированного процентного дохода к сложным, часто неликвидным альтернативным активам (например, недвижимости). Совокупная доля акций и облигаций упала с 91,6 % в 1993 году до 80 % в 2011 году. В то же время доля альтернативных активов увеличилась с 4,8 до 7,6 %.

Учебные заведения с большими запасами начали сдвиг в сторону альтернативных активов раньше, чем остальные образовательные учреждения, и последовательно размещали большую долю своих активов в альтернативные инвестиции. Доля средств, вложенных в альтернативные активы, в учреждениях "Лиги Плюща" была самой большой среди других эндаумент-фондов: они последовательно инвестировали в два раза больше в альтернативные активы, чем в среднем (среднее значение для "Лиги Плюща" и всей выборки - 17,6 % против 4,8 % в 1993 году; 37,1 % против 7,6 % в 2011 году). Йельский фонд представляет собой яркий пример инвестирования в альтернативный сектор: в

конце 2006 финансового года целью университета было перевести 69 % своего портфеля в частный акционерный капитал, хедж-фонды и недвижимость [7]. Таким образом, высокоэффективные эндаумент-фонды размещают свои средства наиболее агрессивно (рискованно), а именно в альтернативные активы.

Естественный вывод из этих данных может быть таким, что эндаументы, которые отстают, должны перенести свои средства в сторону альтернативных активов. Многие институциональные инвесторы по всему миру пришли к этому выводу: например, инвестиционный фонд Кувейта решил скопировать распределение активов Йельского университета при изменении своей инвестиционной стратегии [8]. Тем не менее, думается, что простое подражание инвестиционным стратегиям лучших эндаумент-фондов не приведёт к столь же успешным результатам.

Одной из причин является то, что превосходные показатели эффективности фонда могут быть связаны не только с выделением определенного класса активов, но также и с выбором активов в пределах каждого класса. Эта тенденция означает, что эндаументы стали более квалифицированными в выборе классов активов с течением времени. Тем не менее, это может быть результатом использования более рискованных подклассов внутри каждого класса, например, развивающихся рынков акций, которые недавно пользовались приоритетом у эндаументов, однако эффективность этих активов не гарантирована в будущем, поэтому и копирование таких стратегий является опасным для отстающих вузов.

В целом, примерно 73 % прибыли эндаументов в период между 1993 и 2011 г. приходились на эталонные классы активов (обычно это гособлигации США). В отличие от этого, в учреждениях "Лиги Плюща" эталонные активы составляют лишь 66 % от доходности, указывая на то, что топ-эндаументы делают гораздо больше, чем просто правильно выбирают время для инвестиций в конкретные классы активов. Эта информация должна предостеречь от безыскусной имитации их стратегий распределения активов. Это предупреждение особенно актуально для инвестиций в альтернативные активы, где плохой выбор может иметь крайне негативные последствия.

Опасности, с которыми сталкиваются учебные заведения, не знакомые с альтернативными инвестициями, можно проиллюстрировать на примере Бостонского университета. Администрация создала свой собственный венчурный капитал, когда большинство ведущих университетов, напротив, произвели свои альтернативные инвестирования через внешние партнерства, а не пытались предпринимать эти действия самостоятельно. Фонд инвестировал в "Seragen" - частную биотехнологическую компанию, которая была основана в 1979 году ученым Бостонского университета. В период с 1987 по 1997 год учебное заведение, наряду с университетским управляющим персоналом и попечителями, инвестировало 107 млн долл. в эту компанию (для сравнения, весь фонд университета в финансовом году, в котором он инициировал эти инвестиции, составил 142 млн долл.). Несмотря на то, что компания успешно завершила первичное публичное размещение акций, она столкнулась с рядом проблем со своей продукцией, и к концу 1997 г. доля университета стоила всего около 4 млн долл.

Почему альтернативные инвестиции позволяют некоторым учебным заведениям работать эффективнее, чем другим? Ключевыми факторами, скорее всего, являются доступ к внутренней информации, опыт и скорость совершения операций.

По вопросу доступа - многие хедж-фонды закрыты для новых инвесторов и были таковыми в течение многих лет. Фонд, который только начинает альтернативную инвестиционную программу, вряд ли будет иметь доступ к альтернативным инвестициям высшего класса. Однако такой доступ к некоторым финансовым инструментам не может полностью объяснить высокую доходность некоторых эндаумент-фондов.

Часть успеха альтернативных инвестиционных программ приходит с опытом. Кроме того, длинные лаги (задержки) между временем, когда инвестиции осуществляются, и моментом, когда их успех можно оценить, подчеркивают важность опыта в интерпретации неоднозначных данных при принятии решения в выборе фонда. Таким образом, опыт, накопленный в учебных заведениях "Лиги Плюща", которые были в числе первых институциональных инвесторов, инвестировавших в альтернативные активы, может быть одним из основных факторов в их продолжающемся успехе.

Наконец, часть успеха альтернативных инвестиций можно отнести к удачному выбору времени. Последние 25 лет рассматриваются как единое целое с благоприятной обстановкой для многих альтернативных сделок. Будут ли эти условия по-прежнему актуальны в ближайшее десятилетие, покажет время.

Мастерство и опыт инвестиционных менеджеров играют большую роль в успехе инвестирования эндаумент-фондов. Так, отличающиеся способностями привлекать и балансировать средствами талантливые менеджеры могут помочь объяснить различия в эффективности инвестиций. Например, два особо одаренных трейдера облигаций Гарварда Дэвид Миттельман и Морис Сэмюэлс заработали за 2003 год около 30 млн долл. каждый, что подчеркивает заинтересованность вузов в высококвалифицированных специалистах. Хотя эти цифры высоки по сравнению со средними зарплатами сотрудников университета, даже самые высокооплачиваемые сотрудники эндаументов компенсируются на уровне, который, как правило, намного ниже того, что они могли бы получить в хедж-фондах или других частных организациях [1].

Выводы

Рассмотрим три "пробела" в современной ситуации в области эндаумента.

1. Каким образом стратегия, выбранная эндаумент-фондом, способствует эффективности фонда? Этот вопрос отражает более фундаментальный разрыв: в то время как существующая обширная литература сконцентрирована на цене, риске и доходности различных видов активов, организация инвестиционного процесса, с которым сталкиваются инвесторы в вербовке и награждении профессионалов в сфере инвестирования, еще недостаточно изучена.

После рассмотрения наиболее эффективных университетских эндаументов и противопоставления им других институциональных инвесторов выделилось несколько организационных особенностей эндаумент-фондов. Во-первых, самые эффективные инвестиционные комитеты в фондах, как правило, состоят из

выпускников вуза. Эти органы видят свою роль не в микроуправлении решениями инвестиционного персонала, а в создании общей политики и работы на благо своей альма-матер. Во-вторых, персонал успешных эндаумент-фондов имеет значительный опыт и зачастую учился и работал вместе на протяжении многих лет. Наконец, сотрудники успешных университетских эндаументов имеют научную ориентацию. Они нередко участвуют в активном диалоге со своими коллегами. Было бы полезно развивать более глубокое понимание того, как эти особенности влияют на успех.

2. Два последних десятилетия были благосклонны к альтернативным инвестиционным стратегиям, осуществляемым многими ведущими эндаумент-фондами, но неясно, будут ли эти модели успешными в будущем.

Понимание качеств, которые позволяют некоторым фондам успешно следовать нетрадиционным инвестиционным стратегиям, особенно актуально. В ряде примеров университеты преследовали инвестиционные стратегии, которые в конечном счете были бы успешными, но они были вынуждены отказаться от них, потому что начальные потери вызывали вопросы у прессы и недовольство выпускников.

3. Для копирования альтернативных инвестиционных стратегий альтернативный инвестиционный сектор зачастую имеет ограниченное число возможностей, поэтому дополнительный капитал, как правило, связан с покупкой ценных бумаг по более высоким ценам и в конечном счете снижает доходы. Этот эффект особенно важен, поскольку стратегии элитных эндаументов в настоящее время тщательно изучаются и копируются, как никогда раньше.

В прошлом было существенное отставание между временем, когда какой-нибудь эндаумент-фонд первым начинал инвестировать в определенный класс активов, и тем, когда начинали другие учебные учреждения. Например, многие из вузов "Лиги Плюща" начали инвестировать в венчурный капитал в начале 1970-х, тогда как большинство государственных фондов не следовало этому пути до 1990-х. Эти лаги стали намного короче. Увеличение раскрытия информации эндаумент-фондов как ответ на требования студентов-активистов только обострит проблему подражательных инвестиций.

Иначе говоря, в то время как отмечается период колоссального успеха инвестирования эндаумент-фондами, многое еще предстоит понять об источниках их успеха, могут ли они существовать и преуспевать без изменений в будущем, а также можно ли перенести инвестиционные стратегии успешных менеджеров эндаумент-фондов на более широкое инвестиционное сообщество.

Литература

1. Dimmock St. G. Background Risk and University Endowment Funds // Review of Economics and Statistics. 2012. №2. P. 789-799.

2. Hoover E. Harvard’s New Aid Policy Raises Stakes // Chronicle of Higher Education. 2007. №54 (December 21). P. 53-61.

3. How University Endowments Respond to Financial Market Shocks: Evidence and Implications /J. R. Brown [et al.] // American Economic Review. 2014. №3. P. 931-962.

4. http://endowment.donorsforum.ru/userfiles/files/metodichka.pdf
5. Kantor Sh., Whalley A. Knowledge Spillovers from Research Universities: Evidence from Endowment Value Shocks // Review of Economics and Statistics. 2014. №1. P. 171-188.
6. Karmin C., Zuckerman G. Why Harvard is Smarting // Wall Street Journal. 2007. August 1. P. 5-12.
7. Lerner J., Schoar A., Wongsunwai W. Smart Institutions, Foolish Choices. The Limited Partner Performance Puzzle // Journal of Finance. 2007. №62(2). P. 64.
8. Sender H. Yow a Gulf Petro-State Invests its Oil Riches? // Wall Street Journal. 2007. August 24.

УДК 336.77:338.3

Управление банковскими рисками при кредитовании предприятий

А. Р. Бадеян, Г. Г. Арунянц

Анализируются основные проблемы и особенности управления кредитными рисками. Рассмотрены концепция, стратегия и тактика управления рисками, особенности реализации скоринга как объективной процедуры оценки кредитного риска. Проведен анализ иерархии видов кредитного риска. Приведена архитектура и функциональность ИТ-решения по управлению кредитным риском.

Analyzes the main problems and features of credit risk management. Considered the concept, strategy and tactics of risk management, of the implementation of the scoring procedure as objective assessment of credit risk. The analysis of the hierarchy types of credit risk. The architecture and functionality of IT--solutions for managing credit risk.

Ключевые слова: кредит, кредитная организация, кредитный риск, факторы риска, риск ликвидности, системный анализ, риск-менеджмент, методы оценки риска, система управления рисками.
Keywords: credit, credit business, credit risk, risk factors, liquidity risk, system analysis, risk management, risk assessment, risk management system.

Кредитование во многом является условием и предпосылкой развития современной экономики, неотъемлемым элементом экономического роста. Одна из наиболее распространенных форм кредитных отношений в экономике - банковский кредит. Банковское кредитование является одним из основных внешних источников финансирования предприятий. Именно банковские кредитные организации осуществляют основную массу инвестирования в предпринимательский сектор, несут основные риски, сопутствующие любой финансовой операции, и оказывают сопровождающие финансовые и информационные услуги предприятиям.

Преимущества кредитования предприятия заключаются в относительной свободе использования полученных денежных средств в рамках его деятельности, а также оперативности его получения, так как обычно ссуду предоставляет банк, уже обслуживающий конкретное предприятие.

Кредитная система России активно модернизируется, что сопровождается поиском новых, более адекватных и более эффективных форм взаимодействия банков с промышленным сектором экономики [1].

В современных условиях происходит увеличение и расширение, а также структуризация состава клиентуры банков, что с большой вероятностью может привести к росту рисковой составляющей в их деятельности. Тема управления рисками становится все более и более существенной.

Управление риском включает в себя стратегию и тактику риск-менеджмента. В широком смысле управление риском основывается на концепции приемлемого риска и на возможности воздействия на начальный уровень риска с целью доведения этого уровня до приемлемого значения.

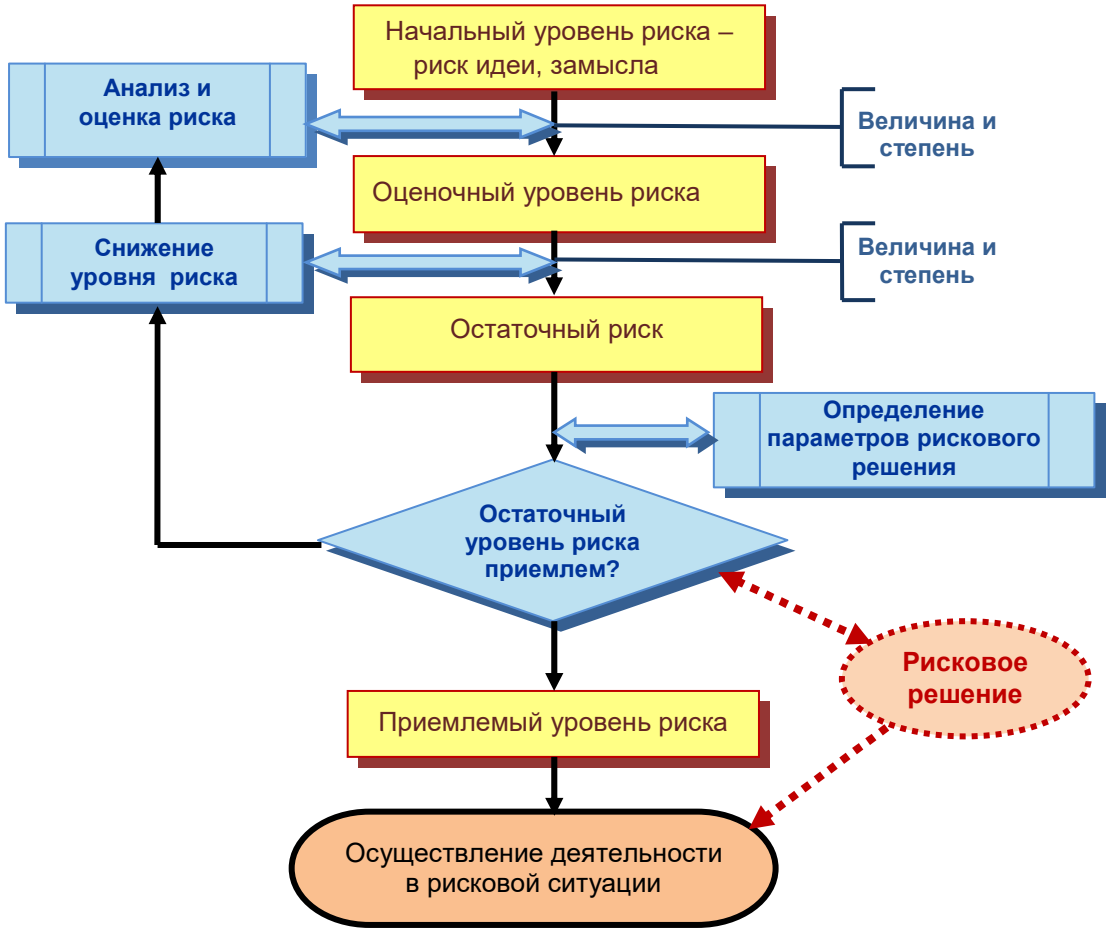

Рис. 1. Принципиальная модель концепции приемлемого риска

В основе методологии концепции приемлемого риска лежит дифференциация уровней риска на различных стадиях его проявлений (рис. 1):

– начальный уровень риска $Y_н$ (неидентифицированный и неоцененный) – очень высокий вследствие неготовности менеджеров организации, принимающих решение, к появлению рисковых ситуаций;

– оцененный уровень риска $Y_с$ – уровень риска с учетом мероприятий по идентификации, анализу и оценке риска. Величина $Y_с$ представляет собой реальную оценку уровня риска, который является риском более низкого уровня, нежели $Y_н$;

– остаточный уровень риска *Yo* – уровень риска с учетом разработанных и выполненных мероприятий по снижению начального уровня риска;

– конечный (приемлемый) уровень риска *Yк* – уровень риска, который является приемлемым с точки зрения его критериев.

С точки зрения математического моделирования концепцию приемлемого риска можно представить в виде следующих зависимостей:

$$\begin{cases} Y_H \succ Y_C \succ Y_O \\ \Delta Y = (Y_O - Y_K) \to 0 \Rightarrow Y_O = Y_K \end{cases}$$

Полученная оценка конечного (приемлемого) уровня риска может существенно изменить мнение относительно "рискованности" данной деятельности. С учетом принятых мер по снижению риска его конечный уровень может оказаться приемлемым в возможной рисковой ситуации.

Стратегия управления - это выработка направлений и способов для достижения поставленной цели, основанных на долгосрочном прогнозировании и стратегическом планировании. При этом вырабатывается определенный набор правил и ограничений для принятия решения. Как известно, стратегия предопределяет тактику [15].

Задача ***тактики управления*** заключается в выборе из всех решений, не противоречащих стратегии, наиболее оптимального решения и наиболее приемлемых в данной ситуации методов и приемов управления.

Эффективность управления риском во многом зависит от умения использовать в полной мере все методы и приемы снижения степени риска.

В связи с тем, что уровень риска может существенно измениться в течение определенного периода времени под воздействием внутренних и внешних факторов, банк разрабатывает систему управления (СУ) рисками в целях обеспечения максимальной сохранности собственных средств, минимизации отрицательного воздействия внешних и внутренних факторов, повышения ответственности перед клиентами, контрагентами и инвесторами.

Банковские риски представляют собой систему рисков, количество которых увеличивается по мере усложнения банковских продуктов, используемых компьютерных систем хранения и обработки данных [12].

Обеспечение устойчивости функционирования коммерческих банков вызывает необходимость разработки ими стратегии развития, в которой должны найти отражение цели развития банка, политика по основным направлениям его деятельности, механизм реализации этой политики и организация системы маркетингового мониторинга.

Стратегия управления реализуется в процессе принятия управленческих решений, способах достижения поставленных целей, а также в общем направлении использования средств [2-5]. Достижение ранее поставленной цели предполагает выработку новой цели и, соответственно, новой стратегии. Таким образом, последовательное достижение цели – максимальная прибыль при сохранении приемлемого уровня риска – предполагает постоянный поиск новых возможностей дальнейшего роста, повышения прибыльности и более эффективного планирования и контроля. Цель банка определяет количественные и качественные ориентиры его развития, оценка степени реализации которых

позволяет в конечном итоге судить об эффективности и адекватности разработанной стратегии.

В управленческом смысле понятие "стратегия" достаточно конкретно. Оно напрямую связано с определением таких характеристик как сроки осуществления того или иного комплекса мероприятий, различных показателей (ликвидности, доходности и т. д.), на которые следует ориентироваться.

Концептуальная составляющая стратегии банка является гораздо более трудно формализуемым понятием, и в общем случае оно представляет собой комплекс целей, сформулированных в общих чертах, достижение которых банк считает своей задачей.

В настоящее время очень ограниченное число банков разрабатывает свою стратегию с обязательным присутствием концептуальной составляющей. Большинство банков ориентируется, в первую очередь, на достижение краткосрочных целей [6]. В этом случае резко снижается эффективность и устойчивость развития, осложняется выход на достойный уровень среди региональных банков, а также достижение параметров международных стандартов. Традиционно стратегическое управление рисками реализуется посредством специальной СУ, охватывающей уровени стратегического управления и организационных подразделений.

Преимущества объективно необходимого при этом системного подхода заключаются в том, что появляется возможность увидеть критические переменные и ограничения, а также их взаимодействие друг с другом. Ни один элемент, явление или проблему нельзя рассматривать без учета последующих взаимодействий с прочими элементами.

Определение наилучшей (оптимальной) стратегии поведения банка на рынке связано с проблемой правильной оценки риска.

Эффективность СУ банковскими рисками неотделима от эффективности всей СУ коммерческим банком, а потому может быть оценена по степени достижения намеченных целей, конечным результатам деятельности, скорости принятия решения и т. д. Одновременно с этим эффективность рассматриваемой системы оценивается по специфическим критериям: доходу (убытку) от рисковых операций, количественным показателям риска, качеству подсистемы адаптации, обоснованности использования механизмов регулирования принимаемого банком риска.

Информационное, методическое и инструментальное обеспечение исполнительных групп поддерживается службой актуализации баз данных по проблемным ситуациям. Информационная база рисков включает в себя архив результатов мониторинга риска, каталог факторов риска, банк методов и алгоритмов адаптации к рискам, прогнозную информацию [13]. Обеспечение органа, управляющего риском, необходимой информацией в нужное время является центральной и наиболее сложной проблемой организации управления.

Стратегия управления риском представляет собой обобщение таких направлений как: 1) стратегический маркетинг; 2) стратегический контроль за выполнением принятых решений в области управления рисками; 3) стратегическое планирование уровня риска и др.

Разработка стратегии управления рисками проходит ряд последовательных этапов. В первую очередь, выявляются факторы, влияющие на конкретный вид риска при осуществлении определенных банковских операций. Факторы анализируются с точки зрения силы воздействия на риск. На следующем этапе осуществляется определение и оценка зон конкретного вида риска. Делаются предположения по поводу возможных источников убытков и рисковых ситуаций, приносящих убытки, прогнозируется уровень будущих потерь. Центральной задачей этой стадии является количественное измерение риска.

При количественной оценке риска необходимо различать размеры реальной стоимости, подвергающейся риску, и размеры ожидаемых прибыли и убытка. Измерение риска, как правило, осуществляется по двум основным направлениям. Во-первых, определяют вероятностное распределение величины причинного события, или, по меньшей мере, некоторые количественные показатели этого распределения (математическое ожидание, доверительный интервал и т. п.). Во-вторых, выявляют зависимость величины негативного события от величины причинного события. Показателями такой зависимости являются коэффициенты эластичности, детерминации, корреляции и т. п. Показатели первого направления называются вероятностными, второго – масштабными. Два направления дополняют друг друга, и на их основе можно получать комплексные оценки риска, к которым, например, относится популярная в последнее время оценка VaR (Value-at-Risk) [6].

В соответствии с тем, что измерение банковских рисков на базе вероятностного распределения исходит из рассмотрения ожидаемого дохода по банковской операции как случайной переменной величины и наличия вероятностного распределения его возможных значений, уровень риска оценивается величинами математического ожидания доходности, дисперсии доходности, среднего квадратического отклонения доходности, коэффициента вариации.

Изучение неопределенности и риска может осуществляться на основе альтернативных вариантов – сценариев, по которым возможно развитие событий. Каждый сценарий, в принципе, количественно измеряется (квантифицируется), что является необходимым для оценки и управления рисками. При этом следует учитывать, что существуют причины, ограничивающие возможности осуществления достоверных и полных расчетов. Во-первых, точность расчетов не будет выше точности выявления возможности реализации сценариев и оценки их вероятности. Во-вторых, управление банковскими рисками – процесс сложный, связанный с многофакторными зависимостями с множественными обратными воздействиями. Кроме этого, на современном рынке понятие "риск конкретного типа" представляется адекватным лишь в той степени, в которой соответствующая группа факторов свободна от влияния других групп. Наконец, некоторые взаимодействия банковской деятельности невозможно формализовать в принципе. Игнорировать этот момент невозможно. Поэтому использование количественных методов повышает эффективность управления рисками в деятельности коммерческого банка до определенного порогового момента, после чего возможен рост риска.

Контроль за рисками предполагает координацию действий всех подразделений и служб банка по отслеживанию ситуации в течение всего периода существования риска, а также мониторинг (отслеживание только ключевых видов риска) и ограничение риска через систему лимитов (предельно допустимого уровня риска). Сочетание стратегических целей и оперативных задач, стратегического и текущего планирования позволяют коммерческим банкам минимизировать риск.

В спектре банковских рисков РФ ведущее место по частоте возникновения (около 60 %) и объёму потерь (более 80 %) занимают риски ликвидности и кредитования.

Кредитный риск (риск неуплаты заемщиком основного долга и процентов по обслуживанию кредитов) можно рассматривать как самый крупный, присущий банковской деятельности [7, 14]. К кредитным рискам относятся такие виды как [8]: *риск непогашения кредита*, *риск просрочки платежей (ликвидности)*, *риск обеспечения кредита*, *риск кредитоспособности заемщика*. Каждый заемщик характеризуется индивидуальным риском кредитоспособности, который присутствует независимо от деловых отношений с банком и является результатом *делового риска* и *риска структуры капитала*.

Учет рисков ликвидности и кредитования - обязательная информационная основа процесса принятия решений при разработке практических мер по увеличению портфеля ссудной задолженности, обеспечению безопасности конкретных банковских операций и сделок [9]. Именно это в значительной степени определяет своеобразие методологии управления кредитными рисками. Банк, принимая решение о выдаче кредита, должен ориентироваться на определение общего риска по каждому заемщику.

Управление кредитным риском можно определить как организованное воздействие субъекта управления (сотрудники банка, осуществляющие деятельность по кредитованию заемщиков, и руководящий персонал) на объект управления (кредитный риск и деятельность сотрудников, задействованных в кредитных операциях) с целью поддержания на допустимом уровне показателей кредитного риска банка [11]. Особое отношение к кредитному риску объясняется тем, что кредиты являются одним из основных видов банковских активов и при грамотном управлении кредитными операциями приносят банку значительный доход [10].

Невозврат кредитов может привести банк к банкротству, а в силу его положения в экономике к целому ряду банкротств связанных с ним предприятий, банков и частных лиц. Поэтому *управление кредитным риском* является необходимой частью стратегии и тактики выживания и развития любого коммерческого банка.

Эффективное выполнение функций идентификации факторов риска, анализа и расчета их величины, мониторинга текущих открытых позиций невозможно без использования формальных систем поддержки принятия решений. В этой связи разработка новых методов оценки и регулирования позиций, открываемых по рыночным рискам, представляет большой интерес для банковского сообщества.

Кредитный риск зависит от внешних и внутренних *факторов*. Возможности управления внешними факторами ограничены, хотя банк может смягчить их влияние и предотвратить крупные потери. Тем не менее, основные рычаги управления кредитным риском лежат в сфере внутренней политики банка. Кредитная политика банка определяется, во-первых, общими установками относительно операций с клиентурой и, во-вторых, практическими действиями банковского персонала, воплощающего в жизнь эти установки. В конечном счете, способность *управлять риском* зависит от компетентности руководства банка и уровня квалификации его рядового состава.

Основными методами снижения кредитного риска являются: 1) оценка кредитоспособности заемщика; 2) лимитирование ссудных операций по различным группам лимитов; 3) применение политики диверсификации кредитного портфеля; 4) страхование кредитов; 5) формирование резервного фонда на возможные потери по ссудам; 6) привлечение достаточного обеспечения ссуд, гарантирующих возврат выданной суммы и получение процентов; 7) выдача крупных кредитов на консорциальной основе и др.

Эффективность оптимизации банковских рисков может быть достигнута лишь при условии системного подхода, когда объектом анализа становятся все стороны деятельности банка, все выполняемые им операции, рассматриваемые во взаимосвязи и взаимозависимости [17].

В последнее время на все сегменты национального хозяйства распространяется внедрение *системы риск-менеджмента*, сущность которой характеризуется следующим образом [16]: *управление риском* – целенаправленный поиск и организация работы по снижению степени риска, искусство получения и увеличения дохода в ситуации неопределенности.

Кредитные организаций постоянно испытывают значительные трудности в исследованиях кредитных рисков. В этой ситуации особую актуальность приобретают исследования, направленные на разработку подходов и методов, снижающих риски ликвидности и кредитования в банковской деятельности с учетом их масштабности и многофакторности.

Иерархия видов кредитного риска формируется в трехуровневую структуру. На нижнем (базовом) уровне кредитный риск представлен *транзакционным* риском, связанным с вариативностью кредитоспособности отдельных заемщиков. Этот риск проявляется в вариативности денежного потока предприятий. На следующем уровне иерархии расположены риски, связанные с "поведением" больших групп кредитов, объединенных по принципу похожести в "единый большой кредит", называемый *портфелем*. Такой метакредит характеризуется параметрами, позволяющими оценить свойственный ему риск – *портфельный* риск. Третий уровень иерархии представлен *аллокационным* кредитным риском – риском, обусловленным распределением активов банка по отраслям, регионам его присутствия и продуктам.

Фундаментом систем управления транзакционным кредитным риском является *скоринг* – быстрая, точная, объективная и устойчивая процедура оценки кредитного риска, имеющая под собой научное обоснование [18]. Моделей скоринга для решения одной и той же задачи может быть множество. Каждая из

них выстраивается по индивидуальному алгоритму, использует свой набор факторов, характеризующих риск, связанный с кредитованием заемщика, и в результате получает пороговую оценку, которая и позволяет разделять заемщиков на "плохих" и "хороших". Скоринг по сути является автоматической или автоматизированной процедурой, классифицирующей заемщиков на требуемое количество классов. В самом простом случае таких классов два – те, кому кредит выдать можно, и те, кому он строго "противопоказан". Благодаря использованию скоринга банк получает возможность снижения числа "плохих" кредитов за счет фильтрации потока клиентских кредитных заявок.

Наиболее известной из таких моделей является модель Э. Альтмана. Она предназначена для оценки кредитоспособности крупных компаний базовых отраслей экономики. Объединяющим моментом для всех трех типов моделей является равенство:

$$Z - a_1 \times X_1 + a_2 \times X_2 + \cdots + a_k \times X_k,$$

где Z – значение оценки скоринга (скоринговый балл); a_k - весовые коэффициенты, характеризующие значимость факторов риска; X_k - факторы риска, определяющие кредитоспособность заемщика.

Именно такая (или аналогичная) формула является "ядром" практически любой системы скоринга. В частности, в модели Альтмана она принимает вид:

$$Z = 1{,}2A + 1{,}4B + 3{,}3C + 0{,}6D + 0{,}999E,$$

где коэффициенты модели являются весами, определяющими значимость факторов риска; символы *A*, *B*, *C* и т.д. – факторы риска. Например, *A* – отношение оборотного капитала к совокупным активам; *B* – отношение нераспределенной прибыли прошлых лет к совокупным активам; *C* – отношение прибыли до уплаты процентов и налогов к совокупным активам; *D* – отношение рыночной капитализации к полной балансовой стоимости долговых обязательств; *E* – отношение объема реализации к совокупным активам.

Эту модель скоринга, как и множество других моделей, объединяет общее свойство – их многомерность. В целом, модель скоринга "ищет", используя статистику ранее обработанных кредитов.

Проведенный анализ различных подходов к формированию моделей статистического скоринга позволяет сделать вывод, что использование приведенной выше модели путем ее механического переноса в эти условия становится мощнейшим фактором риска кредитной оценки – тем, что в риск-менеджменте называется модельным риском. Набор переменных, формирующих оценку скоринга, может изменяться с течением времени, и "граница" между анализируемыми группами может быть не линейной, а иметь существенно более сложную форму, которая не сможет быть описана простейшей формулой типа модели Альтмана. Особенности реализации описанного выше подхода, а также практические предложения по расширению логической модели скоринга приведены в работе [18].

В силу того что кредитный риск имеет три уровня, для управления кредитными рисками необходимы еще два комплекса моделей. Первый будет служить целям управления портфельным кредитным риском, а предназначение

второго состоит в поддержке управленческих решений в части аллокации кредитного капитала по регионам присутствия банка и по продаваемым продуктам. Кроме того, даже на транзакционном уровне для управления кредитными рисками заемщиков недостаточно просто классифицировать их входной поток на "хороших" и "плохих". Необходим еще целый ряд функций, без использования которых применение скоринга не будет давать удовлетворительных результатов.

Современная система управления рисками строится на базе мощных информационно-аналитических систем. Комплексная ИТ-система управления банковскими рисками должна решать задачи управления всеми видами финансовых рисков. Внедрение ИТ-системы управления рисками позволит банку: минимизировать потери; повысить эффективность и доходность операций; увеличить объем и снизить стоимость финансирования бизнеса; повысить стабильность и инвестиционную привлекательность; улучшить свои позиции на рынке; принимать обоснованные решения о резервировании и распределении капитала; окупить затраты на управление рисками в кратчайшие сроки. Некоторые из ведущих зарубежных разработчиков ИТ-систем управления финансовыми рисками приведены на рис. 2.

Рис. 2. Ведущие разработчики ИТ-систем управления рисками

Общая структура ИТ-решений по управлению рисками приведена на рис. 3.

Рис. 3. Общая архитектура ИТ-решений по управлению рисками

Внедрение ИТ-системы управления рисками тесно связано с другими крупными ИТ-проектами**,** в первую очередь**:** внедрение Хранилища данных; внедрение фронт-офисных систем, АБС; внедрение CRM-системы.

Укрупненная архитектура и функциональность решения по управлению кредитным риском приведена на рис 4.

Рис. 4. Архитектура и функциональность решения по управлению кредитным риском

В заключение необходимо отметить следующее. Успешное функционирование кредитной организации в условиях риска возможно при разработке особого механизма принятия решений, позволяющего определить величину потенциальных потерь, которую кредитная организация может на себя принять, а также оценить, насколько ожидаемая доходность оправдывает риск. Эта задача решается посредством создания автоматизированной СУ риском, позволяющей выявлять, локализовать, измерять и контролировать тот или иной риск и тем самым минимизировать его влияние.

Литература

1. Агаев Э. Г. Механизм мониторинга и предупреждения банковских рисков в операциях с субъектами малого бизнеса: автореф. дис. … канд. экон. наук. М.: ФГБОУ ВПО "Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова", 2012.

2. Арунянц Г. Г., Бадеян А. Р. Системный подход к управлению рисками коммерческих банков // Балтийский экономический журнал. 2013. №1(9).

3. Арунянц Г. Г., Бадеян А. Р.Риск кредитных организаций (коммерческих банков) как объект системных исследований // Балтийский экономический журнал. 2012. №2(8).

4. Арунянц Г. Г., Дзестелова К. Г., Алиханов Д. В. Оптимальное управление ресурсами коммерческого банка с использованием информационных технологий //Устойчивое развитие горных территорий – проблемы и перспективы интеграции науки и образования: мат. V Междунар. конф. Владикавказ, сентябрь 2004 г. Владикавказ, 2004. С. 19-22.

5. Арунянц Г. Г., Дзестелова К. Г., Алиханов Д. В. Ресурсы коммерческого банка как объект оптимального управления // Актуальные проблемы современной науки: тр. 5-й Междунар. конф. молодых ученых и студентов. Самара, сентябрь 2004 г. Самара, 2004.

6. Арунянц Г. Г., Мнацаканян А. Г. Распределение ресурсов банка с использованием оптимальной стратегии управления рисками при кредитовании: монография. Калининград, Балтийский институт экономики и финансов, 2009. 167 с.

7. Банковское дело: учеб. для вузов / под ред. В. И. Колесникова, Л. П. Кроливецкой. М.: Финансы и статистика, 2005. 476 с.

8. Банковское дело: учеб. для вузов по экономическим специальностям / О. И. Лаврушин [и др.] / под. ред. О. И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 2005. 573 с.

9. Белоглазова Б. Н., Толоконцева Г. В. Денежное обращение и банки. М.: Финансы и статистика, 2006. 355 с.

10. Бэррел Т. Банковское дело: стратегическое руководство. М.: Консалтбанкир, 2006. 367 с.

11. Гамидов Г. Н. Банковское и кредитное дело. М.: ЮНИТИ, Банки и биржи, 2005. 315 с.

12. Иода Е. В., Мешкова Л. Л., Болотина Е. Н. Классификация банковских рисков и их оптимизация / под общ. ред. проф. Е. В. Иода. 2-е изд., испр., перераб. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. С. 11-12.

13. Овчаров А. О. Организация управления рисками // Банковское дело. 1998. №5.

14. Осипенко Т. В. О системе рисков банковской деятельности // Деньги и кредит. 2000. №4. С. 28-30.

15. Руководство по риск-менеджменту / Д. А. Марцынковский, А. В. Владимирцев, О. А. Марцынковский; Ассоциация по сертификации "Русский Регистр". СПб.: Береста, 2007.

16. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и индустрии финансовых услуг/ пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 1018 с.

17. Уварычева Е. С. Особенности управления банковскими рисками // Современные проблемы управления риском: тр. Междунар. заоч. научно-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых. Пермь, 20 октября 2010 г. Пермь, 2010.

18. Черкашенко В.Н. Управление рисками кредитования малого и среднего бизнеса // Банковское кредитование. 2012. №4.

УДК 332.146:330.322(470.26)

Проблемы формирования и укрепления финансово-инвестиционного потенциала муниципальных образований

А. Н. Кохан

Изучаются вопросы оценки финансового потенциала муниципальных образований, вводится понятие финансово-инвестиционного потенциала, проводится исследование бюджетного потенциала муниципального образования "Город Калининград", предлагается ряд рекомендаций по оптимизации финансово-инвестиционного потенциала и максимизации доходной части местных бюджетов.

In the scientific article examines issues of assessing the financial capacity of municipalities, the concept of "financial and investment potential", we study the budgetary capacity of the municipality "City of Kaliningrad", as well as a number of recommendations on optimization of financial and investment potential and maximize the revenue of the local budgets.

Ключевые слова: местные бюджеты, бюджетный потенциал, финансовый потенциал, финансово-инвестиционный потенциал муниципального образования.

Keywords: local budgets, revenue potential, financial capacity, financial and investment potential of municipal formation.

Муниципальные финансы являются важным составляющим звеном любой финансовой системы государства. Без устойчивого развития муниципальных образований невозможно стабильное развитие экономики России в целом. На сегодняшний день важнейшей целью экономической политики муниципального образования является увеличение объема финансовых ресурсов на базе экономического роста, соответствующее наращивание финансового потенциала территорий, необходимого для более полного удовлетворения потребностей муниципального образования и финансирования инвестиций в его развитие.

Определение и детальное рассмотрение сущности финансового потенциала муниципального образования в экономической науке является одной из важнейших проблем. Ее острота подчеркивается необходимостью создания и совершенствования финансовых механизмов, функционирующих на фоне осуществления властных полномочий органами местного самоуправления, не входящими в систему государственной власти.

Без устойчивого развития муниципальных образований невозможно стабильное развитие экономики России в целом и субъектов Российской Федерации, в частности.

В связи с этим актуальными становятся проблемы формирования и использования финансово-инвестиционного потенциала муниципального образования, финансового обеспечения политики его инвестиционного развития.

Оценка показателя финансового потенциала муниципального образования - это один из главных критериев, который определяет возможности создания системы финансирования инвестиций в его развитие, кроме того, он способствует решению и других необходимых задач:

1) способствует определению дополнительных резервов и возможностей их использования для увеличения доходных источников, которые могут служить целям системы финансирования инвестиций в развитие муниципального образования, а следовательно, и повышения уровня жизни населения;

2) дает оценку прогнозным показателям развития муниципального образования для выявления возможностей формирования и использования венчурного фонда финансирования инвестиций;

3) определяет степень использования имеющихся ресурсов для достижения необходимого социального и экономического эффекта развития данного муниципального образования [5].

Термин "финансовый потенциал" недостаточно исследован в отличие от других видов потенциала (например, инвестиционного, экономического и др.). Он был введен в научный оборот в середине 70-х гг. прошлого века. Впервые определение понятия "финансовый потенциал" встречается в работе А. М. Волкова "Перспективное планирование финансовых ресурсов" [2]. Толчком для зарождения данного понятия послужила теория общественного воспроизводства К. Маркса. А. М. Волков связывал финансовый потенциал с приростом финансовых ресурсов, т. е. с вовлечением в новый, расширенный процесс воспроизводства дополнительных, образовавшихся в процессе распределения и перераспределения.

Проанализировав различные подходы к определению финансового потенциала, можно сделать вывод, что большинство авторов отождествляет его с налоговым, либо определяет как совокупность финансовых ресурсов.

С нашей точки зрения, финансовый потенциал муниципального образования представляет собой *финансовые возможности муниципалитета, которые в процессе управления преобразуются в финансовые ресурсы и служат для достижения целей развития муниципального образования и повышения уровня его социально-экономического развития* [4].

Вопрос оценки финансово-бюджетного потенциала связан с возможностью территории увеличивать доходную часть бюджета, т. е. совокупность денежных средств, которые могут быть мобилизованы муниципальным образованием, причем уровень мобилизации зависит от результата его финансово-хозяйственной деятельности. Таким образом, те источники поступления денежных средств, которые в законодательстве, посвященном вопросам местного самоуправления, относят к источникам поступления собственных доходов бюджета муниципального образования, можно отнести к источникам формирования его финансово-бюджетного потенциала.

Бюджетный потенциал является составной частью общего финансового потенциала муниципального образования. Именно на нем мы хотим заострить внимание.

Формирование и использование финансового потенциала зависит не только от наличия финансовых ресурсов, но и от их способности участвовать в развитии процесса воспроизводства и в удовлетворении социально-экономических потребностей граждан.

Говоря иными словами, финансовый потенциал территории представляет собой совокупную способность финансовых ресурсов достигать реального социального и экономического эффекта развития определенной территории. Этого эффекта можно достичь лишь при условии максимального вовлечения и оптимального использования всех имеющихся ресурсов.

Количественная оценка финансового потенциала, муниципальных образований зависит от трех основных элементов:

– бюджетного потенциала;

– финансового потенциала предприятий и организаций (включает прибыль предприятий, амортизацию и предпринимательский доход);

– финансового потенциала населения [3].

Все финансовые ресурсы, которые подлежат учету при оценке финансового потенциала муниципального образования, мы предлагаем объединить в следующие группы:

1. Финансовые ресурсы, которые создаются на территории самого муниципального образования (собственные финансовые ресурсы) и, как правило, используются для решения вопросов местного значения.

2. Финансовые ресурсы, которые создаются на территории муниципалитета, но подлежат передаче в распоряжение других субъектов (например, в распоряжение федеральных и региональных органов власти).

3. Финансовые ресурсы, которые привлекаются из других уровней бюджетной системы страны (например, различные виды финансовой помощи – дотации, субсидии, субвенции, а также бюджетные кредиты).

4. Финансовые ресурсы хозяйствующих субъектов (это, прежде всего, амортизационные отчисления и прибыль, остающаяся в распоряжении предприятий).

5. Финансовые ресурсы, которые привлекаются муниципальными образованиями в качестве заемных средств у кредитных организаций (это долгосрочные и краткосрочные кредиты).

Финансовая помощь, как известно, не является собственным доходом местных бюджетов, однако реальность такова, что практически все муниципальные образования Калининградской области получают финансовую помощь из областного бюджета. Это тоже необходимо учитывать при оценке финансового потенциала.

Таким образом, на наш взгляд, финансовые ресурсы муниципального образования - это вся совокупность денежных средств в бюджете (налоговые и неналоговые доходы, финансовая помощь и т. д.), которые реально могут быть использованы для производства общественных и частных благ.

Однако, как мы считаем, более точным показателем оценки потенциала муниципального образования является "финансово-инвестиционный потенциал".

С нашей точки зрения, *финансово-инвестиционный потенциал муниципального образования представляет собой совокупные финансовые и инвестиционные возможности муниципалитета, которые в процессе управления преобразуются в финансовые ресурсы и служат для достижения целей развития муниципального образования, повышения уровня его социально-*

экономического роста, а также инвестиционной привлекательности территории.

Инвестиционная привлекательность - одна из важнейших характеристик как для оценки муниципального образования, так и для региона в целом. Инвестиционная привлекательность муниципального образования определяется характеристиками, которые в совокупности отражают инвестиционный потенциал территории и инвестиционные риски. К показателям инвестиционного потенциала, в частности, можно отнести:

– географическое положение и транспортную доступность;

– природно-климатические условия;

– наличие основных видов природных ресурсов;

– наличие трудовых ресурсов, их квалификационный и образовательный уровень;

– производственный потенциал, результаты деятельности в основных сферах хозяйства;

– инфраструктурную обеспеченность;

– уровень развития инновационной деятельности, внедрения достижений научно-технического прогресса;

– уровень и качество жизни населения, определяющие совокупную покупательную способность, емкость потребительского рынка;

– финансовый потенциал территории;

– уровень местного налогообложения, поддержки местных властей и др.

Главной и составной частью финансового потенциала муниципальных образований является показатель налогового потенциала. В настоящее время существует множество методик, предлагаемых к использованию для оценки налогового потенциала той или иной территории (например, метод оценки, основанный на использовании показателя добавленной стоимости; упрощенный метод расчета налогового потенциала и т. д.).

Метод оценки налогового потенциала должен базироваться на анализе структуры и размера налоговых баз. Особенности размещения налоговых баз и их величина должны находиться в центре внимания при определении финансового потенциала муниципального образования в силу следующих факторов.

Во-первых, налоговые доходы более чем на 70 % формируют доходную часть местных бюджетов и обеспечивают финансирование основной части расходных обязательств органов местного самоуправления.

На рис. 1 представлена динамика состояния бюджета городского округа "Город Калининград", а на рис. 2 – структура доходной части бюджета городского округа "Город Калининград" за 2007-2013 гг.

Как мы видим, по результатам исследования, представленного на рис. 2, основную долю в доходной части бюджета занимают налоговые доходы, причем наблюдается стабильная тенденция к увеличению этого источника с 61,03 % в 2007 году до 69,52 % в 2013 году.

Неналоговые доходы колеблются в пределах 11-13 %, а финансовая помощь из вышестоящего бюджета, к сожалению, занимает достаточно большой удельный вес в общих доходных источниках: наибольший процент наблюдался в

2008 году – 37,39 %, наименьший в 2011 году – 17,94 % [7], что негативно характеризует состояние бюджета города Калининграда.

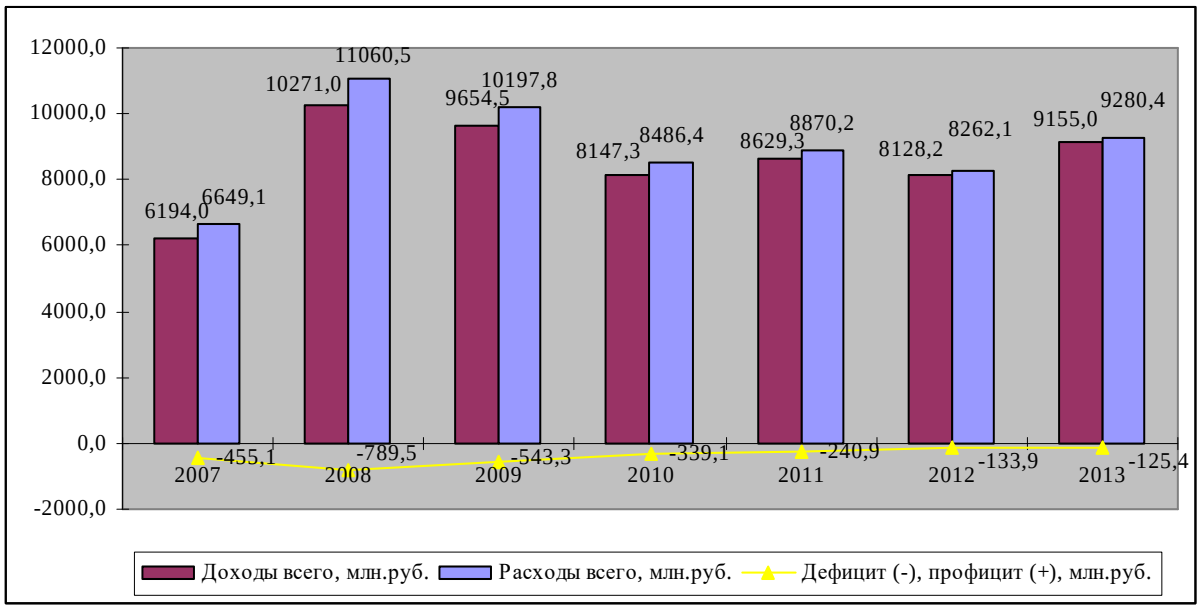

Рис. 1. Динамика состояния бюджета городского округа "Город Калининград" за 2007-2013 гг.

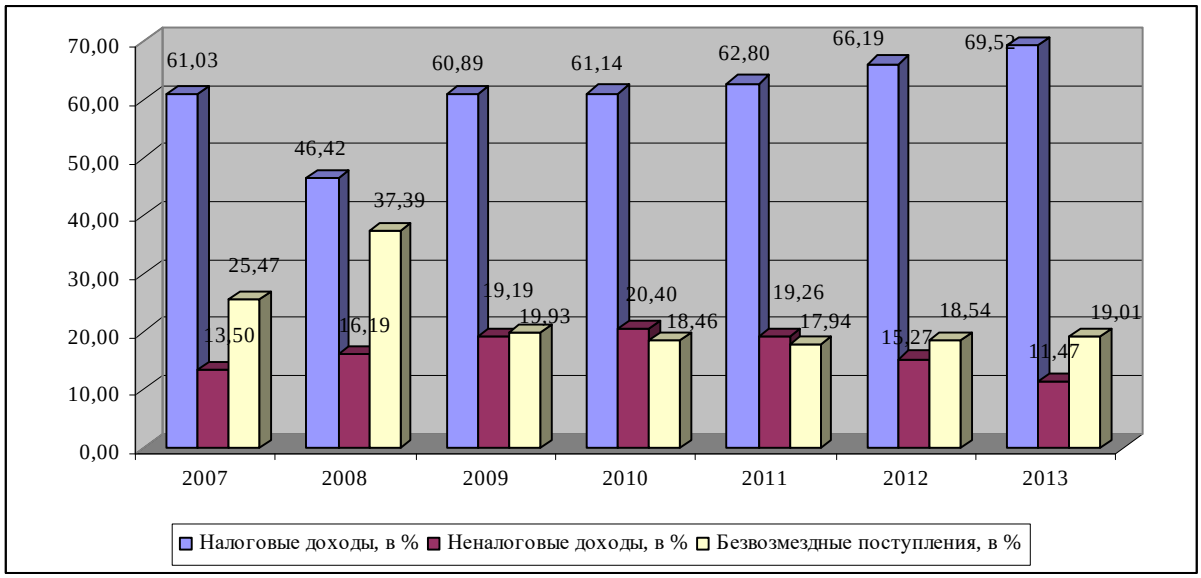

Рис. 2. Структура доходов бюджета городского округа "Город Калининград" за 2007-2013 гг.

Во-вторых, формирование доходной части местных бюджетов осуществляется и за счет отчислений от налогов, поступающих в федеральный и региональный бюджет, доля отчислений определяется законодательно.

Основную долю в налоговых доходах бюджета занимает налог на доходы физических лиц, причем эта доля устойчиво увеличивается. Так, если в 2010 году доля НДФЛ составляла 61,2 % от налоговых доходов местного бюджета, в

2011 году – 61,6 %, то в 2012 году она уже достигла 62,72 %, хотя в 2013 году происходит снижение до 46, 32 % [6].

Для того, чтобы бюджет отвечал принципам финансовой устойчивости и экономической самостоятельности, необходимо увеличение, прежде всего, собственных доходов бюджета, а доля регулирующих доходов должна быть незначительной (или сокращаться в динамике).

К сожалению, положение в бюджете городского округа "Город Калининград" прямо противоположное. В основном, бюджет формируется за счет федеральных налогов, которые для него являются регулирующими.

На рис. 3 представлена структура налоговых доходов бюджета в 2013 году и прогнозная в 2014-2015 гг.

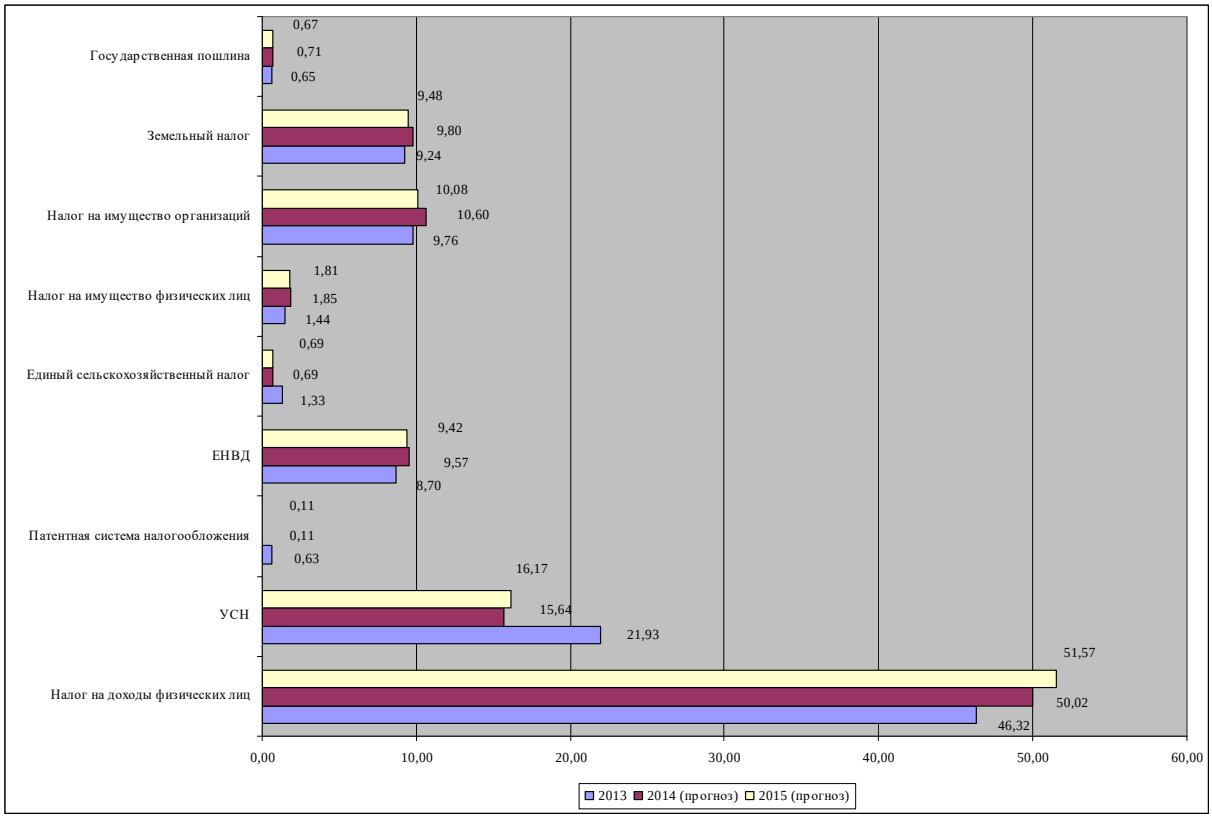

Рис. 3. Структура налоговых доходов бюджета городского округа "Город Калининград"

Основными источниками формирования бюджета в 2014-2015 гг. будут:

1. налог на доходы физических лиц (50,02 % в 2014 году и 51,57% в 2015 году);

2. упрощенная система налогообложения (15,64 % в 2014 году и 16,17% в 2015 году);

3. налог на имущество организаций (10,6 % в 2014 году и 10,08 % в 2015 году) [1].

Особенностью городского округа продолжает оставаться его высокий вес в экономике региона. В Калининграде проживает 46 % населения области, по итогам анализируемого периода доля городского округа в соответствующих значениях показателей в целом по Калининградской области находится в

пределах от 65 % (построено жилых домов) до 92 % (оборот розничной торговли).

Целевым показателем обеспечения самостоятельности бюджета является доля собственных доходов местного бюджета в общем объеме доходов на уровне не менее 70 % в соответствии с нормами, установленными Бюджетным кодексом РФ.

Изменения бюджетного и налогового законодательства привели к сокращению перечня местных налогов: у городских округов их осталось только два - земельный налог и налог на имущество физических лиц. Кроме того, за муниципальными образованиями на постоянной основе закреплены налоги со специальными режимами - единый налог на вмененный доход и единый сельскохозяйственный налог.

Возлагались надежды на укрепление доходной базы бюджета города за счет введения патентной системы налогообложения, однако, как показал анализ бюджета городского округа "Город Калининград" на 2014 год и плановый период, поступления от него планируются достаточно незначительные. Так, в 2014 года от налога в связи с применением патентной системы налогообложения планируется получить в бюджет города 7 150 тыс. руб., а в 2015-2016 гг. – 7 000 тыс. руб. [1].

Таким образом, наиболее острыми проблемами, сдерживающими развитие и реализацию финансово-бюджетного потенциала муниципального образования "Город Калининград", являются:

1) отток финансовых ресурсов по вертикали и их концентрация на уровне Федерации и субъекта;

2) снижение величины собственных доходов бюджета Калининграда в процентах от объема промышленного производства;

3) проводимая политика Правительства РФ и законодательные изменения направлений в области бюджетной и налоговой политики, которые приводят к сокращению налогового потенциала бюджета Калининграда;

4) наличие тенденции снижения собственного доходного потенциала Калининграда, рост дефицита бюджета Калининграда и повышение его зависимости от региональных властей;

5) снижение уровня исполнения бюджета Калининграда, поскольку не существует законодательно закрепленных норм, позволяющих муниципалитетам реально влиять на процесс собираемости налоговых платежей, так как функции администратора возложены на ФНС России.

Целями развития финансово-бюджетного потенциала Калининграда являются: увеличение доходной части бюджета для реализации задач устойчивого развития города; обеспечение финансирования расходной части бюджета для обеспечения социально-экономического развития; достижение бездефицитности бюджета и, как результат, снижение непроизводительных расходов на обслуживание долга и зависимости от вышестоящих уровней бюджета.

Как уже отмечалось выше, значительная часть доходов, полученных на территории Калининграда, перераспределяется в пользу вышестоящих бюджетов. Доходы бюджета Калининграда, в основном, формируются за счет:

местных налогов (земельный налог и налог на имущество физических лиц); закрепленных налогов (единый налог на вмененный доход); регулирующих налогов (налог на доходы физических лиц).

Кроме того, в состав финансово-бюджетного потенциала Калининграда входит потенциал неналоговых доходов, управляемых Администрацией Калининграда.

Следовательно, можно выделить две основные задачи, от эффективного решения которых зависит развитие финансово-бюджетного потенциала Калининграда:

- Развитие производственно-экономического потенциала Калининграда. Развивать факторы, которые являются наиболее значимыми в рамках модели зависимости доходов, полученных на территории Калининграда, от экономических факторов. На данном этапе развития экономики основное внимание должно быть уделено развитию производственно-экономического потенциала Калининграда.
- Развитие доходной базы бюджета Калининграда. При отсутствии законодательно закрепленных прав, позволяющих муниципалитетам прямо влиять на уровень поступления налоговых доходов, необходимо расширять налогооблагаемую базу налогов, формирующих бюджет Калининграда. Развитие доходной базы должно происходить, главным образом, за счет эффективного использования земли и муниципального имущества.

Для развития доходной базы бюджета Калининграда необходимо предпринять следующие действия.

1. По земельному налогу: налогообложение земель, занятых под многоквартирными домами; проведение оценки и инвентаризации всех земель Калининграда; контроль наличия правоустанавливающих документов на землю, оформленных в соответствии с действующим законодательством; разработка стимулирующего механизма выкупа хозяйствующими субъектами земель, не находящихся в муниципальной собственности, например, предоставление льгот по земельному налогу в сумме выкупа или на определенный период времени, что позволит значительно расширить налогооблагаемую базу в будущем; проведение индексации кадастровой стоимости земель на постоянной основе; налогообложение в полном объеме санитарно-защитных зон предприятий города.

2. По налогу на имущество физических лиц: проведение индексации стоимости имущества физических лиц на постоянной основе.

3. По единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности: реализация права органов местного самоуправления самостоятельно устанавливать элементы этого специального налогового режима на основе всесторонней оценки социально-экономических последствий принимаемых решений.

4. По налогу на доходы физических лиц: повышение уровня оплаты труда и снижение "черного" фонда оплаты труда, в первую очередь, путем проведения агитационной и разъяснительной работы с жителями Калининграда об истинных причинах сокрытиях работодателями доходов работников и будущих потерях

при исчислении размера пенсии при достижении работником пенсионного возраста.

5. По неналоговым доходам:

– проведение конкурсов и аукционов по подбору инвесторов на реализацию инвестиционных проектов;

– проведение индексации кадастровой стоимости земель на постоянной основе, поскольку кадастровая стоимость лежит в основе расчета арендных платежей за землю;

– разработка концепции развития муниципального сектора экономики Калининграда, в частности, за счет реновации и ввода в эксплуатацию объектов нового строительства по инвестиционным контрактам, с целью сохранения объемов муниципального нежилого фонда;

– разработка программы принятия имущества в муниципальную собственность, устанавливающей механизм, условия и правила пополнения имущества муниципальной казны с целью сохранения муниципального нежилого фонда на уровне, который позволял бы заметно пополнять доходную часть бюджета;

– взыскание задолженности по арендной плате и разработка механизма недопущения образования задолженности, например, путем внесения в договоры условий о предварительной оплате аренды;

– разработка правил поведения Администрации Калининграда как акционера и собственника муниципальных предприятий;

– проведение инвентаризации муниципального имущества и создание полного реестра муниципальной нежилой недвижимости, который бы позволил выявить свободные площади для последующей сдачи их в аренду и обеспечил всем заинтересованным лицам открытый доступ к сведениям о наличии муниципальных помещений и сделках с ними;

– контроль наличия правоустанавливающих документов на землю, оформленных в соответствии с действующим законодательством;

– проведение аукционов на право аренды муниципальных помещений;

– проведение мероприятий по улучшению состояния сдаваемых в аренду нежилых помещений с целью повышения их доходности, привлечение арендаторов нежилых помещений в качестве инвесторов с целью улучшения состояния арендованного имущества с последующим зачетом средств, затраченных на капитальный ремонт или реконструкцию, в счет арендной платы [4].

6. В целом по всей доходной базе бюджета Калининграда:

– определение структурных приоритетов в механизме налогообложения за счет усиления контроля налогооблагаемых баз; основное внимание должно быть уделено земельному налогу, так как он является местным налогом и имеет значительные резервы по расширению налогооблагаемой базы;

– совершенствование системы автоматизации процессов учета информации и создание единой информационной базы обо всех хозяйствующих субъектах Калининграда;

– повышение информационного взаимодействия с Федеральной налоговой службой России; повышение информационного взаимодействия по

согласованию информации, передаваемой Управлением Федерального агентства кадастра объектов недвижимости по Калининградской области в налоговые органы, с муниципальными органами власти административных районов города;

– наращивание налогового потенциала субъектов налоговых отношений без увеличения налогового бремени путем выявления скрытых налогоплательщиков и теневых доходов;

– разработка механизма стимулирования работников Федеральной налоговой службы России по результатам поступлений доначисленных сумм местных налогов в ходе камеральных и выездных налоговых проверок;

– проведение агитационной и разъяснительной работы с жителями Калининграда по вопросам налогообложения;

– эффективное использование муниципального имущества;

– эффективное управление денежными ресурсами муниципального образования;

– поддержка малого предпринимательства, сельскохозяйственного производства.

Таким образом, все указанные мероприятия будут способствовать грамотному формированию доходов бюджета муниципалитетов, укреплению финансового и бюджетного потенциала муниципальных образований, что позволит повысить эффективность использования средств на местные нужды, а следовательно, и более качественно решать вопросы местного значения.

Реализация предложенных мероприятий по основным направлениям активизации финансового потенциала приведет к увеличению валового муниципального продукта, укрепит уровень социально-экономического развития муниципального образования.

Активизация финансово-инвестиционного потенциала может стать одним из наиболее эффективных способов повышения финансовой самостоятельности муниципалитетов и позволит достичь главной цели развития муниципального образования – повышения благосостояния населения.

Литература

1. Решение городского совета депутатов Калининграда "О бюджете городского округа "Город Калининград" на 2014 год и плановый период 2015-2016 годов" от 27 ноября 203 года №379.

2. Волков А. М. Перспективное планирование финансовых ресурсов: монография. Калининград: Изд-во БГА РФ, 2013.

3. Кохан А. Н. Проблемы формирования и укрепления бюджетного потенциала муниципальных образований // Балтийский экономический журнал. 2012. №2(8). С. 10-22.

4. Кохан А. Н. Формирование и оценка финансового потенциала муниципальных образований: монография. Калининград: Изд-во БГАРФ, 2013.

5. Кохан А. Н., Мнацаканян А. Г. Проблемы формирования доходной части местных бюджетов в свете реформы межбюджетных отношений // Финансы и кредит. 2013. №19(547). С. 28-32.

6. http://kaliningrad.roskazna.ru/ - официальный сайт Управления Федерального казначейства по Калининградской области
7. http://www.minfin39.ru/ - официальный сайт Министерства финансов по Калининградской области

УДК 330.322.5

Развитие государственной системы финансирования рисков инновационных проектов

М. В. Романовский, Д. Д. Шкута

Очевидно, что эффективная организация финансового обеспечения инновационных проектов, в том числе финансирования рисков, невозможна без активного участия государства. Анализ современного состояния и проблем национальной инновационной системы в России, а также мирового опыта государственно-финансового регулирования инновационной деятельности позволил сформулировать предложения по формированию инфраструктуры и инструментов этого регулирования в России, которые и будут приведены в этой статье.

Obviously, efficient organization of financial support for innovative projects, including the financing risks are impossible without active participation of the state. The analysis of the modern condition and problems of the national innovation system in Russia and world experience of public financial management innovation allowed to formulate proposals on formation of the infrastructure and tools of this regulation in Russia, which will be presented in this article.

Ключевые слова: национальная инновационная система, государственно-финансовое регулирование, финансирование рисков.
Keywords: national innovation system, public financial management, risk financing.

Многочисленные исследования доказывают, что в настоящее время институциональный подход к исследованию экономических систем является одним из самых эффективных. На современном этапе в развитых и наиболее успешно развивающихся странах активно идут процессы построения и/или развития национальной инновационной системы (далее НИС), наличие которой является фактором экономического процветания государства. Реализация институциональных рисков инновационной деятельности происходит вследствие несовершенства институтов национальной инновационной инфраструктуры и/или негативного воздействия институциональных факторов. Негативные факторы, связанные с функционированием НИС, проявляются, в том числе, и при организации финансирования инновационной деятельности в целом и являются причиной реализации рисков инновационных проектов. В связи с этим развитие национальной инновационной системы является одним из главных факторов успешной реализации курса инновационного развития страны.

Современные НИС – это комплексные и очень сложные системы, в самом широком смысле они включают практически все экономические институты страны, связанные с разработкой инноваций.

В составе НИС можно выделить следующие подсистемы:

1. финансового обеспечения инновационной деятельности;

2. генерации новых знаний и научных разработок, образования и профессиональной подготовки;
3. производства инновационной продукции и услуг;
4. информационно-консалтинговой инфраструктуры;
5. рынка сбыта наукоемкой продукции и услуг;
6. правовой защиты интеллектуальной собственности и механизмов косвенного (налогового) стимулирования инноваций.

Существует множество подходов к определению НИС. Первым это определение сформулировал К. Фримен в 1987 г. [6], в 1997 г. определение НИС предложила ОЭСР [3]. На наш взгляд, *национальная инновационная система* представляет собой комплексную, организованную, взаимосвязанную и взаимодействующую на всех уровнях функционирования институциональную систему, каждый из институтов которой осуществляет определенные процессы в финансировании, организации, разработке, внедрении инноваций. Отсутствие такой системы приводит к реализации рисков инновационных проектов и, как следствие, значительным сложностям в становлении инновационной экономики в России. Поэтому решение задачи эффективного управления рисками инновационных проектов невозможно без организации и полноценного функционирования национальной инновационной системы [5].

Современное состояние и проблемы национальной инновационной системы России

В России задача построения НИС поставлена на самом высоком уровне. Тем не менее, прошло уже почти 6 лет с того момента, как в феврале 2008 г. Д. А. Медведев (тогда еще первый вице-премьер) на форуме в Красноярске определил стратегию "четырех И" (институты, инфраструктура, инновации, инвестиции), которая должна была стать основой инновационного развития нашей страны [2]. И, пожалуй, наиболее крупным шагом в реализации этой стратегии стало создание инновационного центра "Сколково" (Федеральный закон РФ от 28 сентября 2010 г. №244-ФЗ "Об инновационном центре "Сколково").

Значительная часть экспертного сообщества изначально скептически высказывалась относительно эффективности проекта "Сколково", аргументируя это непрозрачностью расходования средств бюджета, выделяемых на реализацию крупных проектов, и объявленной первоприоритетностью данного проекта, и, следовательно, перенаправлением на его реализацию значительной доли объемов бюджетных средств, выделяемых на финансирование науки и инноваций, в условиях сохраняющегося значительного недофинансирования отрасли в России. Ниже нами будут приведены фактические данные о ходе реализации Сколково, подтверждающие опасения скептиков. Кроме того, эксперты указывали на искусственность Сколково. Так, в прошлом в СССР, да и сейчас во многих развитых странах система научно-исследовательских организаций и опытно-конструкторских бюро непосредственно связана с реальными производствами – фабриками и заводами, то есть максимально соответствует их задачам развития. Кроме того, отмечает экспертное

сообщество, значительные усилия, предпринимаемые организаторами Сколково по привлечению в проект иностранных инвесторов, вероятнее всего, не приведут к ожидаемым синергетическим результатам, а будут иметь обратный эффект. Иностранный бизнес априори не может быть заинтересован в развитии теоретической и в особенности прикладной науки в нашей стране: Россия в глазах развитых стран – отличный рынок сбыта безнадежно устаревших технологий и оборудования, и, более того, пока еще привлекательна с точки зрения "выкачивания мозгов". Таким образом, Сколково для иностранного бизнеса – это прекрасная возможность реализовать с участием российских ученых первые стадии инновационных проектов - поисковые и научно-исследовательские работы на достаточно современной технологической базе, созданной преимущественно за счет бюджетного финансирования, и, не доведя проект даже до стадии создания опытного образца, покинуть Сколково, пригласив с собой и российских ученых. К сожалению, сложившаяся ситуация огромной утечки мозгов и инновационных идей из России и в значительной степени несовершенное законодательство в области обеспечения защиты интеллектуальной собственности дают повод сомневаться, что организаторами проекта были предприняты меры по минимизации рисков привлечения иностранных инвесторов в Сколково.

По прошествии почти шести лет после подписания указанного закона о создании инновационного центра можно подвести промежуточные итоги этого грандиозного проекта. Так, в инвестиционном плане по созданию инновационного центра "Сколково" предполагалось, что на его реализацию в период 2010-2015 гг. будет потрачено 170 млрд руб. с учетом того, что финансироваться фонд будет в равных долях государством и частным сектором. По состоянию на 30.06.2013 г. на финансирование проекта уже направлено 55 млрд руб., из них потрачено 38 млрд руб. Что касается объема привлеченных частных инвестиций, то он значительно меньше, и, кроме того, большая часть из них пока существует только в форме соглашений. У центра на настоящий момент имеются договоренности об инвестициях с 30 компаниями. Наиболее крупные: IBM (96 млн долларов), Microsoft (75 млн долларов), Cisco, Alstom, Siemens, "Татнефть" и другие, на общую сумму приблизительно 12 млрд руб.

Однако отсутствие должного желания со стороны частного бизнеса инвестировать средства в проект вполне объяснимо – до сих пор не разработаны критерии эффективности использования полученных фондом денежных средств и основанные на них показатели оценки рисков проектов. По последним заявлениям руководства центра, они будут разработаны не ранее начала 2014 г., и это при том, что на финансирование проекта уже потрачено 38 млрд руб. бюджетных средств, оценить эффективность которых пока невозможно [4].

Что касается объемов бюджетного финансирования Сколково до 2020 г., то в соответствии с показателями, озвученными в ходе принятия государственной программы "Экономическое развитие и инновационная экономика" [1] в августе 2013 г., объем финансирования фонда со стороны государства будет постепенно снижаться. Так, в период 2015-2020 гг. фонд получит от государства 50 млрд руб., таким образом, общий объем финансирования Сколково до 2020 года составит 502 млрд руб. (с учетом

объемов финансирования 2010-2015 гг.). При этом 73 % инвестиций в проект должны составить частные средства. Однако, отмечают эксперты, текущие показатели и прогнозы по увеличению оттока капитала из России делают задачу по привлечению инвесторов трудновыполнимой. В итоге Сколково будет финансироваться квазичастными инвесторами – компаниями с госучастием.

В то же время, например, на финансирование РАН в период 2014-2016 гг. будет направлено 118,7 млрд руб. [1], причем эту сумму планируется направить не на один проект, а распределить по более чем 468 научным организациям Академии. Кроме того, "бюджеты ведущих российских институтов составляют лишь 3-5 % материального обеспечения аналогичных учреждений в США" [7]. После приведенного сравнения объемов финансирования российской академической науки и Сколково, постоянных проверок РАН еще большее удивление вызывают доводы об экономической неэффективности Академии со стороны инициаторов реформирования РАН.

В 2012 г. Счетной палатой РФ была проведена проверка финансово-хозяйственной деятельности Сколково. По результатам контрольных мероприятий было установлено, что в процедурах предоставления субсидий фонду отсутствуют целевые показатели в привязке к срокам их реализации, что создает риски оценки достоверности эффективности их использования, как уже отмечалось нами выше. Кроме того, в ходе проведения контрольных мероприятий были выявлены и устранены фондом финансовые нарушения на общую сумму 3,8 млрд руб. Данные факты делают Сколково и другие подобные проекты высокорискованными в глазах потенциальных инвесторов.

Таким образом, сложившийся круг проблем в инновационной сфере в России, таких как: значительное недофинансирование российской фундаментальной науки, связанные в том числе и с этим кадровые проблемы, отсутствие и неудовлетворительное управление имеющейся материально-технической базой, отсутствие единых, в том числе принятых на государственном уровне, методик оценки и управления инновационными проектами, в особенности управления рисками этих проектов, накладываются друг на друга и образуют институциональные риски инновационной деятельности в России.

Отсутствие методик контроля использования финансовых ресурсов (являющихся неотъемлемой частью системы управления финансовыми рисками), направляемых на финансирование Сколково и инновационной деятельности в России, в целом, представляет собой одно из основных препятствий в улучшении инвестиционного климата. Для привлечения частных инвесторов, независимо от страновой принадлежности, к финансированию Сколково и других инновационных проектов в России необходимо гарантировать безопасность финансовых вложений. Разумный инвестор не будет вкладывать средства в инновационный проект, не имея возможности провести комплексную оценку рисков этого проекта и не получив информации о наличии и возможностях системы управления его рисками.

Таким образом, решение задачи развития и широкого внедрения систем управления рисками инновационных проектов, создания государственной и корпоративной системы управления и финансирования рисков инновационных

проектов, на наш взгляд, должно стать одной из первоочередной мер, которая будет способствовать реализации стратегии инновационного развития нашей страны. В России необходимо создать систему финансового обеспечения, в том числе финансирования рисков инновационной деятельности, а также единые государственные методики оценки и управления рисками.

При этом важно учитывать, что производство конкурентоспособной продукции начинается с фундаментальной науки. Поэтому приступать к восстановлению технологического суверенитета нужно с того, что увеличить в 3-5 раз финансирование РАН, а не только оказывать на нее управленческие воздействия в виде реформ и постоянных неэффективных проверок. Далее необходимо фактически заново создать прикладную науку, то есть связать потребности реального сектора экономики и фундаментальной науки, обеспечив систему финансовых гарантий для предприятий, проводящих опытные стадии НИОКР.

Анализируя современное состояние российской НИС, можно сделать вывод, что она находится в зачаточном состоянии, и имеется ряд проблем, тормозящих ее формирование и развитие, это, например:

– недостаточная проработанность научно-методологической базы формирования НИС в России;

– низкая эффективность управления инновационными процессами, в том числе отсутствие эффективных методов и инструментов управления рисками инновационной деятельности, единых методик оценки эффективности инновационных проектов;

– отсутствие эффективного механизма обеспечения инновационной деятельности финансовыми ресурсами;

– отсутствие у кредитных организаций стимулов вкладывать свои средства в наукоемкие технологии и производства в силу их высокой рискованности;

– слабая ориентированность научно-исследовательского комплекса на рынок, неспособность самостоятельно искать новые ниши рынка сбыта;

– отсутствие налаженной связи между вузами и производственными предприятиями, что мешает как притоку в отрасль молодых специалистов, так и развитию прикладных НИР в вузах;

– отсутствие полноценной системы правовой защиты интеллектуальной собственности.

Государственно-финансовое регулирование системы управления рисками национальной инновационной системы: опыт зарубежных стран

Исследование опыта развитых стран (США, Японии, стран ЕС, а также Китая) с точки зрения их успехов в создании финансовых институтов инновационной инфраструктуры и, в том числе, методов и инструментов управления рисками, используемых в рамках их функционирования, позволило выделить следующие основные их формы:

- Финансовая поддержка предприятий, реализующих инновационные проекты, для компенсации возможных рисков, в том числе процедуры льготного и упрощенного предоставления оборотного капитала и субсидий;
- Снижение финансовых рисков инновационных проектов в части обеспечения проекта финансированием, особенно на первых этапах развития предприятия, путем отлаженных процедур привлечения частного венчурного капитала на выгодных условиях, включающих льготное налогообложение;
- Предоставление безвозмездной государственной технологической поддержки инновационных предприятий, в том предоставление результатов научно-технических разработок, выполненных в государственных НИИ и лабораториях, оказание информационной и консультационной помощи инновационным компаниям;
- Госпрограммы финансовой и технической поддержки инновационных предприятий, выполняющих НИОКР по приоритетным направлениям государственной инновационной политики (США, Япония, Великобритания, Индия, Китай и другие);
- Прямое финансирование (субсидирование, в том числе предоставление субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, привлеченным на финансирование инновационных проектов; предоставление займов), достигающих 50 % расходов на создание новой продукции и технологий (Франция, США и другие);
- Предоставление беспроцентных ссуд (Швеция); безвозмездные ссуды на покрытие 50 % затрат на внедрение инноваций (Германия);
- Целевые дотации на проведение НИОКР (практически во всех развитых странах);
- Создание фондов внедрения инноваций с учетом возможных финансовых рисков (Германия, Швейцария, Нидерланды, Франция, Англия);
- Создание специальной инфраструктуры для развития страхования рисков инновационных проектов (Япония, Германия, США, Австрия, Япония и другие);
- Государственные программы по снижению рисков и возмещению рисковых убытков (США, Япония);
- Поддержка и развитие частного венчурного инвестирования;
- Создание крупных государственных организаций (корпораций, агентств) предоставляющих всестороннюю научно-техническую, финансовую и производственную помощь инновационным компаниям (США, Япония, Индия, Китай и другие);
- Предоставление на достаточно открытых и конкурентных условиях государственных контрактов (государственных заказов) на проведение НИОКР.

Государственно-финансовое регулирование системы управления рисками национальной инновационной системы в России

Анализ современного состояния и проблем национальной инновационной системы в России, а также мирового опыта государственно-финансового регулирования инновационной деятельности позволил сформулировать

предложения по формированию инфраструктуры и инструментов этого регулирования в России.

Развитие института государственных гарантий по привлекаемым на реализацию инновационного проекта внешним финансовым ресурсам, что станет мощным стимулом для развития венчурного инвестирования.

Приводя пример функционирования института государственных гарантий в зарубежных стран, можно обратиться к опыту Дании и США. Так, в Дании в 2002 году была запущена Программа гарантий активов компаний развития (венчурных компаний), ее фонды составили 1 млрд датских крон (почти 6 млрд руб.), главной ее целью было содействие развитию в Дании рынка венчурного капитала. В рамках реализации этой программы были отобраны 16 венчурных компаний, по инвестициям которых в инновационные компании государство взяло на себя 50 % риска. При этом через восемь лет размер гарантии сокращается на 10 % в год в течение пяти лет.

В США в 2002 году был создан Фонд развития бизнеса для предоставления государственных гарантий по финансовым рискам инновационных проектов. В период 2002-2010 гг. потери фонда, оказавшего поддержку более чем 900 проектам, превысили 60 % объема гарантий. Тем не менее, успехи США в построении инновационной экономики доказывают необходимость использования такой формы государственной поддержки. В связи с этим, опираясь на опыт западных стран, предлагается введение обязательного порядка предоставления гарантий со стороны государственных инновационных фондов.

Развитие инструментов консолидации частных и государственных финансовых ресурсов для реализации приоритетных инновационных проектов, в том числе за счет развития института государственно-частного партнерства с внедрением в него эффективных механизмов управления рисками.

Таким механизмом призвано стать асимметричное распределение прибыли от успешных инвестиций (через распространение опционов на покупку доли государства и/или лимитирования доходов, перечисляемых государству).

Совершенствование систем государственного оборонного заказа, государственного заказа проектов НИОКР с включением в эти системы обязательного элемента – управления рисками.

Так, при заключении государственных контрактов на выполнение НИОКР закрепляется обязательное выполнение следующих требований:

– получение исполнителем НИОКР результатов, заявленных в техническом задании, в течение определенного срока;

– заказчик (для России – это исполнительный орган власти) обязуется оказывать помощь в привлечении дополнительного финансирования, необходимого исполнителю для продолжения проекта;

– обеспечение твердой гарантии заказчика на приобретение результатов НИОКР.

Важно отметить, что одним из главных условий успешного функционирования такой системы является обеспечение равного доступа к участию в ней большого количества компаний, способных реализовать проект. Так например, подобная практика использовалась в СССР, когда

государственное задание на разработку проекта НИОКР выдавалось нескольким предприятиям, и только после тщательной экспертизы разработанных этими предприятиями проектов, в том числе с привлечением независимых экспертов, отбирался лучший вариант.

Совершенствование системы организации сбыта инновационной продукции, этот процесс должен осуществляться путем активного развития сбытовых институтов НИС.

Опуская анализ структуры и организации сбытовых институтов НИС, так как он выходит за рамки настоящего исследования, рассмотрим только инструменты финансирования рисков, связанных с организацией сбыта инновационной продукции. Так, в большинстве стран с развитым венчурным частным инвестированием венчурные компании, выделяя средства на финансирование инновационного проекта (как правило, путем покупки инновационной компании), имеют возможность получить гарантию со стороны государственных компаний или крупных частных компаний, либо стать заказчиком разрабатываемой инновационной продукции (при достижении ею параметров, обозначенных в техническом задании), либо купить этот бизнес. Таким образом достигается минимизация финансовых рисков венчурных инвестиций, связанных с организацией сбыта инновационной продукции.

Разработка и формализация процедур управления рисками инновационных проектов, в том числе разработка показателей оценки рисков.

Содействие развитию независимых организаций, специализирующихся на экспертизе инновационных проектов.

В большинстве стран мира аналитическое обеспечение, формируемое независимыми экспертами, является одним из важнейших источников информации для принятия государственных решений и оценки результатов деятельности государственных органов и компаний. Аналитическое обеспечение инновационной деятельности, в том числе в части управления рисками инновационных проектов, является одним из важнейших условий достижения значительных успехов. Государство должно способствовать развитию института независимой экспертизы инновационной деятельности в России во всевозможных ее проявлениях, прежде всего, делая ее обязательной частью процедуры утверждения каждой программы инновационного развития, каждого инновационного проекта в отдельности и тем самым обеспечивая институт независимой экспертизы заказами и финансированием.

Распределение заданий для государственных корпораций и компаний с государственным участием. Здесь имеется в виду, что государство должно директивно устанавливать задания по достижению определенных технологических ориентиров. При таком подходе государственные корпорации и компании с государственным участием обязуются разработать, принять и опубликовать долгосрочные программы инновационного развития, планы перспективных НИОКР и закупки новой техники. Информация об этих программах и планах должна направляться в соответствующие профильные министерства и публиковаться в открытом доступе, для того чтобы потенциальные разработчики могли эффективно планировать свою деятельность. Ход разработки и реализации этих программ должны

контролировать, помимо представителей государства, представленные в советах директоров этих компаний независимые эксперты. Кроме того, для каждой госкомпании следует устанавливать величину средств, выделяемых на инновационные проекты, в размере, сопоставимом с аналогичными компаниями за рубежом.

Заключение

Общепризнано, что успешное развитие инновационной экономики невозможно без государственной поддержки. При этом главная задача государства – обеспечить формирование институциональной инфраструктуры инновационного развития. Учитывая, что инновационная деятельность сопряжена с очень высоким уровнем риска, организация НИС, ее институциональная инфраструктура должны отвечать задачам эффективного управления этими рисками. Один из важнейших инструментов управления рисками в инновационном секторе экономики - заполнение провалов рынка, то есть создание инструментов государственно-финансового регулирования, позволяющих преодолеть несовершенство национальной инновационной системы, обусловленное недостаточным развитием частных институтов.

Литература

1. Государственная программа "Экономическое развитие и инновационная экономика" [Электронная версия]: Утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 марта 2013 г. №467-р. Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/minec/about/structure/depstrategy/doc20130408_01.

2. Материалы доклада Д. А. Медведева на V Красноярском экономическом форуме [Электронная версия]. - Режим доступа: http://www.old.aif.ru/politics/article_prmid_dta143225.html.

3. Национальная инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации. Базовый доклад к обзору ОЭСР национальной инновационной системы Российской Федерации. М., 2009.

4. Полтерович В. Принципы формирования национальной инновационной системы [Электронный ресурс] // Проблемы теории и практики управления. 2008. №11. С. 8-19. – Режим доступа: http://mathecon.cemi.rssi.ru/vm_polterovich/files/ZaimstTechnSt-PolterovichProblUprFin.pdf.

5. Романовский М. В., Шкута Д. Д. Финансовые институты обеспечения инновационного развития России // Балтийский экономический журнал. 2012. №1(7).

6. Freeman C. Technological Infrastructure and International Competitiveness. Репринт оригинальной статьи для конференции ГЛОБЕЛИКС, размещенной на интернет-сайте http://redesist.ie.ufrj.br/globelics/pdfs/GLOBELICS_0079_Freeman.pdf

7. The New Geography of Science: Research and Collaboration in Russia. Thomson Reuters. January 2010. [Электронное издание]. - Режим доступа: http://researchanalytics.thomsonreuters.com/m/pdfs/grr-russia-jan10.pdf

УДК 330.11

Теория и методология транзитивной экономики

В. Г. Чаплыгин

В статье развиты основы теории и методологии транзитивной экономики, проведено сравнение исследовательской программы И. Лакатоса и "структуры научного исследования" Т. Куна.

The article develop the bases of the theory and methodology of transitive economy, comparison of the research program of I. Lakatos and "the structure of scientific research" by T. Kuhn is carried out.

Ключевые слова: методология научного познания, исследовательский инструментарий, экономическое развитие, экономический анализ.

Keywords: methodology of scientific knowledge, research tools, economic development, economic analysis.

В настоящее время экономическая наука представляет собой скорее механистическое объединение основных теорий и концепций экономических отношений, оставляя при этом вопросы совместимости существующих теорий и возможности использования имеющегося аналитического потенциала вне рамок своего изучения. На рубеже столетий происходит переосмысление основных принципов экономического анализа, совершенствуется старый и разрабатывается новый исследовательский инструментарий, имеют место тенденции к дифференциации и профессионализации экономической науки, а также к усложнению и фрагментации экономического знания. Изучение современной методологической проблематики весьма актуально в контексте развития самой экономической теории, формирования в ней нового самостоятельного раздела – мегаэкономики, посвящённого мирохозяйственным проблемам, а также её размежеванию и разграничению с отраслевыми экономическими дисциплинами.

В области философии экономики фундаментально разрабатываются вопросы логики и методологии научного познания, постулируются основы организации научного познания глобальных мирохозяйственных систем, создаётся соответствующая методологическая база для решения различных экономических задач. Использование методологических принципов позволяет разработать новую классификацию основных направлений в экономической науке. Здесь мы имеем дело с высокоразвитым теоретическим знанием, где набор основоположений уже выкристаллизовался и есть уверенность в реалистичности системы принципов. Но это не означает, что полностью исчерпали себя методологические основы в анализе экономических процессов, их обобщении, классификации, синтезе. В этом направлении развивается

отечественная экономическая школа прикладной экономики. По сравнению с американской и западноевропейской, она менее формализована и более доступна. Прагматично-логический подход, а также конструирование различных принципов позволяют глубже исследовать происходящие в обществе процессы в общем широкодействующем развитии.

Тем не менее, проводимые исследования большей частью не могут предложить конкретные средства для развития узкопрофессиональных дисциплин, вследствие чего в границах каждой науки, в том числе и экономической, развиваются особые теоретико-методологические направления исследований, осуществляющие внутринаучный синтез специальных знаний и осмысливающие междисциплинарное взаимодействие. После длительного периода расширения и углубления экономико-методологических исследований эта область знания выделилась в особую подотрасль в рамках современной экономической науки – науку о методе. К глубокому сожалению, методологией, то есть изучением и обоснованием метода, учёные-экономисты занимаются, как правило, без особого энтузиазма, частью из них метод вообще воспринимается как нечто заданное извне философами либо представителями точных наук. Как отмечает А. Г. Худокормов, "свою задачу большинство учёных видят в том, чтобы следуя уже готовым правилам и учитывая по возможности специфику предмета исследования", воспроизвести новое знание, потребность в котором диктуется теоретико-практическим интересом, обусловленным нахождением "точек роста" знания философского [7]. Открывающееся в связи с этим новое предметное поле позволяет провести практический пересмотр либо углубить содержание целого ряда теорий, тем, предметов, до сих пор считавшихся вполне устоявшимися. Мы исходим из того, что развитие философско-экономического знания заключается не столько в создании "систем" или углублении их категориального аппарата, сколько в обогащении понимания выполняемых ими операциональной и проективной функций, а поиск новой парадигмы связан со стремлением перейти от упрощённых методов к более сложным, учитывающим системные подходы. По словам Т. Куна, "…без специальной техники, которая создаётся главным образом для ожидаемых явлений, открытия новых фактов не происходит. И даже когда такая техника существует, первооткрывателем оказывается тот, кто, точно зная, чего он ожидает, способен распознать то, что отклоняется от ожидаемого результата…" [2]. Научное знание воплощается исключительно в теории и правилах; проблемы ставятся таким образом, чтобы обеспечить лёгкость в применении этих правил.

Нередко экономисты-исследователи защищают тот или иной тезис с помощью тщательно отобранных аргументов, опирающихся на исторические данные, тогда как их оппоненты защищают противоположную точку зрения с помощью доводов, столь же хорошо аргументированных и согласующихся с исторической действительностью. Однако в последнее время становится всё труднее заниматься развитием науки через простое накопление знаний, открытий, изобретений. Обнаруживается, что чем дальше уходит время, тем сложнее, а отнюдь не легче бывает ответить на некоторые вопросы. "Правильность" и "достаточность" применяемой методологии исследования как раз и заключается в разумном сочетании ценностного и операционального

подходов, позволяющих выявить тип и характер связи, существующий между тем или иным "проектом" как совокупностью идей и реальным течением событий. Заметим, что уже ставится под сомнение универсальность самой науки – чтобы понять действительность научно, необходимо многократно раздвинуть рамки изысканий и расширить набор орудий анализа. Новые реалии определённо нелинейны, тогда как современные технологии её научного познания воздвигнуты на опоре линейности. Межнаучные взаимосвязи таковы, что экспоненциальный рост знаний наталкивается на естественный барьер – уменьшающееся пространство применимости этих знаний. Сегодня новая наука поднимает фундаментальные вопросы о современности используемых технологий, в которых она находит своё воплощение.

Любая научная теория независимо от своей направленности проходит при разработке три стадии, когда на первой чётко и ясно формулируются исходные гипотезы, на второй из этих гипотез выводятся следствия, на третьей – следствия сопоставляются с данными наблюдений. Гипотезы, лежащие в основе теории, не имеют права быть продуктом исключительно интуиции – их выдвижение представляет собой целостный процесс анализа предшествующих наблюдений и выводов. Неверифицируемая теория не является научной. Традицией современной экономической теории стало подчёркнутое стремление к построению теории, свободной от произвольности и пристрастности, несмотря на то, что научным сообществом мир фактов, как правило, воспринимается сквозь призму уже сложившихся теорий. Важные научные решения, обычно описываемые как выбор между теориями, более точно выражаются как выбор между "формами научной работы", между "традициями" или между "парадигмами". Каждая теория создаётся в рамках конкретной парадигмы. Теории, существующие в рамках различных парадигм, несопоставимы, в связи с чем одна и та же теория не может входить в разные парадигмы без предварительного её серьёзного переосмысления. При смене парадигм невозможно осуществить преемственность теорий, то есть какие-то теории перенести из старых парадигм в новые – в контексте новых парадигм старые теории получают качественно новое содержание, иную интерпретацию.

Сравнивая "структуру научного исследования" Т. Куна и "исследовательскую программу" И. Лакатоса [3], заметим, что эти методологические концепции, не противореча друг другу в принципе, являются взаимодополняющими и взаимовлияющими и идеально накладываются на любую область экономических исследований. Под исследовательской программой И. Лакатос понимает серию сменяющих друг друга теорий, объединённых определённой совокупностью базисных идей и состоящей из: (1) ядра программы – совокупности конкретно-научных и онтологических допущений, принимаемых конвенциально и сохраняющихся без изменений в ходе последующего развития и реализации программы; (2) предохранительного пояса (оболочки) – совокупности вспомогательных гипотез, окружающих ядро и принимающих на себя удары опытных опровержений; в ходе развития программы предохранительный пояс видоизменяется, и вводимые изменения обусловливаются рядом правил эвристики программы; (3) негативной эвристики, призванной не допускать эмпирического опровержения программы и

правил, позволяющих это решение реализовать; (4) позитивной эвристики, способствующей позитивному развитию теории и модифицированию "опровергаемого" предохранительного пояса. В то же время Т. Кун, чью теорию дополняет "исследовательская программа", больше оперирует таким понятием как "парадигма", подразумевая, что это "не только теория, но и способ действования в науке, модель, образец решения исследовательских задач", принципиальная возможность познания экономического поля, позволяющая выразить его суть и внутренний механизм развития. Тем не менее, не отдаваясь всемогуществу "парадигм", в своей основной работе он пишет буквально следующее: "… так как ни одна из парадигм никогда не решает всех проблем, которые она определяет, и поскольку ни одна из двух парадигм не оставляет нерешёнными одни и те же проблемы, постольку обсуждение парадигмы всегда включает вопрос: Какие проблемы более важны для решения?".

Поскольку новое знание рождается из старого, оно обычно вбирает в себя большую часть словаря и приёмов, как концептуальных, так и экспериментальных, которыми традиционное знание оперировало ранее. Возникающая при анализе конкретного хозяйства и являющаяся инструментом для получения научного опыта, морфология служит инструментом научного проникновения в действительность, а применение морфологического аппарата позволяет познавать структуру и конструкцию любой хозяйственно-экономической ситуации. Полностью и абсолютно нейтрального и инвариантного для всех теорий эмпирического языка нет, но и относительно инвариантные языки можно построить, они существуют, а достаточная переводимость разных эмпирических языков – факт бесспорный. Невозможно указать на какие-либо две научные теории, имеющие один и тот же предмет исследования, но обладающие двумя абсолютно несходными эмпирическими базисами (языками). У двух разных теорий всегда найдутся некоторые общие для них, пусть лишь методологические фрагменты.

Мы не стремимся показать, что разрабатываемая нами парадигма лучше какой-либо другой, а лишь отмечаем, что она – иная и что наблюдаемые межпарадигмальные различия оправданы. Наша парадигма – иная, потому что перед ней стоит задача решать иные проблемы посредством использования отчасти тех же самых, отчасти – других методов по сравнению с теми, которые применяются в рамках прочих широко распространённых современных парадигм, приближенных к области нашего исследования, но в любом случае никакая парадигма вовсе не обязана давать объяснение всем фактам, с которыми она может столкнуться. Не находя кардинальных различий между рассматриваемыми нами методологиями, считаем возможным применить синтезированную методологическую модель общего познания, в которой "парадигма" Т. Куна тождественна "исследовательской программе" И. Лакатоса.

Выражая определённые стороны, связи и отношения объективной деятельности, категории необходимости и достаточности позволяют назвать центральными не одну, а ряд парадигм, применимых в качестве нормативных относительно проводимого исследования и указывающих на способ достижения более глубокого, по сравнению с имеющимся, знания. Такими парадигмами мы определяем: (1) парадигму "достаточной" западной экономической системы и

парадигму "транзитивной", "асимметричной", "асимметрично-зависимой" экономики; (2) парадигму "устойчивости" мирохозяйственных связей. Теориями же, заключенными в рамки этих парадигм, являются теория оптимальных валютных зон, теория экономики переходного периода, теория макроэкономического равновесия, теория коалиций, теория управления сложными системами, теория глобализации. Заметим, что выбор данных парадигм и определение конкретных научных теорий позволяют задать направление исследования и дают возможность осуществить разработку этого направления с позиции системного подхода, основанного на поиске инвариантных во времени и пространстве отношений и количеств.

Если же обнаруживается противоречие между теорией и практикой, мы должны предполагать, что не выполнялись условия, принятые теорией, или в нашем анализе конечного результата какая-то ошибка. Таким образом, "никакой опыт", по словам М. Фридмена, "никогда не может заставить нас отвергать или модифицировать априорные теоремы" [6]. По М. Фридмену, теория "объясняет" многое малым, извлекая общие и решающие элементы из массы сложных и детализированных обстоятельств, поэтому реалистичными исходные предпосылки вообще не бывают, и больше того, "чем более важной является теория, тем более нереалистичны её предпосылки" [6]. На наш же взгляд, речь должна идти лишь о том, чтобы добиться вразумительности изложения выводов новой теории через рассмотрение её многоаспектности (проблема как индивидуально-историческое явление), а, принимая во внимание сложность и новизну проводимых исследований, считаем возможным утверждать, что только конечные фактические результаты способны показать, имеют ли категории приводимой аналитической системы упорядочения научную значимость. Понять, что такое применимость теоретических выводов, видеть, где проходит граница теоретического исследования, и быть способным работать с результатами исследования – вот в чём существенная предпосылка любой научной деятельности. Решение научных проблем не должно приобретать поверхностный и неполный характер, оно должно быть комплексно завершённым, имея в себе, тем не менее, моменты, которые могли бы подвергаться дальнейшей научной разработке. С течением времени любая, даже самая совершенная теория начинает рассматриваться в ином временном ракурсе, вследствие чего исследователь получает результат, отличный от результата, полученного предшественником.

В последние годы большинство стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) демонстрируют существенные положительные результаты по всем направлениям социально-экономического развития. В особенности это заметно на фоне неблагоприятной экономической ситуации, замедления экономического роста в странах Западной Европы. Наблюдается определенный прогресс в области институциональных реформ, реструктуризации экономики, повышения производительности труда и в результате этого повышение конкурентоспособности (часто ускоряемое притоком прямых иностранных инвестиций). Однако результаты процесса системной трансформации экономик указанной группы стран в академической литературе оценивались далеко не однозначно. Действительно, с одной стороны, можно было наблюдать

динамичное развитие экономических систем, успешность структурных и институциональных преобразований в одних странах. С другой стороны, спад производства, падение доходов населения, высокий уровень безработицы в других бывших социалистических государствах, для которых 90-е годы без преувеличения можно назвать "потерянным десятилетием". При этом отмечается, что даже при равных "стартовых условиях" ряда стран, схожей отраслевой структуре хозяйства промежуточные результаты реформирования национальных экономик были существенно различными. Главные причины такой дифференциации в развитии, по нашему мнению, обусловлены именно различиями в направленности и методах проведения экономической политики.

С началом проведения экономических реформ в бывших социалистических странах, по мере углубления структурных преобразований, формирования рынка, его институтов и инструментов существенно возросла значимость денежно-кредитного сектора в системе экономических отношений. Денежно-кредитная система, без преувеличения, является "стержнем, главным условием эффективного функционирования всех звеньев рыночной экономики". Действительно, эффективное воздействие "всех стоимостных категорий на развитие общественного производства, его пропорциональное развитие" происходит только при условии стабильности денежного обращения [1]. В настоящее время в большинстве стран с транзитивной экономикой в денежно-кредитной сфере преобладают институты, свойственные развитым экономикам. Однако результативность их функционирования различна, в том числе и по причине замедленного развития институциональных преобразований в других секторах экономики. Страны ЦВЕ и Россия, в основном, преодолели негативные явления в денежно-кредитной сфере, характерные для транзитивных экономик. Центральные банки достигли определенной стабилизации национальных валют, существенного снижения инфляции, обусловленного позитивной динамикой ряда макроэкономических показателей. В то же время в России и некоторых странах ЦВЕ остаются нерешенными проблемы, проявившиеся на начальном этапе трансформации, – низкий уровень развития институтов финансового посредничества, платежный кризис, низкий уровень монетизации экономики и т. д.

В настоящее время общей для многих отечественных ученых-экономистов является позиция, согласно которой существует значительный резерв повышения эффективности денежно-кредитной политики, реализация которого способна позитивно отразиться на многих фундаментальных макроэкономических показателях, серьезно содействовать устойчивому росту национальной экономики[1].

Указанная позиция, по нашему мнению, является обоснованной, так как денежно-кредитная система российской экономики не выполняет в полной мере тех активных функций, в частности, по кредитованию экономики (созданию

[1] Так например, О. Л. Рогова, анализируя характер национальной экономической политики, отмечает: "Практическая российская действительность породила феномен подавления воспроизводственного потенциала экономики с использованием инструментария бюджетной и денежно-кредитной политики в направлении ограничения ресурсов развития и структурных преобразований…" [4].

условий и механизмов трансформации роста сбережений населения в инвестиции), на которых в принципе и базируются формирование воспроизводственного потенциала, техническое перевооружение, структурные преобразования в транзитивной экономике. На протяжении нескольких последних лет денежно-кредитная политика играла скорее пассивную (по мнению некоторых авторов – контрактивную [5]) роль, и это обусловлено большой зависимостью национальной экономики от внешнеэкономической конъюнктуры. Вместе с тем, по мере ослабления влияния динамики платежного баланса на формирование макроэкономических тенденций, постепенной переориентации российской экономики на внутренний спрос значимость мероприятий денежно-кредитной политики должна возрасти. Но уже сейчас необходимо комплексно использовать механизмы воздействия денежно-кредитной политики для создания оптимальных условий расширенного воспроизводства, что, конечно, требует переориентации инструментария денежно-кредитного регулирования и управления на формирование потенциала развития экономики и на этой основе обеспечения финансовой стабильности и устойчивости национальной валюты. В то же время недостаточная разработанность теоретических основ функционирования транзитивной экономики, особенностей проведения монетарной политики в условиях трансформации хозяйственной системы делает крайне затруднительными формирование и реализацию Правительством РФ и Банком России сбалансированной по целям экономической политики, адекватной современным требованиям экономического развития денежно-кредитной политики.

Одним из основных положений, повлиявших на определение целей и постановку задач данной статьи, является довольно распространенный тезис, что экономическим системам, находящимся в состоянии институциональной трансформации, в условиях трансформации экономической системы свойствен определенный набор общих характеристик независимо от их размера и структурных особенностей. Так например, рассматривая практику проведения монетарной политики в России и странах ЦВЕ, можно выделить не только общие моменты в контексте методов и инструментов денежно-кредитной политики, но и схожесть реакции экономик на их применение. При этом необходимо отметить, что повышение эффективности денежно-кредитной политики может быть достигнуто при условии учета как национальных особенностей, так и специфики развития транзитивных экономик в целом. В связи с этим представляется обоснованным анализ реализации денежно-кредитной политики в странах с транзитивной экономикой для выявления общих закономерностей и частных моментов, которые могут представлять интерес для Российской Федерации.

Институциональная эволюция стран ЦВЕ и России проходила по отличным траекториям. Это связано как с различиями в изначальных социально-экономических условиях, так и с различными субъективными факторами, в частности, направленностью вектора мотивации членов общества к новым преобразованиям. Мощным стимулом для эффективного внедрения рыночных институтов в странах ЦВЕ, по нашему мнению, послужило разделяемое всеми слоями общества желание скорейшей интеграции в Европейское сообщество.

Поэтому необходимость институциональной гармонизации с Европейским Союзом оставляла меньше возможностей для импровизаций и заставляла проявлять большую требовательность при создании дисциплинирующих механизмов, призванных защищать новые формальные "правила игры".

Несмотря на определенные различия в динамике структурных и институциональных преобразований в странах ЦВЕ и России, при детальном рассмотрении и анализе можно обнаружить много общих моментов, в частности, по вопросам формирования и проведения экономической политики. В связи с этим опыт проведения монетарной политики в странах ЦВЕ может стать хорошим материалом для аналогового моделирования поведения российской экономики при тех или иных вариантах реализации денежно-кредитной политики.

Литература

1. Денежное обращение и банки: учеб. пособие / под ред. Г. Н. Белоглазовой, Г. В. Толоконцевой. М.: Финансы и статистика, 2000.

2. Кун Т. Структура научных революций / пер. с англ. М.: Прогресс, 1977. 300 с.

3. Лакатос И. Доказательства и опровержения (как доказываются теоремы) / пер. с англ. И. Н.Веселовского. М.: Наука, 1967. 151 с.

4. Рогова О. Л. Проблема безопасности в денежно-кредитной сфере // Бизнес и банки. 2006. №7. С. 1-3.

5. Формирование национальной финансовой стратегии России: путь к подъему и благосостоянию / под ред. В. К. Сенчагова. М.: Дело, 2004. С. 111-124.

6. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. 1994. Т. 2, вып. 4.

7. Худокормов А. Г. История экономических учений. М.: ИНФРА-М, 1998. 733 с.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 338.26:355.58

Особенности организации планирования в учреждениях ГОСАКВАСПАС

Т. А. Батырева

Статья посвящена проблемам организации планирования в Федеральном государственном казенном учреждении ГОСАКВАСПАС (МЧС России). Особое внимание уделено раскрытию сущности этапов планирования деятельности казенного учреждения, дана их краткая характеристика. Рассмотрены некоторые плановые количественные и качественные показатели, характерные для ФГКУ ГОСАКВАСПАС.

Article is devoted problems planning organization in the Federal State public institutions GOSAKVASPAS (Ministry of Emergency Situations Russia). A special attention is given to disclosing of essence planning stages for official government institution, is given their brief characteristics. Addressed some planning quantitative and qualitative indicators, are typical of FGKU GOSAKVASPAS.

Ключевые слова: организация планирования, финансовая система государства, государственное казенное учреждение, разработка планов основных мероприятий, система планирования, этапы планирования.

Keywords: business planning, financial system state institution, the development plans of main events, the planning system, planning stages.

Преобразования очередного этапа реформирования бюджетного сектора касаются плановой деятельности государственных и муниципальных учреждений [1]. Если ранее на территории РФ действовали два типа таких учреждений – бюджетное и автономное, то с 1 января 2011 г. появилось еще и казенное учреждение. Необходимость этой реформы продиктована низкой эффективностью расходования бюджетных средств учреждениями в связи с отсутствием взаимосвязи между результатами их деятельности и финансированием.

Федеральное государственное казенное учреждение "Аварийно-спасательная служба по проведению подводных работ специального назначения" (ФГКУ ГОСАКВАСПАС) - структурное подразделение МЧС России, которое создано в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 28 июня 2001 года №486 "О совершенствовании деятельности по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций на подводных потенциально опасных объектах" и приказом МЧС России от 28 июня 2001 г. №347 "О реализации Постановления Правительства Российской Федерации от 28 июня 2001 года №486".

Оно предназначено для защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера во внутренних водах. Сегодня ФГКУ ГОСАКВАСПАС имеет управление в г. Москве и четыре филиала по

направлениям: Западный филиал – в г. Балтийске, Южный филиал – в г. Геленджике, Северный филиал – в г. Архангельске и Дальневосточный филиал – в г. Находке.

В соответствии с предназначением и решаемыми задачами ФГКУ ГОСАКВАСПАС выполняет следующие функции в области планирования [3]:

– участие в планировании и разработке планов по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций на объектах, территориях и акваториях;

– участие в разработке планов взаимодействия при ликвидации чрезвычайных ситуаций;

– планирование участия в организации подготовки населения и работников организаций к действиям в условиях чрезвычайных ситуаций.

Разработка планов основных мероприятий на всех уровнях системы МЧС России ведется параллельным методом и осуществляется подразделениями, на которые возложена функция планирования основных мероприятий. В ФГКУ ГОСАКВАСПАС это отдел планирования организационных мероприятий и отдел планирования финансовых мероприятий. Методическое руководство организацией планирования основных мероприятий в системе МЧС России осуществляется Административным департаментом. Планы, разрабатываемые в системе МЧС России, представлены на рис. 1. МЧС России осуществляет свои полномочия через территориальные органы - региональные центры и главные управления [2, с. 4].

Разработка планов основных мероприятий на всех уровнях в ФГКУ ГОСАКВАСПАС включает в себя этапы [2, с. 17]:

I этап - организационно-подготовительный,

II этап - этап практической разработки планов,

III этап - этап согласования и утверждения планов.

На I (организационно-подготовительном) этапе, который осуществляется в апреле-мае, проводятся следующие мероприятия:

– издается распорядительный документ по организации планирования основных мероприятий (распоряжение или приказ) по ФГКУ ГОСАКВАСПАС, которым определяются головные разработчики проекта плана, роль и место структурных подразделений и конкретных должностных лиц, а также основные организационные вопросы по подготовке предложений в проект плана и срок его представления на утверждение;

– изучаются исходные данные, определяются мероприятия, в том числе направленные на достижение стратегических целей и выполнение тактических задач, определенных ДРОНД и с учетом принятых ФЦП и ВЦП, проводятся расчеты финансовых затрат на выполнение мероприятий и на их основе формируются предложения в бюджетную заявку МЧС России на планируемый год.

В рамках выполнения задачи по планирование участия в организации подготовки населения и работников организаций к действиям в условиях чрезвычайных ситуаций рассчитываются такие количественные показатели как [2, с. 24]:

Рис. 1. Планы, разрабатываемые в системе МЧС России

Совершенствование организационного и методического руководства накоплением, хранением и использованием в целях гражданской обороны запасов средств индивидуальной защиты (СИЗ).

Наличие запасов СИЗ:

Показатель, который необходимо рассчитать на данном этапе планирования - коэффициент обеспеченности населения СИЗ (в соотношении количества СИЗ в наличии к потребному количеству СИЗ) (1):

$$K_{обесп.нас.СИЗ} = \frac{N_{нал.СИЗ}}{N_{потр.СИЗ}} \quad (1)$$

где $K_{обесп.нас.СИЗ}$ - коэффициент обеспеченности населения СИЗ,

$N_{нал.СИЗ}$ - количество СИЗ в наличии,

$N_{потр.СИЗ}$ - потребное количество СИЗ.

Освежение запасов СИЗ:

Показатель, который необходимо рассчитать на данном этапе планирования - коэффициент освежения СИЗ (в соотношении закупленных СИЗ к потребному количеству СИЗ) (2):

$$K_{освежениеСИЗ} = \frac{N_{закупл.СИЗ}}{N_{потреб.СИЗ}} \quad (2)$$

где $K_{освежение.СИЗ}$ - коэффициент освежения СИЗ,

$N_{закупл.СИЗ}$ - количество закупленных СИЗ,

$N_{потреб.СИЗ}$ - потребное количество СИЗ.

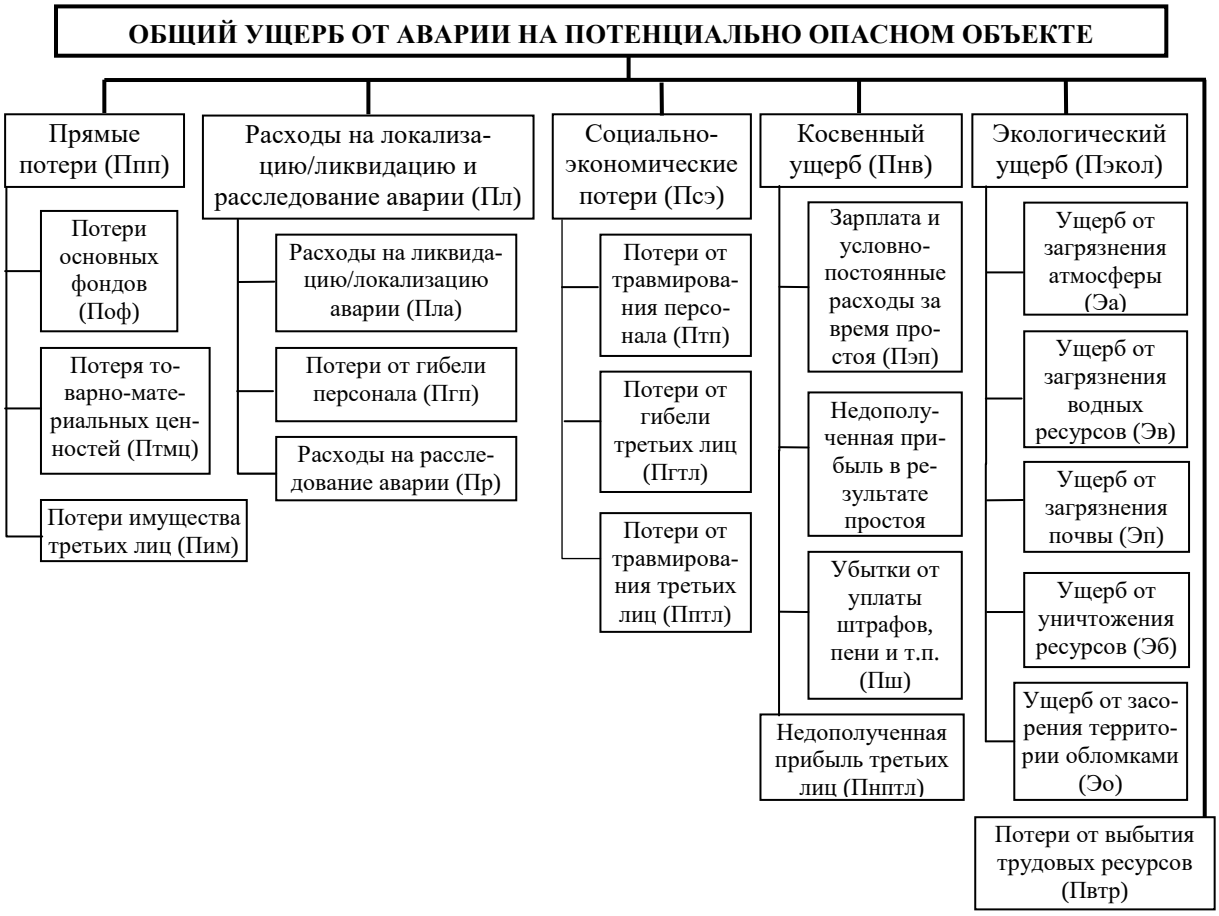

Рис. 2. Параметры расчета ущерба от аварии на потенциально опасном объекте

Учитывая широкий круг задач, стоящих перед ФГКУ ГОСАКВАСПАС, в отделе планирования учреждения также исчисляются возможные затраты на устранение ущерба от различных техногенных ЧС во внутренних водах и территориальном море, на основе этих расчетов планируется общий ущерб от аварии на потенциально опасном объекте, который рассчитывается исходя из параметров, указанных на рис. 2 [2, с. 27].

Также производится расчет возможных расходов на локализацию и ликвидацию ЧС. Комплекс затрат, учитываемых по данному направлению, представлен на рис. 3.

Рис. 3. Комплекс затрат на локализацию и ликвидацию чрезвычайных ситуаций

Для прогноза ущерба могут быть использованы показатели, характеризующие риск чрезвычайной ситуации. Риск обусловлен возможностью причинения ущерба в результате реализации угрозы чрезвычайных ситуаций техногенного, природного или террористического характера.

Затраты на локализацию и ликвидацию и расследование аварии (Пла) можно определить по формуле:

$$Пла = Пл + Пр, \quad (3)$$

где *Пл* – расходы, связанные с локализацией и ликвидацией последствий аварии, руб.;

Пр – расходы на расследование аварии, руб.

На II этапе (июнь-октябрь) осуществляются практическая разработка и оформление проекта плана. В частности, проводятся следующие мероприятия:

– уточняются пункты плана и проведенные в ходе первого этапа расчеты финансовых затрат на выполнение планируемых мероприятий в рамках

проектировки объемов лимитов бюджетных обязательств, а также решения по отдельным вопросам;

– осуществляется взаимодействие с заинтересованными структурными подразделениями центрального аппарата МЧС России (в первую очередь, с довольствующими), органами управления и организациями, совместно с которыми планируется проведение мероприятий.

На этом этапе планы могут пополняться дополнительными показателями, например, таким количественным показателем, как создание пунктов выдачи средств индивидуальной защиты в ФГКУ ГОСАКВАСПАС.

Показатель, который необходимо рассчитать на данном этапе планирования, - коэффициент созданных пунктов выдачи СИЗ (в соотношении количества созданных пунктов к требуемому количеству пунктов) (4):

$$K_{созд.пунктов.выдачи} = \frac{N_{кол.созд.пунктов}}{N_{треб.кол.пунктов}}, \quad (4)$$

где $K_{созд.пунктов\ выдачи}$ - коэффициент созданных пунктов выдачи СИЗ,

$N_{кол.созд.пунктов}$ - количество созданных пунктов,

$N_{треб.кол.пунктов}$ - требуемое количество пунктов.

К качественным показателям, рассчитываемым при планировании деятельности в ФГКУ ГОСАКВАСПАС, можно отнести, в частности, показатель укомплектованности ФГКУ ГОСАКВАСПАС специалистами в соответствии с утвержденными штатами, который рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{укомпл.спец.снлк} = \frac{N_{кол.спец.\ в\ наличии}}{N_{общ.кол.спец}}, \quad (5)$$

где $K_{укомпл.спец.снлк}$ - коэффициент укомплектованности специалистами ФГКУ ГОСАКВАСПАС,

$N_{кол.спец.в\ наличии}$ - количество специалистов в наличии,

$N_{общ.кол.спец}$ - общее количество специалистов по штату.

По итогам работы в 2013 году данный показатель был равен 96,3 %. Также рассчитывается такой качественный показатель как коэффициент укомплектованности учреждений ФГКУ ГОСАКВАСПАС приборами и специализированной техникой (в соотношении количества приборов и техники в наличии к общему количеству приборов и техники):

$$K_{ук.уч.снлк.приборами} = \frac{N_{кол.приборов.\ в\ нал.}}{N_{кол.приборов.\ по\ штату}}, \quad (6)$$

$K_{ук.уч.снлк.приборами}$ - процент укомплектованности учреждений СНЛК приборами,

$N_{кол.приборов\ в\ нал.}$ - количество приборов в наличии,

$N_{кол.приборов\ по\ штату}$ - количество приборов по штату.

По итогам работы в 2013 году этот показатель был равен 97 %.

На III этапе (октябрь-декабрь) проект плана в установленном порядке проходит согласование, подписывается и представляется на утверждение соответствующему должностному лицу.

Работа по организации всех видов планирования в ФГКУ ГОСАКВАСПАС чрезвычайно важна, так как на учреждение возложена важнейшая миссия выполнения широкого круга специфических задач. В связи с этим планирование деятельности государственных учреждений,

предусматривающее дальнейшее расширение их самостоятельности, представляется достаточно значимой проблемой и нуждается в постоянном изучении.

Литература

1. Федеральный закон от 8 мая 2010 г. №83-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений".

2. Бадеева Е.А. Формирование научной концепции планирования качества и ее современное развитие // Качество. Инновации. Образование. 2011. №4(71). С. 48-55.

3. Рекомендации по организации планирования основных мероприятий в системе МЧС России. М., 2011. www.43.mchs.gov.ru/upload/me

УДК 338.439.4(470.26)

Управление рисками на предприятиях пищевой промышленности Калининградской области при вступлении в ВТО

Е. А. Валеева, С. В. Рябцев

Статья рассматривает проблемы управление рисками на предприятиях пищевой промышленности Калининградской области в связи с вступлением России в ВТО. Аргументирована необходимость изучаемой темы, проанализировано положение отрасли в экономике Калининградского региона, дана характеристика основных рисков на предприятиях пищевой промышленности.

The article reflects a problem of risk management in the food industry of the Kaliningrad region. Urgency associated with Russia's WTO accession. The necessity of the subject, analyzed the situation of the industry in the economy of the Kaliningrad region and describes the major risks in the food industry.

Ключевые слова: управление рисками, вступление России в ВТО, классификация рисков, пищевая промышленность, региональный рынок, квоты, пошлины.

Keywords: risk management, Russia's accession to the WTO, risk classification, the food industry, regional market, quotas, duties.

Для предприятий пищевой промышленности вопрос учета риска имеет первостепенное значение, так как они призваны выполнять одну из важных задач – обеспечение продовольственной безопасности. Кроме того, существует ряд отраслевых особенностей, которые необходимо учитывать при управлении производством: зависимость от развития сырьевой базы – сельскохозяйственного производства; высокая материалоемкость продукции; сезонность в производстве и потреблении продукции; специфика сбыта готовой продукции.

Еще больше проблема оценки рисков возрастает в связи с вступлением России в ВТО. Одним из первых регионов Северо-Западного федерального округа, которые почувствуют вступление России в ВТО, станет Калининградская область.

Риск – это возможность ненаступления каких-либо ожидаемых событий, отклонения результирующих величин от их ожидаемых значений при выборе управленческих решений.

В пищевой перерабатывающей промышленности следует выделить ряд ключевых секторов, среди которых первое место занимает молокоперерабатывающая промышленность. Региональный рынок молочной продукции достаточно стабилен и характеризуется высокой степенью конкуренции местных производителей. Конкуренцию местной продукции составляют также российские и импортные товары (Польша, Литва, Республика Беларусь).

Мясоперерабатывающая промышленность является традиционно ведущим сектором пищевой промышленности Калининградской области. В области насчитывается около 70 мясоперерабатывающих предприятий, где производится широкий спектр мясопродукции, поставляемой, в том числе, за пределы России.

Хлебопечением занимаются 4 основных хлебозавода и множество небольших пекарен, реализация крупных проектов в этом секторе не планируется. Объемы производства составляют около 53 тыс. тонн продукции ежегодно. Осуществляется также переработка зерновых и масличных культур, в т. ч. рапса.

В 2013 году в перерабатывающей промышленности появились новые мощности: ЗАО "Содружество – Соя", ГК "Долгов и К".

В связи с падением оборота розничной торговли, связанным, в том числе, с запуском режима местного приграничного передвижения с Республикой Польшей, министерством сельского хозяйства Калининградской области совместно с министерством по промышленной политике, развитию предпринимательства и торговли было проведено совещание с товаропроизводителями, представителями торговых сетей Калининградской области по вопросу оценки уровня структуры цен продукции местных производителей и стоимости продовольственных товаров, производимых в Республике Польша.

Из негативных факторов следует отметить введение процедуры банкротства в отношении предприятий: ООО "Восход" (свинокомплекс мощностью 8500 голов) и ОАО "Мясоконсервный комбинат "Калининградский" (производство консервов, мяса и мясных продуктов) [1].

Рынок сельскохозяйственной продукции Калининградской области, в отличие от общероссийского, не имеет естественной защиты в виде больших расстояний от европейских производителей сельхозпродукции. Поэтому, учитывая ограниченные возможности бюджетного финансирования, для выравнивания условий конкуренции необходимо отстаивать сохранение для области системы квот, регулирующей поступление на местный рынок дешевой (поддерживаемой экспортными субсидиями) импортной сельхозпродукции. При этом следует добиваться того, чтобы средства, поступающие от продажи квот,

полностью оставались в регионе и, как было задумано первоначально, целевым образом направлялись бы на субсидирование сельского хозяйства области.

Приведенный выше анализ рисков для предприятий пищевой промышленности не носит исчерпывающий характер, а лишь дает представление о некоторых наиболее важных аспектах последствий вступления России в ВТО для Калининградской области. Пожалуй, наибольший интерес калининградских сельхозтоваропроизводителей вызывают таможенные пошлины на ввоз и вывоз семян рапса. Ввоз семян рапса с 2013 года не облагается таможенными пошлинами, при этом экспортные пошлины будут постепенно снижаться в течение трех лет до уровня в 6,5 %, но не менее 11,4 евро за 1 тонну.

В связи с вступлением России в ВТО льгота, которой обладали калининградские сельхозтоваропроизводители по вывозу семян рапса, была отменена. При этом для всей России эта пошлина будет постепенно снижаться, что будет создавать (и в Калининградской области в том числе) условия для инвестирования в производство этой культуры.

Сама по себе ситуация на рынке растениеводческой продукции не должна сильно измениться. Однако определенные проблемы могут возникнуть у потребителей фуража, комбикормов – животноводческих предприятий. Эти проблемы в животноводстве могут повлечь за собой проблемы в секторе растениеводства.

Снижение уровня барьеров для входа продукции мясной отрасли стран ВТО на российский рынок, по сути, означает потерю местными производителями некоторой доли своего рынка, снижение цен на продукцию для потребителей и в целом определенные потери для бизнеса – увеличение сроков окупаемости проектов и снижение рентабельности.

Важной уступкой ВТО является сохранение режима квотирования импорта мяса птицы и говядины: с одной стороны, импортные внутриквотные пошлины будут в среднем снижены (за счет свинины), но, с другой стороны, ограничительный принцип, по которому на российский рынок попадает сельскохозяйственная продукция, сохранится. При этом условия, в которых окажутся отрасли мясного животноводства, нельзя назвать равными.

Так же как и в любом другом секторе, в АПК более устойчиво будут себя чувствовать наиболее эффективные предприятия, обеспечивающие производство качественной продукции с высокой долей переработки, работающие на собственном сырье.

На этом этапе важно отчетливо определить, что мы хотим, и последовательно добиваться этого: выработать единую позицию о перспективах развития региона, установить приоритеты, определить ключевые позиции, по которым следует добиваться защиты региональной экономики, аргументировать и отстаивать их в ходе переговорного процесса. Только таким образом мы сможем минимизировать риски и в максимальной мере использовать преимущества, связанные со вступлением нашей страны во Всемирную торговую организацию.

Выбор инструмента оценки риска должен быть положен в основу процедуры принятия и реализации решений,

Для получения более точной и достоверной оценки риска необходимо исследовать широкий круг взаимосвязанных показателей, чтобы устранить существенное влияние различных факторов.

Механизм управления рисками на предприятиях пищевой промышленности Калининградской области невозможен без проведения анализа отраслевых и региональных аспектов риска.

При оценке рисков особое внимание следует уделить тому факту, что вступление в ВТО вынуждает Россию отменить прямые субсидии сельскому хозяйству. При этом аграрный бизнес соседней Беларуси по-прежнему будет субсидироваться.

Дело в том, что производитель из Калининграда, доставляя свой товар российскому потребителю, вынужден проходить две-три таможни, поскольку для него путь лежит через Литву либо через Литву и Беларусь. С отменой статуса ОЭЗ наши мясокомбинаты просто начнут закрываться, ведь для того чтобы доставить свой продукт в Россию, местный производитель должен содержать серьезный логистический отдел. При этом нашему основному конкуренту - белорусскому поставщику колбасы или тушенки в Россию приходится проходить только через одну таможню. Мясокомбинаты потянут за собой вниз компании, которые являются их поставщиками, – производителей жестяных банок, полиэтилена, картона.

Остановимся подробно на рисках для предприятий пищевой промышленности Калининградской области, возникающих в связи с вступлением России в ВТО. Классифицируем эти риски следующим образом:

1. Риски, возникающие в связи со снятием таможенных барьеров.

Снижение таможенных пошлин на ввоз товаров началось в августе 2013 года и продлится до 2020-го, кроме того, регион лишится статуса особой экономической зоны (ОЭЗ).

Режим ОЭЗ в Калининградской области будет снят 1 апреля 2016 года – это одно из условий вступления России в ВТО.

Находясь в статусе особой экономической зоны, регион предоставляет налоговые льготы инвесторам, вкладывающим в экономику не менее 150 млн руб. Таким образом, с вступлением России в ВТО снизится еще и инвестиционная привлекательность Калининградской области.

В целом, минимальное снижение импортных пошлин в связи с вступлением в ВТО составит 7 %, максимальное – 68 %. В Калининградской области это сильнее всего ударит по сельскому хозяйству и пищевой промышленности. Например, рост импорта живых свиней (его ожидают в связи с падением пошлин до 5 %) приведет к снижению спроса на зерно и комбикорма, уверены эксперты правительства Калининградской области [3].

При этом местные мясокомбинаты, напротив, смогут закупать импортное сырье по более низким ценам. В то же время производителям готовой мясной продукции (колбасы, мясные консервы и т. д.) придется жестко конкурировать с импортерами, так как ввозные пошлины на продукцию мясоперерабатывающих предприятий также будут снижены. С 2013 года пошлины на мясную продукцию снизились с 25 до 20 %. С 2015 года они станут фиксированными – 0,25 евро за

килограмм. Все эти факторы необходимо учитывать при планировании деятельности предприятий, занятых в сфере пищевой промышленности.

2. Риски, связанные с недостаточной адаптацией таможенного законодательства РФ к нормам ВТО.

Приведение законодательства к единому стандарту займет довольно длительный промежуток времени (продолжительность переходного периода, скорее всего, составит не менее 5-7 лет), в течение которого должно происходить снижение связанных (исходных) таможенных ставок. Причем уровень связанных ставок (ожидается, что первоначально будут связаны не все тарифы, а лишь 60-70 % товарной номенклатуры) может устанавливаться даже выше действующих в настоящее время. Столь продолжительный переходный период, при наличии базисной стратегии развития региона и воли для её реализации, представляется вполне достаточным для адаптации экономики области к новым условиям.

3. Риски, связанные с ограничением на субсидирование производства и экспорта сельхозпродукции (меры внутренней поддержки производства, экспортные субсидии, таможенные тарифы).

В отличие от промышленности, для сельского хозяйства нормами ВТО не оговариваются абсолютно запрещенные (т. н. "красные") субсидии. Кроме того, существует целая группа разрешенных ("зеленых") субсидий, не создающих перекосов в производстве и торговле и не выражающихся в ценовой поддержке конкретного производителя. К таким субсидиям относятся расходы государства на сельскохозяйственные исследования, проверку продукции, услуги по маркетингу и продвижению товаров на рынок, финансовое участие государства в страховании и пенсионном обеспечении сельхозпроизводителей, а также выплаты, производимые в рамках программ по реструктуризации, охране окружающей среды и помощи регионам.

Анализируя основные риски предприятий пищевой промышленности, можно сделать вывод, что компании из Калининградской области проиграют зарубежным конкурентам еще и по той причине, что лишатся компенсации таможенных расходов. Даже в условиях ОЭЗ таможенные расходы им компенсируются лишь частично, а в 2016 году государство вовсе перестанет это делать. Производители готовой мясной продукции и консервов не смогут конкурировать со своими коллегами из Беларуси.

Существует еще одна серьезная проблема. Импортные товары и товары с импортной составляющей, поставляемые из западного эксклава в другие регионы России, облагаются по общему правилу экспортным НДС в размере 10 %. НДС возмещается, но возмещение может занимать три-семь месяцев. Если производитель перевозит единовременно тысячи тонн продукции, то одна экспортно-импортная операция может вынуть из оборота до 10 млн руб. Это существенно для предприятия малого бизнеса. При этом обязательное таможенное оформление проходят даже товары, переправляемые из Калининграда в другие регионы России воздушным или водным путем, например, прямым паромом Калининград – Санкт-Петербург, идущим через нейтральные воды.

Однако преимуществами вступления в ВТО калининградские бизнесмены считают приход в Россию зарубежных кредитных организаций и страховых компаний. Это может быть на руку бизнесу, поскольку банкам и страховщикам придется бороться за клиента [3].

В качестве компенсации последствий присоединения России к ВТО с 2014 года в Калининградской области стартует федеральная программа социально-экономического развития региона до 2020 года, задачи которой – сформировать методическую базу развития региона и на ее основе создать новые промышленные кластеры. Подобные программы защиты от ВТО должны быть запущены и в других регионах России.

Таким образом, наши основные теоретические выводы и практические предложения:

1. Современные условия, в которых действуют производственные предприятия на территории Калининградской области, приводят к необходимости совершенствования системы учета риска, которая способна сыграть стабилизирующую роль и обеспечить развитие потенциала предприятия в условиях вхождения России в ВТО.
2. Исследование вопросов оценки и способов снижения риска особенно актуально для предприятий пищевой промышленности, призванных выполнять одну из важных задач – обеспечение продовольственной безопасности.
3. Представленная классификация риска при управлении производством позволила определить основные факторы риска и ситуации управления для предприятий пищевой промышленности.
4. В качестве основных социально-управленческих механизмов снижения рисков предприятия, занятого в пищевой промышленности, необходимо рассматривать развитие количественной и качественной структуры персонала, формирование оптимальной системы мотивации и создание благоприятной социально-психологической атмосферы. Правильно ориентированные и согласованные как с приоритетами предприятия, так и с интересами работников социально-управленческие воздействия позволят в значительной степени снизить риски, возникающие в процессе деятельности предприятия.

Литература

1. Напольский Г. Объем производства пищевой промышленности в Калининградской области возрос. [Электронный ресурс] Адрес доступа: http://www.evrazesnews.ru/index.php/news/article/view/1/6808/

2. Саланина Е. В. Оценка рисков как эффективный инструмент управления производством // Актуальные проблемы модернизации российской экономики: мат. Всерос. науч. конф. – Абакан: Изд-во Хакасского гос. ун-та, 2005. Ч. 1.

3. Чем обернется для Калининградской области вступление в ВТО. [Электронный ресурс] Адрес доступа: http://www.expertnw.ru/news/2013-06-03/vto-nastupaeyt-s-zapada/

4. Чечеткина О. Н. Формы управления предпринимательскими рисками на уровне малого предприятия пищевой промышленности. М.: Изд. комплекс МГУПП, 2004.

УДК 339.56(476.7)(470.26)

Анализ динамики и перспектив развития межрегиональной торговли Калининградской и Брестской областей

В. В. Климук, Е. В. Климук

Авторами выполнен анализ объемов экспорта/импорта Брестской и Калининградской областей в целом и по шести группам товаров, а также анализ динамики данных показателей, определены наибольший и наименьший удельные веса товаров по экспорту и импорту, оценены преимущества областей в процессе межрегионального сотрудничества за 2005-2012 гг.

The authors of the analysis of exports / imports of Brest and the Kaliningrad region as a whole and for the six product groups. The analysis of the dynamics of these indicators, identified the highest and lowest densities of goods for export and import, evaluated the benefits of areas in the process of regional cooperation for 2005-2012 years.

Ключевые слова: межрегиональная торговля, показатели оценки межрегиональной торговли, экспортно-импортные отношения.

Keywords: inter-regional trade, for the assessment of inter-regional trade, export-import relations.

Межрегиональная торговля является движущим фактором экономического роста стран, оказывающим воздействие на улучшение положения страны относительно мировой иерархии развитых и развивающихся государств. Основными показателями, свидетельствующими об изменении состояния и условий межрегиональной торговли, являются объемы экспорта и импорта. На основе данных показателей рассчитываются темпы роста и прироста экспорта и импорта товаров, выполняется построение избыточного и дефицитного товарного ассортимента. Расчёт позволит проанализировать динамику общих объемов экспорта/импорта по основным группам товаров, определить их тенденцию и преимущества регионов, стран [1, с. 84, 133; 2, с. 16].

Активная работа в области межрегиональной торговли наблюдается между Беларусью и Россией. Рассчитаем и проанализируем основные показатели экономических отношений между Калининградской областью Российской Федерации и Брестской областью Республики Беларусь.

Объемы экспорта и импорта отразим в стоимостном выражении с учётом пересчёта в доллары США. Товарное распределение выполним по 6 группам товаров: машины и оборудование, продукция топливно-энергетического комплекса, металлы и изделия из них, продукция химической промышленности, древесина и целлюлозно-бумажные изделия, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё (табл. 1).

Таблица 1

Исходные данные по объемам межрегиональной торговли Брестской и Калининградской областей за 2005-2012 гг.

Деятельность	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Брестская область РБ, млн долл. США								
Экспорт	60,5	63,3	64,7	68,9	61,05	69,2	73,7	80,15
Импорт	14,4	14,7	15,3	15,9	15,0	16,1	17,0	17,2
Сальдо	46,1	48,6	49,4	53	46,05	53,1	56,7	62,95
Калининградская область, млн долл. США								
Экспорт	52,7	56,9	61,5	52,7	40,9	39,5	53,1	50,8
Импорт	76,5	82,4	88,8	53,9	45,2	75,5	73,7	74,5
Сальдо	-23,8	-25,5	-27,3	-1,2	-4,3	-36	-20,6	-23,7

Источник: собственная разработка на основе данных [3-5].

Исходя из данных табл. 1 видно, что объём экспорта продукции Брестской области с 2005 по 2008 г. и с 2010 по 2012 г. ежегодно увеличивается, что говорит о расширении объемов производства, совершенствовании маркетинговой политики, направленной на продвижение и рост объемов реализации отечественной продукции. В 2009 году наблюдается спад (на 11,4 % относительно прошлого года) величины экспорта Брестской области, что можно объяснить отсутствием спроса на мировом рынке на предлагаемую продукцию, завышенными ценами на реализуемую продукцию. Объемы импорта с 2005 по 2008 г. и в 2010-2012 гг. увеличиваются, что связано с ростом спроса предприятий, государства и населения на дефицитные импортные товары (продукция топливно-энергетического комплекса, химической промышленности, металлы и изделия из них), экономической выгодой приобретения импортных товаров вместо выпускаемых в стране импортозамещающих товаров. В 2009 году импорт продукции Брестской областью был сокращён на 13,1 % относительно уровня предыдущего года, что объясняется возникновением финансовых трудностей области и в целом государства, завышенными ценами на иностранные товары. В целом, сальдо внешней торговли Брестской области в 2005-2012 гг. положительное, что говорит об удовлетворении потребностей в продукции иностранного происхождения по сравнению с объемами реализации отечественной продукции за рубеж, это можно объяснить качеством иностранных товаров, их ценой и технико-технологической новизной.

Данные табл. 1 свидетельствуют о том, что объемы экспорта продукции Калининградской области в 2005, 2006, 2008 и 2010 гг. ежегодно увеличивались. Это свидетельствует о наличии достаточных производственных мощностей для удовлетворения заказов иностранных потребителей, о развитии технического, технологического комплекса, росте трудового потенциала и эффективности отдачи факторов производства. В 2008 г. экспорт сократился относительно предыдущего периода на 14,3 %, в 2009 г. - на 22,4 %, в 2010 г. - на 3,4%, в 2012 г. - на 4,3 %, что объясняется затовариванием складов отечественных предприятий из-за неконкурентоспособности своей продукции в качественном и стоимостном плане, трудностей с переналадкой производства на новые виды продукции, пользующиеся спросом за рубежом. Объемы импорта с 2005 по 2007 г. и в 2010, 2012 гг. увеличиваются, что можно объяснить недостатком

Калининградской области в дефицитных товарах (древесина и целлюлозно-бумажные изделия, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, машины и оборудование), экономической выгодой закупки иностранных товаров относительно их выпуска на отечественных предприятиях. В 2008 г. импорт продукции области был сокращён на 39,3 % относительно уровня предыдущего года, в 2009 г. - на 16,1 % относительно уровня предыдущего года, что можно объяснить недостатком финансовых средств, высокими ценами на зарубежные товары. Сальдо межрегиональной торговли Калининградской области в период 2005-2012 гг. отрицательное, что говорит о существенном недостатке области в дефицитных товарах, отличающихся уровнем высокого спроса со стороны отечественных покупателей, относительно низкими ценами, довольно высоким уровнем качества. В табл. 2 отражены данные об экспортных/импортных товарных группах Калининградской и Брестской областей.

Таблица 2

Исходные данные об объемах экспорта/импорта отдельных групп товаров Калининградской и Брестской областей в 2005-2012 гг., млн долл. США

Год	Продовольственные товары и с/х сырьё	Продукция энерго-комплекса	Продукция хим. промышленности	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	Металлы и изделия из них	Машины, оборудование, транспортные средства
Брестская область						
2005	6,4/0,6	6,7/7,3	12,1/3,0	13,8/0,6	6,1/0,8	14,4/2,1
2006	6,5/0,65	6,8/7,4	12,8/3,05	13,9/0,6	6,2/0,8	17,1/2,2
2007	6,7/0,7	6,9/7,4	13,1/3,15	14,3/0,65	6,3/0,85	17,4/2,25
2008	6,8/0,75	7,4/7,5	14,2/3,2	14,5/0,7	6,6/0,9	19,4/2,35
2009	6,15/0,7	6,2/7,25	13,2/3,1	13,5/0,6	5,6/0,7	16,4/2,15
2010	7,2/0,8	7,3/7,35	15,2/3,3	14,5/0,7	6,6/0,9	20,4/2,55
2011	7,7/0,9	7,6/7,5	15,9/3,4	15,2/0,8	7,1/1,0	18,8/2,9
2012	8/0,95	7,75/7,6	17,6/3,4	17,5/0,8	9,1/1,0	20,8/2,95
Калининградская область						
2005	6,1/6,4	21,1/1,2	7,2/3,7	6,0/2,1	5,3/2,0	7/61,1
2006	6,3/6,6	21,4/1,2	7,6/3,8	6,3/2,2	5,6/2,1	9,7/66,5
2007	6,6/6,9	21,7/1,4	7,8/4,0	6,7/2,5	6,1/2,4	12,6/71,6
2008	20,3/7,9	172,1/2,8	40,1/5,1	22,6/2,7	32,2/2,5	70,4/74,6
2009	8,1/6,1	25,2/1,1	8,9/3,2	7,8/2,6	7,4/2,3	53,5/29,9
2010	5,0/6,9	19,3/2,0	3,8/3,9	3,4/3,8	2,7/3,6	14,7/55,3
2011	5,8/6,6	20,4/1,9	4,5/3,7	4,2/3,7	3,3/3,8	14,9/54
2012	6,4/6,7	21,1/2,0	4,9/3,8	4,7/3,8	3,7/3,9	20/54,3

Источник: собственная разработка на основе данных [3-5].

Полученные результаты показывают, что наибольший удельный вес в объемах экспорта Брестской области в Калининградскую за 2005-2012 гг. занимают машины и оборудование. Высокие показатели по величине объемов экспорта относятся к продукции химической промышленности, продовольственным товарам и сельскохозяйственному сырью. Наименьший уровень объема экспорта принадлежит продовольственным товарам и сельскохозяйственному сырью.

По объемам импорта Брестской области из Калининградской за 2005-2012 гг. лидирующее положение занимает продукция топливно-энергетического комплекса. Большие объемы импорта наблюдаются по

машинам и оборудованию, продукции химической промышленности. Наименьший уровень объема импорта приходится на древесину и целлюлозно-бумажные изделия. В Калининградской области по объему экспорта в Брестскую область наибольший удельный вес в 2005-2008 гг. и 2010-2012 гг. занимала продукция топливно-энергетического комплекса, в 2009 году была отмечена переориентация приоритетных позиций в сторону машин и оборудования. Наименьший удельный вес составляли металлы. По объему импорта Калининградской области наибольший удельный вес за период с 2005 по 2012 г. занимают машины и оборудование, а также продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё. На основе анализа динамики экспорта/импорта Калининградской и Брестской областей можно сделать следующие выводы.

1. Эффективность внешнеэкономической деятельности Брестской области с 2009 года начинает повышаться, о чём свидетельствует положительное сальдо внешней торговли. Превышение объемов экспорта над импортом позволяет увеличить валютные доходы области и страны в целом (что отражается на изменении валютного курса), завоевать новые сегменты на зарубежных рынках сбыта, увеличить количество иностранных покупателей отечественной продукции, влияющих на рост объемов производства, с целью удовлетворения возникших потребностей, что увеличит заказы на продукцию.
2. Эффективность внешнеэкономической деятельности Калининградской области в период с 2005 по 2010 г. снижается, о чём свидетельствует ежегодное превышение объемов импорта над экспортом. Такая ситуация связана с наличием экономической выгоды для области в плане приобретения продукции за рубежом, а не изготовления её на отечественных предприятиях. Отрицательное сальдо внешней торговли также связано с наличием дефицита области относительно некоторых групп товаров (машины и оборудование, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё).

Каждая страна, область обладают некоторыми экономическими преимуществами относительно изготовления того или иного товара или оказания той или иной услуги с меньшими издержками. Такие преимущества называются абсолютными. Абсолютными преимуществами определяются и основные группы товаров, которые выгодно реализовывать стране, области, что и выявляет её экспортный курс [1, с. 13]. Для выявления абсолютных преимуществ необходимо оценить средние затраты на изготовление продукции по нескольким группам в двух странах, областях. Затем следует сформировать соотношение обмена одного товара на другой, что и позволит определить более выгодные позиции по каждому товару [2, с. 85]. В качестве примера приведём основные продовольственные товары, реализуемые как одной, так и другой областями одновременно: картофель, мясо крупного рогатого скота, свинина, молоко, куриное яйцо, рыба. Представим в табл. 3 данные о стоимости анализируемых товаров за 2012 год.

Таблица 2

Исходные данные по себестоимости товаров для определения абсолютных преимуществ по областям за 2012 год

Товар	Калининградская область	Брестская область*
Картофель	6 руб./кг	280 руб./кг
Мясо КРС	178,5 руб./кг	428,4 руб./кг
Свинина	72,8 руб./кг	64 руб./кг
Молоко	11,3 руб./л	6,8 руб./л
Куриное яйцо	2 руб./шт.	500 руб./шт.
Рыба	24 руб./кг	7000 руб./кг
Оценка стоимости товаров в долларовом эквиваленте		
Курс доллара США	31,3 руб.	8680 руб.
Картофель	0,192	***0,032***
Мясо КРС	5,703	***0,049***
Свинина	2,326	***0,007***
Молоко	0,361	***0,001***
Куриное яйцо	0,064	***0,058***
Рыба	***0,767***	0,806

* Белорусский рубль. Собственная разработка на основе данных [1-5].

Так, Калининградская область обладает абсолютным преимуществом в выпуске рыбных товаров, так как на получение 1 кг рыбы затрачивается 0,767 долл., а в Брестской области на 0,039 долл. больше, т. е. 0,806 долл.

Калининградская область будет получать экономическую выгоду при изготовлении рыбной продукции и её реализации Брестской области в 1,05 (0,806/0,767) раза больше, чем если бы она закупала рыбную продукцию в Брестской области.

Брестская область обладает абсолютными преимуществами в выпуске следующих товаров:

– картофеля – 0,032 долл. против 0,192 долл. в Калининградской области;

– мяса КРС – 0,049 долл. против 5,703 долл. в Калининградской области;

– свинины – 0, 007 долл. против 2,326 долл. в Калининградской области;

– молока – 0,001 долл. против 0,361 долл. в Калининградской области;

– куриного яйца – 0,058 долл. против 0,064 долл. в Калининградской области.

Абсолютные преимущества Брестской области по представленным группам товаров позволят ей получить экономическую выгоду при реализации картофеля в 6 раз больше (0,192/0,032), мяса КРС – в 116,4 раза больше (5,703/0,049), свинины – в 332,3 раза больше (2,326/0,007), молока – в 361 раз больше (0,361/0,001), куриного яйца – в 1,1 раза больше (0,064/0,058), чем если бы данная продукция закупалась в Калининградской области. Для наглядного отражения полученных результатов составим следующую диаграмму (рисунок).

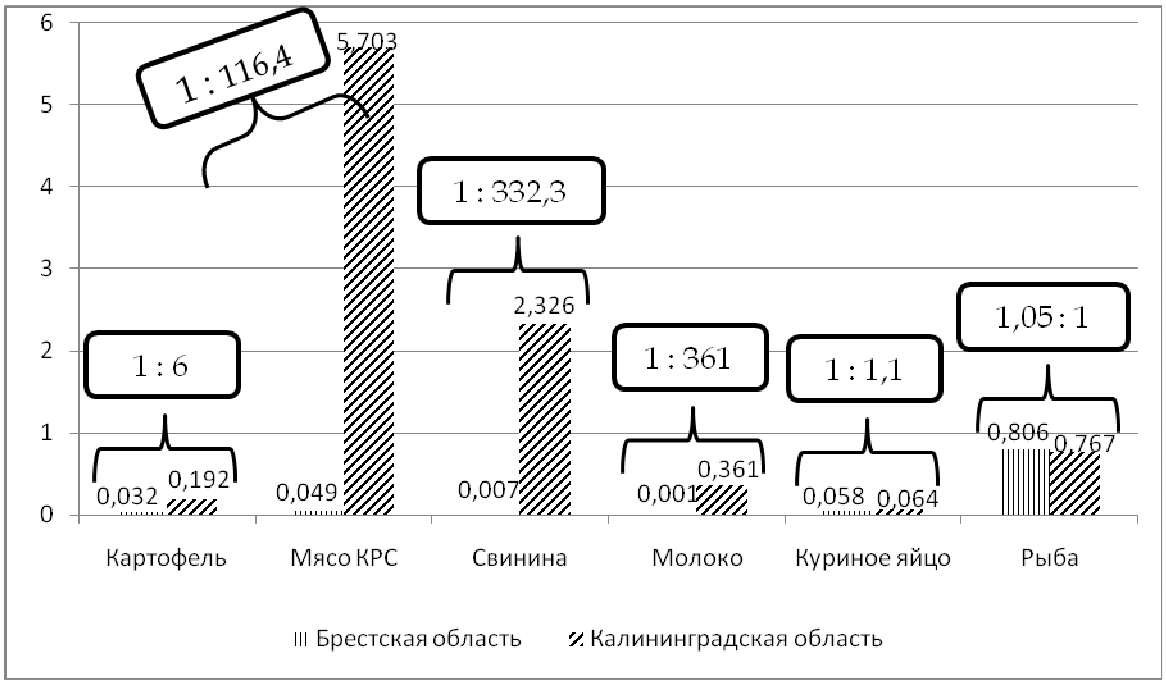

Рисунок. Распределение абсолютных преимуществ Калининградской и Брестской областей по группам продовольственных товаров за 2012 год

Из рисунка видно, что наибольшую выгоду Брестской области в 2012 году приносила реализация молока (в 361 раз ниже себестоимость производства) и свинины (в 332,3 раза ниже себестоимость производства), а наименьшую выгоду – реализация куриных яиц (в 1,05 раза ниже себестоимость производства). Так, основной финансовый поток иностранной валюты в Брестскую область в 2012 году поступал именно из-за реализации молока и свинины в Калининградскую область.

Таким образом, на основе проведённого анализа можно сделать выводы, что Калининградской области для укрепления своего экономического положения необходимо наращивать объемы выпуска рыбной продукции и сокращать издержки на её производство за счёт установки и использования новых машин и оборудования, новых технологий, высокой квалификации работников. Брестской области необходимо обеспечивать постоянный рост выпуска и реализации Калининградской области молока, мяса КРС, свинины, картофеля, куриных яиц и сокращать затраты на их производство за счёт использования дешевого сырья, производительного оборудования, энергосберегающих технологий, высокой квалификации рабочих. Обеспечение взаимовыгодных экспортно-импортных отношений между Калининградской и Брестской областями позволит улучшить состояние внешней торговли, урегулировать валютный курс, обеспечить области дефицитными товарами с целью удовлетворения потребности в них.

Литература

1. Киреев А. П. Международная экономика. В 2-х ч. / Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: учеб. пособие для вузов. М.: "Международные отношения", 1997. 416 с.

2. Рыбалкин В. Е. Международные экономические отношения: учеб. / под общ. ред. В. Е. Рыбалкина. М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1998. 368 с.

3. Сайт Брестского облисполкома Республики Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа:www.brest-region.by

4. Сайт Министерства статистики и анализа Республики Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа:www.belstat.gov.by

5. Сайт органов статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа:www.gks.ru

УДК 334.72(470.26)

Перспективы развития предприятий малого и среднего бизнеса в рамках вхождения в ВТО на примере Калининградской области

А. А. Кравченко, М. А. Штукарь

Представленная статья отражает проблему устойчивого развития предприятий малого и среднего бизнеса Калининградской области в рамках вхождения в ВТО.

Процесс приведения национального законодательства в соответствие с нормами этой организации охватывает базовые принципы функционирования ОЭЗ в Калининградской области и определяет саму возможность её существования в новых условиях.

Presented article reflects a problem of sustainable development of small and medium businesses in the accession to the WTO on the Kaliningrad region

Process of bringing national legislation into compliance with this organization covers the basic principles of operation of the SEZ (Special Economic Zone) in the Kaliningrad region and determines the possibility its existence in the new conditions

Ключевые слова: ОЭЗ, ВТО, аграрный сектор, структурные проблемы, продовольственная и промышленная безопасность.

Keywords: SEZ, the WTO, the agricultural sector, the structural problems, food and industrial safety.

Основой функционирования экономики Калининградской области является режим ОЭЗ, по сути, представляющий собой систему таможенных льгот, установленных для хозяйствующих субъектов, действующих на территории области в соответствии с Законом РФ от 22.01.96 г. №13-ФЗ "Об Особой экономической зоне в Калининградской области". Так, согласно Закону, "Товары, произведенные в ОЭЗ (что подтверждается сертификатом о происхождении товара) и ввозимые на остальную часть таможенной территории Российской Федерации (а также на территорию таможенного союза), освобождаются от ввозных таможенных пошлин и других платежей, взимаемых при таможенном оформлении товаров (кроме таможенных сборов). К указанным товарам не применяются меры экономической политики (меры по нетарифному государственному регулированию внешнеторговой деятельности)". Установлен особый порядок определения происхождения товаров из ОЭЗ. Администрация

ОЭЗ по согласованию с Правительством РФ может устанавливать дополнительные ограничения режима свободной таможенной зоны и исключения из этого режима, направленные на защиту местных производителей товаров (работ, услуг). Кроме того, НДС не взимается с выручки от оказания транспортных услуг, услуг по погрузке, разгрузке, перегрузке и хранению при перевозке и перевалке товаров из ОЭЗ на остальную часть таможенной территории РФ и с остальной части таможенной территории РФ в ОЭЗ.

Перечисленные льготы являются нарушением базового принципа ВТО - применения её членами режима наибольшего благоприятствования ("ни одна страна не может получать лучших условий для доступа на рынок, чем имеют другие страны") и, таким образом, могут рассматриваться как дискриминация прав других членов организации. Причина кроется в самом механизме ОЭЗ в Калининградской области. В отличие от практики функционирования специальных (свободных) экономических зон в странах-членах ВТО (например, Польша, Литва, Латвия), действующих по принципу анклава на таможенной территории (товары, производимые в СЭЗ, при вывозе на территорию страны подлежат обычным таможенным формальностям, в т. ч. взиманию тарифов и налогов), ОЭЗ в Калининградской области является частью таможенной территории РФ (во всех нормативных документах провозглашен принцип единого таможенного пространства РФ), в силу чего при определенных условиях к товарам, ввозимым и вывозимым с её территории на остальную часть территории РФ, не применяются обычные таможенные процедуры. Таким образом, вступление России в ВТО и принятие ею соответствующих обязательств представляет угрозу коренного изменения механизма функционирования ОЭЗ в Калининградской области и даже может привести к её ликвидации.

Аспект вступления России в ВТО и связанный с ним процесс приведения национального законодательства в соответствие с нормами этой организации охватывает базовые принципы функционирования ОЭЗ в Калининградской области и определяет саму возможность её существования в новых условиях.

Проблемами второго уровня, возникающими перед экономикой Калининградской области при вступлении России в ВТО, являются отраслевые аспекты функционирования хозяйства в новых условиях. Всё многообразие этих проблем можно, в конечном счете, свести к вопросам влияния на региональную экономику изменений таможенного законодательства, аграрной политики, а также либерализации некоторых, до настоящего времени ограниченных административными барьерами, рынков услуг. Указанные проблемы в той или иной мере присущи всем без исключения регионам РФ. Однако специфика Калининградской области определяет иное, чем в других регионах России, содержание проблем адаптации этих сфер отечественной экономики к нормам ВТО.

Приведение российских таможенных тарифов в соответствие с нормами ВТО является наиболее остро дискутируемым вопросом среди круга проблем, связанных с вступлением России в ВТО [3]. По мнению Г. Я. Дыханова, складывающаяся в Калининградской области модель импортозамещающей экономики, основанная на высоких тарифных и нетарифных барьерах, в

долгосрочной перспективе определяет неконкурентоспособность региона как в национальном, так и международном разделении труда. Очевидно, что общее снижение ввозных таможенных пошлин в РФ приведёт к фатальному сокращению рентабельности импортозамещающего сектора. В новых условиях, в силу высоких транспортных издержек, его продукция будет неконкурентоспособной на внутреннем российском рынке, а по причине технической и технологической отсталости едва ли будет востребована на большинстве зарубежных рынков. Очевидным и, пожалуй, единственным выходом из этой ситуации является активизация поиска новых видов бизнеса, ориентированных на производство экспортной продукции, а также ускоренная модернизация действующих производств с целью их приведения к уровню международных стандартов.

Согласно нормам Генерального соглашения по торговле услугами страны-члены ВТО должны предоставлять иностранным поставщикам услуг национальный режим работы на своих рынках. Но при этом допускаются изъятия из общего правила в зависимости от того, насколько важен тот или иной сектор услуг для национальной экономики. Изъятия отражаются в обязательствах по доступу на рынок, которые, по сути, являются своеобразными аналогами таможенных тарифов, действующих в торговле товарами.

Несмотря на развитую структуру, финансовый сектор в настоящее время - одно из наиболее слабых мест в экономике Калининградской области. В частности, финансовые институты практически не участвуют в инвестиционной деятельности на территории региона - в течение нескольких последних лет на их долю приходилось не более 5-6 % общего объема финансирования инвестиций в области.

Само по себе вступление в ВТО не позволяет решить одну из серьезнейших проблем инвестиционного климата России – неразвитость институциональной среды. Этот фактор, наряду со слабой эффективностью финансовой системы, является ключевым для сдерживания инвестиций в российскую экономику. У России нет эффективных механизмов для оказания помощи отечественному бизнесу в спорах с конкурентами в рамках ВТО.

Усиление глобализации, международная борьба за рынки сырья и сбыта стали важнейшими факторами, влияющими на создание и порядок ведения предпринимательской деятельности в регионе, а также на необходимость нового подхода со стороны федеральных и региональных властей в поддержке и развитии малого и среднего бизнеса в Калининградской области.

Созданная правовая конструкция является в настоящий момент явно недостаточной для развития бизнеса в регионе. Инвестиционный голод в Калининградской области еще раз показывает низкую заинтересованность как отечественных, так и иностранных инвесторов в привлечении инвестиций в регион. "Инвестиционная стратегия Калининградской области на период до 2020 года" [5] разработана с учетом положений и требований следующих документов:

1) Указа Президента Российской Федерации от 07 мая 2012 года №596 "О долгосрочной государственной экономической политике".

2) Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года №1662-р.

3) Стратегии социально-экономического развития Калининградской области на долгосрочную перспективу, утвержденной постановлением Правительства Калининградской области от 02 августа 2012 года №583.

4) Целевой программы Калининградской области "Развитие инвестиционной деятельности" на 2011-2015 годы, утвержденной постановлением Правительства Калининградской области от 12 июля 2011 года №530.

5) Целевой программы Калининградской области "Развитие конкуренции на областном рынке" на 2010-2014 годы, утвержденной постановлением Правительства Калининградской области от 27 сентября 2010 года №835.

По данным аналитического исследования "Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России", проводимого рейтинговым агентством "Эксперт РА", инвестиционный рейтинг Калининградской области с 30 января 2000 года по 18 декабря 2007 года был отмечен пониженным инвестиционным потенциалом - умеренным риском (3В1), с 18 декабря 2007 года по 15 декабря 2008 года он характеризовался низким инвестиционным потенциалом - минимальным риском (3А), 15 декабря 2008 года понизился до уровня 3В1, а 20 декабря 2010 года - до уровня 3С1 (пониженный инвестиционный потенциал - высокий риск) - это самый низкий уровень инвестиционного рейтинга Калининградской области с 1996 года. По итогам 2011 года рейтинговым агентством "Эксперт РА" Калининградской области присвоено значение рейтинга инвестиционной привлекательности "3В1".

Выходом из сложившейся ситуации могут стать тщательно продуманные и экономические обоснованные инвестиционные проекты со стороны государственных и местных властей, в получении прибыли от реализации которых могут быть заинтересованы потенциальные инвесторы, что быстрее определит участие области в общероссийском и международном разделении труда. Достичь экономической безопасности региона, преодоления периферийности, формирования позитивного имиджа области можно путем правильно продуманной инвестиционной политики. В свою очередь, это не исключает поддержки малого и среднего бизнеса.

Вместе с тем, не стоит ожидать быстрого усиления конкуренции в регионе со стороны иностранных банков после вступления России в ВТО. На сегодняшний день главным барьером для прихода иностранных банков является не законодательный порог, ограничивающий уровень их присутствия 12 % (сегодня в области нет ни одного реально действующего филиала иностранного банка), а плохой инвестиционный климат. Крупные иностранные банки придут в регион только вслед за своими клиентами, осуществляющими на территории области инвестиционные проекты. Кроме того, не следует сбрасывать со счетов традиционно сильное влияние отечественного финансового капитала на политику Российского правительства. Представляется, что финансовый сектор России (а вместе с ним и калининградские банки) сумеет получить необходимый ему уровень защиты.

Таким образом, в краткосрочном периоде маловероятно сколь-либо ощутимое усиление конкуренции в регионе со стороны иностранных финансовых институтов. В долгосрочной же перспективе рост конкуренции в финансовом секторе способен стать фактором, лишь благоприятствующим развитию экономики области.

Среди других секторов сферы услуг, имеющих особое значение для Калининградской области, выделяются автотранспортные перевозки, получившие в последние годы широкое развитие в регионе, а также курортно-рекреационный сектор, являющийся традиционным направлением специализации экономики области. Даже без подробного анализа специфики этих отраслей представляется, что упрощение формальных процедур в результате вступления России в ВТО в целом способно улучшить условия их деятельности.

Говоря о сельском хозяйстве, необходимо отметить, что соглашением по сельскому хозяйству на участников ВТО налагаются определенные ограничения на субсидирование производства и экспорта сельхозпродукции (меры внутренней поддержки производства, экспортные субсидии, таможенные тарифы). Но при этом сельское хозяйство во всех без исключения странах-членах ВТО традиционно было и остается отраслью с высоким уровнем государственной защиты.

В России в настоящее время расходы на поддержку аграрного сектора существенно ниже, чем в большинстве других стран. Экспортное субсидирование из-за бюджетных проблем практически не применяется, а действующие тарифы на импортируемую сельхозпродукцию значительно ниже, чем в среднем по ВТО. Аналогичная ситуация складывается и в аграрном секторе экономики Калининградской области. Так, в течение нескольких последних лет доля средств консолидированного бюджета области, направляемых на прямое и косвенное финансирование сельского хозяйства, не превышала 2-3 %. Таким образом, в настоящее время отечественное сельское хозяйство нельзя считать защищенной отраслью.

Следует отметить, что правилами ВТО не предусматривается отмена субсидирования сельского хозяйства, а лишь требуется введение максимального порога для общего объема поддержки отечественных производителей и принятие обязательств по его последующему снижению. Это условие вполне приемлемо с точки зрения эффективной защиты регионального продовольственного рынка. Действительной же проблемой отечественного сельского хозяйства является критическое состояние государственных и местных бюджетов, а также отсутствие соответствующего законодательства по субсидиям.

Правильное встраивание региональной экономики в интересах России в процессы глобализации представляется единственной возможностью обеспечить условия устойчивого и динамичного развития региона. Более тесное сотрудничество региона с транснациональными корпорациями будет сопутствовать развитию бизнеса в Калининградской области, созданию рабочих мест, повышению благосостояния населения.

В период масштабной глобализации необходима плотная интеграция региональной экономики с транснациональными, негосударственными организациями и другими участниками рынка. Для этого уже недостаточно таможенных и налоговых льгот, необходима качественная перестройка региональной экономики на основе повышения производительности труда и капитала, использования новых источников роста, нового "портфеля ресурсов", на которые может опереться область.

Географическое соседство Калининградской области со странами Евросоюза обусловливает ее большую по сравнению с другими регионами России приспособленность к требованиям мирового рынка. Именно здесь могут быть созданы производства, способные с вступлением России во Всемирную торговую организацию с успехом работать на внешний рынок. Чтобы достичь поставленных целей и преодолеть недостатки, вызванные эксклавностью региона, федеральный Центр должен определиться, какую роль может играть Калининградская область с ее своеобразным географическим положением и в международных связях, и в экономическом развитии страны. И это является одной из главных задач преодоления негативных факторов эксклавности с целью развития регионального предпринимательства.

При вступлении в ВТО Россия взяла на себя обязательство снизить ставки на значительную часть товарных позиций. В большей степени будут "открываться" перерабатывающие отрасли, где максимальна конкуренция с иностранными производителями.

Тарифные барьеры для добывающих отраслей практически не изменятся. Впрочем, ставки там были сравнительно низкие, а конкуренция, по понятным причинам, отсутствовала.

Пошлины на ввоз продукции мукомольно-крупяной промышленности практически не изменятся, произойдет небольшое снижение пошлин на ввоз масел: соевого, пальмового, кокосового, рапсового. Произойдет некоторое снижение ввозных пошлин на готовую продукцию, кондитерские изделия, продукты переработки овощей (до 5 %). Есть несколько исключений, например, детское питание – пошлина здесь не изменится (5 %), колбасы и аналогичные продукты – с 0,4 евро до 0,25 евро за кг к 2015 году.

В долгосрочной перспективе участие России в ВТО должно будет оказывать положительное воздействие на экономический рост, содействовать торговле, стимулировать конкуренцию, создавать нормальные и понятные международно принятые правовые рамки работы как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Общие выводы показывают, что системных проблем присоединение к ВТО не вызовет ни в одном из секторов российской экономики. В краткосрочной перспективе могут возникнуть проблемы у отдельных предприятий, неконкурентоспособных уже сейчас. В текущем и ближайших годах основной задачей государственной власти является оптимальное использование разрешенных пока механизмов и объемов поддержки отраслей АПК, с тем чтобы минимизировать негативное влияние от вхождения России в ВТО на эту отрасль экономики.

Задача предприятий – понять, что вступление России в ВТО – свершившийся факт. Российский рынок продукции агропромышленного комплекса со временем будет все более открытым для конкурентов извне. Это означает, что ключевой задачей становится повышение эффективности своего собственного производства, инвестирование в новые технологии, продукты, системы управления и т. д.

При этом важно отметить, что само по себе участие в ВТО не означает абсолютной открытости рынка для конкурентов из других стран. Есть механизмы защиты своего производителя (помимо мер "зеленой корзины"), которые формально не запрещены соглашениями ВТО, важно правильно их создать и использовать.

В любом случае задачу развития региональных предприятий малого и среднего бизнеса необходимо решать и дальше. Потенциал производства в Калининградской области значительно перекрывает текущие объемы.

Оторванность региона от основной территории России, необходимость транзита грузов по территориям сопредельных государств создает серьезные сложности в обеспечении продовольственной безопасности населения Калининградской области. Нам необходимо развивать полноценный эффективный агропромышленный комплекс Калининградской области как единую систему взаимосвязанных отраслей сельского хозяйства и промышленности.

Планируемое вхождение России в ВТО налагает дополнительные требования к существующей структуре агропромышленного комплекса и его эффективности, при этом еще более ограничивая время калининградских предпринимателей на укрепление внутреннего производства.

Комплекс задач в сфере агропромышленного комплекса Калининградской области, требующих решения в ближайшем будущем, разделим на несколько частей:

1) поддержка реализации эффективных инвестиционных проектов;
2) решение структурных проблем АПК – дисбаланс отраслей, неурегулированность интересов между ними;
3) оптимизация поддержки сельскохозяйственного и машиностроительного производства – реализация мер поддержки эффективных предприятий;
4) решение проблем обеспечивающей инфраструктуры, вопросов мелиорации, земельного вопроса, развития кадрового потенциала;
5) решение проблем социального развития области.

В условиях ограниченности времени и располагаемых бюджетных финансовых ресурсов нельзя рассматривать вложение средств в развитие небольших малоэффективных, а часто и неэффективных производств, как меру по развитию производства региона. Решения задачи обеспечения продовольственной и промышленной безопасности, о которой все говорят, такими методами не достичь. Чем ближе к нам будет становиться европейский рынок, тем очевиднее для всех станет простая истина – на открытом рынке выигрывает (и в конечном итоге остается) тот, у кого выше эффективность производства.

Литература

1. Бусуркин С. В. Калининградская область – последствия вхождения России в ВТО для регионального агропромышленного комплекса. [Электронный ресурс] http://kaliningrad-cci.ru/vto/dokumenty_i_analitika/vtoandapk.pdf
2. Вялкин А. Г. Калининградская область и ВТО // Регион. 2006. №7.
3. Дыханов Г. Я. Калининградская область и ВТО: особенности регионального и отраслевых аспектов последствий от вступления РФ во ВТО [Электронный ресурс] http://mi32.narod.ru/01-02/wto.html (15.04.2014)
4. Закон Калининградской области от 20 октября 2008 г. №278 "О государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Калининградской области".
5. Инвестиционная стратегия калининградской области на период до 2020 год" [Электронный ресурс] http://investinkaliningrad.ru/?page_id=236 (15.04.2014)
6. Последствия присоединения России к Всемирной торговой организации / К. А. Бабкин [и др.]. М.: Изд-во ООО "Центр полиграфических услуг, "Радуга", 2012.
7. Постановление Правительства Калининградской области от 23.04.2012 г. №279 (ред. от 05.07.2012 г.) "О реализации мероприятий, предусмотренных целевой Программой Калининградской области "Основные направления поддержки малого и среднего предпринимательства в Калининградской области на 2009-2013 годы".
8. Целевая Программа Калининградской области "Основные направления поддержки малого предпринимательства в Калининградской области на 2007-2011 годы".
9. Целевая Программа Калининградской области "Основные направления поддержки малого и среднего предпринимательства в Калининградской области на 2009-2013 годы".

УДК 658.7:639.2

Совершенствование логистических схем предприятий рыбохозяйственного комплекса

В. М. Муров

В рамках данной статьи была поставлена задача описать построение логистических схем региональных рыболовецких компаний, осуществляющих прибрежный и океанический вылов водных биоресурсов, с целью показать их сущность на основе описания ключевых бизнес-процессов, а затем дать рекомендации по их совершенствованию.

In the framework of this article, the task was to describe the construction of logistic schemes of regional fishing companies engaged in coastal and ocean catch of aquatic bioresources to show their essence on the basis of the description of key business processes, and then give recommendations on their improvement.

Ключевые слова: логистические схемы, бизнес-процессы, потоки, логистическая цепь поставок, канал поставок, океанический лов, посредники.

Keywords: logistics solutions, business processes, threads, logistic supply chain, the supply chain, ocean fishing, intermediaries.

Логистическая схема представляет собой упорядоченную адаптивную структуру объединенных ключевых бизнес-процессов, в которой осуществляются планирование, организация и координация движения материальных, информационных и финансовых потоков ее участников, начиная с извлечения ресурсов у окружающей среды и вплоть до реализации продукции конечному потребителю с добавлением стоимости в каждом звене и канале логистической цепи, представляя в целом постоянно совершенствуемую бизнес-модель [1, 2].

В этом определении:

– материальные потоки означают перемещение продуктов от поставщика к покупателю и обратно в ходе возврата продуктов, их обслуживания, переработки и утилизации;

– информационные потоки относятся к прогнозу спроса, передаче заявок на заказы и отчетов о текущем состоянии процесса;

– финансовые потоки включают информацию о кредитных картах, условиях кредита, графики платежей, транспортные накладные и документы, устанавливающие права собственности.

Обобщенной целью логистической схемы является доставка товарной продукции конечному потребителю в нужном ассортименте и количестве, готовой к использованию, в требуемое место при заданном уровне логистических издержек.

Логистическая схема, взаимодействуя с окружающей средой, должна уметь адаптироваться к ее изменениям, быть способной реагировать на внешние воздействия.

Логистические схемы состоят из структурных элементов (звеньев), которые образуют логистические цепи и каналы физического распределения материальных потоков и включают поставщиков, посредников, провайдеров логистических услуг и, главное, потребителей разного уровня, начиная с крупных сетей и кончая ритейлом.

Звено логистической схемы определяет функционально обособленный элемент, не подлежащий дальнейшей декомпозиции в рамках поставленной задачи, связанной с выполнением определенных логистических функций, которые, в свою очередь, определяет совокупность логистических операций для эффективного управления потоковыми процессами при достижении целеполагающих установок компании.

Все множество функций, наполняющих содержание логистической схемы, может быть разделено на связанные с операционной и координационно-интегрирующей деятельностью в цепи поставок. К логистическим функциям, связанным с операционной деятельностью, относятся такие функции как промысел, заморозка, охлаждение, укладка и упаковка продукции, транспортировка, управление возвратом, управление поставками запасных частей и материалов для ремонта (обслуживания) рыболовецких судов,

таможенное оформление грузов (при осуществлении внешнеэкономической деятельности), информационно-компьютерная поддержка и т. д.

К логистическим функциям, связанным с координирующей и интегрирующей деятельностью, относятся функции по управлению промысловыми запасами фирмы, по управлению выполнением заказа, интегрированному планированию и прогнозированию, межфункциональной и межорганизационной логистической координации участников цепи, управлению логистическими рисками, поддержанию стандартов качества логистического сервиса и др.

Логистическая операция включает любое действие или его совокупность, связанные с изменением ключевых бизнес-процессов в рамках существующей цепи поставок [11].

Цепь поставок определяется как интегрирование всех видов бизнес-процессов (проектирование, производство, продажи, сервис, закупки, дистрибуция), реализация которой необходима для удовлетворения платежеспособного спроса на продукцию или сервис компании, начиная от момента получения исходного сырья или информации от поставщика нижнего уровня до передачи прав собственности на продукцию или услугу конечному потребителю [6].

Логистическая цепь определяется количеством, расположением отдельных звеньев и их связями в логистической системе. В простейшем случае она состоит из производителя (исполнителя) и потребителя (заказчика) - это так называемая простая логистическая цепь.

К цепям поставок в соответствии с приведенным выше определением логистических схем предъявляются следующие требования:

– способность оперативно в формате EDI обмениваться информацией с внешними и внутренними партнерами по цепи поставок, обеспечивая эффективное продвижение всех потоков;

– интеграция и координация выполнения процессов цепи и деятельности ее участников, позволяющие им эффективно взаимодействовать;

– прозрачный доступ к базам данных и деловой информации участников цепи, чтобы видеть состояние всей цепи и логистической схемы в целом;

– оперативное реагирование на изменения внешней среды, запросы потребителей, чтобы в случае возникновения подобной ситуации обеспечить доставку продукции востребованного качества в согласованное время и место с заранее оговоренными участниками цепи затратами.

По сути логистические схемы представляют сформировавшуюся сеть цепей поставок [10] в виде последовательности поставщиков и потребителей, где каждый потребитель становится поставщиком для следующих видов деятельности или функций до тех пор, пока готовый продукт не поступит к конечному пользователю.

Логистические схемы по степени усложнения изображены на рис. 1. Обычно в логистической схеме можно выделить несколько логистических цепей как их совокупность, взаимодействующих на определенном экономическом пространстве.

В приложение к рыбохозяйственному комплексу в логистическую схему включают в простейших случаях только промысел и потребителя-переработчика, и получается двухзвенная цепь (рис. 1А). Между ними могут быть и промежуточные звенья в виде плавбазы рыбопереработчика и транспортного рефрижератора (рис. 1Б и В), т. е. в состав схемы уже включаются источники рыбного сырья, добываемые на промысле, посредники (рыбопереработчики и транспортные рефрижераторы) и потребители конечной продукции разного уровня.

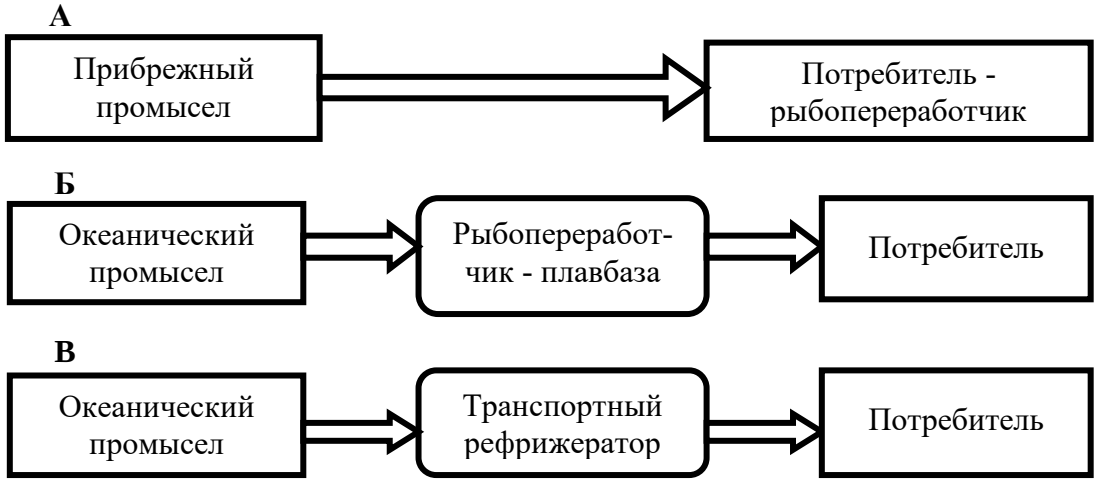

Рис. 1. Принципиальные схемы с различной звенностью логистических цепей, где А - двухзвенная логистическая цепь, Б и В - трехзвенные логистические цепи

Логистические каналы определяются связями между звеньями логистической цепи и являются маршрутами в процессе товародвижения. На рис. 1 логистические каналы представлены в виде стрелок.

Вопрос выбора в канале той или иной схемы организации движения материального потока решается по результатам оценки сложившейся на рынке ситуации, возможностей использования аутсорсинга, а также максимально возможного экономического результата деятельности для участников логистической схемы.

Функции, выполняемые логистическими каналами, включают распределение, доставку, хранение (складирование), предпродажную подготовку и обслуживание, продажу, послепродажное обслуживание, а также функции информационного и правового содержания, необходимые для формирования хозяйственных связей и деловых отношений с субъектами сбытовой деятельности и в конечном итоге с покупателями (потребителями).

Выполнение указанных функций обусловливает возникновение соответствующих потоков между субъектами сбытовой деятельности: материальных потоков товаров (продукции, услуг); информационных потоков; финансовых потоков; правовых потоков (правомочий, ответственности, страхования); трудовых потоков.

Логистический канал, помимо основных функций, таких как движение и доставка товара в цепи поставок, выполняет целый ряд дополнительных и обеспечивает наряду с предоставлением товара передачу права собственности,

на основании чего его можно трактовать как маршрут движения товара от производителя к потребителю. Основные параметры, характеризующие логистический поток, свойственны и логистическому каналу: начальный и конечный пункты, траектория, длина и ширина, промежуточные пункты (субъекты, посредники), возможные предполагаемые и допустимые скорости и время движения, интенсивность движения, количество посредников в цепи. Логистический канал, таким образом, - это цепь системно взаимосвязанных, функционально специализированных и адресно-ориентированных организаций, последовательно осуществляющих весь процесс продвижения материального потока от поставщика к потребителю [2].

Прямой канал (канал нулевого уровня) характеризуется отсутствием посредников и связывает производителя непосредственно с покупателями (потребителями), что показано на рис. 1 А.

Опосредованный канал связывает производителя с покупателями (потребителями) через определенное число посредников, которое определяет уровень этого канала. Последний параметр позволяет различать "короткие" и "длинные" логистические каналы. Длинные каналы способствуют достижению более высокого уровня охвата рынка, однако затрудняют и усложняют управление и координацию деятельности звеньев схемы.

На рис. 1Б и В показаны опосредованные логистические каналы, где в качестве посредников выступают переработчик продуктов промысла - плавбаза и транспортный рефрижератор, осуществляющий перевозку замороженных продуктов промысла рыболовецкими судами переработчикам.

В качестве посредников производителя могут выступать не только плавбаза и транспортные рефрижераторы, но и рыбная биржа, главный распределитель рыбной продукции среди посредников более низкого уровня по реализации товарной продукции вплоть до конечного потребителя. Такая логистическая схема представлена на рис. 2.

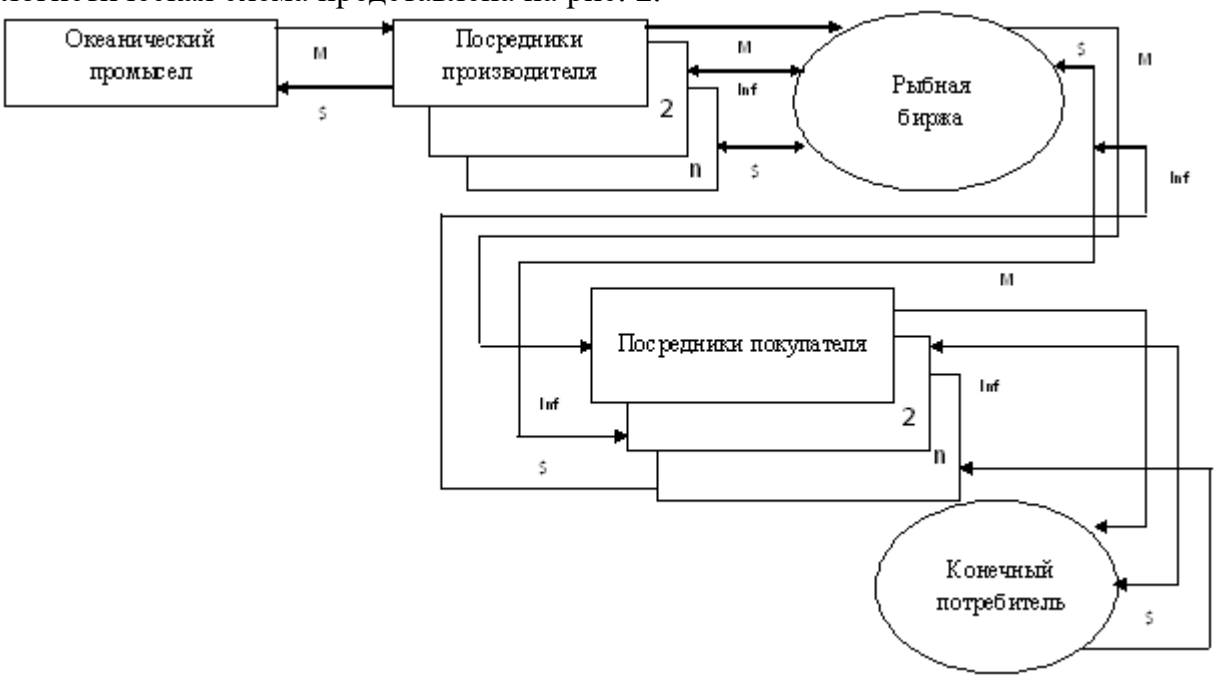

Рис. 2. Пример логистической схемы с использованием посредников как у производителя, так и у потребителя

В практической деятельности рыбопромысловых компаний достаточно часто имеют место логистические схемы, когда посредники сопровождают каждое звено, начиная с промысла рыбной продукции и заканчивая конечным потребителем, что представлено на рис. 3.

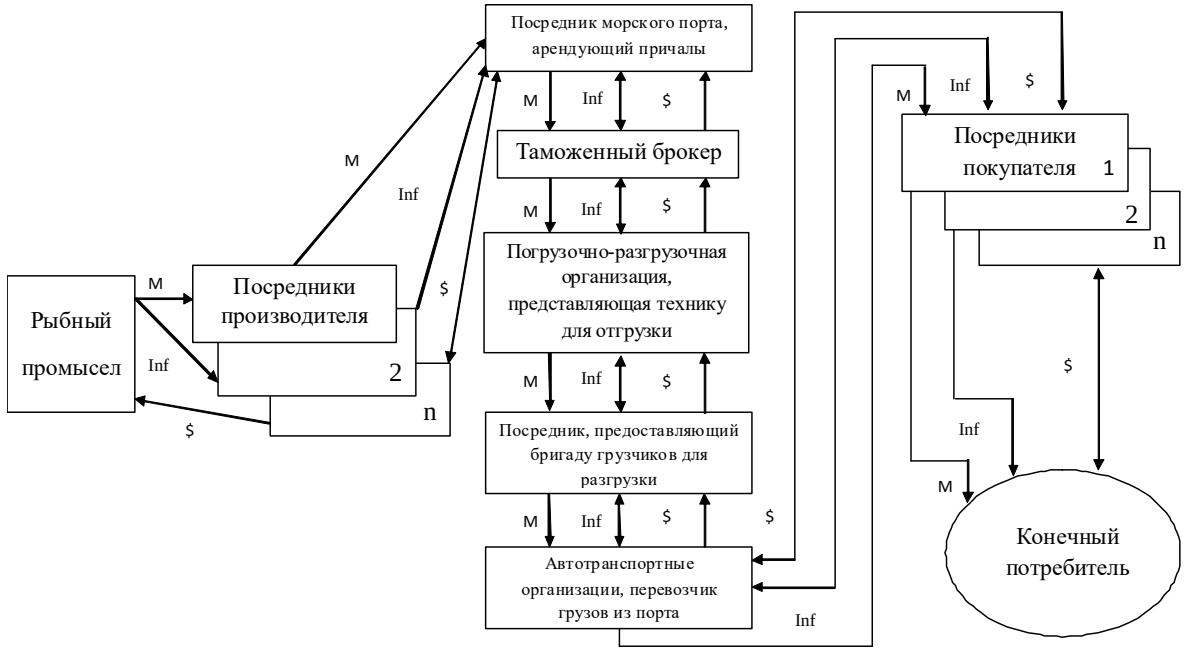

Рис. 3. Пример сложной логистической схемы рыбного промысла с использованием большего числа посредников

Определенное влияние на выбор и формирование логистического канала оказывают организационно-правовые, экономические, функциональные, конкурентные и другие факторы субъектов-посредников. Их состав, распределение прав, ответственности, логистических функций и управления, организация взаимодействия и взаимосвязей между ними определяют вертикальную структуру логистического канала и его параметры.

Посредники разделяются на две группы: независимые и связанные с производителем [6]. Первые отличаются от вторых наличием права собственности на товар, приобретаемого вместе с товаром у производителя (вторые таким правом не обладают).

Независимые оптовые посредники - это оптовые торговцы, дистрибьюторы, дилеры. Они арендуют или обладают складскими помещениями и выполняют, как правило, в полном объеме все виды посреднических функций, перепродавая оптовым торговцам товары конечного потребления и непосредственно потребителям товары рыбохозяйственного назначения.

Связанные с производителем логистические посредники, как уже отмечалось, не являются собственниками товара. К их числу относятся брокеры, агенты (сбытовые), комиссионеры, а также закупочные организации и аукционы.

Агенты, брокеры и комиссионеры реализуют товар от имени производителя на условиях определенного процента от объема сбыта или фиксированного вознаграждения за каждую проданную единицу товара. Ими могут быть как физические, так и юридические лица.

Закупочные и им подобные (экспортно-импортные и др.) организации - своего рода коллективные брокеры или агенты, самостоятельные в правовом отношении, но работающие также на условиях комиссионной оплаты.

Преимущества использования посредников:

– помогают компании поддерживать контакт со множеством торговых предприятий;

– посредник может действовать в качестве агента по закупке для розничного торговца и как агент по сбыту для производителя;

– компания может не иметь своих складов, а переложить обязанность хранения на посредников;

– выход с продукцией на рынок через опытного посредника повышает эффективность ее реализации;

– снижаются затраты на доставку товара конечному потребителю, уменьшается штат сотрудников отдела сбыта, затраты на организационную структуру.

Место передачи прав собственности на товар от поставщика к потребителю является принципиальным вопросом. Обычно в договоре закрепляются поставки материальных ресурсов, условия передачи прав собственности. Возникающие при этом некоторые конфликтные ситуации связаны с различиями в уставах и задачах поставщиков и потребителей. Зачастую это приводит к созданию производителем собственной структуры продаж, отличающейся от структуры оптовых покупателей.

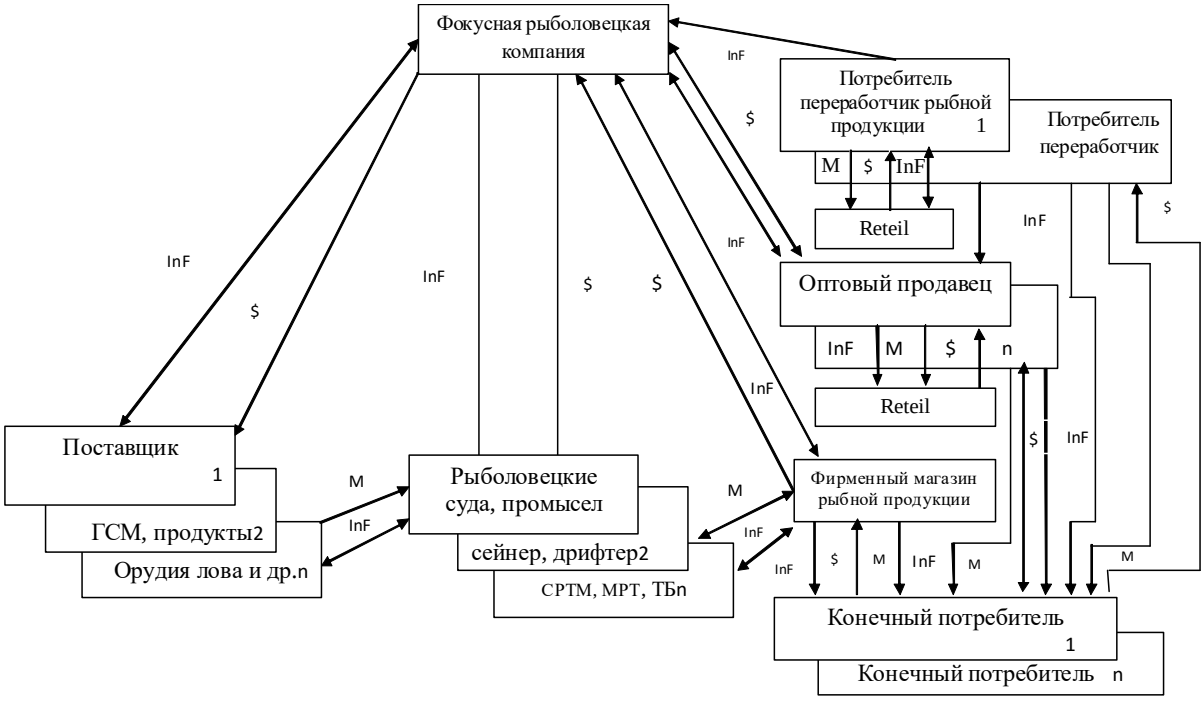

Рис. 4. Логистическая схема прибережного лова с автономной формой организации промысла

На рис. 4 показана логистическая схема прибережного лова с автономной формой организации промысла. Отличительной особенностью данной схемы

является жесткая централизация управления всеми бизнес-процессами вылова водных биоресурсов, начиная от поставщиков разного уровня и заканчивая потребителями-переработчиками, оптовыми продавцами и конечными потребителями.

Интеграция бизнес-процессов в цепи поставок может значительно повысить эффективность деятельности звеньев и их контрагентов за счет адаптации к изменяющимся требованиям потребителей, условиям внешней среды.

На рис. 5 показана существующая логистическая схема океанического лова с экспедиционной формой организации промысла.

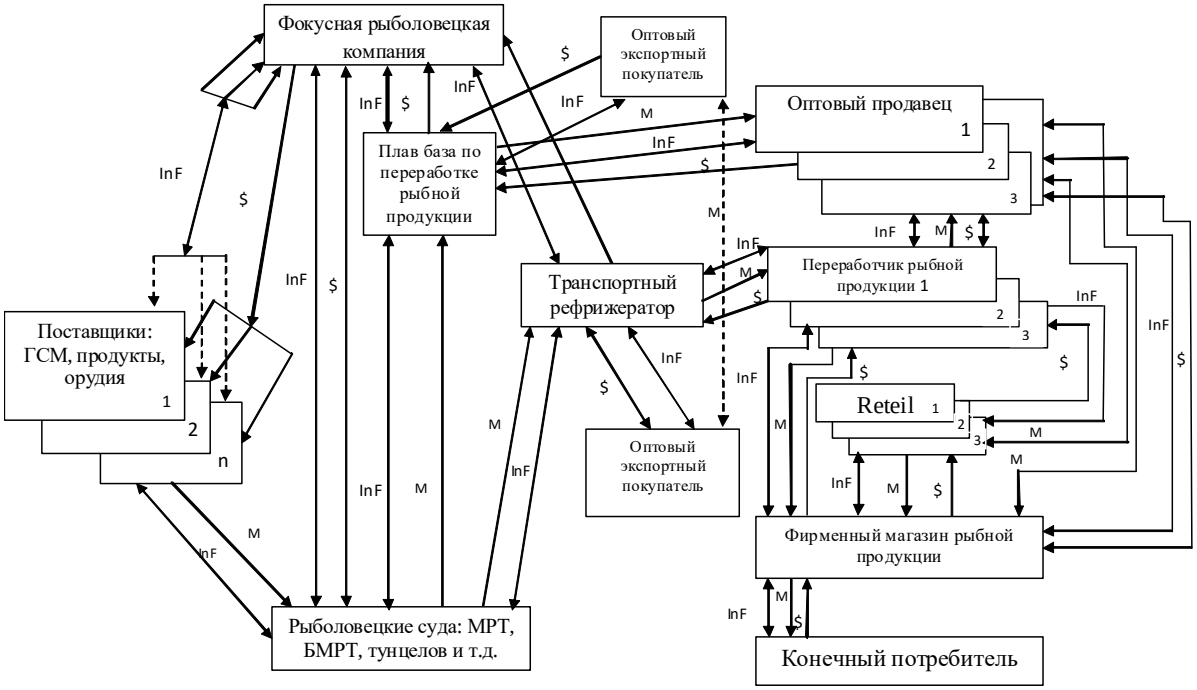

Рис. 5. Логистическая схема океанического лова с экспедиционной формой организации промысла

Как показывает рисунок, управление цепью поставок в логистической схеме представляет интегрированный функционал, объединяющий ключевые бизнес-функции и бизнес-процессы внутри фокусной рыболовецкой компании и между посредниками в единую постоянно совершенствуемую бизнес-модель.

Звенья логистической схемы, выполняющие различные операции и функции по транспортировке, складированию, грузопереработке с учетом товаропроводящей сети поставщиков и потребителей, составляют внешнюю среду, которую зачастую называют логистической схемой снабжения. В такой схеме одной из главных задач является координация логистических операций и согласование целей с поставщиками и посредниками [5].

В логистической цепи могут решаться оптимизационные задачи: выбор перевозчика и таможенного брокера, замена двух логистических посредников одним - экспедиторской фирмой, с перераспределением издержек на транспортировку и складирование и др.

Чтобы прибыль от продажи рыбной продукции была достойно распределена в пользу производителя, необходимо построить в районе рыбного порта региональный транспортно-логистический центр. Для выполнения функций, возложенных на региональный (территориальный) транспортно-логистический центр, его инфраструктура должна состоять из информационно-аналитического центра, а также основных и вспомогательных подразделений.

Реализация проекта создания в районе рыбного порта регионального транспортно-логистического центра позволит полностью исключить использование логистической схемы 1А, применяемой в настоящее время областными рыбодобытчиками, и перейти на наиболее эффективную схему, изображенную на рис. 5.

Литература

1. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования. М.: РИА "Стандарты и качество", 2003.

2. Григорьев М. Н., Долгов А. П., Уваров С. А. Логистика: учеб. пособие. М.: Гардарики, 2006. 463 с.

3. Информация о состоянии и перспективах развития рыбохозяйственного комплекса Калининградской области / Агентство по рыболовству и развитию рыбохозяйственного комплекса. [Электронный ресурс]. Режим доступа: ryba@gov39.ru

4. Концепция развития рыбного хозяйства Российской Федерации на период до 2020 года (в редакции распоряжения Правительства Российской Федерации от 21 июля 2008 г. №1057-р). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.govemment.ru

5. Оценка современного состояния предпринимательства Калининградского рыбохозяйственного комплекса / В. А. Теплицкий [и др.]. // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. 2013. №3. С. 57-63.

6. Репин В. В., Елиферов В. Г. Процессный подход к управлению: моделирование бизнес-процессов. М.: РИА "Стандарты и качество", 2004.

7. Рыбные ресурсы. Электронный справочник предприятий рыбной отрасли. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.fishres.ru/news

8. Стратегия развития рыбохозяйственного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года: проект. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.fishcom.ru

9. Федеральная целевая программа "Повышение эффективности использования и развитие ресурсного потенциала рыбохозяйственного комплекса в 2009-2017 годах". [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.fishcom.ru

10. Хендфилд Р. Б., Николс Э. Л. мл. Реорганизация цепей поставок. Создание интегрированных систем формирования ценности / пер. с англ. М.: Изд. дом "Вильямс", 2003. 416 с.

11. Шеер А. В. Бизнес-процессы. Основные понятия. Теория. Методы. 2-е изд., перераб. и доп. / пер. с англ. М.: ОАО "Весть", ООО "Метатехнология", 2003. 152 с.

УДК 628.9

Применение светодиодов в промышленном и бытовом освещении – перспективы использования в целях энергосбережения и повышения энергоэффективности

Н. В. Соскина

Статья посвящена изучению светодиодной продукции в целях решения проблем энергосбережения и энергоэффективности в сфере искусственного освещения на территории РФ. Рассмотрены варианты энергосберегающих источников света и выделены преимущества светодиодных ламп относительно компактных люминесцентных источников света. Представлен ряд законов, направленный на повышение энергетической эффективности, который в последнее время был принят Правительством Российской Федерации. Произведена оценка текущего состояния российского рынка светодиодов и сделаны соответствующие выводы.

The article aims at studying the development of LED products helping to solve energy conservation and energy efficiency problems in the field of artificial lighting on the territory of the Russian Federation. The variants of energy-efficient light sources and the advantages of LED lamps relatively compact fluorescent light sources are discussed. A series of laws aimed at rising energy efficiency, which has recently been adopted by the Government of the Russian Federation, are also presented. The assessment of the current state of the Russian market of LEDs and appropriate conclusions are submitted.

Ключевые слова: светодиоды, энергосбережение, энергоэффективность, энергоэффективные световые устройства.

Keywords: LEDs, energy saving, energy efficiency, energy-saving light sources.

Сегодня весь мир понимает острую необходимость энергосбережения. Известно, что большее количество вырабатываемой электроэнергии приходится именно на тепловые электростанции. При этом они расходуют невозобновляемые запасы сырья, а именно: угля, газа и нефти, тем самым наносят постоянный и всё увеличивающийся урон экологии всей планеты. Глобальное потепление приводит к катастрофическим изменениям климата на Земле. Причиной глобального потепления признано значительное увеличение количества углекислого газа в атмосфере, а основную массу углекислоты выбрасывают в воздух именно тепловые электростанции. И теперь мы с уверенностью можем сказать, что истинная цена электричества – это уже не рубли, которыми мы платим по счету за потребленную электроэнергию. Мы платим климатом, зелеными деревьями, природой, хорошей экологией.

В настоящее время практически весь мир придерживается планомерной программы по переходу на энергосберегающие лампы в целях повышения энергоэффективности экономики. Так например, 1 января 2011 года производство и продажа ламп накаливания мощностью более 100 Вт запрещены

и в нашей стране, а со временем от "лампочек Ильича" откажутся вовсе. При этом собственного производства экономичных ламп у нас пока нет, основной производитель ламп с российскими брендами - Китай.

В последнее время Правительством Российской Федерации был принят ряд законов, направленных на повышение энергетической эффективности. Основным является Федеральный закон от 23.11.2009 г. №261-ФЗ (ред. от 28.12.2013 г.) "Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (с изм. и доп. от 10.01.2014 г.) [1]. Федеральным законом определен комплекс правовых, экономических и организационных мер, направленных на стимулирование энергосбережения и повышение энергетической эффективности. Нормами, регулирующими энергосбережение, дополнен целый ряд законодательных актов. Такие нормы включены, в частности, в Федеральный закон "Об электроэнергетике", Федеральный закон "О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации", Закон РФ "О защите прав потребителей", Федеральный закон "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд", Федеральный закон "Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации", Градостроительный кодекс РФ, Жилищный кодекс РФ, Бюджетный кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Кодекс РФ об административных правонарушениях.

17 февраля 2014 года состоялось первое заседание по публичному обсуждению представленного Минэнерго России проекта Энергетической стратегии России на период до 2035 года, которое проводилось Аналитическим центром совместно с Российским союзом промышленников и предпринимателей. В заседании приняли участие руководители отрасли, эксперты и представители бизнеса, всего около 200 человек. Энергетическая стратегия – это основа всех документов в области энергетики и генеральных схем развития подотраслей. Действующая Энергетическая стратегия до 2030 года была утверждена в 2009 году. В прошлом году Минэнерго было принято решение о ее доработке и продлении до 2035 года. Необходимость в актуализации предыдущей Стратегии была обусловлена изменениями, произошедшими как в экономике, так и на глобальных рынках энергоносителей. К работе над новой редакцией Энергостратегии был привлечен широкий круг экспертов. Основные положения готовил консорциум, в который вошли Институт энергетической стратегии, Институт энергетических исследований (ИНЭИ РАН) и Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. При подготовке этого документа разработчики основывались на энергетическом прогнозе мировой энергетики, который был подготовлен РАН и Аналитическим центром в 2013 году "Прогноз мировой энергетики до 2040 года".

Очень сложно представить современный мир без электроэнергии. Цифры, характеризующие потребление электричества, растут с каждым годом. И, вероятно, эта тенденция сохранится в будущем.

Ниже представлен график, на котором четко видна положительная динамика потребления электроэнергии на душу населения в РФ (рис. 1) [2].

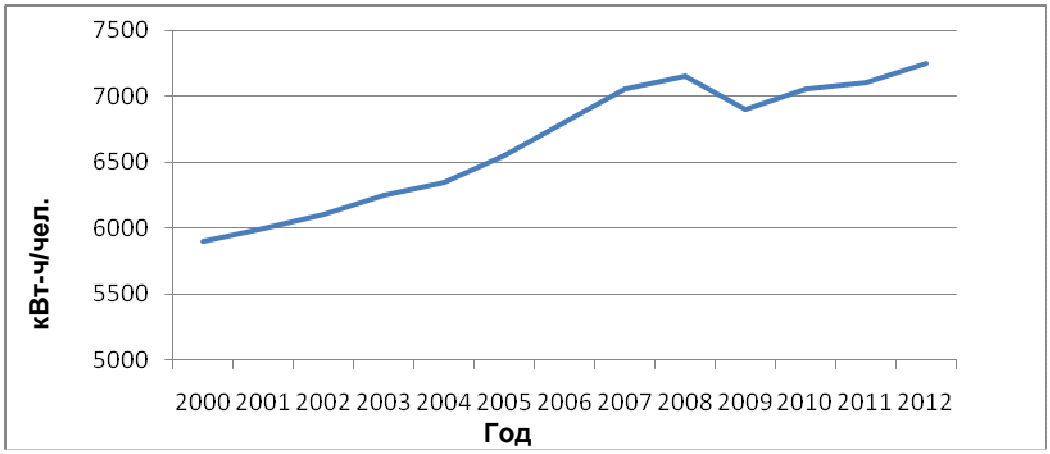

Рис. 1. Потребление электроэнергии на душу населения в РФ за 2000-2012 гг.

На графике показано, что за период с 2000 по 2012 г. произошло увеличение потребления электроэнергии на душу населения в РФ с 5 936,1 кВт-ч/чел. до 7 259,4 кВт-ч/чел. Таким образом, рост данного показателя за рассматриваемый период составил 122,3 %.

Наиболее распространённый потребитель электроэнергии – искусственное освещение. На его долю приходится около 13 % всей генерируемой электрической энергии. Практически нет такой сферы деятельности человека, где бы не использовалось освещение. Именно поэтому ключевым способом экономии электроэнергии и повышения энергоэффективности является оптимизация её потребления на освещение.

Существует несколько способов оптимизации потребления электроэнергии на освещение. Это и максимальное использование дневного света, и повышение отражающей способности (белые стены и потолок), оптимальное размещение световых источников (местное освещение, направленное освещение) и т. д. Однако одним из самых действенных является использование энергосберегающих источников света (люминесцентных, компактных люминесцентных, светодиодных). В российской энергосберегающей политике одним из ключевых направлений является энергоэффективное освещение, а именно замена малоэффективных источников света энергосберегающими и более выгодными в использовании. Ученые считают, что переход на энергосберегающие источники света поможет через 5-6 лет экономить порядка 34 млрд кВт-часов электроэнергии в год.

Одним из самых перспективных энергосберегающих источников света общего назначения являются светодиоды. Ниже представлена сравнительная характеристика компактных люминесцентных ламп и светодиодных источников света (табл. 1) [5].

Таблица 1

Сравнительная характеристика источников света общего назначения (лампы накаливания, компактные люминесцентные лампы (КЛЛ) и светодиодные источники света (Led-лампы)

№ п/п	Показатели	Лампа накаливания	КЛЛ	LED-лампа
1.	Тип лампы	накаливания	газоразрядная	полупроводниковая
2.	Эквивалентная мощность для одинакового светового потока, Вт	40 (420 лм)	9	3-6
		60 (720 лм)	13	6-10
		100 (1 300 лм)	20	10-15
3.	Светоотдача, лм/Вт	7-17	60-80	60-120
4.	Индекс цветопередачи, Ra	100	60-90	60-95
5.	Цветовая температура, K	2700	2700-6000	2700-10000
6.	Срок службы, ч	≥1000	6000-15000	50000-100000
7.	Время включения, сек	0,1	1-3	0,0005
8.	Чувствительность к перепадам напряжения	средняя	высокая	высокая
9.	Наличие вредных веществ	нет	используется ртуть	нет
10.	Инфракрасное излучение	высокое	минимальное	нет
11.	УФ-излучение	приемлемое	высокое	нет
12.	Влияние частого включения/выключения	практически не влияет	существенное снижение ресурса	практически не влияет

Светодиодные лампы являются лидерами в рейтинге прочих источников освещения за счет низкого расхода финансовых средств в течение периода эксплуатации, длительного жизненного цикла, высокой яркости, а также отсутствия инфракрасного и УФ излучений.

Мировой рынок осветительных светодиодов в 2013 году оценивается на уровне 510 млн штук в год, что в 2,42 раза больше, чем в 2012 году. В настоящий момент стоимость светодиодной лампы, сопоставимой по эффективности с люминесцентной, в 3-4 раза выше [4]. Со снижением стоимости и повышением эффективности светодиодных ламп возможно постепенное замещение ими люминесцентных ламп. Значимую роль в процессе замещения могут играть власти стран, использующие законодательное регулирование и таможенные ограничения оборота энергосберегающих ламп различных видов.

Так, в странах Евросоюза действует директива WEEE (Waste from electrical and electronic equipment), требующая от производителей высокого качества продукции, соответствующего строгим экологическим стандартам. Помимо указанной директивы, в странах Евросоюза действует заградительная пошлина на импорт дешевых китайских ламп, которая в разное время составляла до 66 %, что определило высокое качество потребляемых в Европе ламп и высокую долю маржинальной прибыли при их производстве (20 % против 6-8 % в других регионах мира). Подобные меры оправданы экологическими соображениями – дешевая китайская лампа прослужит в 2 раза меньше дорогой европейской, соответственно потребуется утилизировать больше ламп. Ведение

жесткого контроля над оборотом, ценами и качеством КЛЛ позволило светодиодным лампам занять в Европе большую долю, нежели в других регионах мира.

В конце 2008 года на заседании Комитета по вопросам экодизайна эксперты государств - членов ЕС одобрили предложение Европейской комиссии по постепенному отказу от ламп накаливания, начиная с 2009 г. и до конца 2012 г. С 2013 года производство ламп накаливания в большинстве стран - членов ЕС прекращено. Компания General Electric прекратила производство ламп накаливания в 2012 году из-за появления более эффективных источников света.

По сообщениям маркетингового агентства "Навигатор", объем мирового рынка светодиодов в период 2003-2012 гг. увеличивался в среднем на 20-25 % в год и в целом за указанный период вырос в 4,4 раза [4].

Несмотря на прогнозы аналитиков о падении объема рынка в условиях финансово-экономического кризиса, общий рост рынка светодиодов, по сравнению с 2012 годом, составил на конец 2013 года 6,2 %. В абсолютном выражении объем рынка в 2013 году вырос до уровня в 5,4 млрд долл.

Лидером мирового рынка светодиодов стала японская компания Nichia, выручка от продаж которой в 2013 году составила 2200 млн долл. На второй и третьей позициях - со значительным отставанием от лидера - Osram и Cree с результатами в 587 млн долл. и 543 млн долл. соответственно.

Наибольший рост был отмечен в таких сегментах мирового рынка, как светодиодное освещение, дисплеи и табло, при этом сегменты автотранспортных средств и дорожных знаков сократились в связи со значительным падением спроса на автомобили (примерно на 25 %).

Сейчас объём рынка светодиодов России составляет около 3,5 % (56 млн долл., или 1,75 млрд руб.) от общего объёма рынка осветительной продукции страны (который оценивается примерно в 1,6 млрд долл., или 50 млрд руб.). Объём рынка ярких светодиодов (HB LED) превысил 50 млн руб. в 2012 году, ежегодные темпы роста составляют около 13 %. Российский рынок светодиодных ламп только формируется, однако имеется значительный научный потенциал, который поможет развить отрасль. По оценкам специалистов агентства промышленной информации, большая часть сырьевых материалов для светодиодов и особо чистых материалов производится и может производиться в России.

Несмотря на то, что совсем недавно светодиодный рынок характеризовался отсутствием стандартизации, недостатком прозрачной ценовой политики и низким качеством изделий, это положение быстро меняется. Государственное финансирование и инвестиции от частных компаний позволяют создать отечественную инфраструктуру производства светодиодов. Кроме того, по всей России увеличивается число компаний, занимающихся внедрением светодиодных технологий [3].

Свидетельством роста светодиодного рынка в России является компания "Оптоган", производящая светодиодные компоненты, лампы и светильники. Она была основана в Финляндии в 2004 г., а затем приобретена в 2008 г. финансовой группой "Онэксим". Компания недавно заказала у Aixtron две установки

MOCVD (химическое осаждение из паров металлоорганических соединений) для создания светодиодных кристаллов на основе GaN и в мае 2012 г. приобрела производство в Санкт-Петербурге у финской компании Elcoteq.

Кроме того, "Оптоган" недавно назначила Маркуса Зайлера (Markus Zeiler), бывшего сотрудника OSRAM, директором по развитию компании "Оптоган"

В профессиональном освещении уже видны результаты перехода на новые технологии. Энергосберегающие источники света массово используются для освещения объектов розничной торговли, крупных производств, магистралей и парков. Организациям для освещения требуется большее количество источников света для одного предприятия, чем для одного жилого помещения. Именно поэтому они больше чувствуют выгоду от использования новых технологий, которые превосходят по своим техническим характеристикам традиционные аналоги и окупаются в течение короткого срока. Так, "Светлана-Оптоэлектроника" реализовала проекты по освещению более чем 100 объектов ОАО РЖД, объектов энергетики (ТГК-1), коммерческих и специальных объектов (АЗС, троллейбусные парки). Philips Lighting сотрудничает с ЛУКОЙЛом, "М.Видео", "Магнитом" и НЛМК. "Оптоган" называет среди своих проектов освещение объектов Нижнекамской ГЭС, ОАО РЖД, ОАО "СИБУР Холдинг".

В 2013 году основной объем рынка создавался применением светодиодов в мобильных устройствах (48 %), автомобильной светотехнике (15 %) и в производстве различных табло и экранов (14 %). Применение в общем освещении занимало только 5 % рынка, что составило около 200 млн долл. (рис. 2). Тем не менее, ожидается, что этот сегмент рынка к 2015 году достигнет объема в 1 млрд долл.

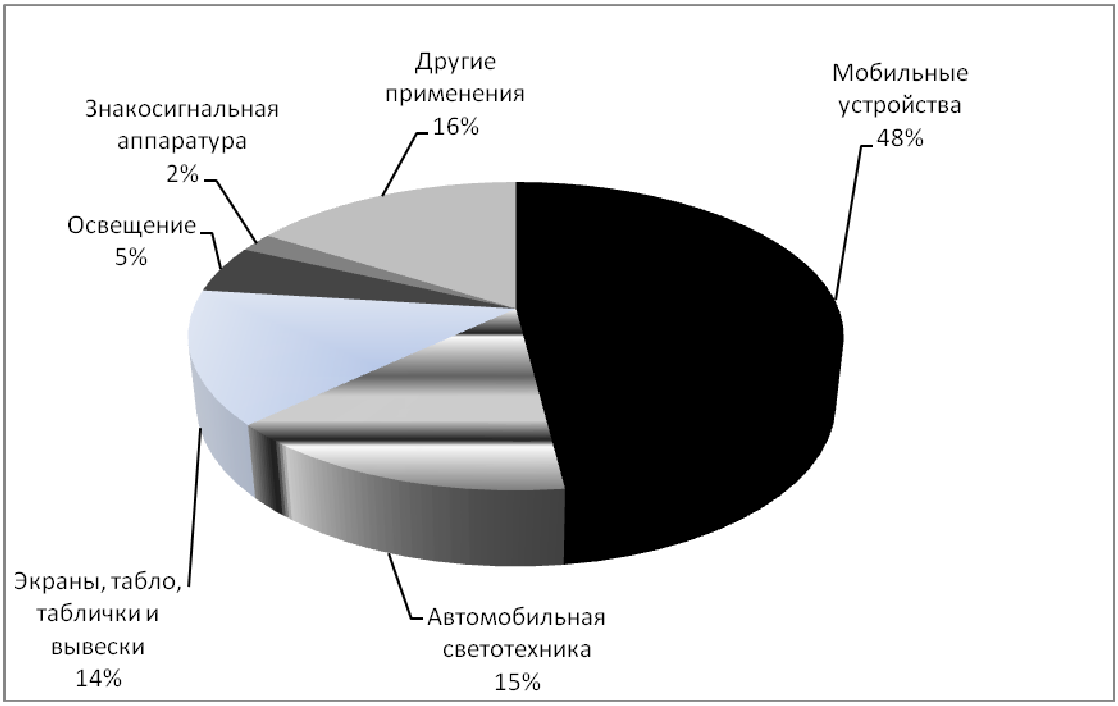

Рис. 2. Рынок светодиодов высокой яркости

Россия на сегодняшний день существенно отстает от развитых стран в области внедрения не только светодиодной продукции, но и энергосберегающих

технологий в целом. Рынок светодиодной осветительной техники находится в стадии формирования. Одна из возможных причин отставания - относительно дешевая, в сравнении с другими странами, электроэнергия, что создавало благоприятный фон для применения традиционных ламп накаливания и других низкоэффективных решений.

Как результат, потребление светодиодов сейчас составляет всего 4,5 % от общего объема продаж светотехнической продукции. Актуальный спрос на светодиоды во многом сдерживается их высокой стоимостью, которая на российской почве еще более усугубляется отсутствием развитого промышленного производства светодиодных компонентов и высоким удельным весом импорта.

Ведущие мировые державы инвестируют миллиарды долларов в создание рынка сбыта светодиодной продукции. Таким образом стимулируя внутреннее потребление, правительства этих стран активизируют как рост инвестиций в компании-производители, так и снижение себестоимости светодиодной продукции в результате роста производства. В России такую работу ведут по инициативе отдельных ведомств и организаций. Сейчас на рынке полупроводникового освещения почти нет конкуренции среди отечественных компаний, имеющих собственное производство светодиодов высокой яркости. Серийное производство собственных кристаллов для светодиодов в России в промышленных объемах пока не обеспечено, и российские производители, за исключением ЗАО "Светлана-Оптоэлектроника", выпускают продукцию на основе зарубежных светоизлучающих кристаллов. Чаще всего кристаллы на российский рынок поставляют из Тайваня.

Нашему потребителю еще не знаком такой товар, как источник света на полупроводниковых элементах, и пока он относится к нему с недоверием. Рынок светодиодов в России только начинает развиваться. О высокой динамике его роста можно судить по количеству вновь открываемых компаний, которые предлагают полупроводниковые светотехнические изделия. В основном, компании размещаются в Москве и Санкт-Петербурге. В качестве центров консолидации также выступают Новосибирск и Великий Новгород. В остальных городах, как правило, находится не более двух-трех компаний, ведущих активную деятельность

Сейчас в Российской Федерации начата реализация ряда инвестиционных проектов по производству светодиодов. Одним из первых проектов будущей Силиконовой долины в Сколково может стать центр по разработке светодиодных ламп. В Томской области принят к реализации инвестиционный проект по организации производства светодиодных осветительных приборов, финансирование проекта по развитию светодиодного производства рассматривается экспертным советом госкорпорации "Роснано". Организация "полного цикла" производства потребует около 8 млрд руб. инвестиций. Подавляющая часть ресурсов будет направлена на производство светодиодов.

Завод по производству светодиодных ламп создан на территории особой экономической зоны (ОЭЗ) в Тольятти. Резидентам ОЭЗ будут предоставлены налоговые льготы: освобождение на 1-5 лет от земельного и транспортного налогов и налога на имущество. Кроме того, ставка налога на прибыль составит

всего 15,5 %. Планируется вовлечь в производство технологии уральских НИИ по выращиванию светодиодных кристаллов**.** Не исключается возможность организации на территории Тольяттинской ОЭЗ собственного производства светодиодных кристаллов. В настоящее время ведутся переговоры с потенциальными инвесторами. Продукция предприятия на 25 % удовлетворит потребность региона в световых лампах и на 80-90 % – в светильниках.

Стоимость российской продукции будет выгодно отличаться от зарубежных аналогов. Цена ламп отечественного производства составляет 400-1200 руб., в то время как стоимость импортных варьирует в пределах 1500-6000 руб. Срок службы светодиодных ламп составляет 12-16 лет непрерывной работы.

В Киришах открыт первый на Северо-Западе цех по производству светодиодных ламп общего назначения. В ассортименте продукции - светодиодные лампы мощностью от 3 до 20 Вт. Технологический процесс организован на основе пяти участков сборки конвейерной линии с использованием комплектующих ведущих фирм. На втором этапе развития планируется наладить производство энергосберегающих светодиодных ламп уличного освещения.

При выходе на полную проектную мощность предприятие будет выпускать до 20 тысяч ламп ежемесячно. За соблюдением технологического процесса производства наблюдают квалифицированные инженеры. На опытном участке предприятия установлено новейшее оборудование. Производители ламп накаливания и люминесцентных ламп не предусматривают установление гарантийного срока эксплуатации, но цех по производству светодиодных ламп в Киришах устанавливает трехлетний гарантийный срок на свою продукцию.

Что касается Калининградской области, то непосредственно производителей светодиодных ламп в регионе нет, однако работает достаточное количество продавцов светодиодов, которые торгуют как светодиодными лампами лучших европейских производителей по достаточно высоким ценам, так и дешевой китайской продукцией (табл. 2).

Таблица 2

Сравнительный анализ продавцов светодиодных ламп

Показатели	**Минимакс**	**Эссо**	**Бауцентр**	**Макси Свет**	**ИП Шаталов А.И.**
Вид торговли	Опт, розница	Опт, розница	Розница	Опт, розница	
Ассортимент	Светодиод-ные лампы для дома	Светодиодные лампы для дома, светиль-ники	Светодиод-ные лампы для дома	Светодиодные лампы для дома, светильники, прожекторы	Светодиод-ные лампы для дома
Цены, руб. - лампы - светильники	 260-390 1200-6000	 310-450 1500-7800	 260-420 1400-6200	 250-410 1500-7000	 280-310 1200-6150
Поставщик	Китай, Тайвань	Германия	Китай, Германия	Китай, Тайвань	Россия, Китай

Таким образом, рынок светодиодных ламп Калининградской области можно определить как олигополию. В настоящее время спрос на светодиодные

лампы еще не столь велик, поэтому в будущем рынок будет построен скорее по принципу монополистической конкуренции.

Светодиодные лампы просты в эксплуатации. Их цоколи адаптированы к обычным патронам для ламп накаливания и люминесцентных ламп. Поэтому замена устаревших, не соответствующих современным требованиям ламп на энергосберегающие светодиодные не представляет никакой сложности.

Подводя итог, можно сказать, что современная действительность поставила российских производителей перед необходимостью внедрения энергосберегающих технологий, в том числе перехода на использование светодиодных ламп. У Российского государства имеется сильная политическая воля, способствующая формированию рынка светодиодных технологий, о чем свидетельствуют инвестиции, которые поступают в отечественное производство светодиодов. Но для дальнейшего развития этого направления необходимо решить ещё ряд вопросов, таких как недостаточная прозрачность ценовой политики, присутствие низкокачественной китайской продукции, недостаточное производство светодиодов и комплектующих, малая осведомленность граждан касательно нового продукта и плюсов его использования и многих других.

Литература

1. Федеральный закон от 23.11.2009 г. №261-ФЗ (ред. от 28.12.2013 г.) "Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (с изм. и доп. с 10.01.2014 г.).

2. Единый архив экономических и социологических данных.URL: http://sophist.hse.ru/(дата обращения: 12.02.2013).

3. Новак А. В. Переход к светодиодам сродни переходу от паровоза к электровозу // Нанотехнологии. Экология. Производство. 2013. №3 (22). С. 52.

4. URL: http://www.greenpeace.org/russia/ru/news/2010/September/3991362/ (Энергосберегающие лампы. Что говорит статистика?)

5. URL: http://marketing.rbc.ru/news_research/14/04/2009/562949958676357.shtml (РБК: Рынок светодиодов будет расти до 1,5 млрд евро в 2010 г.)

УДК 627.2:658.51

Прогнозирование резервов производственных мощностей морских рыбных портов

В. А. Теплицкий, А. В. Корякина

В статье рассматривается проблема прогнозирования резервов производственных мощностей морских рыбных портов. Предлагается метод, призванный снизить простои добывающих судов при их обработке в портах.

The article describes the problem of prognostication the reserves of production capacity of marine fish port The method designed to reduce the downtime of fishing vessels during their treatment in the ports was developed.

Ключевые слова: рыбохозяйственный комплекс, флот, резерв производственных мощностей, моделирующий алгоритм.

Keywords: fishery complex, fleet, reserve of production capacity, modeling algorithm.

Исследуя условия взаимодействия флота и морских рыбных портов, авторы пришли к выводу, что, являясь обслуживающим видом производств, морские рыбные порты должны исходить из принципов подчиненности своих интересов интересам основного элемента материально-технической базы рыбной промышленности – флота.

Сезонная неравномерность промысла флота, его движения и ремонта, значительное различие в грузовых и технико-эксплуатационных характеристиках судов являются причинами неравномерности грузопотоков и судопотоков в морских рыбных портах. Поэтому методы прогнозирования их развития, не учитывающие или в недостаточной степени учитывающие неравномерность судопотоков и грузопотоков, требуют доработки в той части, которая определяет потребность в резерве производственных мощностей портов.

В литературе уже многие годы не рассматривались проблемы, возникающие в работе и развитии морских рыбных портов, поэтому мы вынуждены были использовать литературные источники более чем сорокалетней давности [1-6].

Морские рыбные порты являются капиталоемким производством. Стремление создать производственные резервы, обеспечивающие полностью бесперебойную работу флота в периоды максимального скопления судов в портах, может оказаться экономически нецелесообразным. Рациональней создавать такие резервы производственных мощностей рыбных портов, которые обеспечивали бы суммарную выгоду от сокращения простоя флота с учетом потребности в капитальных вложениях на развитие портов и их текущих издержек.

Предлагается экономико-математическая модель прогнозирования производственных резервов морских рыбных портов. Исходной посылкой, принятой при разработке модели, было условие стационарности грузо- и судопотоков, которое было доказано рядом исследователей [4, 5]. В работе [4] на примере Одесского, Ильичевского, Николаевского, Херсонского, Новороссийского, Вентспилского и Клайпедского портов доказано, что математическое ожидание коэффициента неравномерности судопотоков по годам изменяется в небольшом диапазоне. Этот же вывод подтвердили М. В. Позен и К. М. Руднев [5] применительно к морским рыбным портам. Позднее этими вопросами в нашей стране никто не занимался. Тем не менее, полученные ранее статистические данные ретроспективного периода о неравномерности грузо- и судопотоков можно с достаточной степенью надежности использовать для целей прогнозирования.

Для определения относительного значения оптимального резерва используем формулу:

$$Y_{порт} = (M - Q) : Q \text{ x } 100\% = R : Q \text{ x } 100\%, \quad (1)$$

где M - оптимальные с учетом резерва производственные мощности морских рыбных портов по обработке грузов (тонн за год);

Q - прогнозируемый объем переработки грузов в морских рыбных портах (тонн за год);

R - оптимальный резерв производственных мощностей морских рыбных портов (тонн);

$Y_{порт}$ - отношение резерва производственных мощности к объему перевозок (%).

Определим градацию производственных мощностей морских рыбных портов и, постепенно увеличивая в расчетах мощность (пропускную способность морских рыбных портов), каждый раз будем определять целесообразность дальнейшего ее увеличения.

Введем несколько новых переменных и новых видов функций:

1. q – единица изменения производственной мощности портов. Величина, с точностью до которой будет определяться абсолютное значение резерва. Естественно, что $q = \delta$ x Q : 100, где δ - точность определения относительной величины резерва (в процентах);

2. k – рассматриваемое число резервных единиц мощности морских рыбных портов;

3. r – эффект от наличия единицы дополнительной мощности морских рыбных портов по переработке грузов.

$$r = (1 - l) \text{ x } (Ц - S) \text{ x } t_n : t_p + l \text{ x } (Z - \overline{S}) \text{ x } T_n : T_p, \quad (2)$$

где l – удельный вес рыбопродукции, поступающей в порты с судов приемно-транспортного флота, в общем объеме отгруженной с судов рыбопродукции;

$Ц$ – цена единицы рыбопродукции, поступающей в порты с добывающих и обрабатывающих судов;

Z – тарифная ставка за перевозку одной тонны рыбопродукции;

S - затраты добывающего и обрабатывающего флота на производство единицы рыбопродукции (без транспортных затрат на ее перевозку);

$\overline{S}$ - средние затраты приемно-транспортного флота на перевозку единицы рыбопродукции);

t_n, T_n - средняя продолжительность стояночного времени в портах в течение рейсооборота для добывающих и обрабатывающих судов (t_n) и приемно-транспортных судов (T_n);

t_p, T_p – средняя продолжительность рейсооборота этих же судов.

4. m - максимальное число возможных рассматриваемых вариантов изменения производственных мощностей портов, рассчитанное по формуле:

$$m = E\,[(n \text{ x } \alpha_{j\,макс.} Q\alpha j - Q) : q) + 1], \text{ где } 1 \leq j \leq n,\ 1 \leq \alpha \leq \text{а}, \quad (3)$$

где $Q\alpha j$ – поступление груза на переработку в j-й подпериод года α;

n - число подпериодов в периоде, например, суток в году;

E - функция целого;

а - число лет в рассматриваемом ретроспективном периоде.

5. Функция $f(k, m)$ – коэффициент среднего времени ожидания погрузки или выгрузки шедшими сверх нормы одновременной обработки судами в зависимости от соответствия между наличием производственных мощностей в портах и грузопотоком (число подпериодов ожидания обработки судов).

6. $\Psi\ (k, m)$ – функция для определения выигрыша системы "флот – порт" от наличия в порту k единиц резервной мощности при максимальной потребности в них, составляющей m единиц мощности:

$$\Psi\ (k, m) = r \text{ x } q \cdot f(0,m) \cdot \sum_{i=1}^{k} Pi\ + r \text{ x } q \text{ x } [\text{f}(0,\text{m}) - f(k,m)] \text{ x } \sum_{i=k+1}^{m} Pi - (E_н \text{ x } K + S_n) \text{ x } q \text{ x } k, \quad (4)$$

где P_i - частота поступления в порт Q : n или более грузов для обработки за подпериод $Q_i = Q + i$ x q, (5)

где i - переменная, принимающая целые значения, характеризующая добавочное число единиц грузопотока;

$E_н$ - норматив эффективности капитальных вложений;

K - удельные капитальные вложения на единицу мощности портов;

S_n - текущие затраты порта на единицу мощности по перегрузке рыбопродукции.

7. $\lambda(k, m)$ – функция для определения проигрыша системы "флот – порт" от наличия в порту k единиц резервной мощности при максимальной потребности, составляющей m единиц мощности:

$$\lambda(k, m) = r \text{ x } q \text{ x } f(k, m) \text{ x } \sum_{i=k+1}^{m} P_{\text{ i}} + (E_н \text{ x } K + S_n) \text{ x } q \text{ x k}. \quad (6)$$

Ясно, что

$$\sigma = \Psi(k, m) + \lambda(k, m) = r \text{ x } q \text{ x f(0, m) x } \sum_{i=1}^{m} P_{\text{ I}} = \text{const}, \quad (7)$$

т. е. сумма выигрыша и проигрыша не зависит от величины k.

Для нахождения оптимального решения следует искать либо максимум выигрыша – макс. $\Psi(k, m)$, либо минимум проигрыша мин. $\lambda(k, m)$. Оптимальное значение k с учетом равенства (3) получится одинаковым.

Блок-схема алгоритма определения оптимального резерва производственной мощности по максимуму выигрыша приведена на рис. 1.

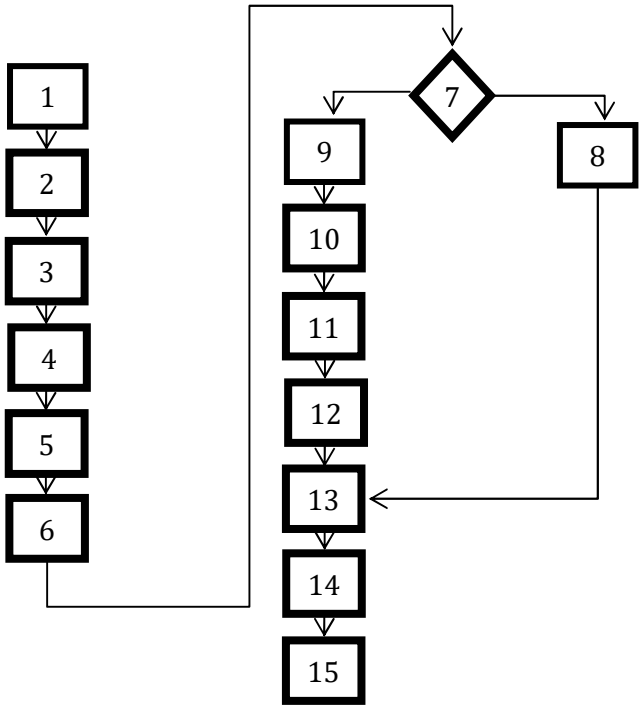

Рис. 1. Блок-схема определения оптимального резерва производственных мощностей морских рыбных портов по переработке грузов (по максимуму выигрыша)

Описание блок-схемы алгоритма определения оптимального резерва производственной мощности морских рыбных портов (по максимуму выигрыша)

Блок 1. Начальный.

Блок 2. По формуле (3) определяет максимальное число единиц мощности, которое необходимо исследовать.

Блок 3. Определяет начало цикла *k*. Присваивает значения *k* = 0; Ψ - наибольшего по величине отрицательного числа, допустимого в расчетах.

Блок 4. Счетчик *k*. Увеличивает значение *k* на единицу.

Блок 5. В формуле (4) определяет значение функции Ψ (*k*, *m*) для заданного *k* и постоянного *m*.

Блок 6. Определяет разность δ в формуле $\delta = \Psi, \Psi$ (*k*, *m*).

Блок 7. Определяет знак δ_1 . Если $\delta_1 < 0$ Ψ < Ψ (*k*, *m*), т. е. новый вариант оказался лучше прежнего, управление передается блоку 9. Если $\delta_1 > 0$, прежний вариант лучше, управление передается блоку 8.

Блок 8. Определяет верхнюю границу оптимального значения мощности по формуле $\overline{Q}$ = *Q* + (*k* + 1) x *q* для дальнейших более точных расчетов. Управление передается блоку 13.

Блок 9. Работает, если новый вариант оказался лучше прежнего. Запоминает величину *k* и $\Psi(k, m)$ присвоением их значений величинам k^* и $\overline{\Psi}$. $K^* = k$, $\overline{\Psi} = \Psi(k, m)$.

Блок 10. Находит разность $\delta_2 = m - k$.

Блок 11. Исследует знак δ_2. Если $\delta_2 > 0$ (*m* > *k*), управление передается блоку 4, иначе – блоку 12.

Блок 12. Определяет верхнюю границу для более точных поисков М по формуле $\overline{Q} = Q + k^*$ x *q*.

Блок 13. Определяет нижнюю границу $\underline{Q}$ для более точных поисков М по формуле $\underline{Q} = Q + (k^* - 1)$ x *q*, оптимальное значение мощности (пропускной способности портов) по формуле $M = Q + k^*$ x *q*, а также оптимальное значение резерва в виде относительной величины по формуле (1).

Блок 14. Выдает результаты – величины *Q*, *M*, k^*, $\overline{\Psi}$ и $Y_{порт.}$

Блок 15 . Заключительный.

Блок-схема алгоритма определения оптимального резерва производственных мощностей портов по минимуму проигрыша приведена на рис. 2.

Блок 1. Начальный.

Блок 2. По формулам:

$$K_н a = \frac{n \times макс jQ\alpha j}{Q\alpha}, \tag{8}$$

$$K_н = \frac{1}{a} \times \sum_{\alpha=1}^{a} K_н a_{\text{н}}^{\alpha}, \tag{9}$$

$$m = E\left[\frac{(K_н - 1)Q}{q} + E\right], \quad 1 \le j \le 0, \quad 1 \le \alpha \le \text{a}. \tag{10}$$

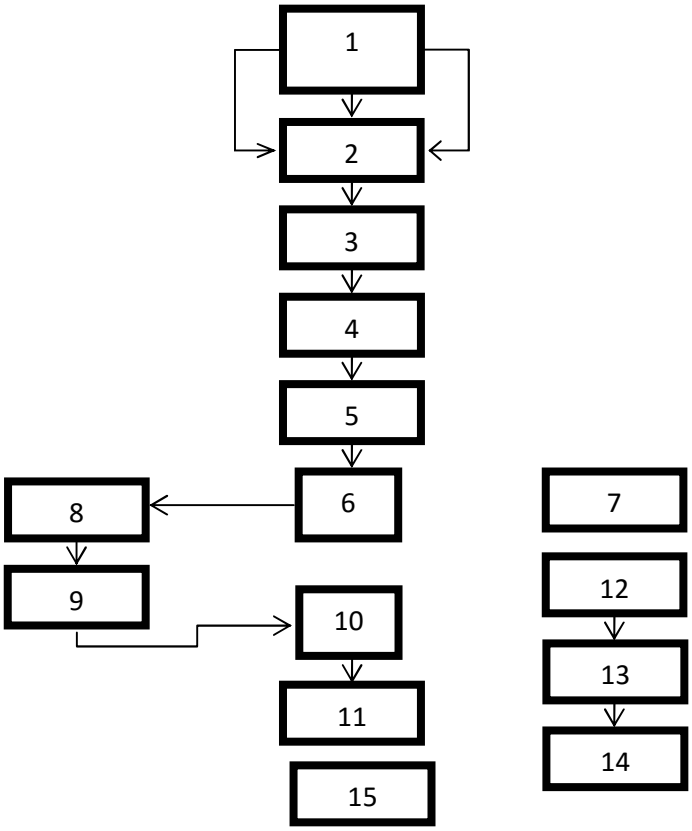

Рис. 2. Блок-схема определения оптимального резерва производственных мощностей морских рыбных портов по переработке грузов (по минимуму проигрыша)

Блок 3. Определяет начало цикла по *k*. Присваивает значение *k* = 0,а $\overline{\lambda}$ - заведомо большое число, не меньше из возможных предполагаемых значений λ.

Блок 4. По формуле (6) определяет значение λ (*k, m*) для заданного *k* и рассчитанного в блоке 2 по формулам (8), (9), (10) – *m*.

Блок 5. Определяет разность δ_1 по формуле $\delta_1 = \overline{\lambda} - \lambda(k,m)$.

Блок 6. Определяет знак δ_1. Если $\delta_1 \geq 0$ (т. е. $\overline{\lambda} \geq \lambda(k,m)$, новый результат оказался лучше прежнего, и управление передается блоку 8. Если же $\delta_1 < 0$ (т. е. $\overline{\lambda} < \lambda(k,m)$), прежний вариант лучше, и управление передается блоку 7.

Блок 7. Определяет для дальнейших более точных расчетов нижнюю границу оптимального резерва производственной мощности портов - $\overline{R}$ и $\underline{R}$ по формуле:

$$R = \begin{cases} (k^* - 1)q & \text{если } k^* \neq 0 \\ & \text{если } k^* = 0, \end{cases} \qquad (11)$$

управление передается блоку 13.

Блок 8. Работает, если новый вариант оказался лучше прежнего. Запоминает величины *k* и λ(*k, m*) присвоением их значений величинам k^* и λ, $k^* = k$, $\overline{\lambda} = \lambda(k,m)$.

Блок 9. Находит разность $\delta_2 = m - k$.

Блок 10. Исследует знак δ_2. Если $\delta_2 > 0$ ($m > k$), управление передается блоку 11, иначе – блоку 12.

Блок 11. Счетчик k. Увеличивает значение k на единицу и передает управление блоку 4.

Блок 12. Определяет для дальнейших более точных расчетов нижнюю и верхнюю границы оптимального резерва производственной мощности порта - $\underline{R}$ и $\overline{R}$ по формулам:

$$\underline{R} = (k^* - 1)q, \tag{12}$$

$$\overline{R} = k^* \times q. \tag{13}$$

Блок 13. Определяет с точностью до q оптимальное значение резерва по формуле $R = k^*$ x q, а также оптимальное значение резерва в виде относительной величины по формуле (3).

Блок 14. Выдает результаты: $R, \underline{R}, \overline{R}$, $Y_{порт}$, $\Psi(k^*, m)$, $k^*, \overline{\lambda}$.

Блок 15. Заключительный.

Выше предполагалось, что известно распределение грузов (рыбопродукции) по периодам (суткам года), а именно, что P_i – это частоты попадания грузов в равные промежутки длиной $q : n$.

Может оказаться, что известно распределение грузо-, судопотоков не для равных промежутков. Тогда полагаем, что P_1 - частота попадания грузов в промежуток $\left(\frac{Q_1}{n}; \frac{Q}{n}\right)$, где $Q_1 = Q + q_1$, P_2 – соответственно в промежуток $\left(\frac{Q_1}{n}; \frac{Q_2}{n}\right)$, где $Q_2 = Q_1 + q_2$ и т. д. , P_i – в промежуток $\left(\frac{Q_{i-1}}{n}; \frac{Q_i}{n}\right)$.

В таком случае алгоритм определения оптимального резерва не изменяется, за исключением того, что:

а) при максимизации выигрыша:

в блоке 5 алгоритма применяется не формула (4), а формула (14):

$$\Psi(k,m) = r \times f(0,m) \sum_{\rho=1}^{k} q_\rho \sum_{i=\rho}^{m} P_i + r \times [f(0,m) - f(k,m)] \sum_{\rho=k+1}^{m} q_\rho \sum_{i=\rho}^{m} P_i - (E_н K + S_n) \sum_{i=1}^{k} q_i; \tag{14}$$

б) при минимизации потерь:

в блоке 4 алгоритма применяется не формула (6), а формула (15):

$$\lambda(k,m) = r \times f(k,m) \times \sum_{\rho=k+1}^{m} q_\rho \sum_{i=\rho}^{m} P_i + (E_н K + S_n) \times \sum_{i=1}^{k} q_i. \tag{15}$$

Рассматривая $\underline{R}$ и $\overline{R}$, полученные в результате расчета границы R, можно простым алгоритмом, реализующим деление, довести точность определения R до желаемой, используя при этом новые данные относительно длительности простоев и частот распределения поступления груза по подпериодам в соответствующие интервалы.

Литература

1. Бакаев В. Г. Эксплуатация морского флота. М.: Транспорт, 1965. 560 с.
2. Гольдман И. М., Теплицкий В. А. Коммерческая эксплуатация флота и портов рыбной промышленности СССР. М.: Пищевая промышленность, 1968. 310 с.
3. Горбатый М. М., Прилуцкая В. М. Об учете неравномерности судопотоков, вызываемой сезонными колебаниями грузооборотов портов // Тр. СоюзморНИИпроекта. 1972. Вып. 32. С. 76-81.
4. Позен М. В., Руднев К. М. Некоторые результаты анализа информации о работе морских рыбных портов // Опыт применения математических методов в рыбохозяйственных исследованиях: сб. науч. трудов АтлантНИРО. 1971. Вып. 38. С. 50-59.
5. Тененбаум Д. Я. Алгоритм для определения необходимых капиталовложений в развитие морских рыбных портов бассейна с использованием метода статистических испытаний и ЭВМ // Экономика и организация рыбного промысла: сб. науч. трудов АтлантНИРО. 1974. Вып. 57. С. 96-102.
6. Теплицкий В. А. Стратегия и программы развития экономики. Бизнес-проектирование. Калининград: Изд-во Балтийского института экономики и финансов, 2007. 140 с.

УДК 338.486.1

Муниципальная социально-экономическая система как объект комплексного стратегического управления

Н. В. Терещенко

В статье рассматривается муниципальная социально-экономическая система как объект комплексного стратегического управления. Раскрыты отдельные аспекты влияния развития муниципального образования на развитие региона. Уточнена система интересов и стратегических целей основных социальных партнеров в контексте стратегического управления развитием муниципального образования.

In this article the municipal social and economic system is considered as the object of the integrated strategic management. Separate aspects of influence of the development of the municipality on region development are considered. The system of interests and strategic objectives of the main social partners in a context of the strategic management by municipality development is specified.

Ключевые слова: муниципальная социально-экономическая система, комплексное социально-экономическое развитие, система интересов и стратегических целей.

Key words: municipal socio-economic system, integrated socio-economic development, the system of interests and strategic goals.

Реформирование системы местного самоуправления в Российской Федерации, принятие и вступление в действие с 1 января 2006 года Федерального закона №131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" предоставили право муниципальным образованиям самостоятельно определять стратегические приоритеты своего развития, т. е. разрабатывать и реализовывать собственные концепции и стратегии развития, согласованные со стратегическими документами страны и региона. Таким образом, концепции и стратегии развития муниципальных образований стали новым инструментом достижения целей муниципального управления. На сегодняшний день в сфере комплексного стратегического управления существует ряд серьезных проблем и недостатков, в том числе связанных с неоднозначностью толкования понятий "муниципальное образование", "комплексное социально-экономическое развитие", а также неопределенностью подходов к формированию системы интересов и стратегических целей основных социальных партнеров. Этим и обусловлена актуальность настоящего исследования.

Особенности развития муниципальных социально-экономических систем и управления ими тесно связаны с сущностью и содержанием понятия муниципального образования.

Законодательно понятие муниципального образования закреплено Федеральным законом от 6 октября 2003 г. №131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации", в соответствии с которым местное самоуправление осуществляется на всей территории Российской Федерации в муниципальных образованиях: городских, сельских поселениях, муниципальных районах, городских округах и внутригородских территориях городов федерального значения [9].

В научной литературе понятие муниципального образования исследовано довольно широко. При этом ученые отмечают, что оно относится к числу неоднозначных в современной науке [17]. Рассмотрим отдельные подходы к его толкованию.

По мнению Н. М. Ребровой, муниципальное образование - населенная территория, в пределах которой осуществляется местное самоуправление, имеются муниципальная собственность, местный бюджет, выборные органы местного самоуправления [15].

Более широкий взгляд представлен в работах Е. Н. Королевой. С ее точки зрения, муниципальное образование – это часть территории Российской Федерации, где компактно проживающее, имеющее общие интересы и обладающее избирательными правами население реализует в рамках, предусмотренных законодательством, конституционное право на осуществление местного самоуправления, где действует устав муниципального образования, учреждены предусмотренные законом органы и руководящие должности местного самоуправления, имеются муниципальное имущество и местный бюджет [12].

Д. Б. Сергеев предлагает рассматривать муниципальное образование не как территорию, а публично властным образом организованный народ [17].

В соответствии с подходом П. А. Астафичева, муниципальное образование - это территориальное объединение граждан, созданное в целях осуществления местного самоуправления [2].

Р. А. Стасишина рассматривает муниципальное образование как форму территориальной организации и деятельности населения, сочетающую управленческие, социальные и производственные функции на определенной территории [18].

Большинство исследований рассматривает муниципальное образование с позиций системного подхода и как социально-экономическую систему, представляющую собой локальный уровень в общей типологии социально-экономических систем, построенных по территориальному признаку [1].

О. Н. Копытова тоже приходит к выводу, что муниципальное образование является социально-экономической системой, под которой понимается сложная открытая система, включающая в себя множество природных (естественных) и созданных человеком (искусственных) подсистем [11].

Анализируя представленные в научной литературе и нормативных правовых актах определения, можно сделать вывод, что подходы авторов к толкованию понятия "муниципальное образование" можно свести к трем: нормативному, социально-экономическому и системному (таблица).

Подходы к толкованию понятия "муниципальное образование" (составлено на основе работы В. Б. Зотова [10])

Подход	В основе лежит	Атрибуты муниципального образования
Нормативный	Юридическая трактовка	Территория с позиции многообразия видов территориальной организации местного самоуправления, население и его право на осуществление местного самоуправления, выборные органы и должностные лица местного самоуправления, собственная компетенция, муниципальная собственность, муниципальные финансы, совокупность нормативно-правовых документов, регулирующих сферу местного самоуправления.
Социально-экономический	Муниципальное образование как самоуправляемая территория, объединение жителей для совместного решения вопросов местного значения	Общность интересов жителей муниципального образования, их самостоятельность в решении под свою ответственность вопросов местного значения, место муниципального образования в системе территориального разделения труда.
Системный	Муниципальное образование является социально-экономической системой	Несколько подсистем, элементов внутри системы

Безусловно, одним из основных подходов к определению понятия "муниципальное образование" является системный подход. Базовые подсистемы муниципального образования - территория, население и экономика. Благодаря внутреннему единству этих подсистем, муниципальное образование

воспроизводит себя в качестве социально-экономической системы, нацеленной на удовлетворение потребностей, формирующих единство людей [11].

Особенностью муниципальных образований как социально-экономических систем является их принадлежность к категории целеполагающих, характерная черта которых - непрерывная генерация последними целей и обеспечение их ресурсами [10].

Основными свойствами муниципального образования как социально-экономической системы являются целостность, коммуникативность, устойчивость, самоорганизация, слабая структурированность [10].

Следует отметить, что муниципальные образования как сложные системы в настоящее время функционируют в России в условиях несформированности внутренней среды и нестабильности внешней [5]. Постепенно меняются их роль и функции как сложных социально-экономических систем, что обусловлено несколькими обстоятельствами [5]:

1. Существенно изменяются целевые ориентиры развития муниципальных образований (от рационального территориального размещения производительных сил к созданию в них благоприятных условий для жизнедеятельности граждан, развития предпринимательства и формирования социальной инфраструктуры).

2. Возникает конкуренция между муниципальными образованиями за привлечение инвестиций, финансовых и кадровых ресурсов, что обусловливает необходимость принятия органами местного самоуправления мер, направленных на повышение уровня жизни граждан и качества среды обитания, которое определяется системой экономических, демографических, социальных, культурных и экологических параметров.

3. Жители муниципальных образований постепенно включаются в систему управления развитием территории, реализуя свои права, интересы и инициативы как граждан и частных собственников через различные формы непосредственной демократии, а также посредством участия в консультативных и совещательных органах, общественных палатах при органах власти.

4. Перестав отвечать за решение производственных задач, органы местного самоуправления принимают на себя ответственность за формирование и реализацию стратегии комплексного социально-экономического развития территории, программ благоустройства и развития различных отраслей муниципального хозяйства, а также обеспечивают качественное предоставление населению муниципальных услуг.

Рассмотрим правовую основу осуществления органами местного самоуправления комплексного социально-экономического развития и его сущность и содержание.

С одной стороны, в соответствии со статьей 6 старой версии Закона "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" [8], к предметам ведения местного самоуправления было отнесено комплексное социально-экономическое развитие муниципального образования. Однако само это понятие Федеральным законом не было определено [4].

С другой стороны, в новой версии Закона "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" (Федеральный

закон №131-ФЗ от 6 октября 2003 года) такой позиции в списке вопросов местного значения не оказалось. При этом в качестве одного из полномочий органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения предусмотрено "принятие и организация выполнения планов и программ комплексного социально-экономического развития муниципального образования".

Фактически это означает, что сложилась парадоксальная ситуация - инструмент для управления развитием на местном уровне у муниципалов вроде бы есть, а сферы его применения нет. Отсюда можно сделать, как минимум, два вывода. Во-первых, данный нормотворческий казус можно рассматривать как косвенное свидетельство потери акцента на самостоятельном социально-экономическом развитии муниципалитетов в Законе №131-ФЗ. Во-вторых, тот факт, что за все время обсуждения нового закона вопрос о данном несоответствии практически не поднимался, свидетельствует о слабости идеи самостоятельного муниципального социально-экономического развития в принципе, хотя именно местное самоуправление как институт самоорганизации граждан и должно было бы непосредственно этим заниматься [3].

В любом случае важно понимать, что подразумевается под комплексным социально-экономическим развитием муниципального образования. В научной литературе нет единого, общепринятого определения указанного понятия, существует множество разных подходов к его толкованию.

Под комплексным социально-экономическим развитием муниципального образования А. Г. Воронин, В. А. Лапин, А. Н. Широков предлагают понимать управляемый процесс изменений в различных сферах жизни муниципального образования, имеющий своей целью достижение определенного уровня развития духовной и экономической сфер на его территории, с наименьшим ущербом для природных ресурсов и наибольшим уровнем удовлетворения потребностей населения и интересов государства [4].

В соответствии с подходом О. П. Яковлева, Е. А. Картаевой, Н. В. Родиной, под комплексным социально-экономическим развитием необходимо понимать управляемый взаимосвязанный процесс достижения определенного уровня развития различных (одновременно нескольких) сфер жизни муниципального образования с учетом, в первую очередь, потребностей самого муниципального образования и интересов государства на его территории [19].

По мнению Б. Б. Педанова, социально-экономическое развитие муниципального образования является управляемым процессом качественного изменения социальной и экономической сфер, не ухудшающим состояние окружающей среды и приводящим к улучшению условий жизни населения [13].

Социально-экономическое развитие в качестве комплексного процесса изменения экологической, экономической, социальной, пространственной, политической и духовной сфер, приводящего к их качественным преобразованиям и, в конечном счете, к изменениям жизни человека, рассматривается Н. Е. Жигаловой [6].

В настоящее время на муниципальном уровне реализуются различные стратегические документы – концепции, стратегии (стратегические планы), муниципальные программы социально-экономического развития,

отличающиеся, прежде всего, по содержанию и горизонту планирования развития муниципального образования. Разрабатывается и совершенствуется инструментарий муниципального стратегического планирования, публикуются в доступной для обсуждения форме стратегические документы не только регионального, но и муниципального уровня, обозначаются основные тенденции муниципального стратегического планирования в рамках теорий стратегического менеджмента. Разработка стратегий, целевых программ развития, инвестиционных проектов является современной тенденцией, новым инструментом достижения целей муниципального управления [14].

Однако в большинстве случаев стратегические документы муниципального развития не встроены в бюджетный процесс и не увязаны с прогнозами финансового положения региона и самого муниципального образования, носят декларативный характер, представляют собой набор разрозненных, не взаимоувязанных программных мероприятий. Отсутствуют механизмы реализации стратегий муниципального развития и оценки степени влияния программ на конечный результат – достижение стратегических целей развития муниципального образования. Все это ограничивает процесс стратегического управления развитием [7].

Эти обстоятельства определяют необходимость дальнейшего развития методического обеспечения муниципального стратегического планирования, что приобретает особую актуальность в условиях реформы местного самоуправления в Российской Федерации [11].

Отдельное внимание учеными уделяется вопросам влияния развития муниципального образования на развитие региона. И. Д. Закиров отмечает, что развитие муниципальных образований не может происходить изолированно от регионального. Муниципальное образование должно определять собственную социально-экономическую политику, исходя из приоритетов регионального развития. Поэтому между регионом и муниципальными образованиями необходимо выработать баланс интересов в целях предотвращения возможного ущерба для обеих сторон [7].

Система интересов и стратегических целей основных социальных партнеров в контексте стратегического управления развитием муниципального образования представлена следующим образом (рис. 1) [12]:

Таким образом, роль региона в деятельности муниципального образования заключается в определении общего вектора развития и создания благоприятной экономической ситуации [7], поскольку одним из стратегических приоритетов социально-экономического развития регионов Российской Федерации является качественное и эффективное территориальное управление [18], а роль самого муниципального образования в региональной экономике – функционирование и развитие территории, предоставление социальных услуг населению и обеспечение жизнедеятельности хозяйствующих субъектов [7].

Рис. 1. Система интересов и стратегических целей основных социальных партнеров в контексте стратегического управления развитием муниципального образования [12]

С. И. Рыбальченко тоже говорит о необходимости координации целей долгосрочного социально-экономического развития муниципального образования на регионально-муниципальном уровне взаимоотношений, а также сопряжении стратегии муниципального развития с концепциями долгосрочного развития региона, федерального округа, Российской Федерации. Ученый приходит к выводу, что муниципальное образование необходимо рассматривать как большую сложную систему, элементы которой находятся во взаимосвязи и которая одновременно является составляющей частью других систем – региональной, национальной, глобальной [16]. С учетом того, что муниципальная система находится на самом нижнем уровне иерархии управления, степень влияния на нее внешних факторов других систем весьма высока [16].

На наш взгляд, представленная на рис. 1 система интересов и стратегических целей основных социальных партнеров в контексте стратегического управления развитием муниципального образования является неполной и вот почему.

Социально-экономическое развитие публично-правового образования невозможно без грамотной и взвешенной бюджетной политики. При этом финансовая самостоятельность органов власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления сегодня неодинакова и ограничена зависимостью от финансовой помощи из вышестоящего бюджета. Местные бюджеты, являясь первичным звеном бюджетной системы, обеспечивающим удовлетворение общественных потребностей, с позиций обеспечения их формирования являются

дотационными, что ставит под угрозу выполнение необходимых расходных обязательств и предоставление соответствующего объема услуг.

Таким образом, основной задачей органов власти различных уровней является обеспечение на долгосрочную перспективу финансово-бюджетной безопасности, гарантирующей как выполнение полномочий, закрепленных за органами власти, устойчивый экономический рост и защиту экономических интересов, так и достаточное удовлетворение общественных потребностей и обязательств перед гражданами.

Учитывая изложенное, рис. 1 полагаем необходимым скорректировать, дополнив новыми интересами и стратегическими целями органов государственной власти и местного самоуправления – обеспечением финансово-бюджетной безопасности (рис. 2).

Рис. 2. Корректировка системы интересов и стратегических целей основных социальных партнеров в контексте стратегического управления развитием муниципального образования

Таким образом, развитие муниципальных образований, повышение уровня их финансово-бюджетной безопасности тесно связаны и способствуют развитию региона. Баланс интересов "регион - муниципальные образования" заключается в следующем. Региональные интересы связаны с решением региональных экономических задач в целях дальнейшего обеспечения равномерного развития всех его муниципальных образований, а интересы муниципального образования связаны с решением в большей степени задач по удовлетворению социально значимых потребностей проживающего на его территории населения.

Учитывая изложенное, представим скорректированную систему интересов и стратегических целей основных социальных партнеров в контексте стратегического управления развитием муниципального образования (рис. 2).

Представленные в настоящей статье данные свидетельствуют, что комплексное стратегическое управление на муниципальном уровне является важным инструментом достижения целей муниципального образования как социально-экономической системы. На эффективность этого процесса существенное влияние оказывает система интересов и стратегических целей основных социальных партнеров, которая в обобщенном виде представлена в настоящей статье.

Литература

1. Авдонькин В. Я. Муниципальная социально-экономическая политика: учеб. пособие. Челябинск: Челяб. гос. ун-т, 2007. 175 с.

2. Астафичев П. А. Понятие, правовой статус и виды муниципальных образований в современной России: теоретико-методологические основы, опыт правового регулирования // Современные проблемы экономики, политики и права: электронный научный журнал. 2007. №1: URL: http://www.sprepp.ru/12007/5.php

3. Ветров Г. Ю. Управление муниципальным экономическим развитием: учеб. пособие. М.: Фонд "Институт экономики города", 2009. 258 с.

4. Воронин А. Г., Лапин В. А., Широков А. Н. Основы управления муниципальным хозяйством. М.: МОНФ, 2009.

5. Гегедюш Н., Мокеев М., Масленникова Е. Государственное и муниципальное управление: конспект лекций. М.: Высшее образование, 2008. 192 с.

6. Жигалова Н. Е. Стратегическое управление развитием территорий: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Н. Новгород, 2003. 24 с.

7. Закиров И. Д. Формирование стратегии развития муниципального образования как социально-экономической подсистемы региона: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Уфа, 2010. 24 с.

8. Закон Российской Федерации "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" (с изм. и доп.) от 28 августа 1995 года №154-ФЗ (утратил силу) // Справочно-поисковая система "КонсультантПлюс".

9. Закон Российской Федерации "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" от 06 октября 2003 года №131-ФЗ//Справочно-поисковая система "КонсультантПлюс".

10. Зотов В. Б. Система муниципального управления: учеб. Ростов-на-Дону: Феникс, 2010. 717 с.

11. Копытова О. Н. Стратегическое планирование развития муниципальных образований в приграничном регионе (на примере Псковской области): автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2009. 22 с.

12. Королева Е. Н. Стратегическое управление развитием муниципальных социально-экономических систем в условиях глобализации: теоретико-

методологические аспекты: монография. М.: ВГНА Минфина России, 2006. 288 с.

13. Педанов Б. Б. Разработка инструментария оценки эффективности управления социально-экономическим развитием муниципальных образований: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Краснодар, 2006.

14. Петрова Е. М. Планирование как основа управления муниципальным социально-экономическим развитием // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2011. №4(28). Режим доступа: http://uecs.mcnip.ru.

15. Реброва Н. М. Муниципальное право Российской Федерации: учеб. пособие. Новочеркасск: Изд-во ЮРГТУ (НПИ), 2011.

16. Рыбальченко С. И. Системный подход при реализации плана стратегического развития муниципального образования: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2010. 29 с.

17. Сергеев Д. Б. Понятие и сущность муниципального образования: противоречия в российском законодательстве // Труды Камчатского филиала Дальневосточного государственного университета. 2004. №2. С. 85-88.

18. Стасишина Р. А. Совершенствование стратегического планирования социально-экономического развития муниципального района: дис. ... канд. экон. наук. СПб.-Пушкин, 2010. 182 с.

19. Яковлев О. П., Картаева Е. А., Родина Н. В. Комплексное территориальное развитие и постановка стратегического управления в администрации муниципального образования. М., 2002. 158 с.

УДК 338.22.021:332.142

Концепция устойчивого развития и ценностно-ориентированный подход к управлению бизнесом

А. Г. Харин

В статье предлагается интерпретация ценностно-ориентированного подхода к управлению компанией с позиций концепции устойчивого развития. Изложены базовые принципы этого подхода и его возможные реализации на практике.

The article suggests a value based management interpretation from position of the concept of sustainable development. The basic principles of this approach and its possible implementation in practice are considered.

Ключевые слова: ценностно-ориентированное управление, устойчивое развитие, общая ценность компании.

Keywords: value based management, sustainable development, common value.

Устойчивое развитие (Sustainable Development) – приобретающая все больше сторонников модель общественных отношений, призванная обеспечить сбалансированность текущего и перспективного развития, устранить несправедливость распределения благ и ресурсов внутри одного поколения. Фундаментальным отличием экономики, основанной на принципах устойчивого

развития, от традиционной экономики является осознание наличия пределов экономического роста и учет данного факта на практике. Суть устойчивого развития как теоретической концепции состоит в представлении любой экономической деятельности в виде целостного, неделимого процесса, направленного на создание общей ценности, общественного благосостояния.

Проекцию концепции устойчивого развития на уровень отдельно взятой организации (компании) удобнее всего рассматривать с позиций системного подхода, поскольку компания, по сути, является системой – комплексом взаимодействующих разнородных элементов. Согласно этому, устойчивость в широком понимании может быть определена как способность системы (т. е. компании) сохранять свое равновесное состояние в условиях действия различных сил.

Одним из свойств любой системы является сбалансированность ее внутренней организации, которую она стремится сохранить вопреки действию разбалансирующих сил. Поддерживая свое равновесие, система формирует противодействующую силу, компенсирующую изменяющие воздействия и возвращающую ее к прежнему равновесному состоянию. Под воздействием этих разнонаправленных сил в системе могут происходить глобальные или локальные изменения, необратимо или обратимо меняющие ее характеристики и свойства.

Равновесие системы может быть устойчивым и неустойчивым. В первом случае воздействующие на нее внутренние и внешние возмущения со временем затухают, не оставляя следов. При этом система сохраняет свое качество, не меняет организацию, а ее развитие происходит в результате количественных изменений отдельных свойств, не меняющих основы функционирования. В том случае, если система имеет слабую устойчивость, она не может эффективно противодействовать силам, выводящим ее из состояния равновесия. В условиях недостаточности компенсирующих возможностей равновесие нарушается и происходит качественное изменение системы, ведущее либо к установлению ее нового равновесия, либо к ее разрушению.

Для неравновесных состояний невозможно сколь-либо точно предсказать, в каком направлении будет происходить дальнейшая эволюция, поскольку вектор развития неравновесной системы слабо зависит от ее предыдущих состояний и часто определяется случайными, порой малозначительными на первый взгляд причинами.

В процессе эволюции неравновесная система претерпевает серьезные качественные изменения, причем переход от старого качества к новому может происходить не только непредсказуемо, но и скачкообразно. В теории системного анализа состояние, в котором происходит скачкообразное качественное изменение системы, называется точкой бифуркации. Несмотря на отсутствие явной причинно-следственной связи между этапами развития неравновесной системы, "выбор" в точке бифуркации новой траектории развития в некоторой степени зависит от того, каким путем она попадает в эту точку. Тем самым принципами системного подхода признается определенная преемственность в развитии социально-экономических и физических систем, создающая возможности для их анализа и прогнозирования. Однако эта преемственность, равно как и динамика развития систем, носит сложный

характер, поэтому для изучения поведения систем в неравновесных состояниях должны использоваться комплексные модели и методы.

Следствием применения системного подхода в исследовании проблем управления развитием компаний как комплексных социально-экономических систем является особое внимание, уделяемое при их изучении свойству устойчивости – ключевой характеристике, отражающей способность компании к сбалансированному развитию в условиях динамично изменяющихся внешней и внутренней сред.

Рассматривая проблемы устойчивости бизнеса, следует помнить, что их решение является составной частью устойчивого развития общества в целом и выступает одним из необходимых условий этого развития. Поэтому представления об устойчивости развития бизнеса претерпевали определенные изменения вместе с трансформацией идей об устойчивом развитии общества. Так, если на этапе начального становления концепции устойчивого развития во главу угла ставились вопросы ведения бизнеса с учетом сохранения окружающей среды, то впоследствии его проблематика существенно расширилась и стала охватывать все социальные аспекты развития. Более того, в последнее время в работах, посвященных проблемам устойчивого бизнеса, часто встречается мнение о необходимости отнесения к этому понятию также моральных и культурологических аспектов [10].

С точки зрения компании, устойчивое развитие означает, прежде всего, понимание и учет в своей стратегии долгосрочных проблем человечества, поскольку в современном мире глобальные факторы приобретают определяющее влияние на рост рыночной стоимости и на другие экономические и неэкономические показатели. Исходя из этого, бизнес, суть которого составляет процесс создания и обмена ценностями, для обеспечения собственной долгосрочной устойчивости, помимо экономической выгоды, должен учитывать также две другие составляющие ценности создаваемых им благ: во-первых, интересы людей, для которых эти блага создаются, и, во-вторых, воздействие на окружающую природную среду, являющуюся первоисточником любой деятельности и всех благ (рисунок).

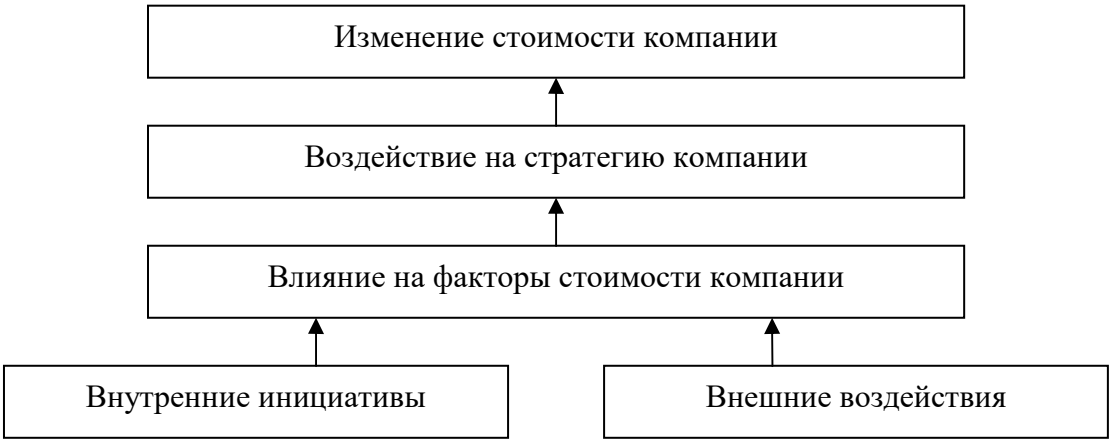

Рисунок. Связь между устойчивым развитием и стоимостью компании

Согласно такому подходу компании несут ответственность за результаты своей деятельности не только перед своими собственниками (акционерами), но и перед всеми стейкхолдерами. Это позволит избежать ситуации, когда решения, принимаемые менеджерами компании, направленные на получение краткосрочного экономического эффекта, но не учитывающие социальные и экологические последствия, делают бизнес неустойчивым.

Таким образом, применительно к компании, проблема устойчивости охватывает одновременно три основных измерения ее бизнес-среды: экономическое, социальное и экологическое. Идея подобного триединого подхода впервые была сформулирована в докладе комиссии Брунтланд, а затем получила практическое воплощение в виде т. н. концепции "Triple Bottom Line" (TBL, иногда также используются термины: 3BL, People, Planet, Profit; The Three Pillars), предполагающей рассмотрение ценности бизнеса в увязке с интересами общества.

Устойчивость бизнеса в *экономическом смысле* означает его способность удовлетворять экономические потребности. В обобщенном виде эта составляющая устойчивости выражается в способности бизнеса обеспечивать стабильный рост его рыночной (акционерной) стоимости, например, за счет роста прибыли, сокращения затрат, снижения рисков. Существует также множество других трактовок экономической устойчивости, в основном, носящих узкоприкладной характер, например, сводящих это понятие только к стабильности получения предприятием дохода или прибыли (см., например [2, 3]), либо к финансовым аспектам устойчивости (ликвидности, платежеспособности и т. п., см. например [5]). Во всех этих случаях устойчивость предприятия соотносится только с его текущим финансово-экономическим состоянием, означающим способность обеспечивать выполнение всех его обязательств перед работниками, другими организациями и государством, благодаря достаточным доходам и соответствию доходов расходам [1]. Однако финансово-экономическая устойчивость, хотя и является важным компонентом устойчивости компании, тем не менее, отражает только одну сторону ее устойчивого функционирования. Данный контекст устойчивости наиболее полно раскрывается только тогда, когда предприятие рассматривается как открытая социально-экономическая система, часть систем более высокого порядка. Исходя из этого, экономическая устойчивость компании должна трактоваться как ее способность при любых разумных изменениях во внешней и внутренней средах не только поддерживать определенные значения финансово-экономических параметров, отвечающих интересам ее собственников, но и обеспечивать приемлемые для общества социальные, экологические и экономические результаты ее бизнеса [4].

Устойчивость бизнеса в *социальном отношении* означает степень его вовлеченности в решение задач борьбы с бедностью, обеспечения здоровья людей, повышения уровня образования, обеспечения занятости, соблюдения прав человека и прочих проблем социального характера. Одновременно с этим обеспечивается качественная определенность и целостность внутренних и внешних социальных структур, процессов и коммуникаций внутри компании, во всех их изменениях. Таким образом, социально устойчивый бизнес – это такой

режим функционирования компании, который ведет к росту социальной ценности создаваемых компанией благ и, косвенно, увеличивает ее экономическую ценность.

В свою очередь, *экологически устойчивый* бизнес – такая организация предпринимательской деятельности, при которой она наносит минимальный ущерб окружающей природной среде. На уровне фирмы подобная практика означает отказ от экологически опасных производств и внедрение природосберегающих процессов и технологий внутри собственного предприятия, а также стимулирование к этому контрагентов. Непосредственными результатами такой практики становятся сохранение природных ресурсов, природного разнообразия и глобального природного потенциала, а в долгосрочной перспективе сокращение издержек фирмы. Принимая на себя ответственность не только перед современным, но и перед будущими поколениями, компания, таким образом, содействует неубыванию экологических ценностей и одновременно обеспечивает рост собственной экономической ценности.

Перечисленные выше обстоятельства определяют прямое или опосредованное влияние устойчивости бизнеса на устойчивость развития всего общества, однако, с точки зрения компании, важным является обратный эффект, т. е. то, как ее участие в решении вопросов, связанных с устойчивостью общественного развития, влияет на ее бизнес. И даже в том случае, когда компания формально не относит достижение устойчивости к числу своих стратегически важных, приоритетных задач, воздействие общих тенденций устойчивого развития во многом влияет на то, как она ведет свой бизнес.

Это утверждение основывается на том, что устойчивый бизнес – это бизнес, обладающий способностью к выживанию в долгосрочной перспективе и в силу этого представляющий для своих собственников большую ценность. Вовлеченность компании в решение проблем глобальной устойчивости создает для нее дополнительные конкурентные преимущества и возможности. К их числу относятся: повышение доступности первичных ресурсов и большая предсказуемость цен на них, уменьшение влияния переменчивости потребительского спроса и преимущество в борьбе за инвестиционные ресурсы. На это, в частности, указывают результаты ряда независимых исследований, проведенных в последние годы. Так, согласно одному из них (MIT Sloan Management Review – BCG, 2009), к числу важнейших аргументов для бизнеса в пользу использования принципов устойчивого развития относятся [6]:

– меньшая зависимость от конъюнктуры рынка ресурсов: в условиях постоянного роста цен на первичные ресурсы компании, экономично распоряжающиеся ресурсами, в меньшей степени зависят от перепадов цен на них;

– усиление внимания потребителей, клиентов, акционеров и правительств к проблемам устойчивости;

– компании, работающие по принципам устойчивости, меньше зависят от изменений в законодательстве;

– устойчивость все чаще рассматривается как один из критериев оценки компаний при принятии решений об инвестициях на фондовых рынках;

– компании, первыми принимающие принципы устойчивости, имеют больше шансов оказаться среди лидеров рынка и получают коммерческие преимущества перед конкурентами.

Сегодня неоспоримым является тот факт, что устойчивость влияет на все аспекты деятельности компании, начиная с разработки и производства продукта и заканчивая его продажей, она во многом - определяющий аргумент при выборе инструментов создания ценности как в долгосрочных, так и краткосрочных планах. Соответственно необходимость решения вопросов устойчивого развития становится неотъемлемой частью процесса управления компанией.

Вместе с тем, основной проблемой в этой области продолжает оставаться количественная, стоимостная оценка положительного воздействия политики устойчивости на бизнес. Среди прямых и наиболее очевидных финансовых результатов, получаемых компаниями, придерживающимися в своей деятельности принципов устойчивого развития, обычно называются: рост доходов, снижение затрат на материалы, энергию, воду, уменьшение потерь, снижение налоговой нагрузки и стоимости капитала, минимизацию стратегических и операционных рисков и др. Большинство из этих показателей поддается точной количественной оценке, однако для их использования в целях определения ценности компании необходимо понимание и количественное измерение взаимосвязей между величинами перечисленных финансовых показателей и степенью ее приверженности принципам устойчивости. Пока же более широкому внедрению этого подхода в практику бизнеса препятствует тот факт, что устойчивость – долгосрочное вложение, и просчитать выгоды от него, используя традиционные методы, довольно сложно. Компаниям часто приходится принимать решения в условиях не только нестабильной экономики, но и неопределенности законодательства, а также неясности геополитических тенденций, поэтому такие решения требуют комплексного подхода и эффективного взаимодействия со стейкхолдерами.

Ситуация усложняется тем, что в настоящее время отсутствует необходимый инструментарий, позволяющий достоверно оценивать нематериальные аспекты влияния бизнеса на окружающую среду, общество и развитие человечества в целом. Сложность в определении многих эффектов, получаемых в результате приверженности компании принципам устойчивого развития, пока остается главным препятствием для массового внедрения таких практик в деятельность предприятий. Пожалуй, наиболее слабым местом теории и методологии стоимостного подхода в управлении является отсутствие прямых методов количественного измерения эффектов от включения стейкхолдеров в процесс управления компанией на основе стоимости, выражающихся в повышении устойчивости бизнеса за счет роста его прозрачности, более ясного понимания перспектив его развития и формирования вокруг компании лояльного к ней внешнего окружения.

В силу исторических и, вероятно, технических причин для измерения корпоративной устойчивости наиболее широко применяется критерий эффективности использования природного капитала. Стандартным приемом для расчета экологической эффективности бизнеса обычно выступает соизмерение экономической добавленной стоимости с агрегированными показателями

экологического воздействия [13]. В основе этого подхода к измерению корпоративной устойчивости лежит определение, предложенное одной из авторитетных международных организаций – Всемирным советом предпринимателей по устойчивому развитию (World Business Council for Sustainable Development – WBCSD): "Экологическая эффективность достигается за счет поставок по конкурентоспособным ценам товаров и услуг, которые удовлетворяют потребности человека и улучшают качество жизни, при постоянном снижении экологического воздействия и ресурсоемкости на протяжении всего жизненного цикла производства продукции до уровня, по крайней мере, обеспечивающего воспроизводство природного капитала" [12].

Во многом аналогичным критерию экологической эффективности, однако гораздо менее изученным является критерий корпоративной устойчивости, в идеале позволяющий оценивать социальную эффективность бизнеса. Этот критерий описывает соотношение между создаваемой фирмой, добавленной стоимостью и социальными эффектами, возникающими в процессе ее создания. Можно предположить, что в то время как большинство воздействий бизнеса на окружающую среду носит отрицательный характер (за редким исключением), социальные последствия могут быть как положительными (например, добровольные пожертвования, создание рабочих мест), так и отрицательными (например, несчастные случаи на производстве, ущемление прав работников). Таким образом, критерием (и целевой функцией) социальной эффективности устойчивого бизнеса выступает либо минимизация негативных социальных последствий (например, сокращение числа несчастных случаев в расчете на добавленную стоимость и т. п.), либо максимизация позитивных социальных последствий (например, рост суммы добровольных пожертвований, отнесенных к величине добавленной стоимости, и др.) [11].

Очевидно, что экологическая и социальная эффективность бизнеса тесно связана с его экономической устойчивостью. Они выступают средствами инструментализации природного и социального капиталов, позволяющими выявить и с некоторой точностью измерить экономическую выгоду от использования неэкономических, часто неосязаемых благ. Посредством инструментария этого подхода ценность неэкономических благ приобретает экономический характер.

Приведенные выше доводы позволяют дать краткое определение еще одного понятия, занимающего важное место в современной теории и практике управления, в том числе основанного на стоимостном подходе. Согласно этому, корпоративная устойчивость может быть определена как бизнес-подход, направленный на создание долгосрочных ценностей для стейкхолдеров компании, принимающий во внимание все аспекты ее деятельности в экономических, социальных и природных условиях.

Устойчивое корпоративное развитие представляет собой эволюцию от традиционных форм ведения бизнеса, ориентирующихся только на обеспечение благосостояния акционеров, к социально и этически ориентированной корпоративной практике. В настоящее время широкий термин "корпоративная устойчивость" постепенно вытесняет такие ранее использовавшиеся термины, как "корпоративная социальная ответственность", "корпоративное гражданство",

"корпоративная этика" и др. В отличие от этих понятий, используемых только для описания политик компании в неэкономических терминах, корпоративная устойчивость предполагает также бизнес-практики, включающие методы и инструменты количественных измерений социальной и экологической ценности. Формирование такого подхода пока не завершено, однако он постепенно занимает все более значимое место в философии и практике бизнеса.

Исследования последних лет показывают, что одной из тенденций в области устойчивого корпоративного развития является растущее внимание к его финансовому аспекту. Этот аспект важен тем, что он самым непосредственным образом влияет на основные цели бизнеса. Это подтверждается результатами ряда независимых наблюдений. Так, согласно одному из них (Ernst&Young и GreenBizGroup, 2011), 80 % представителей компаний считают, что новые возможности для увеличения дохода, открывающиеся перед компанией, придерживающейся принципов устойчивого развития, станут серьезным стимулом для осуществления инициатив в этой области; 74 % респондентов считают, что снижение затрат является основной движущей силой разработки компанией проектов устойчивого развития; 76 % ожидают, что нехватка природных ресурсов негативно скажется на развитии бизнеса в последующие 3-5 лет; 66 % отмечают ощутимое увеличение заинтересованности вопросами устойчивого развития со стороны инвесторов и акционеров компании [14].

Имеются подтверждения и того, что использование компаниями практик устойчивого развития дает им ощутимые финансовые преимущества перед конкурентами. Так, согласно исследованию инвестиционно-консалтинговой фирмы Innovest, нефтяные компании, придерживающиеся в своей деятельности принципов экологически безопасного производства (такие как BP, Royal Dutch/Shell и Suncor), заметно опережали своих конкурентов, имеющих более низкие экологические рейтинги (таких как ChevronTexaco, Conoco и Occidental), по динамике роста рыночной стоимости. В период с 1997 по 2002 г. этот разрыв в среднем составил 17,3 %. "Неэкологичные" компании также отставали по ряду ключевых показателей, характеризующих инвестиционную привлекательность, например, на 44 % по мультипликатору "операционная прибыль, приходящаяся на одну акцию", на 33 % по отношению цены акции к балансовой стоимости и на 49 % по мультипликатору "цена акции / величина денежных потоков". Имеется ряд других исследований, выводы которых свидетельствуют о более высоких финансовых результатах экологически ответственных компаний (см., например [9]).

Таким образом, к настоящему времени сформировалось достаточное количество предпосылок как теоретического, так и практического характера для создания универсального инструментария (набора согласованных между собой методов и инструментов), позволяющего вплотную подойти к созданию методики комплексной оценки корпоративной устойчивости, отражающей все аспекты деятельности предприятия. В частности, одним из возможных способов такой оценки для целей управления компаниями может стать методология концепции общей ценности [7, 8].

Устойчивое развитие постепенно становится насущной проблемой бизнеса. Перед всеми компаниями рано или поздно возникнет проблема перестройки своей деятельности в соответствии с принципами устойчивости. И чем раньше это произойдет, тем большее преимущество компания получит, тем более вероятно, что она займет лидирующее положение на рынке. Чтобы не упустить потенциальные возможности, бизнес должен уметь оценивать результаты внедрения принципов устойчивости и осуществлять эти действия на практике. Однако для такой оценки и управления необходима не только адекватная методологическая база, но и новое мышление, выходящее за рамки традиционного стоимостного подхода к управлению компанией.

Литература

1. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. М.: Книжный мир, 2003.
2. Голобокова Г. М. Экономическая стабильность: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2008.
3. Камаев В. Д. Экономика и бизнес (теория и практика предпринимательства): учеб. пособие. М.: Экономика, 2008.
4. Карлов А. М., Харин А. Г. Использование критерия общей ценности в задачах стратегического управления компаниями // Балтийский экономический журнал. 2013. №2(10).
5. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент: учеб. для вузов. М.: Финансы и статистика, 2010.
6. Устойчивое развитие: долгосрочные стратегии бизнеса в обществе // Устойчивый бизнес. 2012. №1. С. 16-25.
7. Харин А. Г. Методологические основы формирования расширенной концепции управления стоимостью компании: монография. Калининград: Балтийский институт экономики и финансов, 2012.
8. Харин А. Г. Развитие стоимостного подхода к управлению и расширенная концепция стоимости компании // Балтийский экономический журнал. 2013. №1(9).
9. Baue W. Institutional Investors Call on SEC, Wall Street, and Companies to Address Climate Risk // Financial Analyst Journal. May 2005.
10. Beckmann M., Pies I. Sustainability by Corporate Citizenship – The Moral Dimension of Sustainability // Working paper. 2007. URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=991323
11. Dyllick T., Hockerts K. Beyond the business case for corporate sustainability // Business Strategy and the Environment. 2002. Vol. 11. P. 130-141.
12. http://www.wbcsd.org
13. Schaltegger S., Sturm A. Eco-Efficiency by Eco-Controlling: On the implementation of EMAS and ISO 14001. Zürich: Vdf, 1998.
14. Six Growing Trends in Corporate Sustainability. Ernst&Young LLP & GreenBizGroup, 2011. URL: http://2sustain.com/2012/03/ernst-young-financial-considerations-drive-sustainability-activities.html#more-2855

УДК 336.713:336.717

Современные подходы к управлению операционными рисками в коммерческом банке на основе Базельских соглашений

А. И. Чеснокова

В статье кратко представлены новации Базельских соглашений, определены основные задачи коммерческих банков в области управления операционными рисками, рассмотрены подходы к оценке размера операционного риска, выявлены методы оценки, применяемые на практике.

The article presents innovations of Basel, identifies major challenges commercial banks in the area of operational risk management, discussed approaches to Size estimation of operational risk, identified estimation methods used in practice.

Ключевые слова: операционный риск, Базельское соглашение II, Базельское соглашение III, требования к достаточности капитала, показатель "левередж", оценка операционного риска, надзорный процесс, рыночная дисциплина.

Keywords: operational risk, Basel II, Basel III, capital adequacy requirements, leverage ratio, assessment of operational risk, supervisory review process, market discipline

Количество банков в России интенсивно растет. Банковская система с каждым годом развивается, появляются новые продукты, услуги для потребителя, такие как всевозможные дистанционные сервисы (интернет-банкинг, смс-банкинг, мобильный банк). В связи с их появлением необходимы новые системы управления, которые приспособлены под сегодняшнюю конкурентную среду.

Банк – кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять банковские операции [1].

Банкам приходится "выживать" в более сложной внешней среде, и, безусловно, достижение целей становится крайне тяжелым. Назрела необходимость совершенствовать общую систему управления, которая включает в себя подсистему менеджмента, маркетинга и управления рисками. Управление операционными рисками является важнейшей составляющей функционирования банка.

Задачами коммерческого банка в области управления операционными рисками являются:

– создание и поддержание эффективного механизма своевременной идентификации и предотвращения возможных негативных событий;

– определение приемлемого уровня конкретных видов операционных рисков, с точки зрения экономической целесообразности затрат на их оценку, анализ и мониторинг;

– создание культуры операционного контроля на локальном уровне;

– совершенствование системы внутреннего контроля за операционными рисками;

– принятие адекватных мер для снижения/избежания потерь (убытков) или передачи рисков третьим лицам (страхования).

Признавая особую значимость управления операционными рисками на первичном (низовом) уровне, коммерческий банк определяет следующие подходы к их оценке и управлению:

1. "Снизу вверх", при котором выявляются и оцениваются источники, причины и последствия (потенциальные и реализованные) возникновения риска в подразделениях предприятия и бизнес-процессах. Осуществляется на постоянной основе сотрудниками и руководителями структурных подразделений предприятия - в соответствии с функциональными обязанностями, положениями о подразделениях, в рамках операционных регламентов, других внутренних нормативных документов.

2. "Сверху вниз", при котором оцениваются последствия реализации риска (прямые и косвенные потери/затраты, их влияние на конечные результаты деятельности фирмы). В целях принятия адекватных мер, направленных на совершенствование системы управления операционными рисками, руководство предприятия (филиала), коллегиальные органы на регулярной основе рассматривают подготовленные подразделениями службы внутреннего контроля и подразделениями рисков (филиала) отчеты об уровне реализованных операционных рисков, фактах нарушений операционных регламентов и процедур, установленных полномочий, лимитов и ограничений [8].

Таким образом, для достижения целей и выполнения задач управления операционным риском в среднем и крупном банке целесообразно создавать систему, которая представляет собой целостную совокупность взаимосвязанных, функциональных элементов, организующих и обеспечивающих эффективный процесс управления [7].

В соответствии с Положением о порядке расчета размера операционного риска от 2 ноября 2009 г. №346-П (в ред. Указания Банка России от 03.07.2012 г. №2846-У), размер операционного риска рассчитывается по формуле:

$$OP = 0{,}15 \times \frac{\sum_{i=1}^{n} Д_i}{n}, \quad (1)$$

где OP - размер операционного риска;

$Д_i$ - доход за i-й год для целей расчета капитала на покрытие операционного риска;

n - количество лет, предшествующих дате расчета размера операционного риска (не должно превышать трех лет) [2, 3].

Кроме того, российские банки могут применять усовершенствованные методы оценки операционного риска [5]. Оценка операционного риска предполагает оценку вероятности наступления рискового события или обстоятельств, приводящих к операционным убыткам, и оценку размера потенциальных убытков. Банки могут разрабатывать методы оценки операционного риска самостоятельно либо использовать следующие методы, применяемые в международной банковской практике:

- статистический анализ распределения фактических убытков;
- балльно-весовой метод (метод оценочных карт);
- моделирование (сценарный анализ).

Методы, основанные на применении статистического распределения фактических убытков, позволяют сделать прогноз потенциальных операционных убытков, исходя из понесенных в прошлом. При применении этих методов в качестве исходных данных используется информация, накопленная в аналитической базе данных по операционным рискам.

Сущность балльно-весового метода заключается в оценке операционного риска путем сопоставления с мерами по его минимизации. На основе экспертного анализа выбираются наиболее информативные для управления операционным риском показатели и определяется их относительная значимость (весовые коэффициенты). Затем выбранные показатели сводятся в таблицы (оценочные карты) и оцениваются с помощью различных шкал. Полученные результаты обрабатываются с учетом весовых коэффициентов и сопоставляются в разрезе направления деятельности отдельных банковских операций и сделок [8].

В банковском секторе в настоящее время происходят реформы, которые вызвал кризис. Первый блок реформ связан с модернизацией банковского регулирования. С принятием в 2010 году новых Базельских правил в банковском секторе произошел прогресс. Базель II, документ Базельского комитета по банковскому надзору, содержит рекомендации в области банковского регулирования. Основными целями этого соглашения являются повышение качества управления рисками в банковском деле, укрепление финансовой системы в целом. Базель II поделен на 3 части. Основными компонентами соглашения являются:

1) Расчет минимальных требований к капиталу. Базель II рассматривает три вида риска, под которые осуществляется резервирование капитала, – рыночный, кредитный, операционный.

2) Надзорный процесс, прозрачность отчетности перед органами банковского надзора. Согласно этому компоненту соглашения, регулирующие органы должны убедиться в адекватности оценки банком достаточности капитала, а также в адекватности принятой стратегии по поддержанию капитала на нужном уровне. Органы надзора должны принимать меры, необходимые для предотвращения ситуации недостаточной обеспеченности банка капиталом.

3) Рыночная дисциплина, которая, в свою очередь, дополняет первый компонент. Комитет стремится стимулировать рыночную дисциплину путём разработки комплекса требований о раскрытии информации, которые позволят участникам рынка оценить основные данные о сфере применения, капитале, подверженности риску, процессах оценки риска и, следовательно, о достаточности капитала учреждения. Комитет полагает, что такое раскрытие информации имеет особую актуальность в свете Соглашения, в соответствии с которым опора на внутрибанковские методологии даёт банкам более широкую свободу действий при оценке потребностей в капитале.

На смену Базелю II приходит Базель III. План реализации Базеля III содержит в себе рекомендации по нескольким направлениям. Во-первых, это новые требования к структуре собственных средств (капитала). Внедряется с 1 января 2013 года. Основное внимание обращается на функцию инструментов капитала поглощения убытков. Этот документ определяет капитал первого

уровня как способный поглощать убытки в ходе текущей деятельности банка и капитал второго уровня, способный покрывать убытки в ходе прекращения деятельности банка. В капитале первого уровня выделяется базовый капитал первого уровня и дополнительный капитал первого уровня [6].

Если в соглашениях Базель I и Базель II вычеты осуществлялись как из капитала 1-го уровня, так и из капитала 2-го уровня, то по новым требованиям основная нагрузка по вычетам ложится на базовый капитал 1-го уровня.

Предусматривается возможность создания двух буферов капитала: консервации и контрциклического в целях поддержания достаточности капитала на определенном уровне за счет ограничения распределения прибыли. Буфер консервации создается в целях покрытия убытков банковского сектора во время системного экономического спада, контрциклический буфер, в свою очередь, создается для ограничения избыточной кредитной активности банков. Значения требований к достаточности капитала с учетом буферов представлены в таблице.

Значение требований к капиталу с учетом буферов капитала, %

Показатели	Базовый капитал первого уровня	Капитал первого уровня (в т. ч. базовый капитал первого уровня и дополнительный капитал первого уровня)	Итого капитал
Минимальные требования	4,5	6	8
Буфер консервации	2,5		
Минимальные требования с учетом буфера консервации	6	8,5	10,5
Контрциклический буфер	от 0 до 2,5		

Во-вторых, в состав обязательных требований (нормативов) вводится показатель "леверидж", призванный не допустить чрезмерно высокого уровня долговой нагрузки как по балансовым, так и по забалансовым позициям. Таким образом, помимо минимального базового капитала, банки обязаны располагать минимально установленным размером капитала первого уровня с учетом суммарной величины рисков как по балансовым, так и по забалансовым позициям. В течение 2013-2016 гг. предусмотрен "параллельный" расчет банками левериджа с существующим показателем достаточности капитала. Будет осуществляться наблюдение за значением показателя левериджа и его компонентов, а также за изменением показателя в сравнении с существующим показателем достаточности капитала; с 1 января 2015 года предполагается раскрытие банками информации по показателю левериджа; с 1 января 2018 года этот показатель, порядок расчета и значение которого планируется уточнить в первой половине 2017 года с учетом результатов периода "параллельного" расчета, предполагается включить в перечень обязательных.

В-третьих, Базель III включает в себя нормативы ликвидности, а именно: начиная с 1 января 2012 года внедрено представление банками отчетности по расчету показателя Liquidity Coverage Ratio (LCR) - краткосрочной ликвидности и показателя NetStable Funding Ratio (NSFR) - чистого стабильного фондирования на регулярной основе. Представление банками отчетности будет осуществляться в рамках периода мониторинга значений показателей ликвидности и их компонентов; с 1 января 2015 года планируется включить LCR

в перечень обязательных нормативов; с 1 января 2018 года включить NSFR в перечень обязательных нормативов.

Многие элементы Базеля III остаются незавершенными, но, несмотря на это, внедрение новых стандартов будет производиться постепенно, и банки уже должны быть готовы к этому [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что без перестройки внутренних процессов невозможно внедрить лучшую практику управления задолженностью, описанную в Базельских документах. В дополнение к количественным показателям в банке должно быть понимание качества процессов как в самой кредитной организации, так и у заемщика [9].

Новые Базельские требования рассчитаны, в первую очередь, на крупные банки с хорошо диверсифицируемыми рисками. Отечественное банковское сообщество имеет в своем распоряжении методологический инструментарий в виде стандартов качества банковской деятельности.

Современные российские коммерческие банки работают в нелегких условиях, что так или иначе отражается в их управлении, хотя не всегда в адекватных формах.

Литература

1. Федеральный закон "О банках и банковской деятельности" №266-ФЗ от 30.09.2013 г.
2. Положение о порядке расчета размера операционного риска (в ред. Указания Банка России от 03.07.2012 г. №2846-У).
3. Письмо ЦБ РФ от 24 мая 2005 г. №76-Т "Об организации управления операционным риском в кредитных организациях".
4. Бондарчук П. К., Тотьмянина К. М. От Базеля II к Базелю III // Лизинг. 2012. №5.
5. Карлов А. М., Слесарева М. В. Байесовский подход в оценке и управлении операционным риском //Балтийский экономический журнал. 2010. №1.
6. Козырева Н. А., Попов К. О. Позволит ли реализация рекомендаций Базельского комитета контролировать риски //Управление в кредитной организации. 2013. №1.
7. Романов С. В. Стратегия управления рисками как целевой сегмент банковской деятельности на рынке финансовых услуг // Вопросы регулирования экономики. 2012. №2.
8. Слесарева М. В. Анализ методов оценки операционного риска // Балтийский экономический журнал. 2009. №2.
9. Юшкова С. Д. Адаптация Базельских соглашений для целей внутренних стандартов деятельности банка // Аудитор. 2013. №4.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 658.155.012.7

Об организации внутреннего контроля на предприятии

Н. А. Бегишева

Статья посвящена рассмотрению вопросов формирования системы внутреннего контроля на предприятии. Приведены законодательно-нормативные документы по внутреннему контролю, детально рассмотрены элементы внутреннего контроля, этапы внедрения системы внутреннего контроля, методы и инструменты, классификация видов процедур.

Показана важность внедрения внутреннего контроля на предприятии в достижении эффективности и результативности его деятельности.

This article considers the questions of formation the system of internal control at the enterprise. It brings up legislative and normative documents about internal control, the stages of inculcation the system of internal control, methods and instruments, the classification of kinds of control procedures.

The article shows all the importance of inculcation the system of internal control at the enterprise for achieving of effectiveness and resultants of the enterprise's activity.

Ключевые слова: система внутреннего контроля, контрольная среда, оценка рисков, коммуникация, бизнес-процессы, матрица рисков.

Keywords: the system of internal control, the control area, risk assessment, communication, business processes, matrix of risks.

Федеральный закон "О бухгалтерском учете" №402-ФЗ обязал все организации, которые ведут бухгалтерский учет, иметь систему внутреннего контроля. Согласно ст. 19 "Экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни". Кроме того, "Экономический субъект, бухгалтерская (финансовая) отчетность которого подлежит обязательному аудиту, обязан организовать и осуществлять внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности" [1].

Таким образом, объектом контроля должно быть не только ведение бухгалтерского учета и составление бухгалтерской (финансовой) отчетности, но и сами факты хозяйственной жизни экономического субъекта.

При этом организация может быть освобождена от внедрения системы внутреннего контроля, если обязанности по ведению бухгалтерского учета возложены на руководителя, который в этом случае сам его осуществляет.

Внутренний контроль - процесс, направленный на получение достаточной уверенности в том, что экономический субъект обеспечивает [2]:

а) эффективность и результативность своей деятельности, в том числе достижение финансовых и операционных показателей, сохранность активов;

б) достоверность и своевременность бухгалтерской (финансовой) и иной отчетности;

в) соблюдение законодательства, в том числе при совершении фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учета.

Вопросы внутреннего контроля в экономических субъектах регламентируются:

– Ст. 19 Федерального закона от 06.12.2011 г. №204-ФЗ "О бухгалтерском учете";

– Гл. 12 Федерального закона от 26.12.95 г. №208-ФЗ "Об акционерных обществах";

– Ст. 47 Федерального закона от 08.02.98 г. №14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью";

– Ст. 18 Федерального закона от 08.05.96 г. №41-ФЗ "О производственных кооперативах";

– Информацией Министерства финансов РФ №ПЗ-11/2013 "Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности".

Система внутреннего контроля представляет собой совокупность элементов системы, построенных по определенной модели и определенным правилам.

Согласно Информации Министерства финансов РФ №ПЗ-11/2013 [2], можно выделить следующие основные элементы внутреннего контроля, приведенные на рис. 1.

Рис. 1. Элементы внутреннего контроля, их сущность и содержание

Контрольная среда является характеристикой отношения заинтересованных лиц (собственников организации) к системе внутреннего контроля. Если руководитель интересуется вопросами внутреннего контроля в организации, то эта система будет строиться на должном уровне.

Контрольная среда отражает культуру управления экономическим субъектом и создает надлежащее отношение персонала к организации и осуществлению внутреннего контроля.

Положения, касающиеся контрольной среды, могут быть прописаны в таких внутренних документах организации, как кодекс деловой этики, штатное расписание, положение о подразделениях организации, кадровая политика, положение о бухгалтерской службе, учетная политика организации.

При изучении и оценке контрольной среды должны быть затронуты следующие вопросы:

- оценка профессионализма должностных лиц организации;
- компетентность и стиль работы руководства;
- организационная структура организации;
- этические нормы в организации;
- участие собственника в системе внутреннего контроля.

Руководству организации необходимо донести до персонала важность соблюдения принципов честности и других этических норм. С этой целью можно выработать корпоративный кодекс этики, дать ознакомиться с ним сотрудникам под расписку. Так например, в Международном стандарте внутреннего аудита 2110 - Корпоративное управление указано: "Внутренний аудит должен давать оценку и соответствующие рекомендации по совершенствованию корпоративного управления применительно к следующим задачам:

- популяризация этических норм и ценностей внутри организации;
- обеспечение эффективного управления деятельностью организации и ответственного отношения к работе;
- передача информации по вопросам рисков и контроля внутри организации;
- координация деятельности и обмен информацией между Советом, внешними и внутренними аудиторами и исполнительным руководством организации" [4].

Профессионализм должностных лиц – другой важный показателей эффективности системы внутреннего контроля. При приеме сотрудника в организацию необходимо проверить и проанализировать уровень его профессионализма. Это можно сделать, опираясь на квалификационный справочник.

Рекомендуется составлять ежегодные графики повышения квалификации сотрудников и хранить в документации службы внутреннего контроля.

По отношению к наемному руководству можно составить должностную инструкцию с включением в нее пунктов об ответственности за организацию бухгалтерского учета и составление бухгалтерской отчетности; формирование кадровой политики; организацию и контроль функционирования информационных систем.

В рамках организационной структуры компании решается вопрос о создании службы или отдельного лица, ответственных за систему внутреннего контроля.

Формирование организационной структуры предполагает разделение ответственности и полномочий в ходе осуществления деятельности и установление иерархии подотчетности сотрудников, а также охватывает политику в отношении надлежащих знаний и опыта персонала. Должен быть

рассмотрен вопрос об информировании персонала о целях организации, взаимосвязи индивидуальных действий каждого сотрудника с действиями других сотрудников, участии каждого сотрудника в достижении целей организации.

Необходимо формировать добросовестное отношение у работников к выполняемым функциям на собственном примере руководства; разрабатывать "кодексы чести"; демонстрировать работникам профессиональную компетентность аппарата управления; создать четкую систему подчиненности, при которой каждый сотрудник знает свои полномочия и своего непосредственного начальника; донести до каждого сотрудника, за что он несет ответственность и каковы критерии оценки результатов его труда; ввести систему отчетности сотрудников за проделанную работу.

Следующий элемент внутреннего контроля – оценка рисков. Под риском понимается сочетание вероятности и последствий недостижения экономическим субъектом целей деятельности.

В Информации Министерства финансов РФ №ПЗ-11/2013 выделяются следующие виды рисков: вероятность искажения учетных и отчетных данных и вероятность риска злоупотреблений.

Злоупотребления могут быть связаны с приобретением и использованием активов, ведением бухгалтерского учета, в том числе составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности, совершением действий, являющихся коррупциогенными (включая коммерческий подкуп). Оценка данного риска предполагает выявление участков, на которых могут возникать злоупотребления, а также возможностей для их совершения, в том числе связанных с недостатками контрольной среды и процедур внутреннего контроля экономического субъекта.

В Международном стандарте внутреннего аудита 2120 - Управление рисками определено, что "суждения внутреннего аудитора формируются по результатам оценки следующих категорий:

- цели организации соответствуют ее миссии;
- существенные риски выявляются и оцениваются;
- выбираются такие меры реагирования на риски, которые позволяют удерживать риски в рамках риск-аппетита организации;
- информация, касающаяся рисков, своевременно фиксируется и передается внутри организации, что дает возможность персоналу, исполнительному руководству и Совету выполнять свои обязанности" [3].

Описание риска включает:

а) указание на потенциальное неблагоприятное внутреннее и (или) внешнее событие (факт, обстоятельство), порождающее риск;

б) причину и вероятность его возникновения;

в) возможные негативные последствия (ущерб), их количественную и (или) качественную оценку.

По результатам оценки рисков экономический субъект определяет наиболее существенные риски и принимает решения для их минимизации посредством организации и осуществления внутреннего контроля.

Организация может принимать следующие меры по снижению рисков: разделение обязанностей, запрет на совмещение некоторых должностей; меры

предосторожности, ограничивающие доступ к активам и информации; проведение инвентаризаций и т. д. При этом необходимо документально оформлять меры по каждому риску.

Процедуры внутреннего контроля представляют собой действия, направленные на минимизацию рисков, влияющих на достижение целей экономического субъекта.

Классификация видов процедур внутреннего контроля приведена на рис. 2.

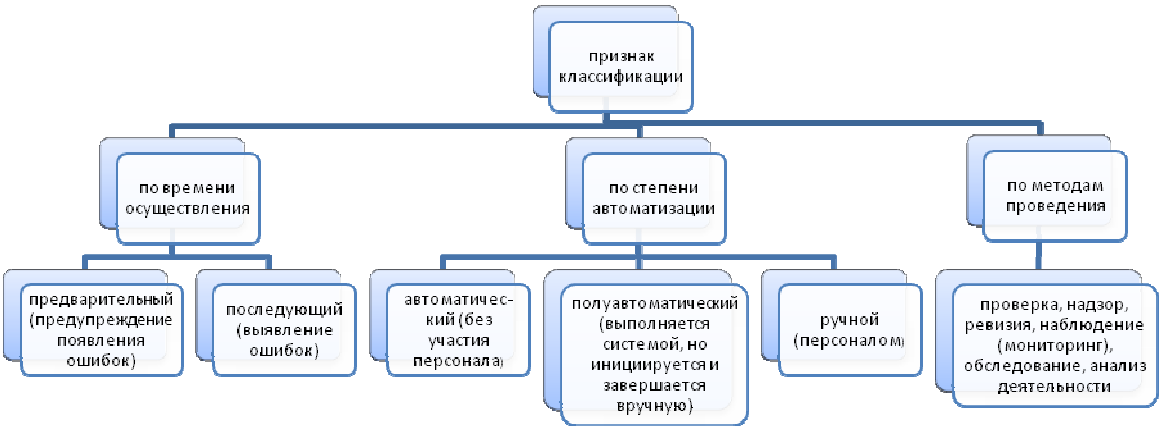

Рис. 2. Классификация видов процедур внутреннего контроля

Можно выделить следующие процедуры внутреннего контроля:

а) документальное оформление событий хозяйственной жизни;

б) подтверждение соответствия между объектами/документами или их соответствия установленным требованиям;

в) санкционирование сделок/операций персоналом более высокого уровня, чем лицо, осуществляющее сделку или операцию;

г) сверка данных и контроль за фактическим наличием и состоянием объектов (в том числе физическая охрана, ограничение доступа, инвентаризация);

д) разграничение полномочий и ротация обязанностей работников;

е) надзор за правильностью сделок, учетных операций; за точностью составления смет, планов; за соблюдением сроков составления отчетности;

ж) контроль за компьютерной обработкой информации (доступ к информационным системам, данным и справочникам, правила внедрения и поддержки информационных систем).

Выделяют следующие способы и методы внутреннего контроля, представленные в таблице.

Способы и методы внутреннего контроля

Объекты контроля	**Способы**	**Методы**
1	*2*	*3*
Цели и стратегия	Логика, моделирование, прогнозирование, экспертиза, консультации	Согласование, проверка, математические методы, бенчмаркинг

1	*2*	*3*
Организация и управление деятельностью	Логика, моделирование, сбор и обработка информации, измерение и оценка, консультации	Согласование, наблюдение, проверка, бенчмаркинг, коммуникативные методы, математические методы
Законодательные сделки, документы	Моделирование, сбор и обработка информации, аудит, консультации	Согласование, проверка, ревизия, математические методы, информационные методы
Ресурсы	Моделирование, планирование, сбор и обработка информации, оценка, анализ и синтез, аудит, экспертиза, консультации	Согласование, ревизия, наблюдение, инвентаризация, проверка, бенчмаркинг, коммуникативные методы, математические методы
Организация, условия труда, кадры	Моделирование, планирование, сбор и обработка информации, измерение и оценка, анализ и синтез, аудит, экспертиза	Наблюдение, обследование, проверка, бенчмаркинг, коммуникативные методы, математические методы
Информация	Моделирование, планирование, сбор и обработка информации, анализ и синтез, аудит, консультации	Согласование, проверка, ревизия, коммуникативные методы, математические методы, информационные методы
Продукция	Планирование, нормирование, сбор и обработка информации, оценка, анализ	Согласование, проверка, наблюдение, инвентаризация, ревизия, бенчмаркинг
Финансовые результаты	Логика, планирование, сбор и обработка информации, измерение и оценка, анализ и синтез, аудит	Проверка, ревизия, бенчмаркинг, математические методы, информационные методы

Таким образом, обработка информации производится на основании вышеперечисленных способов и методов внутреннего контроля, посредством инструментов обработки информации.

Источниками информации при этом выступают бухгалтерский учет, управленческий учет, кадровый учет, статистический учет, налоговый учет, планы и бюджеты; отчетность по всем видам учета, отчетность по планам и бюджетам.

Качественная и своевременная информация обеспечивает функционирование внутреннего контроля и возможность достижения им поставленных целей. Основным источником информации для принятия решений являются информационные системы.

При этом распространение информации осуществляется посредством коммуникации, которая необходима для принятия управленческих решений и осуществления внутреннего контроля.

Составной частью информационных систем является система информирования персонала, которая обеспечивает понимание сотрудниками обязанностей и ответственности, связанных с организацией и применением системы внутреннего контроля, роли своего участия в процессе подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности, того, каким образом их действия в информационной системе связаны с работой других сотрудников, а также понимание способов доведения до руководителей информации о каких-либо исключительных ситуациях.

Система информирования персонала может принимать такие формы, как внутренние регламенты деятельности, руководства по составлению отчетности, инструкции и указания.

Оценка внутреннего контроля в отношении его элементов осуществляется не реже одного раза в год с целью определения их эффективности и результативности, а также необходимости их изменения.

Можно выделить следующие виды оценок внутреннего контроля:

1. Непрерывный мониторинг внутреннего контроля, т. е. его оценка, осуществляемая экономическим субъектом на постоянной основе в ходе его повседневной деятельности.

Непрерывный мониторинг может включать такие мероприятия как: наблюдение руководства за действиями персонала; проверка результатов выполнения отдельных хозяйственных операций; перепроверка отчетов; оценка и уточнение внутренней организационно-распорядительной документации и других форм; анализ результатов деятельности экономического субъекта и анализ изменения основных показателей организации. Рекомендуется создавать нормативные акты, согласно которым нарушения поставленных задач будут ставить в невыгодное финансовое положение как руководителя, так и отдельно взятого сотрудника. Можно разработать систему депремирования.

Мониторинг может быть постоянным (непрерывным) и периодическим. По его результатам готовится отчет, где описывается ситуация, действия и что получилось, выводы и предложения.

2. Ознакомление с матрицей рисков и процедур внутреннего контроля и проверка наличия процедур внутреннего контроля, направленных на минимизацию каждого риска.

Матрица рисков является инструментом оценки рисков, который предполагает некоторую форму их градации. Она имеет диапазон по осям последствий и вероятности, демонстрирует руководителю четкий вид того, в чем заключается риск, что в него вовлечено. Матрица рисков может помочь руководителю представить в более организованном формате риски, которые ему могут повстречаться, подготовиться и принять верные решения при их возникновении.

3. Тестирование определенного объема доказательств осуществления внутреннего контроля в течение периода. Составление плана тестирования.

4. Опрос персонала с целью оценки знаний и квалификации, получения информации о фактическом порядке совершения сделок и осуществления внутреннего контроля.

5. Наблюдение за совершением сделок и операцией и осуществлением внутреннего контроля.

Можно выделить следующие основные этапы создания системы внутреннего контроля:

1. Формулировка и принятие собственником решения о создании системы внутреннего контроля, в которой должны быть поставлены цели и задачи.

2. Разработка и утверждение концепции системы внутреннего контроля заказчиком и разработка ее проекта. На данном этапе особую важность

приобретает работа по выбору и описанию ключевых бизнес-процессов. На основе анализа описания бизнес-процессов формируется уточненная матрица рисков и назначаются контрольные точки для системы внутреннего контроля.

Бизнес-процесс - это совокупность взаимосвязанных мероприятий или задач, направленных на создание определенного продукта или услуги для потребителей.

Типовые требования к регламентации бизнес-процессов: их четкое описание, определение сотрудников, ответственных за принятие решений, сроков исполнения каждой операции, описание порядка действий в нестандартных ситуациях. В первую очередь, внедряются регламенты осуществления расчетов, продаж, закупок и материального учета, затем - регламенты бюджетирования, инвестиционный и производственные регламенты.

3. Принятие решения о внедрении проекта системы внутреннего контроля на предприятии.

В Информации Министерства финансов РФ №ПЗ-11/2013 указывается, что внутренний контроль, как правило, осуществляют:

- органы управления экономического субъекта;
- ревизионная комиссия (ревизор) экономического субъекта;
- главный бухгалтер;
- внутренний аудитор (служба внутреннего аудита);
- специальные должностные лица, специальное подразделение, ответственные за соблюдение правил внутреннего контроля;
- другой персонал и подразделения.

Для небольших по размерам предприятий система внутреннего контроля может быть представлена тремя подразделениями:

- контрольно-ревизионный отдел проверяет уровень цен на закупаемые материалы и выполняемые работы, проводит инвентаризации и контролирует отражение их результатов в учете, отслеживает соблюдение норм при списании материалов, а также организует выборочные проверки обеспечения сохранности материальных ценностей на всех объектах организации;
- отдел владельческого контроля проверяет соблюдение кассовой и расчетной дисциплины, расходование полученных средств по назначению, а также контролирует соблюдение внутренних регламентов и правил;
- отдел управленческого учета контролирует и организует сбор управленческой информации по всему предприятию и подготовку управленческой отчетности для собственника, руководства и заинтересованных служб компании;
- руководители всех трех подразделений подчиняются начальнику службы внутреннего контроля, а он, в свою очередь, подчиняется непосредственно собственнику организации.

Для крупных предприятий система внутреннего контроля должна быть полномасштабной и может быть представлена подразделениями внутреннего аудита и контрольно-ревизионным. На малых предприятиях можно ограничиться одним-двумя ревизорами, которые непосредственно подчиняются собственнику и согласовывают с ним все проводимые контрольные мероприятия.

В каждом конкретном случае необходимо искать баланс между стоимостью содержания службы и потребностями собственников бизнеса.

При создании отдела внутреннего контроля утверждается Положение об отделе внутреннего контроля (в нем расписываются роль и назначение отдела, подчинение, структура, виды выполняемой работы, права, полномочия и обязанности сотрудников, порядок управления персоналом, порядок взаимодействия с руководством и т. д.). На основании Положения разрабатывается штатное расписание отдела и должностные инструкции сотрудников.

В отдел внутреннего контроля должны привлекаться специалисты разных профилей: экономисты, финансисты, бухгалтеры, технические специалисты, аналитики. Главное – уровень их квалификации, умение синтезировать информацию по разным объектам и делать выводы.

4. Организация повседневной деятельности системы внутреннего контроля.

Бизнес-процесс внутреннего контроля осуществляется через управление, применение системы внутреннего контроля. Управление внутренним контролем подразумевает:

– планирование мероприятий по внутреннему контролю в текущем периоде;

– осуществление оперативного контроля по объектам в реальном времени, предотвращение негативных последствий в деятельности;

– формирование информации о деятельности организации, проверку качества информации;

– обработку, формирование и представление информации по результатам контроля вышестоящим органам, а также предложений по совершенствованию деятельности.

Ответственными за систему внутреннего контроля каждый день осуществляются технологические действия по контролю объектов: согласовываются документы, решения и действия, собирается и обрабатывается информация, анализируются показатели деятельности, вносятся предложения по совершенствованию.

Стадия штатной деятельности подразумевает осуществление проверок исполнения контрольных процедур, что полностью возлагается на подразделения внутреннего контроля. Эффективность повседневной деятельности системы внутреннего контроля должна базироваться не только на целеустремленности, инициативности и мотивации ее сотрудников, но и пристальном внимании к работе системы внутреннего контроля собственника и Совета директоров.

Документация, оформляющая организацию внутреннего контроля, регулярно обновляется. Экономический субъект не реже одного раза в год проводит оценку необходимости обновления. Основанием для обновления документации могут являться, например, результаты периодической оценки и непрерывного мониторинга внутреннего контроля, организационные изменения, изменения процессов и процедур работы экономического субъекта.

Для обеспечения работоспособности системы внутреннего контроля взаимоотношения, права, обязанности и ответственность участников производственной деятельности должны быть формализованы и ограничены определенными рамками. Так например, на уровне наемных руководителей юридических лиц потенциально возможны наиболее значительные злоупотребления. Именно поэтому целесообразно ограничивать полномочия руководителей высшего уровня в уставах возглавляемых обществ. Наиболее простой вариант - это лимитировать суммы сделок либо разделять любую сделку на несколько.

Менеджеры высшего звена имеют право подписывать определенные виды договоров. И ключевыми в ограничении их полномочий могут стать такие документы, как приказы о распределении полномочий и сформированные на их основе доверенности.

Нередко менеджеры высшего звена сами контролируют принятые ими решения. Так, директор по продажам имеет право самостоятельно заключать договоры на продажу. Чтобы снизить риск злоупотреблений, рекомендуется разделить полномочия по исполнению и контролю.

Одним из распространенных приемов внутреннего контроля является разделение полномочий (правила двух подписей, последовательная проверка, отсутствие конфликта интересов и т. д.).

Менеджеры среднего уровня формируют отдельные решения, например, при закупках. Непрозрачность формирования соответствующего решения затрудняет контроль над процессом. Выход из положения – его жесткая регламентация.

От рядовых работников компании, в первую очередь, зависит сохранность вверенных материальных активов. Ст. 244 ТК РФ ограничивает перечни работ и категорий сотрудников, с которыми могут заключаться договоры о полной материальной ответственности. В то же время можно заключать коллективные договоры о полной материальной ответственности.

5. Этап внесения изменений в действующую систему внутреннего контроля. Наличие такого этапа связано как с изменением потребностей собственников, так и с результатами проверок. При этом изменения не должны быть направлены исключительно на усиление контроля: часть происходящих процессов можно и не контролировать вообще.

Периодически, анализируя сложившуюся систему контроля, можно обнаружить слабые места, излишние или неработающие процедуры. Целью будущих преобразований в системе внутреннего контроля должно стать повышение эффективности деятельности компании.

При организации внутреннего контроля необходимо исходить из того, что:

а) внутренний контроль должен осуществляться на всех уровнях управления экономическим субъектом, во всех его подразделениях;

б) в осуществлении внутреннего контроля должен участвовать весь персонал экономического субъекта в соответствии с его полномочиями и функциями;

в) полезность внутреннего контроля должна быть сопоставима с затратами на его организацию и осуществление.

Литература

1. Федеральный закон №402-ФЗ "О бухгалтерском учете" от 06.12.2011 г.
2. Информация Министерства финансов РФ №ПЗ-11/2013 "Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности".
3. Минфин рассказал, как правильно контролировать бухучет изнутри //Главная книга. 2014. №3.
4. Международный стандарт внутреннего аудита 2120 - Управление рисками.
5. Международный стандарт внутреннего аудита 2110 - Корпоративное управление.
6. Практические советы по организации внутреннего контроля в компании [Электронный ресурс] http://buhblog.ru/2013
7. Солдатов В. Как организовать внутренний контроль на предприятии. Структура и содержание внутреннего контроля [Электронный ресурс] http://www.vsoldatov.com/2013/blog-post.html

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 681.51:303.732+519.76

Процедурный аспект формирования системы целей организационно-технического комплекса производственной сферы

Л. М. Лукьянова

Рассматриваются общие процедуры формирования целей объекта класса "производственный организационно-технический комплекс", разработанные в соответствии с системной теорией и методологией.

General procedures of goals setting, analysis and synthesis for industrial organization-and-technical complex based on systems theory and methodology are considered.

Ключевые слова: производственная сфера, организационно-технический комплекс, система целей.
Keywords: industry, organization-and-technical complex, system of goals.

Введение. Произошедшие в стране в последние десятилетия преобразования привели к структурным изменениям экономики и ее составляющих. Важнейшая из них – производственная сфера, крупномасштабные, сложные и фондоемкие объекты которой представлены сегодня классом производственных организационно-технических комплексов.

В указанном классе систем выделяются региональные рыбохозяйственные комплексы (РХК), построенные по территориальному принципу и интегрированные в РХК Российской Федерации. Для таких динамично изменяющихся систем характерны проблемы, обусловленные непредсказуемой окружающей средой **(**прежде всего, водными биоресурсами (ВБР) Мирового океана и потребителями продукции из ВБР) и приводящие к трудноразрешимым проблемным ситуациям [2].

Управление РХК в проблемных ситуациях затрудняется общим характером системной теории и методологии, технологий и средств, используемых лицами, принимающими решения (ЛПР), к которым относятся владельцы данных систем и руководители, управленческий и экспертный коллективы. Следствие такого положения дел – системные просчеты в решениях по РХК и управляющих воздействиях. Системные просчеты в управлении этими системами (к двум основным типам которых нами отнесены логическая некорректность и неполнота), возникающие вследствие не до конца осознанных намерений ЛПР, ведут к превышению затрат на реализацию решений и снижению эффективности функционирования рыбохозяйственных комплексов.

Логическая некорректность намерений (решений) управляющих воздействий возникает при их несравнимости, а в случае сравнимости – при

несовместимости. Попытки ЛПР увязать в систему несравнимые и/или несовместимые и потому ложные намерения (решения) управляющих воздействий объясняются разного рода психическими явлениями, работой психических механизмов, использованием естественно-языковой логики. Самоочевидна нецелесообразность затрат на их реализацию. Неполнота возникает, когда совместимые намерения (решения) управляющих воздействий не удовлетворяют критерию полноты.

Как показывает опыт автора, выполнившей анализ ряда комплексных целевых программ [1], проблем опытного производственно-технического объединения "Техрыбпром" [12], проблем и целей рыбной промышленности г. Санкт-Петербурга [13], издержки от системных просчетов достигают 10 % от первоначально определенных затрат на реализацию решений и в фондоемких объектах производственной сферы оказываются слишком большими.

Результаты конкретизации и разработки ряда новых элементов общесистемной теории и методологии применительно к рыбохозяйственным и организационно-техническим комплексам [8, 9] вслед за эмпирическим исследованием систем указанного класса послужили основой для создаваемой в настоящее время методологии подготовки и принятия системы решений по РХК. Первыми в этом направлении стали работы [4-7, 11].

При разработке методологии подготовки и принятия решений по РХК, осуществляемой в предположении, что овладение ею ЛПР будет способствовать выработке решений, удовлетворяющих критериям логической корректности и полноты, сформулирован постулат о системе целей как логическом основании для синтеза соответствующей системы целедостижения. Другими словами, при выработке решений по РКХ увязанные в систему результаты полагания, анализа и синтеза целей рассматриваются в качестве системного каркаса.

В статье обсуждаются процедуры формирования структур и системы целей, базирующиеся на теории и методологии [10] и являющиеся основными в разрабатываемой в настоящее время технологии автоматизированного формирования системы целей [3, 14].

Обобщенные процедуры формирования структуры целей. Как показал анализ целей РХК, большинство из них могут быть сформулированы путем "отрицания" соответствующих проблем. Это позволяет частично объективировать результаты присущей человеку, недостаточно изученной и потому слабо определенной функции целеполагания. Признание целесообразности предшествования проблемного анализа выработке целей предполагает разработку схемы, при применении которой в конкретном РХК может потребоваться уточнение последовательности предписанных ею этапов, действий или их "технологических" описаний в виде процедур.

Эмпирическое исследование проблем и целей РХК позволило:

- выработать схему выявления, синтеза и анализа проблем СП-1:

выявление и предварительный анализ проблем →
формирование каталога проблем и анализ их "причинно-следственных"
связей → синтез каузативной структуры проблем →
определение главной проблемы →
анализ проблем (начиная с главной) и формирование структуры проблем (СП);

- выработать схемы анализа, полагания и синтеза целей, ориентированные на класс проблемной ситуации, СЦ-*i*, *i* = 1(1)3:

СЦ-1 – *формулирование целей*
и формирование структуры целей по структуре проблем,
СЦ-2 – *формулирование главной цели→*
анализ, полагание целей и формирование структуры целей;
СЦ-3 – *выявление и предварительный анализ целей→формирование*
каталога целей и анализ "причинно-следственных" связей целей→
формирование и анализ каузативной структуры целей→
определение главной цели→
анализ и полагание целей (формирование СЦ);

- обосновать использование определений DG3 и DH3 и аксиом G_uH_u-D3-логики утилитарных оценок для доказательства логической правильности процессов анализа и синтеза проблем и целей и логической корректности и полноты их результатов (СП) и структуры целей (СЦ) соответственно;
- признать эффективным использование метода логико-лингвистического моделирования проблем (ЛЛМ-П), аналогичного предложенному в работе [10] методу логико-лингвистического моделирования целей (ЛЛМ-Ц).

Вследствие отмеченной семантической связи проблем и целей процедуры по выявлению, синтезу и анализу проблем определяются моделями, методами и средствами, часть которых аналогична моделям, методам и средствам описания целей и рассуждений о них, а также представления СЦ [10]. Это позволило выделить в схеме выявления, синтеза и анализа проблем и в схеме анализа, полагания и синтеза целей РХК общие процедуры, для которых введены буквенно-цифровые обозначения ПЦ-*i*, *i* = 1(1)9:

- лингвистическое представление проблем и целей: ПЦ1 – формирование словарей базовых предметов и свойств РХК; ПЦ2 – описание проблем и целей на частично формальных языках;
- логическое описание и анализ проблем и целей: ПЦ3 – формирование тезаурусов элементов указанных словарей; ПЦ4, ПЦ5, …, ПЦ9 – анализ и синтез проблем и целей.

Лингвистическое представление цели/проблемы предполагает формирование словарей ролевых базовых предметов и видовых базовых свойств, элементы которых (вместе с ролями или видами) используются при описании: целей/проблем на формализованном языке описания целей/проблем $L/ L_п$ (язык $L_п$ отличается от языка L одним знаком алфавита – символом H, маркирующим проблемные фразы предложения-проблемы, который в отличие от символа G, маркирующего целевые фразы предложения-цели и выражающего оператор оценивания предмета/свойства как положительной ценности, выражает оператор оценивания предмета/свойства как отрицательной ценности).

ПЦ1. Специфицирование словарной базы *BD*, реализующей семантические модели словаря [10]:

1) уточнить количество (n) и имена ролей "средств" и "результата" макрописателя языка L (фрейм "средства-результат"), количество (m) и имена видов свойств, реализующих микрописатель данного языка (фенотип видов свойств предмета), замещающего роль во фрейме "средства-результат";

2) заполнить *BD*, используя соответствующие нормативно-справочные и распорядительные данные об РХК и данные из отраслевых тезаурусов.

ПЦ2. Описание цели/проблемы на языке $L/L_{п}$:

1) выделить в естественно-языковой (ЕЯ) формулировке цели (проблемы) информативную часть – суждение. Составить предложение-цель (предложение-проблему) из *n* назывных предложений (в простейшем случае из одного), восстановив подразумеваемые в формулировке элементы и включив их в предложение-цель (предложение-проблему);

2) выделить в суждении ролевые фразы в соответствии с макроописателем языка, определенного в процедуре ПЦ1-1;

3) выделить целевые фразы (собственно цель) предложения-цели путем маркировки их оператором *G* **(**проблемные фразы (собственно проблему), предложения-проблемы путем маркировки их оператором *H***)**;

4) осуществить внутрифразовое упорядочение элементов в соответствии с микроописателем языка, определенного в процедуре ПЦ1-2;

5) при наличии в формулировке цели/проблемы союзов причины или следствия между одноролевыми фразами дополнить предложение-цель (предложение-проблему) отношением строгого порядка этих фраз.

Логическое описание, анализ и синтез проблем/целей предполагает формирование тезаурусов элементов словарей ролевых базовых предметов и видовых базовых свойств. Непосредственно связанные пары и *n*-ки элементов тезаурусов вместе с их именами используются при анализе соответственно логической корректности (непосредственной подчиненности и соподчиненности) и полноты куста проблем/целей формируемой СП или СЦ.

ПЦ3. Специфицирование тезаурусной базы *TZ*, реализующей семантические модели тезауруса, имена которых (в частности, "целое-часть базового предмета/свойства", "жизненный цикл-стадия ЖЦ") выражают базовые стратегии анализа и синтеза целей/проблем, описанных на языке *L* ($L_{п}$):

1) уточнить на основе нормативно-справочных данных об РХК количество (*p*) и имена тезаурусов, соответствующие именам семантических отношений на базовых понятиях (ролевых предметах и видовых свойствах) словарной базы;

2) заполнить тезаурусную базу путем попарного анализа базовых понятий словарной базы, используя соответствующие данные из отраслевых тезаурусов.

ПЦ4. Определение класса ситуации на проблемах/целях, руководствуясь классами микроситуаций на парах < $(\text{проблема/цель})_1$, $(\text{проблема/цель})_2$ >, правилами отнесения микроситуаций к этим классам и схемой определения классов логически корректных и ошибочных ситуаций [10].

ПЦ5. Макроуровневый анализ проблем/целей. Формировать проблемы/цели, подчиненные заданной проблеме/цели, руководствуясь стратегиями анализа, основывающимися на закономерностях подчинения проблемой/целью подпроблем/подцелей, которым соответствуют условия применимости правил вывода подпроблем/подцелей:

1) иерархичность целевых/проблемных фраз целей/проблем:

- в подцели/подпроблеме отсутствуют фразы, парные всем целевым/проблемным фразам цели/проблемы;

- целевые/проблемные фразы подцели/подпроблемы семантически эквивалентны целевым/проблемным фразам цели/проблемы с теми же ролями;
- если в парах < цель/проблема, подцель/подпроблема > имеются нецелевые/непроблемные фразы "конечный объект", эти фразы должны быть семантически эквивалентными;

2) сильная иерархичность фраз – каждая пара одноролевых фраз < цель/проблема, подцель/подпроблема > иерархична;

3) слабая иерархичность фраз – часть пар одноролевых фраз < цель/проблема, подцель/подпроблема > иерархична, одноролевые фразы оставшейся части пар фраз семантически эквивалентны;

4) эквивалентность целевой/проблемной фразы "конечный объект" подцели/подпроблемы и нецелевой/непроблемной фразы цели/проблемы с другой ролью:

- цель/проблема имеет целевую/проблемную фразу "конечный объект";
- целевая/проблемная фраза подцели/подпроблемы с ролью "конечный объект" семантически эквивалентна нецелевой/непроблемной фразе цели/проблемы с другой ролью;
- остальные пары фраз < цель/проблема, подцель/подпроблема > могут находиться в любых отношениях;

5) эквивалентность нецелевой (непроблемной) фразы "конечный объект" подцели (подпроблемы) и целевой (проблемной) фразы цели (проблемы) с той же ролью:

- нецелевая/непроблемная фраза подцели/подпроблемы, имеющая роль "конечный объект", семантически эквивалентна целевой/проблемной фразе цели/проблемы с той же ролью;
- все или часть целевых/проблемных фраз подцели/подпроблемы с другими ролями семантически эквивалентны нецелевым/непроблемным фразам цели/проблемы с теми же ролями (в последнем случае оставшиеся пары фраз <цель/проблема, подцель/подпроблема>) могут быть иерархичны или семантически эквивалентны).

ПЦ6. Микроуровневый анализ целей (проблем).

Использовать следующие правила микроуровневого анализа пары фраз цели-подцели (проблемы-подпроблемы):

1) иерархичность базовых предметов – базовый предмет во фразе подцели (подпроблемы) является частью/видом/субрангом базового элемента во фразе цели (проблемы);

2) иерархичность базовых свойств:

- базовое свойство определенного вида во фразе подцели (подпроблемы) является частью базовых свойств того же вида во фразе цели (проблемы);
- базовые предметы соответствующих фраз эквивалентны;

3) иерархичность производных предметов:

- производный предмет во фразе подцели (подпроблемы) является видом производного предмета во фразе цели (проблемы);
- во фразе подцели (подпроблемы) имеется, по крайней мере, одно дополнительное базовое свойство по сравнению с парной фразой цели (проблемы).

ПЦ7. Установление выводимости подпроблемы/подцели из проблемы/цели в анализируемой паре < проблема/цель, подпроблема/подцель >.

Считать проблему/цель истинной. Пару < проблема/цель, подпроблема/подцель > считать истинной, если на ней выявлена ситуация, соответствующая правилам, приведенным в процедурах ПЦ5 и ПЦ6.

Из истинности проблемы/цели и пары < проблема/цель, подпроблема/подцель > по правилу отделения устанавливается истинность подцели/подпроблемы.

ПЦ8. Анализ сопоставимости второй и следующих подцелей/подпроблем с первой подцелью/подпроблемой куста целей/проблем.

Использовать следующие правила сопоставления:

1) при наличии в подцелях/подпроблемах фраз "конечный объект", которые в соответствии с тезаурусами *TZ*1–*TZp* отличаются сопоставимыми видовыми свойствами или имеют сопоставимые базовые предметы, другие пары одноролевых фраз, описывающие различные по назначению средства системы целедостижения, должны быть семантически эквивалентными или сопоставимыми;

2) при наличии в подпроблемах/подцелях семантически эквивалентных нецелевых/непроблемных фраз с ролью "конечный объект" целевые/проблемные фразы подцелей/подпроблем не должны быть эквивалентными. Остальные нецелевые/непроблемные фразы подцелей/подпроблем могут быть эквивалентными.

ПЦ9. Анализ полноты куста целей/проблем СЦ/СП.

Использовать при анализе куста из (n + 1)-й цели/проблемы на полноту следующее правило: куст считать полным, если на k его сопоставимых элементах (k = 2(1)n), подчиненных "корневому" элементу (k = 1), выполнены семантические отношения полноты (выражаемые, в частности, именами полноты частей/видов/ средств/стадий ЖЦ/аспектов), соответствующие базовым отношениям полноты, определенным в тезаурусной базе предметной области.

Считать n-ку подцелей/подпроблем при анализе полноты n подцелей/подпроблем куста целей/проблем истинной, если на ней установлена ситуация, удовлетворяющая правилу полноты куста целей/проблем.

Процедуры формирования системы целей РХК – это 15 процедур, разделенных на четыре рассматриваемые ниже группы, в которых сохранена сквозная нумерация.

1. Выявление, анализ и синтез проблем РХК проводится в соответствии со схемой СП-1, причем "причинно-следственным" связям проблем данных систем придан уточненный в результате эмпирического исследования смысл частичного причинения.

П1. Выявление и предварительный анализ проблем.

В качестве методов выявления проблем чаще всего используют методы типа "мозгового штурма", диагностические методы, контент- или кластер-анализ, морфологические методы. Выбор класса метода зависит от степени определенности проблемной ситуации, принятых в РХК форм взаимодействия между коллективными ЛПР и ряда других факторов.

Выявить проблемы. Осуществить, руководствуясь методом ЛЛМ-П, предварительный анализ проблем с целью их систематизации: устранить дублирование проблем или их частей, объединить близкие по содержанию проблемы, возможно, переформулировав их, и т. д. Сформировать список проблем.

П2. Формирование каталога проблем и анализ "причинно-следственных" связей проблем.

Заполнить первую графу таблицы списком проблем (см. П1).

Таблица

Головка таблицы каталога проблем с "причинно-следственными" связями между проблемами

Номер проблемы	Формулировка проблемы	Номера проблем-"следствий"
1	*2*	*3*

Определить проблемы-"следствия" каждой проблемы, рассматривая ее в качестве частичной причины возникновения своих "следствий".

П3. Формирование и анализ каузативной структуры проблем.

Сформировать каузативную структуру проблем, используя "причинно-следственные" связи проблем, определенные в процедуре П2.

Осуществить неформальный анализ связей в каузативной структуре проблем, руководствуясь методом ЛЛМ-П, но используя отношения: "средство-результат", "часть-целое", "вид-род", "субранг-ранг" и т. д.

При получении единственной сетевой структуры проблем целесообразно стратифицировать сложные проблемы по аспектам, например, по социальному, экономическому, управленческому, производственному, экологическому, научно-техническому. Этот неформальный прием позволяет выделить в сетевой структуре одну или несколько древовидных структур проблем, связанных отношением обратного подчинения.

П4. Определение главной проблемы p_0.

Каузативная структура проблем, сформированная в П3, может иметь вид:

- "обратной" древовидной структуры. В этом случае в качестве главной проблемы выбирается "корень" дерева (конечная проблема-"следствие");
- незавершенной иерархии (или "леса" каузативных структур проблем). В этом случае необходимо проанализировать полученную структуру/структуры проблем, сформировать список проблем - претенденток на роль главной, а для выбора из них (или выявления, сообразуясь с ними) главной проблемы – осуществить дополнительный анализ проблемной ситуации.

П5. Анализ главной проблемы и формирование СП. При выполнении данной процедуры используется метод ЛЛМ-П, обеспечивающий построение логически корректной и полной структуры проблем.

Сформировать иерархическую СП, начиная с главной проблемы p_0 (нулевой уровень структуры проблем) и заканчивая проблемами $p_{(m-1),j_{m-1}}^{(m-2),j_{m-2}}$ (m - 1)-го уровня, сложность и неопределенность которых достаточно мала для того, чтобы вызывать у ЛПР затруднения при выборе средств их решения.

2. Анализ и полагание целей. Метод логико-лингвистического моделирования целей рыбохозяйственного комплекса, регламентирующий

структуру предложения-цели и семантику его фраз, реализуется в процедурах анализа и полагания целей, а также в необходимых для их выполнения процедурах выбора состава и содержания словарной и тезаурусной баз.

Высокая степень формализованности метода ЛЛМ-Ц придает аналогичное свойство процедурам анализа и полагания целей, обеспечивает возможность настройки языка целей L и стратегий их анализа на предметную область, а также перестройки семиотической системы рассуждений о целях в процессе ее функционирования (таким образом создается возможность настройки процедур формирования системы целей на РХК и проблемную ситуацию).

В самой простой схеме формирования структуры целей (СЦ-1) процедуры анализа и полагания целей не отражены явно. В соответствии с данной схемой проводится переформулирование проблем p_0, …, $p_{i,j_i}^{(i-1),j_{i-1}}$,…, $p_{(m-1),j_{m-1}}^{(m-2),j_{m-2}}$, увязанных в СП, в соответствующие цели $ц_0$, …, $ц_{i,j_i}^{(i-1),j_{i-1}}$,…, $ц_{(m-1),j_{m-1}}^{(m-2),\,j_{m-2}}$ методом "отрицания проблем".

В соответствии со схемой СЦ-2 главную проблему p_0 переформулируют в главную цель $ц_0$, содержание которой раскрывается в процессах анализа и полагания целей, в которых с помощью метода ЛЛМ-Ц формируется структура целей, характеризующаяся логической корректностью и полнотой. В соответствии со схемой СЦ-3 проводится полномасштабный анализ и полагание целей.

Независимо от используемого варианта схемы СЦ-i, конечным результатом регламентируемых им процедур анализа и полагания целей, обозначенным через Ц8, Ц9,…, Ц12, является СЦ, корректная и полная согласно логическим законам, закономерностям структуры целей и тезаурусам предметной области.

Этим основным предшествуют дополнительные процедуры Ц1, Ц2,…, Ц7, обеспечивающие уменьшение степени размытости результатов выполнения Ц8, Ц9,…, Ц12.

Ц1. Построение канона структуры целей деятельности РХК, представляющего собой обобщенную стратегическую СЦ (или ее прототип).

Построить каноническую структуру целей, основываясь на опыте управления РХК, руководствуясь содержанием процедур ПЦ5, ПЦ6 и стратегическими целями данных систем в текущем периоде управления, закрепленными в руководящих материалах, директивных, нормативных и других документах.

Ц2. Выбор варианта схемы СЦ-i, i = 1(1)3, руководствуясь характеристиками проблемной ситуации, сложившейся в РХК и окружающей среде.

Ц3. Определение формата предложения-цели.

Использовать макроописатель предложения-цели по умолчанию либо изменить его в зависимости от требуемой глубины функционального описания структуры рыбохозяйственной деятельности в РХК.

Использовать микроописатель фразы предложения-цели по умолчанию либо изменить его в зависимости от требуемой в производственном комплексе

глубины характеристического (качественного и количественного) описания результатов и средств деятельности.

Ц4. Создание словарной базы *BD*.

Создать словари ролевых базовых предметов и видовых базовых свойств предметов по результатам анализа деятельности РХК и средств ее реализации, представленных в отраслевых тезаурусах, нормативно-справочных, руководящих и других документах.

Ц5. Определение структуры тезаурусной базы *TZ*.

Определить состав тезаурусов базовых предметов и базовых свойств предметов. В зависимости от требуемой глубины описания стратегий управления производственным комплексом принять либо изменить принятый по умолчанию набор тезаурусов, имена которых выражают иерархичность базовых предметов и базовых свойств предметов, составляющих РХК.

Ц6. Заполнение тезаурусной базы *TZ*.

Заполнить тезаурусы, осуществляя попарный анализ элементов каждого словаря *BD* на наличие между ними отношений включения/подчинения или сопоставимости по включению/подчинению, соответствующих именам тезаурусов, и руководствуясь отраслевыми тезаурусами, нормативно-справочными и другими документами, регламентирующими деятельность РХК.

Ц7. Определение стратегий анализа целей.

Использовать базовый набор закономерностей анализа и полагания целей либо его измененный вариант (таким образом осуществляется настройка аксиом собственной части семиотической системы рассуждений о целях, выражающих закономерности анализа и полагания целей в РХК), зависящий от структуры тезаурусной базы, определенной в процедуре Ц5.

Описываемые ниже процедуры Ц8–Ц12 являются полиморфными и зависят от выбранной схемы формирования структуры целей СЦ-*i*, где $i \in 1(1)3$. Поэтому выполняются только те из них, которые, как и соответствующие схемы СЦ-*i*, отмечены индексом *i*, следующим через дефис от обозначения процедуры.

Ц8-1. Формирование структуры целей по структуре проблем.

Сформировать СЦ, исходя из СП, являющейся результатом выполнения процедуры П5 (структура целей, сформированная таким образом, изоморфна соответствующей структуре проблем). При этом сформулировать цели СЦ путем "отрицания" соответствующих проблем СП.

Ц8-2. Формулирование главной цели u_0 в ходе неформального анализа главной проблемы p_0, определенной в процедуре П4.

Ц9-2. Анализ и полагание целей – формирование СЦ аналогично процедуре П5, но исходя из главной цели u_0.

(Ц8-3)-(Ц12-3). Анализ и полагание целей – формирование СЦ, аналогично процедурам П1–П5.

3. Оценивание степени логической корректности и полноты СЦ. Анализ и полагание целей на логической страте описания данных процессов завершается процедурой Ц13 оценивания степени логической корректности и полноты СЦ, сформированной любым способом, среди которых предпочтителен способ, описанный в процедурах (Ц1–Ц8)/(Ц1–Ц9/(Ц1–Ц12).

Ц13. Оценивание показателей логической корректности и полноты СЦ.

При оценивании СЦ рассчитываются коэффициенты общей противоречивости ($k_{\text{п}}$), изолированности ($k_{\text{и}}$), равнозначности ($k_{\text{д}}$), обратного подчинения ($k_{\text{о}}$), нарушения непрерывности ($k_{\text{н}}$), полноты ($k_{\text{л}}$), а также число компонентов связности (d).

Общее число логических ошибок анализа и полагания целей N, характеризующих степень некорректности СЦ, рассчитывается так:

$$N = \sum_{j=1}^{14} N_i ,$$

где N_i – число ошибок i-го типа (табл. 3 [10]).

4. Формирование структурных схем целедостижения. Формирование структурных схем целедостижения реализуется процедурами Ц14 и Ц15.

Ц14. Формирование начальной структурной схемы целедостижения (ССЦ).

Начальная ССЦ строится путем формального преобразования СЦ:

- построения структуры, изоморфной СЦ, добавления в ССЦ нового, m-го, нижнего по отношению к СЦ, уровня с единственной целью $цц_m$ (ее формулировка – "начать целедостижение", а роль аналогична роли начальной вершины в сетевом плане-графике целедостижения) и установления связей $цц_m$ с целями, являющимися "листьевыми" в СЦ;
- замены отношения подчинения целей в ССЦ, построенной указанным образом, на отношение обратного подчинения целей.

Логическая корректность и полнота начальной ССЦ обеспечивается логической корректностью и полнотой соответствующей структуры целей.

Ц15. Формирование конечной структурной схемы целедостижения.

Конечная ССЦ формируется в ходе преобразования начальной ССЦ:

- построения куста целей, образуемого m-м и (m - 1)-м уровнями конечной ССЦ, изоморфного соответствующему кусту целей начальной ССЦ;
- неформального синтеза ЛПР "корневых" элементов кустов целей (j_i - х целей i-го уровня ССЦ, начиная с (m - 2)-го и заканчивая нулевым уровнем);
- частично формального анализа конечной ССЦ, предварительно преобразованной к виду СЦ с помощью процедур Ц8-3-Ц12-3.

Заключение. Основывающиеся на системной теории и методологии процедуры формирования целей способствуют выработке целей, отвечающих требованиям логической корректности и полноты. Решения по целям, удовлетворяющие критерию системности, способствуют повышению степени системности управления и тем самым снижению издержек, возникающих вследствие неполноты, противоречивости, несогласованности решений. Использование указанных процедур, даже в описанном "ручном" их варианте, в фондоемких системах производственной сферы может существенно повысить эффективность их функционирования. Частичная формализация анализа, полагания, синтеза целей и согласования результатов этих процессов позволила создать прототип интеллектуальной системы поддержки принятия решений по целям, использование которой в технологии [3] обеспечит формирование системы целей и системы целедостижения в производственном организационно-техническом комплексе.

Литература

1. Вопросы формирования дерева целей для целевых комплексных программ (на примере КЦП отрасли рыбного хозяйства): отчет о НИР / КТИРПХ; рук. В. Ф. Пономарев; отв. исп. Лукьянова Л. М. // Сб. реф. НИР и ОКР, сер. 4 (кибернетика). 1983. №9. Реф. 50.09.83.249.

2. Исследование технологий анализа систем. Анализ проблемных ситуаций и путей их преодоления: отчет о НИР / Калининградский гос. технич. ун-т; рук. Л. М. Лукьянова. Калининград, 2000. 139 с.

3. Лукьянова Л. М. Автоматизация формирования системы целедостижения в организационно-технических комплексах производственной сферы // Известия КГТУ. 2013. №30. С. 31-38.

4. Лукьянова Л. М. Некоторые средства формализации проблем сложных систем производственной сферы // Балтийский экономический журнал. 2011. №1(5). С. 156-163.

5. Лукьянова Л. М., Заболотский В. П. Регулятивный компонент методологии формирования решений по производственным организационным системам // Труды XII МНК "РИ-2010". СПб.: Политехника-сервис, 2011. С. 61-66.

6. Лукьянова Л. М. Системное представление о целях организационно-технических комплексов производственной сферы // Балтийский экономический журнал. 2013. №1(9). С. 133-143.

7. Лукьянова Л. М. Средства обоснования системности решений в производственной сфере // Балтийский экономический журнал. 2012. №1(7). С. 155-161.

8. Лукьянова Л. М. Структурно-целевой анализ и синтез организационно-технических комплексов (на примере рыбохозяйственных комплексов): монография. Калининград: КГТУ, 2005. 163 с.

9. Лукьянова Л. М. Теоретико-методологические основы структурно-целевого анализа и синтеза организационно-технических комплексов: монография. СПб.: Наука, 2006. 280 с.

10. Лукьянова Л. М. Теоретико-методологические основы формирования системы целей организационно-технического комплекса производственной сферы: монография. Калининград: Изд-во ФГБОУ ВПО "КГТУ", 2013. 226 с.

11. Лукьянова Л. М. Трудности формирования системы решений по хозяйственному комплексу и основной путь их преодоления // Балтийский экономический журнал. 2010. №1(3). С. 84-91.

12. Моделирование проблемного анализа конструкторско-технологического проектирования: отчет о НИР / КТИРПХ; рук. А. В. Колесников; отв. исп. Л. М. Лукьянова // ВНТИЦентр: №ГР 01860015101; инв. №02890045896. Калининград, 1989. 118 с.

13. Программа развития рыбной промышленности г. Санкт-Петербурга до 2010 года / В. Г. Алексеев [и др.]. СПб.: Гипрорыбфлот, 2002. 126 с.

14. Программное средство формирования "дерева целей" производственного комплекса / Т. А. Воронин [и др.] // Балтийский экономический журнал". 2013. №1(10). С. 121-125.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

УДК 334.72:316.354

Социальная ответственность как критерий развития организации

О. Н. Гегечкори

В статье рассматривается концепция корпоративной социальной ответственности в терминах основных подходов к формированию социальной ответственности и управления ею. Определяются ее критерии и уровни, выделяются основные преимущества для компаний, ее соблюдающих. Делается вывод о наиболее перспективных направлениях дальнейшего развития корпоративной ответственности бизнеса в России.

The article discusses the concept of corporate social responsibility in terms of the basic approaches to the formation of social responsibility and management. Defines its criteria and levels, highlights the main advantages for companies to observe it. It is concluded that the most promising directions for further development of corporate responsibility business in Russia.

Ключевые слова: имидж организации, социальная ответственность, критерии, уровни, учет.

Keywords: corporate image, social responsibility, criteria, levels, accounting.

В современном мире все большее влияние на репутацию и имидж организации оказывает занимаемая ею социальная позиция. Оценивая ее деятельность, общество рассматривает не только производственные и финансовые показатели, но и то, как организация ведет ее, заботится о собственных работниках, насколько ее деятельность соответствует интересам других участников рынка, жителей территорий ее присутствия, а также общества в целом.

В основе механизма формирования социальной зрелости субъектов управления лежит степень сформированности их социальной ответственности. Именно ее развитие выступает показателем, наличие которого позволяет обеспечить не только экономическую эффективность организации, но и ее социальное развитие.

Социальная ответственность представляет собой не только реализацию экономических интересов и целей, но и учет социальных последствий воздействия деловой активности на собственный персонал, потребителей и организации, совместно с которыми осуществляется та или иная деятельность [4].

Она, в отличие от юридической, подразумевает определенный уровень добровольного отклика на социальные проблемы со стороны организации. Этот отклик имеет место по отношению к тому, что лежит вне определяемых законом или регулирующими органами требований или же сверх этих требований.

Социальная ответственность - это контракт между бизнесменом и обществом, в котором он функционирует. Выделяют четыре основных подхода к определению ответственности бизнеса [1]:

1) Любые действия в рамках юридической законности считаются социально ответственными - "В бизнесе нет места этике". Так, Ненси Рэнкен в своей работе "Мораль и бизнес" выдвигает тезис о том, что бизнесмена нельзя рассматривать в качестве морального субъекта, поскольку любой бизнесмен озабочен проблемами выживания, роста и прибыли и не способен к альтруистическим поступкам. Тем самым она отвергает так называемый "тезис о гармонии", согласно которому все, что действительно полезно для бизнеса, корректно с моральной точки зрения. Сторонники этой позиции убеждены, что бизнес играет в обществе исключительно экономическую роль, и долг менеджера - с помощью производства конкурентоспособных товаров и услуг обеспечить акционеров наиболее высокими прибылями от их инвестиций.

При этом они считают, что не несут каких-либо особых этических обязательств и ответственности за предотвращение чьего-либо ущерба или за продвижение тех, а не иных товаров и услуг. Они не видят никакой необходимости отступать от закона, чтобы предотвратить нанесение ущерба кому-либо. С точки зрения сторонников этой позиции ответственность предпринимателя отождествляется с юридической ответственностью, т. е. любые действия в рамках юридической законности считаются социально ответственными.

2) Другую позицию можно охарактеризовать девизом: "Максимальная прибыль - единственная обязанность бизнеса". Сторонники этой позиции утверждают, что они могут преступить закон, чтобы преследовать чью-либо пользу, например, получение прибыли.

Указанную позицию очень ясно изложил Милтон Фридман: "В системе частной собственности... менеджер фактически является служащим, работающим по найму у владельцев бизнеса. Он ответствен непосредственно перед своими нанимателями, и ответственность его заключается в том, чтобы вести дело в соответствии с их пожеланиями. Пожелания же нанимателей, в общем, сводятся к требованию делать как можно больше денег, приспосабливаясь к воплощенным в законах и этических традициях базовым нормам общества". Исходя из этих позиций, менеджеры принимают решение по поводу своей этической ответственности блюсти интересы хозяев, и именно это, а не ответственность за предотвращение чьего-либо ущерба или за продвижение социально ориентированных товаров и услуг, определяет границы их этической ответственности. Таким образом, сторонники этого направления сводят социальную ответственность к профессиональной ответственности, которая диктуется нормами взаимодействия профессионала и нанимателя. Любые действия в рамках указанных норм считаются социально ответственными.

3) Сторонники третьей позиции допускают, что в бизнесе есть место социальной ответственности, но понимают ее как инструмент или условие, которое менеджеры используют для достижения целей корпорации в экономике. Социальная ответственность должна вести к успеху и сохранять успех. А если она не выдерживает этой проверки сейчас или когда-нибудь в будущем, то она

может быть отброшена по прагматическим соображениям. Таким образом, сторонники этого направления признают, что можно говорить о специфической социальной ответственности предпринимателей не только в рамках юридической или профессиональной ответственности, но и в более широком аспекте. Но это возможно только в том случае, если эта деятельность ведет к успеху. Если этого нет, то социальная ответственность не приносит пользы, поэтому от нее необходимо отказаться. Это своего рода экономическая ответственность.

4) Четвертая позиция представляет социально ответственной ту организацию, которая считает себя морально ответственной как перед людьми, которые в ней работают, так и перед всеми, кто оказывается под воздействием ее деятельности. Ответственность компании регулируется морально-этическими нормами. В центр ставится проблема достижения и совмещения интересов всех участников "жизнедеятельности" организации. Это морально-этическая ответственность.

Существуют две различные точки зрения на то, как следует вести себя организациям в отношении с их общественной средой, чтобы считаться социально ответственными. Согласно одной из них, организация социально ответственна, когда максимально увеличивает прибыль, не нарушая законов и норм государственного регулирования. С этих позиций она должна преследовать только экономические цели. Согласно другой точке зрения, организация в дополнение к ответственности экономического характера обязана учитывать человеческие и социальные аспекты воздействия своей деловой активности на работников, потребителей и местные общины, в которых проходит ее деятельность, а также вносить определенный позитивный вклад в решение социальных проблем в целом.

Противоположные по своему характеру выводы из того, что следует понимать под концепцией социальной ответственности, порождены спорами о целях организации. Есть люди, рассматривающие организацию как экономическую целостность, обязанную заботиться только об эффективности использования своих ресурсов. Поступая таким образом, организация выполняет экономическую функцию производства продукции и услуг, необходимых для общества со свободной рыночной экономикой, обеспечивая одновременно работу для граждан и максимальные прибыли и вознаграждения для акционеров.

Подходы к социальной ответственности и управление ею

Социальная ответственность может быть определена как комплекс обязательств, которые организация должна выполнять, чтобы укреплять общество, в котором она действует.

Существуют четыре позиции, которые может занимать организация, принимая во внимание ее обязательства перед обществом [2].

Социальная обструкция: в данной ситуации компании делают как можно меньше для разрешения социальных проблем и проблем окружающей среды.

Когда они пересекают юридическую или этическую границу, которая отделяет приемлемую практику от неприемлемой, их типичной реакцией является отрицание и сокрытие своих действий.

Социальные обязательства: эта позиция включает действия организации, направленные только на то, что требуется по закону, и ничего более.

Такой подход совместим с аргументами, используемыми против социальной ответственности. Управляющие в таких организациях настаивают на том, что их дело - создавать прибыль.

Социальный отклик: компания, которая принимает такой тип ответственности, как социальный отклик, не только отвечает его юридическим и этическим требованиям, но в отдельных случаях идет дальше этих требований.

Она может добровольно согласиться участвовать в социальных программах, однако иногда юристы компании должны убедить организацию в том, что они заслуживают поддержки. Кто-то должен обратиться в компанию, если сама она не проявляет инициативы в поиске возможностей.

Социальный вклад: компании, которые принимают такой подход, берут на себя основные требования в пользу социальной ответственности. Они рассматривают себя в качестве граждан общества и инициативно ищут возможности внести свой вклад.

Существуют формальный и неформальный пути, которые организация может использовать при выборе подходящего типа социальной ответственности.

Формальные пути включают [3]:

Правовое соответствие: это степень соответствия организации законам. Задача обеспечения правового соответствия обычно возлагается на соответствующих функциональных управляющих. Например, в задачу сотрудников финансового отдела входит следить за соответствием законам о ценных бумагах и банках.

Этическое соответствие: это степень, до которой служащие организации следуют основным стандартам этичного поведения. Существует целый комплекс стратегий для достижения этического соответствия, таких как дисциплина, поощрения, призы и т. п.

Филантропические пожертвования: включают передачу средств или других подарков благотворительным фондам или другим социальным программам.

Эти пути описываются как формальные, так как они заранее планируются и являются инициативой со стороны организации.

Неформальные пути включают:

Лидерство и культуру организации: лидерство, практика и культура организации могут пройти долгий путь к определению типа социальной ответственности, который выбрала организация.

Доносительство: включает разоблачения служащим незаконных или неэтичных действий со стороны других членов организации. То, как организация отвечает на эту практику, зачастую определяет ее отношение к социальной ответственности. Доносчики могут действовать по множеству каналов, чтобы донести свою информацию, и могут даже быть уволены за их усилия.

Учет социальной ответственности

Учет социальной ответственности связывается со степенью, до которой финансовый отдел определяет социальный вклад организации. Информация по социальному учету позволяет выполнить целый ряд задач:

– выявлять и измерять периодическую чистую социальную выгоду отдельной фирмы. Это включает социальные затраты и выгоды от проведения инвентаризации в компании, а также внешние затраты и выгоды;

– оказывать помощь в определении того, не противоречат ли стратегия и практика компании, непосредственно влияющие на относительные ресурсы и влиятельное положение ее основных участников, социальным приоритетам, с одной стороны, и законным ожиданиям индивидуумов, с другой;

– сделать доступной для ключевых социальных составляющих соответствующую информацию по целям компании, программам, показателям и вкладу в социальные задачи.

Критерии и уровни социальной ответственности (КСО)

Современные теоретические исследования социальной ответственности много внимания уделяют позициям, которые может занимать организация, принимая во внимание ее обязательства перед обществом. За основу берется общая социальная ответственность, определяемая в соответствии с четырьмя критериями: экономическим, юридическим, этическим и принятой на себя ответственностью (улучшение благосостояния общества и качества жизни), положение которых в общей пирамиде определяется их относительной важностью и частотой, с которой менеджеры сталкиваются в каждой группе [5].

Первый уровень, нижний, базовый - обязательная составляющая социальной ответственности, это соблюдение законов (налоговое законодательство, Трудовой и Гражданский кодексы). Если законодательство не соблюдается, то ни о какой социальной ответственности речи идти не может – предприниматель нарушает обязательства, установленные для его деятельности изначально.

Второй уровень представляет собой реализацию социально ответственного поведения ради экономической выгоды. Экономической выгодой может быть улучшение имиджа организации для потребителей её продукции и для её работников, повышение инвестиционной привлекательности, создание более благоприятных условий для существования и развития компании со стороны власти или общества.

Третий уровень охватывает те виды социально ответственного поведения, которые не имеют своей целью получение экономических выгод. Это более высокий уровень осознания положения и роли организации в обществе. Подобные действия могут приносить экономическую прибыль, но это не их цель. Помощь социально незащищенным слоям населения, перечисление пожертвований часто оказываются замалчиваемыми действиями, поскольку СМИ не могут бесплатно размещать информацию о подобных акциях (по закону о скрытой рекламе), да и по законодательству не всегда потраченные деньги освобождаются от начисления налогов.

Второй и третий уровни относятся к добровольной составляющей социальной ответственности. Эти две ступени отличаются мотивами реализации социально ответственного поведения.

Выделим *основные преимущества* КСО для развития бизнеса [6]:

1. Увеличивается прибыль, возрастают темпы роста.

2. Компании получают доступ к социально ответственным инвестициям, при распределении которых инвесторы принимают во внимание показатели, характеризующие деятельность компании в социальной и этической сферах, в области защиты окружающей среды.

3. Могут сокращаться операционные расходы, например, за счет сокращения отходов производства или их переработки, увеличения эффективности использования электроэнергии или продажи переработанных материалов.

4. Улучшаются брэнд и репутация, что помогает развивать и открывать новые рынки и направления бизнеса.

5. Растут продажи, повышается лояльность клиентов. Потребители хотят знать, что продукты произведены с пониманием ответственности по отношению к окружающей среде, а также других социальных аспектов. Некоторые потребители даже готовы платить больше за "ответственные" продукты.

6. Повышаются производительность и качество продукта (услуги).

7. Появляется больше возможностей привлекать и удерживать сотрудников: люди предпочитают работать в компаниях, ценности которых совпадают с их собственными.

8. Сокращаются претензии со стороны регулирующих органов.

9. Улучшается управление рисками.

10. Возрастает конкурентоспособность.

Таким образом, корпоративная социальная ответственность - не просто дань моде, а жизненно важная необходимость. Социальные инновации, внедренные в рамках стратегий КСО, не только позволяют компаниям продемонстрировать свою гражданскую позицию, но также становятся важным маркетинговым инструментом, дающим возможность выделиться, развивать новые продукты и направления, создавать эмоциональную связь между брэндом и потребителем, способствуя тем самым росту лояльности.

Наиболее перспективным направлением дальнейшего развития корпоративной ответственности бизнеса в России является разработка стратегий, предполагающих вовлечение в эти программы малого и среднего бизнеса в качестве полноценного социально ответственного субъекта экономических отношений. Из существующих моделей взаимодействия между бизнесом и властью наиболее перспективной представляется модель социального партнерства, взятая на вооружение некоторыми крупными российскими корпорациями. С учетом особенностей российской ментальности наиболее перспективным стратегическим направлением дальнейшего развития этой модели представляется укрепление солидарной ответственности крупного бизнеса и государства за социальные последствия развития национальной экономики.

В то же время модернизация российского общества невозможна без дальнейшего формирования и развития других важных направлений социальной ответственности бизнеса, а именно:

- разработки проектов социально ответственной реструктуризации крупных предприятий, особенно в сфере обеспечения занятости;

- преодоления принципа реактивности, т. е. приспособления к уже произошедшим изменениям внешних условий развития, замены его на разработку опережающих инновационных кадровых стратегий;
- отказа от фрагментарности проводимых мероприятий; перехода к использованию интеграционных стратегий;
- проведения исследований и оценки результативности мероприятий социальной ответственности бизнеса.

Таким образом, можно сделать вывод, что исключительно значимое для модернизации российского общества формирование и развитие среды социальной ответственности бизнеса требует не только опоры на классические модели, выработанные применительно к условиям стран с развитыми традициями рыночного капитализма, но и использования принципа синергетического взаимодействия бизнеса и государственной и муниципальной власти, отражающего специфику российских управленческих традиций, а также предполагает активное вовлечение в программы социальной ответственности руководителей малого и среднего бизнеса России.

Литература

1. Борисенко Е. Н. Социальная ответственность малого предпринимательства. М.: Клистар, 2012. С. 33.
2. Зарубина Н. Н. Без протестантской этики: проблема социокультурной легитимизации предпринимательства в модернизирующихся обществах // Вопросы философии. 2011. №10. С. 49.
3. Капусткина Е. В. Социология предпринимательства как учебная дисциплина // Журн. социологии и соц. антропологии. 2008. Т. I, вып. 4. С. 134.
4. Малинин Е. Д. О социальной ответственности предпринимателей // ЭКО. 2010. №11. С. 162.
5. Солодкая М. С. Морально-этическая ответственность субъекта управления // Credo. 2008. №11 <http://credo.osu.ru/011/ 002.shtml.
6. Этика и социальная ответственность в американском корпоративном менеджменте / А. В. Жуплев [и др.] // Управление персоналом. 2007. №3. С. 5.

УДК 341.221(477)

Социально-экономические принципы реформирования административно-территориального устройства Украины

О. Н. Немчинов

В статье рассмотрены основные принципы перспективного административно-территориального реформирования в Украине, осуществлена их классификация. Установлено, что значение указанных принципов может в каждом конкретном случае существенно различаться, поэтому на практике не следует исключать отдельных несоответствий с общепринятой моделью административно-территориального устройства, которые должны

обосновываться социально-экономическими аргументами, а не политической или другой конъюнктурной целесообразностью.

In article the basic principles of perspective administrative-territorial reforming in Ukraine are reviewed, their classification is carried out. It is established that value of the specified principles can significantly differ in each case therefore in practice it is not necessary to exclude separate discrepancies with the standard model of the administrative-territorial device which have to locate social and economic arguments, instead of political or other tactical expediency.

Ключевые слова: реформа, административно-территориальное устройство, эффективность территориального управления, модели управления.

Keywords: reform, administrative-territorial device, efficiency of territorial administration, management models.

Фундаментальная реформа системы государственного управления определена одним из приоритетов развития Украинского государства. Ключевое значение отводится ее территориальной составляющей. Целесообразность реформирования системы административно-территориального устройства Украины следует из геополитических, внутриполитических и социально-экономических трансформаций, имеющих место после распада СССР и событий за последний период. Осуществление административно-территориальной реформы в Украине требует системной подготовки в научно-методологическом и организационном аспектах.

На сегодня украинское общество находится в процессе формирования демократических механизмов развития. Считается, что несформированная окончательно единая чёткая и общепринятая национальная идея в Украине, является важной причиной концептуальной несогласованности по принципиальным направлениям ее административно-территориальной реорганизации. Кроме этого, намерения усовершенствовать систему территориального управления часто рассматриваются определенной частью политических элит в контексте рисков сохранения территориальной целостности государства. Длительное время в Украине также наблюдается отсутствие соответствующей политической воли и желания высшего руководства государства реализовать широкомасштабное реформирование системы административно-территориального устройства.

Несмотря на увеличение числа сторонников идеи серьезных изменений в административно-территориальном устройстве, до сих пор нет определенности относительно будущих изменений в системе территориального управления даже на концептуальном уровне. Однако длительная дискуссия на тему ожидаемой административно-территориальной реформы все же привела к формированию всеобщего консенсуса по ряду вопросов перспективного административно-территориального реформирования.

Обобщая научную литературу и проекты нормативно-правовых актов перспективного административно-территориального реформирования Украины, возникает возможность осуществить систематизацию принципов, по которым планируется внедрять изменения в системе территориального управления. Предлагаем выделить следующие четыре основных блока принципов:

общесистемные, устройственно-политические, управленческо-праксеологические и географо-морфологические.

Общесистемные принципы призваны обеспечить условия для функционирования и развития Украины как дееспособной социально-экономической системы в долгосрочной стратегической перспективе в гармонии с ее геополитическим окружением. К таким принципам относим принципы рациональности, соответствия, динамичности и последовательности.

Среди общесистемных принципов важнейшее значение имеет принцип рациональности. С точки зрения этого принципа административно-территориальное устройство представляет собой инструмент реализации основных целей территориальной системы государства. Поскольку при формировании административно-территориальных единиц имеет место определенная поливариантность, конкретные принципы административно-территориального размежевания должны быть оптимизированы соответственно управленческих задач, которые на эти единицы планируется возложить. В целом, принцип рациональности обеспечивается научной обоснованностью изменений административно-территориального устройства. Все без исключения параметры административно-территориального переустройства не должны противоречить общесистемным интересам.

Считается, что все изменения в управленческой системе должны быть нацелены на реализацию конкретных управленческих задач. С этой точки зрения основной причиной административно-территориальных преобразований является стремление повысить эффективность территориального управления. Принцип рациональности позволяет обезопасить управленческую систему от необдуманных и лишних с точки зрения управленческой эффективности изменений. Т. Качмарек обращает внимание, что реформа административно-территориальной структуры является крайним средством улучшения функционирования органов управления, поскольку связана со значительными материальными и нематериальными расходами [20].

Принцип рациональности предусматривает основательное научно-методическое обоснование всего комплекса вопросов административно-территориальной реформы еще до начала ее осуществления. Надлежащая научная обоснованность позволяет существенно снизить расходы на ее реализацию, масштабы снижения временной управленческой эффективности в ходе ее реализации, а с другой стороны - максимизировать выгоды от реализации реформы в стратегической перспективе. Сложность проблемы заключается еще и в отсутствии универсальной методологии административно-территориального реформирования. Как отмечает Я. Гонцяж, "нет единого рецепта как разделить страну на регионы, сколько уровней государственного управления необходимо ввести и каким должен быть перечень их полномочий"[4].

Советский экономгеограф Б. Хорев в разработке территориальных проблем управления выделял три направления: "выявление и определение наиболее рациональной территориальной системы управления, ее иерархической структуры и адекватной ей системы субъектов управления; оптимизация сложившейся территориальной системы управления на основе специально

разработанных критериев на уровне современных и перспективных требований и задач общественно-экономического развития; прогнозирование изменений в территориальной системе управления" [19].

Помимо решения проблем собственно территориального размежевания, тщательного научного обоснования требуют вопросы целесообразности, масштабности и социально-экономических последствий предполагаемых преобразований или же их игнорирование. В этом контексте можно привести мнение В. Яцубы относительно необходимости административно-территориального реформирования в Украине: "Не факт, что проведение реформы будет исключительно успешным, но несомненно негативные последствия от ее непроведения будут многочисленные и тяжелые"[2].

Однако следует учитывать, что отсутствие надлежащих социально-экономических предпосылок для осуществления широкомасштабной реформы чревато непредсказуемыми последствиями. В частности, по убеждению В. Олуйко, административно-территориальная реформа "не должна проводиться наспех, непродуманно, поскольку может привести не только к разбалансировке и дезорганизации системы государственного управления, но и катастрофическому обострению политической ситуации и социально-экономическому кризису"[13]. А по утверждению А. Свергунова, "укрупнение и перекройки в Украине в условиях безработицы, ужасных дорог и отсутствия транспорта неизбежно существенно повлияют на экономическую и социально-политическую ситуацию"[18].

Система административно-территориального устройства призвана реализовывать задачи территориального управления, поэтому она должна соответствовать ряду критериев. Принцип соответствия обеспечивает гармоничность различных социально-экономических систем, нацеленных на реализацию управленческих задач. Поскольку административно-территориальное устройство обеспечивает повышение эффективности территориального управления, адекватным основанием для его формирования являются, прежде всего, такие родственные системы, как система расселения и социально-экономическая система.

Как справедливо отмечает А. Доценко, "целью реформирования административно-территориального устройства Украины является формирование принципиально новой системы устройства, которая бы вполне соответствовала новым условиям и задачам социально-экономического и общественного развития, способствовала повышению эффективности территориального управления страной" [8]. С. Пирожков обращает внимание, что в современных условиях "декларированный при командно-административной системе принцип соответствия систем территориального устройства и экономического районирования требует критического пересмотра" [14]. Речь идет о необходимости учета и других факторов: исторических, этнических, религиозных и т. д. Ведущими украинскими учеными неоднократно отмечалось, что сложность проведения реформы административно-территориального устройства Украины заключается, в частности, в том, что ее территория "состоит из различных территорий с неодинаковой историей административно-территориальных преобразований" [2]. М. Долишний отмечал,

что при формировании новой сети административно-территориальных образований следует учитывать экономические, демографические, этнографические и социально-религиозные факторы, а также требования национальной безопасности и обороны [7].

Совершенствование системы административно-территориального устройства каждого государства в значительной мере обусловлено динамичностью территориальной организации общества в целом. Как отмечает по этому поводу С. Дзенис, "для всех геосистем, как правило, более характерны непостоянство, мобильность, чем стабильность" [5]. Принцип динамичности призван учитывать необходимость постоянных изменений в системе административно-территориального устройства.

Т. Качмарек в этом контексте утверждал, что "у истоков административных реформ лежит рост полномочий и одновременно снижение эффективности публичного управления, необходимость рационализации его структур и формирования новых пространственных рамок, отвечающих изменениям экономическим, общественным, демографическим, технологическим, коммуникационным, а также новообразованным пространственно-функциональным образованиям" [20].

Ученые утверждают, что "периодическая реформа административно-территориального устройства – это задача обычная" [2], а по мнению А. Кучабского, "даже отсутствие программы административно-территориальной реорганизации не должно препятствовать естественному процессу приведения административно-территориальных структур в соответствие с конфигурацией динамических социально-экономических систем" [11].

Среди принципов общесистемного характера важное место принадлежит принципу последовательности. А. Кучабский убежден, что "к изменениям в системе административно-территориального устройства государства необходимо подходить только после достижения конкретных результатов административной, муниципальной и финансовой реформ..." [11].

В контексте угроз волюнтаристского решения проблемы территориального управления М. Долишний настаивает, что "административно-территориальная реформа не может быть внедрена мгновенно, потому что в таком случае будет обречена на провал, что обусловит огромные убытки для государства" [7]. В связи с этим целесообразно привести мнение С. Пирожкова о том, что "реформу нужно проводить поэтапно, однако в достаточно короткий промежуток времени" [14].

Устройственно-политические принципы административно-территориального реформирования отражают фундаментальные характеристики доминирующей политической системы. Благодаря воплощению устройственно-политических принципов система перспективного административно-территориального устройства способна обеспечивать реализацию таких общественно-политических приоритетов, как: законность, народовластие, самоуправление и социальная справедливость. Принцип законности, по мнению А. Кучабского, остается единственным концептуальным положением, по применению которого в вопросах административно-территориального характера в Украине существует консенсус [11]. Однако практическая реализация этого

принципа в Украине является крайне неудовлетворительной. Подавляющее большинство вопросов административно-территориального характера остаются неурегулированными на законодательном уровне. В связи с этим В. Гнилорибов к важнейшим проблемам совершенствования территориального устройства Украины отнес, прежде всего: "законодательное определение статуса административно-территориальных единиц, определение четких и научно обоснованных критериев их классификации, законодательное закрепление взаимоотношений между государством и административно-территориальными единицами, закрепление форм и методов взаимоотношений между территориальными единицами государства" [3].

Существенные пробелы в украинском законодательстве относительно административно-территориального устройства дополняются также рядом неопределенностей и коллизий. Например, Конституция Украины, прямо указывая на возможность добровольного объединения территориальных общин нескольких сел, не дает ответа на возможность добровольного объединения территориальных общин городов с территориальными общинами прилегающих к ним других городов, поселков, сел [9].

В контексте административно-территориальной реорганизации Украины принцип народовластия заключается в приоритетном учете интересов граждан при формировании политики территориальных органов власти [11]. Среди украинских аналитиков достигнут консенсус относительно того, что структура административно-территориальной единицы должна органично восприниматься жителями, для того чтобы избежать противостояния между различными его составляющими на межэтнической, религиозной или политической почве. Если в тоталитарных условиях реализация административно-территориальных реформ происходила закрыто, без обсуждения и поиска приемлемых компромиссов, то при демократии участие общественности в разработке проектов изменений в административно-территориальном устройстве, наоборот, является желательным. Т. Качмарек, в частности, отмечал особое значение общественной активности в процессе изменений территориального деления [20].

Важным источником повышения эффективности территориального управления в демократических условиях рассматривается институт местного самоуправления. Поэтому среди принципов административно-территориального реформирования устройственно-политического характера принципу самоуправления отводится приоритетное значение. В то же время процесс утверждения эффективного самоуправления в Украине далек от логического завершения. Основным сдерживающим фактором остается несформированность эффективных местных общин как основного субъекта самоуправления. Проблемным остается вопрос независимости института самоуправления от вертикали государственной исполнительной власти.

По нашему мнению, принцип самоуправления следует понимать шире, чем только поддержка института местного самоуправления. Речь идет о целом комплексе территориальных форм социальной активности граждан: от самоорганизации групп людей по месту жительства к объединениям граждан по этническому и религиозному признаку. Подтверждением значимости принципа самоуправления может служить утверждение М. Долишнего, что реформу

административно-территориального устройства "необходимо начинать с создания полноценной территориальной основы местного самоуправления" [7].

С другой стороны, децентрализируя территориальное управление, центральная власть должна, по убеждению А. Кучабского, прежде всего, позаботиться об условиях социальной активизации, самоорганизации и самоуправления (не только территориального) населения на местах [11].

Принцип социальной справедливости в контексте административно-территориальной реформы гарантирует обеспечение качественного и полного административного обслуживания всех граждан, независимо от места проживания. Система административно-территориального устройства считается важным механизмом обеспечения социальных прав и свобод граждан и позволяет обеспечить единые социальные стандарты во всех частях государства. Вследствие этого эффективным способом решения проблем надлежащего обеспечения социальных стандартов жизни всех граждан Украины может стать административно-территориальная реформа.

Управленческо-праксеологические принципы призваны обеспечить такую внутреннюю организацию системы территориального управления, которая позволит достичь максимальной эффективности в реализации основных задач социально-политической системы. К управленческо-праксеологическим относим такие принципы, как управляемость, гибкость, функциональность и дееспособность.

Понятно, что эффективной может быть только система, элементы которой достаточно управляемы. Поэтому принцип управляемости играет приоритетную роль в этом блоке принципов. Его можно рассматривать сквозь призму логически сложившейся иерархической структуры управленческой системы. В случае Украины обеспечение этого принципа рассматривается в контексте выбора оптимального количества иерархических ступеней в системе административно-территориального устройства. По оценкам аналитиков, иерархическая структура административно-территориального устройства государства должна строиться так, чтобы количество административно-территориальных единиц каждого ранга иерархии вписывалось в "пределы оптимальности" – до 20 единиц.

Действующее законодательство определяет в Украине существование трехуровневой иерархической системы административно-территориального устройства. Однако на практике существующая административно-территориальная система является неупорядоченной и многоуровневой. Основные предложения по определению количества иерархических уровней административно-территориального деления Украины сводятся к трем основным группам, первая из которых предусматривает воссоздание трехуровневой системы. Ко второй группе относятся предложения по уменьшению количества иерархических уровней территориального управления до двух, соответствующих двум основным уровням социально-территориальных систем: региональному и локальному. Еще одну группу составляют предложения по формированию в Украине в результате административно-территориальной реорганизации дополнительных управленческих уровней.

Управляемость элементов системы зависит не только от их иерархичности. Как отмечает Т. Качмарек, "во многих политических системах отношения иерархичности между административными единицами, в частности, самоуправляющимися на разных ступенях, не возникают или ограничены до минимума" [20]. Таким образом, кроме иерархичности административно-территориального устройства в сферу влияния принципа управляемости следует отнести также вопрос уровня автономности конкретных административно-территориальных единиц. К наиболее дискуссионным концептуальным вопросам административно-территориальной реорганизации в Украине следует отнести проблемы федерализации, политической и этнонациональной автономии.

Хотя унитарность в Украине закреплена конституционно, не прекращаются дискуссии о целесообразности ее реорганизации на началах федерализма. Необходимость федерализации Украины обосновывается обычно существенными мировоззренческими, этнокультурными, социально-экономическими различиями между ее регионами.

Принцип гибкости административно-территориального реформирования созвучен принципу динамичности. Как известно, общественная эволюция обусловливает необходимость постоянных изменений также в территориальных формах жизнедеятельности. Наряду с этим, по определению украинских ученых, "территориальное устройство государства – это относительно консервативная система государственного устройства с очень ограниченным количеством параметров, которые могут быть революционно изменены" [2]. Учитывая сложность реализации и экономическую необоснованность частых кардинальных изменений системы административно-территориального устройства, целесообразно обеспечить достаточную степень ее гибкости, то есть создать условия для адаптации административно-территориальных образований к новым вызовам без необходимости фундаментальных структурных изменений.

Принцип функциональности обеспечивает такую систему отношений субъектов территориального управления, при которой управленческий процесс происходит результативно. В этом контексте С. Пирожков формулирует основные принципы административно-территориальной реформы в Украине таким образом: "сочетание принципов децентрализации и деконцентрации государственного управления с постепенным, но взвешенным смещением акцентов на децентрализацию, комплексное урегулирование отношений между местными органами государственной власти и органами местного самоуправления для обеспечения их единства в решении вопросов местного значения" [14].

Важным принципом будущей административно-территориальной реформы должен стать принцип дееспособности, который заключается в обеспечении возможности каждого объекта территориального управления реализовывать возложенные на него управленческие задачи. Принцип дееспособности реализуется, прежде всего, путем наделения каждой единицы административно-территориального устройства адекватным выполнению определенных управленческих задач ресурсным потенциалом.

Критическое социально-экономическое положение мелких поселений Украины, несмотря на традиционно высокий потенциал самоорганизации, ставит под сомнение возможность самостоятельно реализовывать управленческие задачи. Вследствие этого, среди украинских ученых имеют место разногласия по организации территориального самоуправления на локальном уровне. Если одни, руководствуясь ценностными приоритетами, призывают безусловно учитывать права жителей каждого поселения на самоуправление, то другие, основываясь на социально-экономических обстоятельствах, обосновывают целесообразность определения ресурсного ценза для организации территориальных органов самоуправления [11].

Украинские аналитики пришли к выводу, что "современная административно-территориальная реформа должна быть направлена на формирование необходимой ресурсной базы местного и регионального развития" [15]. Основным механизмом обеспечения этого принципа ученые считают укрупнение существующих административно-территориальных единиц до такого уровня, когда их ресурсы позволят в полной мере и качественно выполнять управленческие функции.

В контексте реализации принципа дееспособности основные принципы административно-территориальной реформы в Украине сформулировал С. Пирожков: "укрупнение масштаба административно-территориальных единиц в целях рационализации расходования бюджетных средств, укрепления кадрового потенциала местных органов власти, мобилизации и более полного использования финансово-материальных ресурсов, принцип перспективности – учет прогнозов развития и размещения производительных сил так, чтобы административно-территориальные образования имели достаточный потенциал для дальнейшего социально-экономического развития, учета особенностей региональных систем расселения и прогнозов их развития" [14].

Наибольший консенсус существует по вопросу укрупнения административно-территориальных единиц на локальном уровне. Как отмечает С. Саханенко, "проблемой, требующей своего конституционного решения, является проблема формирования дееспособной территориальной общины" [17]. М. Долишний убежден, что "укрупнение сельсоветов, не имеющих материальных средств для решения своих хозяйственных проблем, позволит вновь субъектам на новой (большей) ресурсной базе самостоятельно осуществлять отдельные социально-экономические мероприятия. Таким образом, можно активизировать социально-экономическую жизнь, привлекая человеческий потенциал сельской и городской (малые города) местности"[7].

Однако неэффективность управленческой системы в Украине побуждает ученых к выработке предложений также по укрупнению административно-территориальных единиц высших иерархических ступеней. В частности, В. Поповкин еще в 1992 г. настаивал, что в Украине "целесообразно исследовать возможности укрупнения существующих низовых административных районов и образования на базе 2-3 районов новых уездов" [16].

Наряду с формальным подходом, реализация принципа дееспособности требует кардинальных изменений в подходах к перераспределению ресурсов в рамках государства. Как утверждает В. Кравченко, "достаточность базы является

одним из критериев для создания административно-территориальной единицы" [10]. В контексте украинской административно-территориальной реформы М. Олийнык считает целесообразным полностью перейти к формированию бюджета снизу вверх на основании четких финансовых нормативов в расчете на одного гражданина, а не на доле отчислений от общегосударственных налогов и сборов в бюджеты различных уровней [12]. Украинские аналитики сходятся во мнении, что административно-территориальная реформа должна базироваться, в первую очередь, на идее "укрупнения областей и районов, а также изменения базового уровня местного самоуправления, который обеспечит финансовую состоятельность такой единицы"[1].

Для того, чтобы принцип дееспособности не входил в противоречие с принципом самоуправления, М. Днистрянский предлагает укрупнять малые села и передавать общие функции определенному центру такого межсельского образования, одновременно выделив в каждом из сел элементы местного самоуправления, которое бы обеспечивалось, например, на уровне старосты и мини-системы управления [6]. Если речь идет о дееспособности административно-территориальных образований, нередко внимание экспертов фокусируется на кадровом ресурсе. По убеждению В. Олуйко, "без предварительной подготовки управленческого персонала реформа на местах может просто забуксовать" [13].

Реализация *географо-морфологических принципов* должна сформировать такую территориальную конфигурацию элементов административно-территориальной системы, которая обеспечит минимизацию ресурсных затрат на преодоление географического пространства в управленческом процессе.

Основным принципом административно-территориального реформирования географо-морфологического характера является компактность. Компактность административно-территориальных единиц обеспечивает достаточную близость граждан, независимо от места их постоянного проживания, к местам получения управленческих услуг. Среди критериев формирования элементарной единицы местного самоуправления Я. Гонцяж выделяет, в частности, "легкий доступ людей к государственным услугам", а также "организацию предоставления государственных услуг, которая обеспечивала бы экономию времени и эффективное использование средств" [4].

Компактность административно-территориальных единиц корреспондирует с таким понятием, как доступность управленческих услуг. Как утверждают украинские аналитики, "доступность измеряется гранично допустимыми затратами времени населением общины на посещение ее центра для получения законодательно определенного уровня административных, социальных и культурных услуг и должна составлять для подавляющего большинства населения (90 %) до 30 минут" [2].

Важным критерием, который обеспечивает рациональность административно-территориального деления, является целостность. Речь идет о таких отношениях центра административно-территориальной единицы с ее составляющими, особенно периферией, которые формировали бы в ее пределах целостный и связный организм. Согласно критерию целостности, все

территориальные объекты административно-территориальных образований должны быть тесно связаны с административным центром.

Не менее важным принципом, который обеспечивает рациональную конструкцию административно-территориального деления, является принцип соразмерности. Принято считать, что диспропорции по территории не должны быть слишком большими в рамках одного уровня административно-территориальных единиц.

Общепризнанным принципом формирования административно-территориального деления считается принцип неразрывности территории административно-территориальных образований. Современная административно-территориальная организация Украины неоднократно нарушает этот принцип. В этих случаях наблюдаются конфликты компетенций отдельных местных органов власти.

Выводы

Среди принципов будущего административно-территориального реформирования в Украине следует выделить принципы законности, народовластия, самоуправления и социальной справедливости. Наиболее активные дискуссии относительно будущей организации территориального управления в Украине продолжаются относительно характера реализации принципа дееспособности административно-территориальных образований. В частности, нет консенсуса в вопросах целесообразности и механизмов административного укрупнения локального уровня, формирования административно-территориальных образований на сублокальном уровне, преобразования локального уровня на базовый уровень административно-территориального устройства. Часть исследователей призывает к укрупнению также районного и областного уровней. Среди угроз такого укрупнения аналитики называют возможное усиление межрегиональных диспропорций. Формирование в Украине наряду с областными центрами новых мощных центров и ядер социально-экономической активности дало основания ученым выдвигать предложения по разукрупнению сети существующих областей.

Литература

1. Адміністративна реформа – історія, очікування та перспективи / упор. В. П. Тимощук. Київ: Факт, 2002.
2. Адміністративно-територіальний устрій України. Шляхи реформування / В. Г. Яцуба [та ін.]. Київ, 2008.
3. Гнилорибов В. Проблеми правового статусу територіальних утворень в Україні // Вісник державної служби України. 2005. №4. С. 37-38.
4. Гонціаж Я., Гнидюк Н. Інституційні механізми регіонального розвитку в Україні // Збірник наукових праць Української Академії державного управління при Президентові України: Матеріали наук.-практ. конф., м. Київ, 30 трав. 2000 р. Вип. 2. Ч. І: Державна регіональна політика та місцеве самоврядування / за заг. ред. В. І. Лугового, В. М. Князєва. Київ, 2000.

5. Дзенис З. Е. Методология и методика социально-экономгеографических исследований. Рига: Зинатне, 1980.

6. Дністрянський М. В Україні потрібно створити ще 3-4 області // Поступ, 2005. – 9 квітня.

7. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі XX-XXI століть: нові пріоритети. Київ: Наукова думка, 2006.

8. Доценко А. І. Адміністративно-територіальний устрій та розселення в Україні. Київ, 2003.

9. Конституція України: прийнята на п’ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. 1996. №30. Ст. 141.

10. Кравченко В. Тенденції розвитку територіального устрою України // Проблеми реформування державної влади: конституційні та управлінські аспекти: тези доп. та наук. повідомлень наук.-практ. конф., м. Київ, 10-11 берез. 1995 р./відп. за вип. Ю. Шемшученко, В. Авер'янов, В. Кампо. Київ, 1995. С. 107.

11. Кучабський О. Г. Адміністративно-територіальна організація України: теорія, методологія, механізми становлення: монографія. Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2010.

12. Олійник М. Проблема адміністративно-територіального устрою України в рамках адміністративної реформи // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. 2003. Спецвипуск 2. С. 170.

13. Олуйко В. М., Слободянюк П. Я., Баюк М. І. Адміністративно-територіальний устрій Поділля. Історія і сучасність / за заг. ред. В. А. Смолія, П. Я. Слободянюка. Хмельницький, 2005. С. 322.

14. Пирожков С., Павлюк А. Адміністративно-територіальна реформа в Україні актуальні питання методології та практики // Економіка України. 2005. №7.

15. Політика регіонального розвитку в Україні: особливості та пріоритети. /Аналітична доповідь. За ред. З. Варналія. Київ, 2005. С. 51.

16. Поповкін В. А. Регіонально-цілісний підхід в економіці. Київ: Наукова думка, 1993. С. 101-102.

17. Саханенко С. Є. Політичне управління містом в умовах самоврядування. Одеса: Видавництво ОФ УАДУ, 2001. С. 111.

18. Свергунов О. Специфіка формування прозорої політики влади в контексті розвитку регіонів // Регіональна політика України: формування соціогуманітарних пріоритетів розвитку / Український незалежний центр політичних досліджень. Київ, 2006. С. 265.

19. Хорев Б. С. Территориальная организация общества: (актуальные проблемы регионального управления и планирования в СССР). М.: Мысль, 1981. С. 10.

20. Kaczmarek T. Struktury terytorialno-administracyjne i ich reformy w krajach europejskich. Poznań, 2005.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

АБАЕВ АЛАН ПАВЛОВИЧ	аспирант Калининградского государственного технического университета
АРУНЯНЦ ГЕННАДИЙ ГЕОРГИЕВИЧ	доктор техн. наук, профессор Калининградского государственного технического университета
БАДЕЯН АРМИНЕ РУБИКОВНА	аспирант Калининградского государственного технического университета
БАТЫРЕВА ТАТЬЯНА АЛЕКСАНДРОВНА	главный экономист ФГКУ ГОСАКВАСПАС (МЧС России), г. Калининград
БЕГИШЕВА НАДЕЖДА АЛЕКСАНДРОВНА	канд. пед. наук, доцент Калининградского государственного технического университета
ВАЛЕЕВА ЕВГЕНИЯ АЛЕКСАНДРОВНА	андеррайтер департамента по страхованию имущества юридических лиц, г. Калининград
ГЕГЕЧКОРИ ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета
КЛИМУК ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВИЧ	аспирант Балтийского федерального университета им. Канта, г. Калининград
КЛИМУК ЕВГЕНИЯ ВАЛЕРЬЕВНА	аспирант Балтийского федерального университета им. Канта, г. Калининград
КОРЯКИНА АННА ВЛАДИМИРОВНА	аспирант Калининградского государственного технического университета
КОХАН АНЖЕЛИКА НИКОЛАЕВНА	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета
КРАВЧЕНКО АННА АЛЕКСАНДРОВНА	магистрант Калининградского государственного технического университета
ЛУКЬЯНОВА ЛЮДМИЛА МИХАЙЛОВНА	доктор техн. наук, профессор Калининградского государственного технического университета, академик Международной академии информатизации
МУРОВ ВИКТОР МИХАЙЛОВИЧ	доктор техн. наук, профессор Калининградского государственного технического университета
НЕМЧИНОВ ОЛЕГ НИКОЛАЕВИЧ	ст. преподаватель Львовского регионального института государственного управления Национальной академии государственного управления при Президенте Украины
РОМАНОВСКИЙ МИХАИЛ ВЛАДИМИРОВИЧ	заслуженный деятель науки РФ, доктор экон. наук, профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета

РЯБЦЕВ СЕРГЕЙ ВИКТОРОВИЧ	канд. экон. наук, доцент Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград
СОСКИНА НАТАЛЬЯ ВЛАДИМИРОВНА	студентка 2-го курса магистратуры Калининградского государственного технического университета
ТЕПЛИЦКИЙ ВЛАДИМИР АБРАМОВИЧ	доктор экон. наук, профессор Калининградского государственного технического университета
ТЕРЕЩЕНКО НАТАЛЬЯ ВЛАДИМИРОВНА	аспирант Балтийской государственной академии рыбопромыслового флота РФ, г. Калининград
ХАРИН АЛЕКСАНДР ГЕННАДЬЕВИЧ	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета
ЧАПЛЫГИН ВЛАДИМИР ГЕРМАНОВИЧ	доктор экон. наук, профессор Калининградского государственного технического университета
ЧЕСНОКОВА АЛЕКСАНДРА ИГОРЕВНА	аспирант Балтийского института экономики и финансов, г. Калининград
ШКУТА ДАРЬЯ ДМИТРИЕВНА	аспирант Санкт-Петербургского государственного экономического университета
ШТУКАРЬ МИХАИЛ АНАТОЛЬЕВИЧ	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета

Требования к оформлению статей в "Балтийский экономический журнал"

К публикации принимаются авторские материалы, удовлетворяющие следующим требованиям.

В редакцию журнала должны быть направлены в электронном виде авторский оригинал статьи на русском языке; краткая аннотация статьи на русском и английском языках, раскрывающая постановку задачи и основные полученные результаты и выводы, объем – 6-9 строк; сведения об авторах на русском и английском языках, включающие фамилию, имя, отчество (полностью), ученую степень, ученое звание, место работы, должность, E-mail.

Объем авторского оригинала статьи должен быть 8-12 страниц компьютерного текста формата А4, напечатанного через одинарный интервал; шрифт Times New Roman; размер шрифта (кегль) – 13, абзацный отступ 1,25; поля – 2,5 см со всех сторон.

Все рисунки и таблицы должны иметь заголовок и упоминаться в тексте в виде ссылок.

Запрещается вставлять в статью сканированные рисунки и таблицы.

Таблицы набираются тем же шрифтом, что и основной текст, но меньшего размера (кегль 12, если много данных, допускает кегль 9). Если цифровые данные в таблице выражены в одной единице, ее наименование приводится в заголовке таблицы через запятую (масса, кг; длина, см). Если же эти данные выражены в разных единицах, их указывают в заголовке каждой графы.

Таблицы слева, справа и снизу, как правило, ограничиваются линиями. Головка таблицы должна быть отделена линией от остальной части таблицы. Если цифровые данные в некоторых графах таблицы не приводятся, то в графе ставится прочерк.

В качестве иллюстративного материала можно использовать графики. Оси абсцисс и ординат графика должны иметь условные обозначения и размерность применяемых величин. Иллюстрации следует располагать так, чтобы их было удобно рассматривать без поворота работы или с поворотом по часовой стрелке.

Статья должна иметь УДК, список использованной литературы (оформляется строго по ГОСТ 7.1-2003), ее заглавие должно быть кратким и адекватным содержанию.

Статьи, подготовленные аспирантами и соискателями ученой степени кандидата наук, принимаются при наличии сведений о научном руководителе и его письменной рекомендации по публикации статьи.

Авторские материалы, представленные с нарушением указанных требований, к публикации не принимаются.

Присланные статьи публикуются при их рекомендации к публикации редакционным советом и редакционной коллегией "Балтийского экономического журнала". Отклоненные редакционной коллегией статьи с согласия авторов могут быть опубликованы в сборниках научных трудов БИЭФ.

Публикация статей в "Балтийском экономическом журнале" осуществляется бесплатно. Авторские экземпляры автор получает по подписке.

Материалы направляются по адресу: 236039, г. Калининград, Малый пер., 32. Балтийский институт экономики и финансов.

E-mail: kru@econ.me

Справки по телефону: (4012) 69-01-41.

БАЛТИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Научно-практический журнал
№1(11) июнь 2014 г.

Редактор выпуска Э.С. Круглова

Свид. о регистрации ПИ №ФС77-34195 от 21.11.2008 г.
Подписано в печать 10.06.14. Бумага для множительных аппаратов.
Формат 60 х 90/8. Гарнитура Таймс. Ризограф. Усл. печ. л. 20,5.
Тираж 500 экз. Заказ 32.

Издательство НОУ ВПО "Балтийский институт экономики и финансов" (БИЭФ).
236029, г. Калининград, ул. Горького, 23.