Балтийский экономический журнал №1(13) июнь 2015 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, зав. кафедрой ИФЭМ КГТУ.

Члены редакционного совета: М. Л. Бронштейн, академик Академии наук Эстонской Республики; В. А. Волкогон, канд. экон. наук, доцент, ректор Калининградского государственного технического университета; Хенрык Гавроньски, доктор экон. наук, продекан факультета администрации Эльблонгского гуманитарно-экономического университета; А. В. Губенко, доктор экон. наук, профессор, проректор Санкт-Петербургского государственного технического университета гражданской авиации; Э. М. Зелгалве, доктор экономики, профессор, зав. кафедрой Латвийского университета; А. В. Иванов, доктор экон. наук, профессор, директор Западного филиала РАНХиГС; 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 Государственного университета морского и речного флота им. адмирала С. О. Макарова.

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

Редакционная коллегия:

Г. Г. Арунянц, доктор техн. наук, профессор КГТУ; В. Л. Даниленков, канд. экон. наук, доцент, зам. директора ИФЭМ КГТУ; В. Г. Грудинов, канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой ИФЭМ КГТУ; В. М. Муров, доктор техн. наук, профессор, зав. кафедрой ИФЭМ КГТУ; Н. А. Сберегаев, канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой ИФЭМ КГТУ; А. В. Сербулов, доктор экон. наук, профессор, директор ИПЭМ БГА РФ КГТУ; В. И. Кузин, канд. экон. наук, доцент, зав. магистратурой ИФЭМ КГТУ; О. Н. Гегечкори, канд. экон. наук, доцент, зам директора ИФЭМ КГТУ по научной работе.

Редактор выпуска Э. С. Круглова

Верстка Л. А. Мильченко

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

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

Тел. (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 6
Абаев А. П. Проблемы и методы совершенствования финансирования сферы высшего профессионального образования 6
Васильев И. В. Сравнительный анализ образовательного кредита и кредита, ориентированного на будущие доходы заемщика 13
Деменко Н. А. Основные изменения ипотечного кредитования в современных условиях на примере Калининградской области 21
Корнеева А. В., Ахмад С. Транснациональные банки как субъекты мировой экономики 29
Кохан А. Н. Системный аспект исследования бюджетной устойчивости муниципальной экономической системы 37
Кузин В. И., Кузина С. В., Станченко Л. Ю. Финансовые ресурсы экологического туристического кластера 50
Меркулова Н. С., Коломоец Ю. А. Эволюция концептуальных подходов к организации системы маркетинга в банковском бизнесе 60
Сергеев Л. И. Эффективность бюджетных ресурсов в условиях аудита программно-целевого развития 69

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ 83
Балакина Ю. Ю. Имидж как инструмент повышения конкурентоспособности организации 83
Гегечкори О. Н., Усеинова Н. В. Роль и место метода "360 градусов" в системе оценки персонала 88
Кондаурова И. А. Модернизация системы бизнес-образования в условиях становления экономики знаний 94
Лисевич А. В. Применение кластерного подхода для поддержки малого и среднего предпринимательства 104
Муратова О. А., Голенко А. А. Формирование конкурентных преимуществ организации 112
Побегайло М. Г. Обеспечение продовольственной безопасности региона как элемент системы его экономической безопасности 118
Прохорова О. В. Калининградская область на "инновационной карте" России 125
Тарасенко М. А., Гегечкори О. Н. Кластерная концепция инновационного развития экономики региона 133
Теплицкий В. А., Антипова А. М. Процесс консультирования в вопросах управления 140
Теплицкий В. А., Мнацаканян А. Г., Корякина А. В. Основные пути развития рыбохозяйственного комплекса России и Калининградской области 148
Терещенко Н. В. Основные тенденции социально-экономического развития Калининградской области 155
Харин А. Г. Стоимостной подход к управлению развитием рыбохозяйственного комплекса Калининградской области 164

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ 176
Бегишева Н. А. Об организации внутреннего контроля на предприятии 176
Ботева Н. К., Перфильева Г. В. Организация учета и контроля дебиторской и кредиторской задолженности субъектов малого предпринимательства 186

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ 196
Лукьянова Л. М. Задача автоматизированного анализа и полагания целей рыбоозяйственного комплекса и средства ее решения 196

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ 202
Требования к оформлению статей в "Балтийский экономический журнал".....204

От редакции
Уважаемые коллеги!

Этот номер является тринадцатым выпуском "Балтийского экономического журнала". В нем опубликованы научные работы по следующим научным направлениям: "Финансы, денежное обращение и кредит" – 8, "Экономика и управление народным хозяйством" – 12, "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" – 2, "Математические и инструментальные методы в экономике" – 1.

С научными работами, опубликованными в "Балтийском экономическом журнале", можно ознакомиться на сайте Института финансов, экономики и менеджмента Калининградского государственного технического университета – http://econ.me/forum. 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.

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 2015 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. 203.

Авторы могут получить авторские экземпляры журнала по электронной почте или 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 336.6

Проблемы и методы совершенствования финансирования сферы высшего профессионального образования

А. П. Абаев

В статье проанализирована текущая ситуация в сфере финансирования высшего профессионального образования Российской Федерации, определены проблемы и перспективы развития в данной области.

The paper analyzes the current situation in the sphere of financing of higher education of the Russian Federation, identified the problems and prospects of development in this area.

Ключевые слова: высшее профессиональное образование, финансирование вузов, образовательная система.
Keywords: higher education, funding of universities, educational system.

Сфера высшего профессионального образования играет одну из важнейших и основополагающих ролей в том, чтобы страна имела возможность конкурировать на мировой арене в условиях постоянно растущих процессов глобализации. Современное состояние бюджетного финансирования сферы образования характеризуется чаще всего с отрицательной стороны. Основной проблемой является недостаток выделяемых бюджетных средств для правильного и эффективного функционирования образовательного учреждения. Можно сказать, что образовательным учреждениям часто приходится маневрировать существующими ресурсами в условиях тяжелейшего недофинансирования, пытаясь найти различные источники дохода.

Сейчас практически любое высшее образовательное учреждение испытывает сложности, если не сказать, что находится в кризисном, плачевном состоянии. Одной из причин такого положения дел в образовательных учреждениях явилось систематическое недофинансирование в течение последних 15-20 лет.

Несмотря на всю сложность и разветвленность, образовательная система страны должна непрерывно развиваться, снабжая необходимым количеством и надлежащего качества специалистами все сферы производства и услуг. Для такого непрерывного процесса требуется постоянное наращивание собственных средств учебного заведения, а также поиск новых внебюджетных источников финансирования.

Современное финансирование учреждений высшего профессионального образования характеризуется как многоканальное, так как средства, получаемые этими учреждениями, уже давно не ограничиваются только бюджетными ассигнованиями, но включают в себя и различные виды внебюджетных поступлений.

В литературе и в федеральных законах РФ выделяют следующие источники финансирования учебных заведений [1, 3]:

1. Первым и основным источником финансирования учреждений высшего профессионального образования (ВПО) являются средства, перечисляемые из федерального и регионального бюджетов.

Бюджетные средства как источник финансирования системы высшего образования представляет собой важнейший рычаг воздействия государства как на всю систему, так и на отдельные образовательные учреждения. При этом от решения проблем организации финансирования вузов во многом зависит эффективность всей системы высшего образования в РФ и возможность её непрерывного развития.

2. Взимание платы за обучение со студентов, в том числе с иностранных студентов.

3. Доход, полученный от оказания дополнительных образовательных услуг (программы дополнительного образования, курсы углубленного изучения, курсы языковой подготовки, спортивные кружки и т. д.), не входящих в содержание основных образовательных программ и государственного образовательного стандарта.

4. Доход, полученный в результате хозяйственной деятельности (сдача в аренду основных средств и имущества, продажа и закупка товаров и оборудования, предоставление посреднических услуг и т. д.).

5. Научно-исследовательская деятельность.

Важным фактором является постепенно увеличивающийся объем средств, привлекаемых образовательными учреждениями из внебюджетных источников. Здесь следует упомянуть новый финансовый инструмент - целевой капитал, вызывающий большой интерес у вузов. В 2007 году лишь 13 вузов имели целевой капитал, а в 2013 году было уже более 100 целевых капиталов в области высшего профессионального образования [4].

Особенности финансовой составляющей бюджетных организаций, в частности, образовательных учреждений:

1. Тесная связь с бюджетом, из которого финансируется большая часть расходов.

2. Бюджетные организации предоставляют определенные платные услуги, за счет которых формируется часть собственных финансовых ресурсов. Это, в свою очередь, позволяет отнести их к хозяйствующим субъектам (лицо, которое самостоятельно организует свою деятельность и несёт полную ответственность за риск, возникающий от этой деятельности).

3. Жесткий контроль со стороны государства за правильным и соответствующим целям расходом бюджетных средств, выделенных образовательному учреждению.

Говоря о методах финансирования образовательных учреждений, стоит уделить внимание тому, на что расходуются полученные средства. Обычно выделяют следующие статьи расходования средств [3]:

1. Оплата труда.
2. Прочие выплаты (суточные).
3. Налоговые отчисления.
4. Услуги связи.
5. Транспортные услуги.

6. Коммунальные услуги.
7. Аренда помещений.
8. Содержание помещений.
9. Прочие услуги.
10. Пособия по социальной помощи (сиротам).
11. Прочие расходы.
12. Приобретение основных средств.
13. Приобретение материальных запасов.

В последние годы финансирование ВПО строится по приоритетным статьям:

1. Оплата труда преподавательского и иного персонала учебного учреждения. Большую часть расходов (около 40-70 %) занимает оплата труда сотрудников образовательного учреждения.
2. Выплата стипендий студентам.
3. Оплата коммунальных услуг.

Остальные виды расходов образовательного учреждения финансируются по мере возможности или же не финансируются вообще.

В законодательной базе отсутствует механизм, позволяющий оперативно и однозначно решать возникающие частные вопросы финансирования того или иного учебного заведения, руководствуясь целями, на достижение которых направляются бюджетные средства.

Целевое расходование средств основано на соблюдении сметных назначений, что не способствует их эффективному использованию. К сожалению, во многом бюджетная политика государства направлена на решение проблем учета и контроля за использованием бюджетных средств, а не на решение проблем обеспечения непрерывной и эффективной деятельности сферы образования.

В связи с этим выделяют ряд проблем финансирования учебных заведений на современном этапе развития:

– нехватка денежных средств на все аспекты деятельности учебного учреждения;

– высокая налоговая нагрузка, отчасти из-за того, что образовательные учреждения ВПО - зарплатоемкие учреждения;

– отсутствует возможность самостоятельно устанавливать цены на свои услуги, оперативно руководствуясь рыночными принципами и здравым смыслом.

Из-за острой нехватки средств происходит снижение качества обучения, а отсюда и научно-техническое отставание страны; сворачивание фундаментальных исследований; разрушение научных школ; остановка строительства новых общежитий, учебных корпусов, текущего ремонта, перестройки имеющихся помещений; сокращается издание учебников, учебной литературы и научных журналов; снижается престиж научной работы и научных сотрудников.

Ещё одним негативным фактором современного состояния ВПО является система контроля качества образования. Нынешняя государственная политика не защищает рынок ВПО от производителей заведомо некачественных услуг.

Сложившаяся ситуация ударяет, в первую очередь, по людям из наименее защищенных слоев населения, для которых главный фактор выбора - цена.

Барьера входа на рынок высшего образования практически не существует. Например, подготовку по специальностям "экономика" и "менеджмент" сейчас осуществляют 85 % зарегистрированных высших учебных заведений.

Высокая доля заочного и дистанционного обучения в нашей стране (около 50 %) также имеет упоминавшиеся проблемы. Этот вид деятельности для учебных заведений зачастую является лишь легким способом получения доходов при практическом отсутствии какого бы то ни было серьезного процесса обучения [5].

Сфера ВПО требует поэтапного, всеобъемлющего процесса модернизации и оптимизации. Такой процесс уже запущен с введением нормативного подушевого финансирования. Мировой опыт показывает, что такой путь развития является эффективным. Однако необходимо помнить, что данный финансовый инструмент не должен использоваться в качестве единственного, а должен применяться совместно с другими методами.

Изучение обширного количества литературы и опыта зарубежных стран по теме финансирования в области образования определило следующие пути совершенствования финансирования образовательных учреждений:

1. Развитие государственного кредитования в области образования.
2. Субсидирование малообеспеченных семей.
3. Обеспечение целевого использования средств.
4. Расширение дополнительных платных образовательных услуг, в том числе для населения.
5. Взаимовыгодное сотрудничество региональных предприятий с учреждениями высшего профессионального образования.
6. Создание учебно-производственных и культурно-образовательных учреждений.

Особое внимание хотелось бы уделить первому пункту, так как именно государственное кредитование сможет дать толчок развитию многих сфер деятельности в стране. Система высшего образования с правильно налаженной системой предоставления кредитов в области образования имеет ряд преимуществ для всех участников этого процесса.

Для студентов:

- расширяется возможность выбора высших учебных заведений, при этом снижается барьер, связанный со стоимостью обучения;
- более ответственное обучение и понимание, что делать после вуза;
- кредит распространяется и на сопутствующие образовательному процессу аспекты: книги, общежитие, поездки на учёбу и т. п.

Для высших учебных заведений:

- в связи с растущей заинтересованностью студентов повышается отдача образовательного процесса, а следовательно, существует возможность последующего эффективного трудоустройства;
- повышается мотивация студентов к учебе;
- платные образовательные услуги позволяют вузам самостоятельно получать деньги и не зависеть от распределения бюджетных средств;

- возникает обратная связь между вузом и рынком труда, которая позволяет быстро и эффективно развивать новые специальности и специализации, действительно востребованные на рынке.

Для банков:

- расширение клиентской базы физических лиц;
- улучшение репутации и увеличение доверия населения;
- растущий объем кредитования улучшает стабильность банка в целом.

Развитие данной услуги для населения позволит получить больше квалифицированных специалистов, даст толчок банковской сфере, повысит ответственность обучающихся, что впоследствии окажет позитивное влияние на все аспекты деятельности государства.

Вышеперечисленные методы позволяют государству наиболее эффективно задействовать всю сферу образования, так как только комплексный подход может решать серьезные социальные задачи, стоящие перед страной.

Анализ вопроса финансирования вузов в Российской Федерации был бы неполным без изучения зарубежного опыта в данной области. Во-первых, интеграционные процессы и глобализация всё больше накладывают отпечаток на все сферы жизни человека и на образование, в частности. Во-вторых, Правительство нашей страны во многом идет по пути Запада, но, если так можно выразиться, с небольшим отставанием.

Стоит отметить, что во всём мире сложилась система, сочетающая в себе государственное и частное финансирование высшего образования. В одних странах преобладает частное финансирование (США), в других же - государственное (страны Европы). Но тенденция как в России, так и в Европе и США такова, что высшее образование должны оплачивать сами обучающиеся. Плата за обучение повышает ответственность за результаты учебы как студента, так и вузов.

Большинство специалистов наилучшим решением экономических проблем высшего образования считают его смешанное финансирование, но и здесь есть свои проблемы. Весьма трудно определить, каким должно быть соотношение государственного и частного финансирования, прежде всего из-за сложности количественной оценки внешних и индивидуальных выгод от инвестиций в образовательную сферу [2].

Обычно государственное финансирование в развитых странах мира ведется по трем направлениям: финансирование текущей деятельности; финансирование научных исследований; финансирование помощи студентам.

Финансовая автономия образовательных учреждений является основным вектором развития во всем мире в области образования, хотя пока происходит при большой поддержке со стороны государства.

Развитые страны раньше других внедряют те или иные новые финансовые инструменты (подушевое финансирование, гранты, эндаумент-фонды и т. д.) и во многом поэтому являются передовыми государствами. В них тоже отмечается высокая доля расходов государства на образование. Например, Дания расходует на образование 8,4 % ВВП, Швеция - 7,8 %, США - 6,6 %, Япония - 4,9 %, Греция - 2,4 % [6].

Одно из самых значимых преобразований в финансировании ВПО в мире связано с введением образовательных кредитов. Предоставление таких кредитов ознаменует процесс распределения расходов по финансированию высшего профессионального образования в сторону потенциальных обучающихся и будет сопровождаться сокращением государственного финансирования.

Многие страны, включая Германию, Австралию, Швецию, Великобританию и Соединенные Штаты Америки, занимаясь модернизацией системы финансирования, предлагают новые подходы к распределению издержек высшего образования между студентами, родителями и налогоплательщиками.

Однако при изучении зарубежных стратегий и инструментов по оптимизации процесса финансирования в сфере ВПО стоит избегать механического копирования норм финансирования образования и методов их реализации. Но система образования должна иметь четкие ориентиры на мировые достижения в этой области.

Основную идею модернизации финансового механизма системы высшего профессионального образования в современных условиях можно свести к следующему:

- Увеличение автономии и ответственности образовательных учреждений в области бюджета, организационной структуры и кадровой политики. Это, в свою очередь, способствует росту конкурентоспособности вузов, повышению качества финансового учета и отчетности.
- Внедрение современных методик финансового управления, которые ориентированы на достижение заданных результатов деятельности (нормативное подушевое финансирование).
- Совершенствование системы оценки качества деятельности вузов посредством внутреннего и внешнего мониторинга, в том числе использование механизмов, основанных на международных принципах и методиках.

Работа, которую делают ученые и преподаватели учебного заведения, - это высококвалифицированный труд, крайне необходимый для сегодняшнего и будущего становления и развития общества. Если знания и навыки работников не начнут своевременно обновляться, то и отдельные работники и национальные экономики начнут утрачивать конкурентоспособность. В условиях жесткой конкуренции, технических и научных открытий, меняющегося в считанные годы уклада жизни людей возникает необходимость изменения стандартов высшего профессионального образования в соответствии с современными требованиями.

Система образования должна быть ориентирована не только на задания со стороны государства, но и на постоянно возрастающий общественный образовательный спрос, на конкретные интересы семей, местных сообществ, предприятий. Именно ориентация на реальные потребности конкретных потребителей образовательных услуг должна создать основу для привлечения дополнительных финансовых и материально-технических ресурсов.

В заключение стоит упомянуть, что в области образования, особенно высшего профессионального, не существует прямой взаимосвязи между количеством выделяемых средств и качеством обучения выпускников.

Говоря о хорошем результате деятельности организации, в частности учреждений ВПО, результат во многом зависит от эффективного и грамотного управления финансовыми ресурсами. Времена меняются, и многие схемы и методы, которые работали раньше, теперь оказались низкоэффективными. Из этого можно сделать вывод, что вместе с изменениями всего государства следует менять и стиль управления учреждениями ВПО.

К сожалению, мы наблюдаем ситуацию, при которой Министерство образования и науки РФ диктует свои условия почти во всех аспектах функционирования вузов и, следовательно, нарушает автономию учебных учреждений, которая закреплена законодательно, а также рыночные условия, в которых находятся российские вузы.

Сегодня высшие учебные заведения готовят кадры не на основе изучения спроса на тех или иных специалистов, а на основе популярности той или иной специальности среди поступающих. Движущей силой развития высшей школы выступает не рынок труда, а рынок образовательных услуг.

Роль государства в сфере высшего профессионального образования крайне важна. Частные фирмы или отдельные лица не должны определять характер развития высшего образования исходя из собственных интересов, так как это может привести к возникновению системы, которая не отвечает долгосрочным целям и задачам экономики, и вызвать ещё более напряженную ситуацию в сфере высшего профессионального образования.

Перед государством стоит противоречивая задача: с одной стороны, учебные заведения высшего профессионального образования стремятся к росту автономии, а с другой стороны, желают роста государственного финансирования без усиления надзора за расходованием средств и за учебным заведением в целом. От того, насколько удастся найти баланс между этими двумя противоположными точками зрения, и будет во многом зависеть успешность функционирования сферы высшего образования.

Следует отметить, что создание эффективной системы финансирования высшего образования возможно лишь в той экономике, где высоко оценивается и достойно оплачивается квалифицированный труд, а знания, навыки, способности и созидательные качества личности действительно являются капиталом.

Список литературы

1. Федеральный закон "Об образовании в Российской Федерации" от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ.
2. Абанкина, Т. В., Филатова, Л. М., Николаенко, Е. А. Подготовка научных кадров в современной России // В кн.: Россия: тенденции и перспективы развития. М., 2013. С. 365-368.
3. Беляков, С. А. Анализ и оценка экономической устойчивости вузов. М.: МАКС Пресс, 2008. С. 50-97.
4. http://endowment.donorsforum.ru/reference/faq/
5. http://stat.edu.ru/scr/db.cgi?act=listDB&t=2_6_13a&ttype=2&Field=All
6. http://demoscope.ru/weekly/2010/0441/analit06.php.

УДК 336.77

Сравнительный анализ образовательного кредита и кредита, ориентированного на будущие доходы заемщика

И. В. Васильев

В работе рассматриваются инструменты финансирования воспроизводства человеческого капитала – образовательный кредит и кредитование, ориентированное на будущие доходы заемщика. Определены основные преимущества последнего инструмента, главный из которых – возможность привлечь частные компании в качестве инвесторов в образовательный капитал.

The paper considered instruments of financing reproduction of human capital – education loan and income contingent loan. Identifies the main competitive advantages of the latter instrument, chief among them – the ability to attract private companies as investors in the educational capital.

Ключевые слова: образовательный кредит, кредит, ориентированный на будущие доходы заемщика, инструменты финансирования, образовательный капитал.

Keywords: education loan, income contingent loan, instruments of financing, educational capital.

Качество получаемого населением образования является одной из приоритетных проблем, стоящих перед государством. Российская система образования долгое время находится в состоянии реформирования, внедряются различные программы финансирования, преследующие целью сделать образование более доступным для населения. Примером может служить программа государственной поддержки образовательного кредита. Особое внимание заслуживают финансовые программы, реализуемые отдельными вузами страны.

Вместе с этим, достижение приоритетных целей развития государства требует внедрения как можно большего числа различных инструментов финансирования, способствующих воспроизводству человеческого капитала.

На наш взгляд, **человеческий капитал** представляет собой совокупность способностей человека, определяющих его уровень дохода и являющихся источником экономического роста государства.

Финансирование воспроизводства человеческого капитала – процесс выбора форм и методов использования финансовых ресурсов для достижения непрерывности воссоздания совокупности способностей человека, определяющих его уровень дохода, в целях получения социального, бюджетного и экономического эффектов [6].

Автором было проведено исследование, направленное на выявление взаимосвязи показателей финансирования воспроизводства человеческого капитала с показателями экономического развития Калининградской области, которое позволило сделать вывод, что к настоящему времени в России сложилась достаточно опасная ситуация в области высшего образования, здравоохранения, культуры, что связано, в первую очередь, с тем, что

применяемые методы и инструменты финансирования инвестиций не способны в полной мере удовлетворить потребности населения в указанных услугах [4]. Ситуация еще более усложнится в ближайшем будущем вследствие ожидаемого демографического подъема, что повлечет за собой увеличение спроса на образовательном рынке и соответственное увеличение стоимости обучения.

В финансировании высшего образования значительную роль играет общественный сектор экономики и в первую очередь – государство. Однако ситуация может измениться в результате внедрения финансовых инструментов, которые позволят привлечь к финансированию профессионального образования участников частного сектора экономики, имеющих возможность инвестировать временно высвободившиеся из оборота денежные средства и при этом наиболее эффективно диверсифицировать кредитные риски.

Участие частного сектора в кредитовании студентов позволит привлечь дополнительные денежные средства в вузы, сократить нагрузку на бюджет в части расходов на образование, а также расширить возможность населения получить профессиональное образование.

На данный момент в России все большее распространение получают образовательные кредиты, позволяющие сформировать систему, в которой могут участвовать три субъекта финансирования: отдельный индивид, семья и участники общественного сектора экономики (рис. 1).

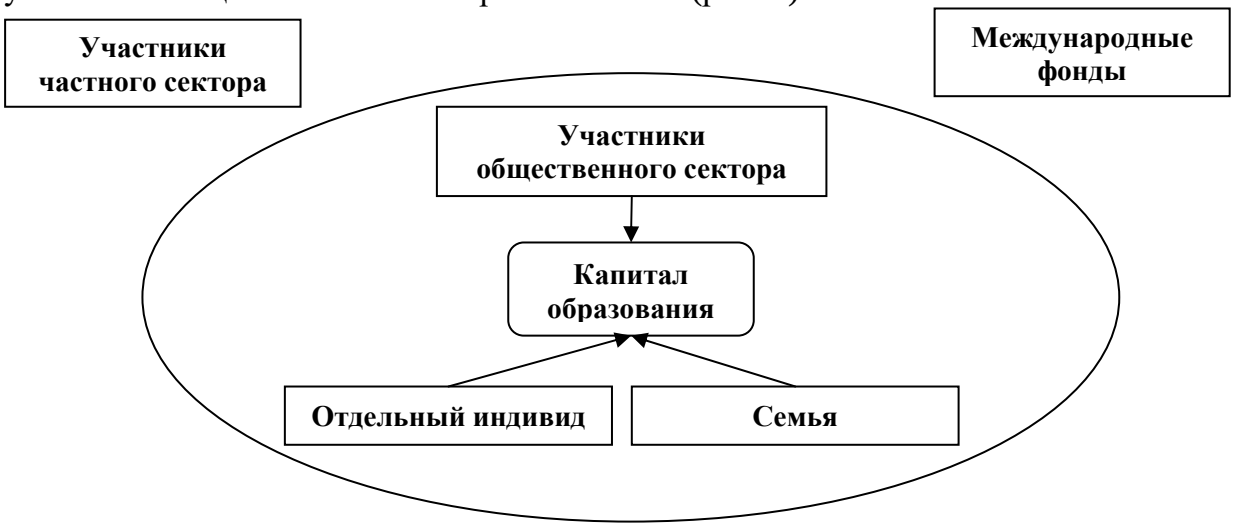

Рис. 1. Система субъектов финансирования капитала образования при реализации образовательного кредита в России

1. *Отдельный индивид*. Согласно концепции образовательного кредита, студент вынужден направлять часть своих доходов на выплату образовательного кредита. При этом данный инструмент финансирования "подталкивает" его трудоустроиться как можно раньше во время обучения в вузе, для того чтобы после окончания иметь определенный опыт, трудовой стаж, т. е. быть востребованным на рынке труда и способным выполнить кредитные обязательства. Раннее трудоустройство, скорее всего, приведет к ухудшению усвоения образовательной программы.

2. *Семья*: если студент не тратит силы во время учебы на работу, то для поддержания нормальной жизни ему в любом случае потребуются деньги, которые поступают от родителей. Кроме того, после окончания обучения нет

гарантии, что уровень его дохода будет достаточным для осуществления платежей по кредиту в требуемом объеме. В результате возрастает финансовая нагрузка на близких родственников.

3. *Участники общественного сектора экономики*: согласно Концепции государственной поддержки образовательного кредитования подразумевается финансовое участие государства в данном процессе:

- оно выступает в роли поручителя и берет на себя возмещение за студента ¾ ставки рефинансирования банку, выдавшему кредит;
- предусматривается государственная субсидия в размере 20 % от суммы выданных кредитов банку, направленная на покрытие возможных потерь в случае невозврата студентом займа [2].

Начиная с 2007 года по 31 декабря 2013 года в России был реализован первый этап внедрения образовательного кредита с государственной поддержкой – экспериментальный. В этот период в рамках Концепции государственной поддержки образовательного кредитования предусматривалось участие ограниченного числа банков – ОАО "Сбербанк России" и ОАО АКБ "СОЮЗ".

В настоящее время на основе опыта, полученного в результате реализации экспериментального этапа программы образовательного кредитования с государственной поддержкой, реализуется новый этап программы предоставления кредитов. С 1 сентября 2013 года действует новый Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации", в статье 104 которого присутствует информация об образовательных кредитах в России [1]. Для реализации этой статьи было разработано и принято Постановление Правительства Российской Федерации от 18 ноября 2013 г. № 1026 "Об утверждении Правил предоставления государственной поддержки образовательного кредитования" [3].

Анализ Концепции позволил заключить, что в реализуемую модель финансирования капитала образования не включены такие крупные инвесторы как частные фирмы и международные фонды, что, на наш взгляд, ограничивает потенциал воспроизводства образовательного капитала в России.

Исследование зарубежного опыта финансирования инвестиций в воспроизводство отдельных элементов человеческого капитала [7, 8, 9], а также накопленного отечественного опыта позволило предложить принципиально новый для российской практики инструмент финансирования инвестиций в воспроизводство человеческого капитала – кредитование, ориентированное на будущие доходы заемщика, инструмент финансирования капитала образования, предполагающий фиксированный процент по кредиту, взимаемый из будущих доходов индивида, ключевыми инвесторами в котором выступают государство и частные компании.

С точки зрения инвестора, вложение капитала в профессиональное образование через кредитование, ориентированное на будущие доходы заемщика, является достаточно рискованным вследствие долгосрочного характера вложений и неопределенности относительно будущих доходов студента. Однако следует отметить, что предлагаемый инструмент

финансирования реализуется в социально значимой сфере, а, следовательно, характеризуется эффектами как экономического, так и социального характера.

Социальный эффект является важной составляющей общего эффекта для инвесторов, обладающих социально ориентированными ценностями. Однако в России в силу ряда причин, связанных, в основном, с особенностями исторического развития (резкая смена социально-экономических формаций), философия бизнеса, предполагающая социально ориентированное поведение, прослеживается у незначительного числа компаний, что создает определенные трудности при внедрении в российскую практику кредитования, ориентированного на будущие доходы заемщика.

В одном интервью руководитель "Хьюлетт Паккард" Джон Ян заявил, что в современном мире ключевыми для бизнеса являются социально ответственные, социально ориентированные ценности. Он также упомянул о том, что, несмотря на всю значимость прибыли, она не является тем, ради чего существует его компания, а "она существует в силу более фундаментальных причин" [10]. Эта точка зрения созвучна с философией бизнеса значительного количества западных компаний. Не последнюю роль, на наш взгляд, в этом процессе играет развитие теории человеческого капитала, способствующей обращению к таким категориям как здоровье, образование, культура человека.

Стоит отметить, что в последнее время прослеживается некоторая положительная тенденция: в течение нескольких лет Агентство политических и экономических коммуникаций совместно с газетой "Труд" проводит исследование крупнейших отечественных компаний, в результате которого формируются рейтинги на основе оценки социальной ответственности.

Финансирование воспроизводства образовательного капитала через кредитование, ориентированное на будущие доходы студента, наиболее полно охватывает всех субъектов финансирования (рис. 2), что позволяет эффективным способом распределить финансовые потоки между ними.

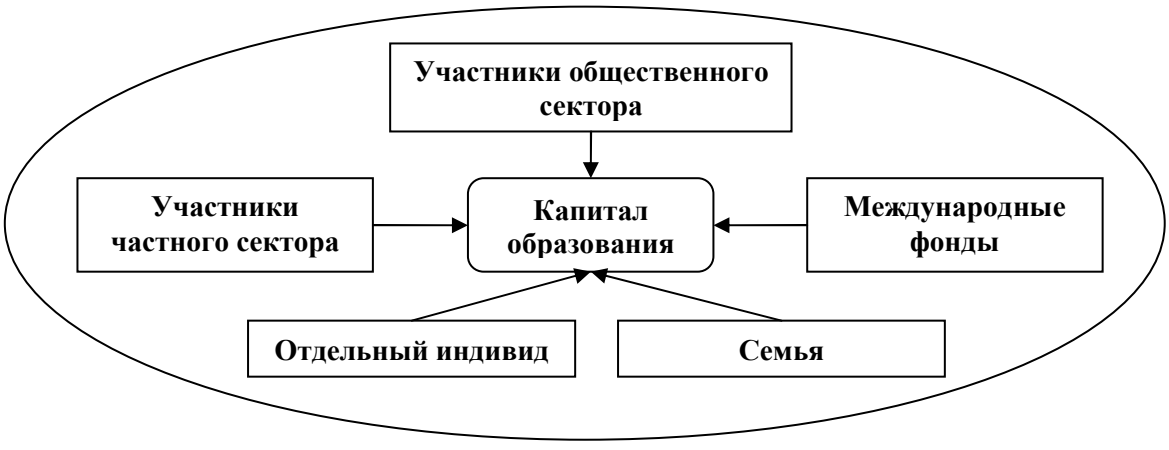

Рис. 2. Система субъектов финансирования капитала образования в России при реализации кредитования, ориентированного на будущие доходы заемщика

1. *Отдельный индивид*: ответственность по уплате всех обязательных выплат по кредиту несет индивид. Однако, в отличие от образовательного кредита, предлагаемый инструмент финансирования не вынуждает студента

трудоустраиваться во время учебы, что повышает качество обучения. В некоторых особых случаях он будет искать работу во время учебы, но этот поиск не связан с необходимостью выплачивать кредит.

2. *Семья*: кредитование, ориентированное на будущие доходы, освобождает семью от необходимости оказывать финансовую помощь студенту в выплате кредита ввиду того, что платежи будут производиться фиксированным процентом из заработной платы выпускника независимо от ее уровня. В этом случае семья может оказывать материальную поддержку студенту на иные цели, как связанные, так и не связанные с обучением: оплату проживания и проезда, покупку необходимой учебной литературы, бытовые нужды, тем самым создавая условия для наиболее эффективной учебы.

3. *Участники частного сектора*.

В общем случае абитуриент может выбрать те специальности, к которым он имеет наибольший интерес. Такой студент будет отличаться от других мотивацией на получение знаний, а если специальность окажется востребованной на рынке труда, то обучение обеспечит ему перспективную в плане дохода работу после окончания вуза, а инвестору – соответственно бóльшую прибыль. Кредитор, диверсифицируя риски вложения в капитал образования, в своем инвестиционном портфеле будет стремиться обеспечить определенную долю именно таких студентов, обучающихся на перспективных специальностях, что позволит достичь определенного уровня доходности.

4. Участники общественного сектора экономики: участие в той или иной форме государства как ключевого субъекта общественного сектора экономики в предлагаемом финансовом инструменте обязательно. Его роль должна выражаться как в финансовом участии, так и в правовой организации взаимоотношений участников кредитной сделки.

5. *Международные фонды:* в процесс кредитования, ориентированного на будущие доходы заемщика, могут быть вовлечены средства международных фондов.

На наш взгляд, возможность привлечь к финансированию капитала образования максимальное количество участников позволяет наиболее эффективным способом распределить финансовую нагрузку между ними, что является первичным подтверждением более высокой эффективности кредитования, ориентированного на будущие доходы заемщика, по сравнению с образовательным кредитом.

В практическом плане необходимо использовать две формы финансирования воспроизводства человеческого капитала – государственно-частное партнерство и кредитование, а кредитование, ориентированное на будущие доходы заемщика, будет выступать инструментом в подобном объединении.

Учитывая российскую специфику и ориентируясь на различные цели как заемщика, так и инвестора, возможно внедрение различных видов предлагаемого инструмента финансирования, ключевыми характеристиками которых будут:

1) заключение трехстороннего договора между учреждением профессионального образования, студентом и кредитором;

2) возможность не возвращать взятую в кредит сумму и проценты по нему в случае трудоустройства согласно трехстороннему договору;

3) в случае, когда студент не завершил полный курс обучения, возможно уменьшение процента или (и) периода выплат, либо принятые в договоре условия выплаты не изменяются [5].

Реализация предложенного финансового инструмента сопряжена с возникновением как внутренних, так и внешних эффектов.

Положительный внутренний эффект заключается в том, что такая форма кредитования позволяет абитуриентам из семей с недостаточным уровнем доходов получить необходимое образование. Отрицательный эффект может носить психологический характер: некоторые индивиды могут испытывать негативные чувства, связанные с необходимостью брать на себя обязательства по уплате кредита или обязательного трудоустройства по договору кредитования, особенно на невысокооплачиваемую работу. Однако подобного рода отрицательные эффекты не сопоставимы, на наш взгляд, с возможностью получения достойного профессионального образования, а по некоторым формам кредитования и трудоустроиться в успешную фирму или в любом случае обеспечить себя работой.

Положительный внутренний эффект распространяется и на кредиторов, среди которых ключевая роль принадлежит частным компаниям и государству. С точки зрения частных компаний, вложение в профессиональное образование выпускников школ при определенных условиях позволит получить дополнительную к основной деятельности прибыль. Другой тип положительного эффекта будет связан с трудоустройством квалифицированного сотрудника, исходя из отбора для кредитования лучших, по мнению кредитора, выпускников школ. Отрицательный эффект связан с ситуацией, когда общие положительные финансовые потоки, возникающие в результате выплат по кредиту, оказываются меньше общих отрицательных потоков, связанных с инвестированием средств. Однако диверсификация рисков позволит избежать или, по крайней мере, снизить данный отрицательный эффект.

С точки зрения государства, положительный эффект от внедрения кредитования, ориентированного на будущие доходы, заключается в удовлетворении потребностей рынка труда, обеспечении доступности профессионального образования, а также снижении нагрузки на бюджет вследствие активного участия субъектов частного сектора.

Положительные внешние эффекты распространяются, в первую очередь, на все общество в целом, поскольку повышение уровня национального человеческого капитала позволяет достичь высоких темпов экономического роста, что окажет влияние, в том числе, и на уровень и качество жизни. Отрицательные внешние эффекты могут быть связаны с ошибками при формировании предлагаемого финансового инструмента, а также если кредитор принимает решение о выдаче ссуды на образование студентов (учащихся), то он отказывается от альтернативных вложений капитала, возможно, более выгодных с точки зрения объема получаемого дохода.

С точки зрения основных характеристик, определяющих параметры человеческого капитала, реализация кредитования, ориентированного на

будущие доходы заемщика, позволяет увеличить объем данного капитала: инвестируя в высшее образование, кредитор способствует увеличению объема знаний индивида и формированию необходимых в профессиональной карьере качеств личности.

Вследствие конкретной направленности инвестиций, данный вид вложений не оказывает прямого воздействия на срок службы человеческого капитала индивида, поскольку это связано с уровнем здоровья человека, кроме ситуаций, когда выдается кредит на обучение по специальностям, связанным с физической культурой и спортом.

Предлагаемый инструмент финансирования позволяет увеличить стоимость человеческого капитала конкретного индивида: помогая получить качественные знания по специальностям, востребованным на рынке труда, кредиторы способствуют увеличению стоимости человеческого капитала.

Реализация кредитования, ориентированного на будущие доходы, также способствует расширенному воспроизводству капитала образования: увеличение возможности получить достойное профессиональное образование позволяет повысить общий уровень образованности населения государства (определенной территории).

Человек, обучающийся в профессиональном учебном заведении, благодаря системе кредитования, ориентированной на будущие доходы, будет более ответственно относиться к получению образования, чем студент, поступивший на бюджетное место, или студент, обучающийся на деньги родственников. В результате, с точки зрения фирм (потенциальных работодателей), реализация предлагаемого финансового инструмента формирует высокий спрос на студента, воспользовавшегося кредитом и получившего профессиональное образование, ввиду наличия у него определенного набора конкурентных преимуществ по отношению к другим выпускникам. Среди таких качеств стоит особо выделить ответственность и мотивацию на постоянное повышение квалификации в течение жизни.

Основными конкурентными преимуществами кредитования, ориентированного на будущие доходы, являются:

1) фиксированный процент от будущих доходов: система накладывает менее жесткие обязанности на заемщика по уплате кредита;

2) обязательства по кредиту ложатся только на конкретного студента (учащегося), освобождая родственников от долгового бремени;

3) формирование ответственного поведения заемщика;

4) система может учитывать интересы рынка труда по наиболее востребованным специальностям;

5) снижение экономического участия государства, что уменьшает нагрузку на бюджетную сферу;

6) абитуриент может запросить кредит на любом курсе обучения;

7) оплачивать обучение можно не только в высшем учебном заведении, но и в среднеспециальном.

Проблема привлечения субъектов частного сектора к финансированию капитала образования через кредитование, ориентированное на будущие доходы заемщика, может быть отчасти решена через создание банка данных

организаций, участвующих в таком финансировании, позиционирование таких фирм как участников реализации приоритетной задачи РФ по расширенному воспроизводству человеческого капитала, что будет способствовать формированию положительного имиджа компании в обществе. К тому же фирмы, осуществляющие деятельность в наиболее востребованных государством сферах и участвующие в финансировании капитала образования, могут получать льготы со стороны государства: финансовую поддержку, первоочередность при участии в государственных заказах и аукционах, различные льготы финансового характера.

При отборе персонала на рынке труда компания рассматривает только тех потенциальных работников, которые официально признаны безработными. При участии в программе кредитования профессионального обучения частные компании имеют больше возможностей для выбора наиболее перспективных студентов для трудоустройства.

С другой стороны, вложение денежных средств в наиболее перспективных студентов позволяет инвестору рассчитывать на их высокий будущий уровень заработка. В этом случае кредитование, ориентированное на будущие доходы, позволит инвестору извлечь прибыль от такого вложения средств.

Таким образом, участие частных компаний в финансировании капитала образования с использованием кредитования, ориентированного на будущие доходы заемщика, позволит извлечь следующие ключевые выгоды:

1) дополнительный источник дохода;
2) повышение имиджа вследствие участия в социально значимом проекте;
3) трудоустройство перспективного работника (заемщик);
4) получение финансовой поддержки или различных льгот со стороны государства.

Со стороны государства, в первую очередь, должны быть предприняты шаги, направленные на разработку стратегии (концепции) воспроизводства национального человеческого капитала, одним из принципов которой должна выступать идея комплексного подхода: все элементы человеческого капитала должны воспроизводиться в общей системе, а не отдельно друг от друга. На основе данной концепции должны быть сформированы и детально проработаны программы, направленные на разработку и внедрение различных инструментов финансирования элементов человеческого капитала. При этом в сфере финансирования капитала образования программой должна быть учтена, помимо всего прочего, проблема сокращения бюджетных мест в вузах: внедряемые инструменты не должны способствовать данному процессу. Возможное решение этой проблемы – законодательные акты, устанавливающие лимиты на количество бюджетных мест в государственных высших учебных заведениях.

Исходя из вышесказанного, кредитование, ориентированное на будущие доходы студента, обладает рядом преимуществ по сравнению с образовательными кредитами, реализуемыми в России. Для отечественного кредитного рынка рассматриваемая модель финансирования капитала образования является совершенно новой и требует детальной проработки.

Список литературы

1. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации" (в ред. от 21.07.2014 г.).
2. Концепция государственной поддержки образовательного кредитования (одобрена Коллегией Минобрнауки РФ 19.06.2006 г. № ПК-7).
3. Постановление Правительства РФ от 18.11.2013 г. № 1026 "Об утверждении Правил предоставления государственной поддержки образовательного кредитования".
4. Васильев, И. В. Взаимосвязь инвестиций в человеческий капитал с количественным анализом общественного сектора экономики Калининградской области // Балтийский экономический журнал. 2010. №1(3). С. 6-20.
5. Васильев, И. В. Перспективные документы финансирования воспроизводства образовательного капитала в России // Балтийский экономический журнал. 2014. № 2(12). С. 5-16.
6. Васильев, И. В., Мнацаканян, А. Г. Теория и практика финансирования воспроизводства человеческого капитала: монография. Калининград: Изд-во БИЭФ, 2011. 146 с.
7. Chapman, B. Income Contingent Loans for Higher Education: International Reform // Discussion paper No. 491. The Australian National University, Centre for Economic Policy Research, 2005. 89 p.
8. Chapman, B., Hunter, Boyd, H. Exploring Creative Applications of Income Contingent Loans // Australian journal of labour economics. 2009. Vol. 12. P. 133-144.
9. Palacios, M. Human Capital Contracts: "Equity-like" Instrument for Financing Higher Education [Электронный ресурс]] / Cato Institute Policy Analysis. Washington DC: Cato Institute. Режим доступа: http://www.cato.org/pubs/pas/pa462.pdf
10. Ridley-Duff, R. Social enterprise as a socially rational business [Электронный ресурс]] / Social Enterprise Research Conference, South Bank University. London. 2006. Режим доступа: http://shura.shu.ac.uk/724/1/fulltext.pdf

УДК 336.77.067.32

Основные изменения ипотечного кредитования в современных условиях на примере Калининградской области

Н. А. Деменко

В статье выделены основные проблемы ипотечного кредитования в Калининградской области. Представлены программы ипотечного кредитования на рынке Калининградской области. Подробно рассмотрены действующие в регионе социальные программы, направленные на повышение спроса ипотечного кредитования, а также основные моменты политики ипотечного кредитования, направленные на стабилизацию данного рынка.

The article highlights the main problems of mortgage lending in the Kaliningrad region. The main program of mortgage lending in the market of the Kaliningrad region.

Details considered active in the region social programs aimed at increasing demand of mortgage lending. The main aspects of mortgage lending policy aimed at stabilizing the market.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, кредит, банки, недвижимость, залог, кризис, антикризисные программы, реструктуризация.

Keywords: mortgage lending, credit, banks, real estate, mortgage, crisis, anti-crisis programs, restructuring.

Ипотечное кредитование на сегодняшний момент является одним из самых надежных видов привлечения инвестиций в сферу строительства. Наличие в стране развитой системы ипотечного кредитования говорит о развитости экономики, перспективах роста, высоком уровне развития общества в целом [2].

Вариантов ипотечного кредитования сегодня много, приведем его основные показатели и параметры, предлагаемые в Калининградской области.

Сроки предоставления данного вида кредита варьируют в калининградских банках в среднем от 3 до 30 лет.

Банк не предоставляет сразу сумму кредита, составляющую полную стоимость приобретаемого объекта недвижимости: основное требование банка – это внесение заемщиком части стоимости приобретаемого имущества (от 10 % стоимости недвижимости) из собственных средств, так называемый "первый взнос".

В Калининградской области 13 ипотечных банков предлагают услуги ипотечного кредитования, при этом ими реализуется 108 различных ипотечных программ для приобретения жилья в кредит [5].

Рынок ипотечного кредитования в нашей стране начал развиваться только с 90-х годов прошлого века, толчком для его развития послужила остановка строительства жилья государством и предприятиями для своих сотрудников. Российский рынок ипотечного кредитования вплоть до обострения кризисных явлений осенью 2008 года был стабилен.

Кризис рынка ипотечного кредитования 2008 г. коснулся не только банков и строительных компаний, но также и обыкновенных физических лиц - заемщиков. Именно в этот период для помощи должникам - физическим лицам законодательно разрешили использовать средства материнского капитала на погашение ипотеки, а именно в марте 2009 г. премьер-министр В. В. Путин постановил направить 26,3 млрд. руб. для использования материнского капитала на погашение ипотечных кредитов [5].

Кроме разрешения использовать материнский капитал, государство помогает еще и с реструктуризацией долгов. В конце февраля 2009 года в структуре Агентства ипотечного жилищного кредитования создано Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК). АРИЖК разработало Стандарт реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (займов) для отдельных категорий граждан. Прежде чем были разработаны его окончательные условия, они были не раз пересмотрены в сторону смягчения критериев к заемщикам [1].

Рынок ипотечного кредитования, не успев окрепнуть после кризиса 2008 года, вновь столкнулся с нестабильностью российской экономики. На данный

момент российские экономисты называют тревожной ситуацию на валютном рынке.

Падение курса рубля имеет затяжной характер, и нет уверенности, что тенденция изменится. По информации ЦБ, объем задолженности по ипотеке на 1 ноября 2014 года составлял 3,35 трлн. руб., из них 3,5 % ссуд были выданы в иностранной валюте. Просроченная задолженность по ипотечным кредитам на 1 ноября 2014 года составляла 27 млрд. руб., в том числе по валютным ссудам – 17 млрд руб. [1]. Ее доля в общем портфеле просроченных ипотечных кредитов с начала года выросла с 12,7 до 14,2 % [1].

В настоящее время следует ожидать, что государство окажет помощь ипотечным заемщикам.

На снижение спроса ипотечного кредитования повлиял и рост ключевой ставки. Рассмотрим ее колебания с 2013 года по март 2015 года (табл. 1).

Таблица 1

Колебания ключевой ставки за период 09.2013-03.2015 гг.

Дата	Ключевая ставка, %	Дата	Ключевая ставка, %
16.09.2013	5,5	25.07.2014	8
08.11.2013	5,5	12.09.2014	8
14.02.2014	5,5	31.10.2014	9,5
03.03.2014	7	11.12.2014	10,5
14.03.2014	7	16.12.2014	17
25.04.2014	7,5	30.01.2015	15
16.06.2014	7,5	13.03.2015	14

Совет директоров Банка России 13 марта 2015 года принял решение снизить ключевую ставку с 15,0 до 14,0 % годовых, учитывая, что баланс рисков по-прежнему смещен в сторону более значительного снижения темпов экономики. Принятое решение будет способствовать их снижению, не создавая при этом дополнительной угрозы усиления инфляционного давления. По прогнозу Банка России, проводимая денежно-кредитная политика и снижение экономической активности будут способствовать замедлению годовых темпов прироста потребительских цен до уровня около 9 % через год (март 2016 года к марту 2015 года) и до целевого уровня 4 % в 2017 году. По мере ослабления инфляционных рисков Банк России будет готов продолжить снижение ключевой ставки [4].

Рассмотрим основные моменты политики ипотечного кредитования, направленные на стабилизацию данного рынка.

Во-первых, рост курса евро и доллара в конце 2014 года нашел свое негативное отражение в ипотечных кредитах, взятых в валюте. Банком России на 23 января 2015 года были подготовлены рекомендации по конвертации валютной ипотеки в рублевую [7], по которым кредитным организациям предлагалось рассмотреть вопрос о реструктуризации ипотечных жилищных ссуд, предоставленных физическим лицам в иностранной валюте до 1 января 2015 года.

При реструктуризации следует использовать официальный курс иностранной валюты к рублю по состоянию на 1 октября 2014 г.; применять

ставки, соизмеримые со ставками по выдаваемым кредитными организациями жилищным ипотечным кредитам в рублях.

Реакция банков на рекомендацию Э. Набиуллиной перевести валютные ипотечные кредиты в рубли по курсу 39,38 руб. за доллар была ожидаемой, и большинство банков уже высказало свою точку зрения о нежелании терпеть "миллиардные убытки" из-за подобных реструктуризаций. В остальных банках рекомендацию Центробанка "приняли к сведению", "начали изучать", но конкретных примеров выполнения по данным на 01.04.2015 г. нет [5].

Следует отметить, что многие заемщики, ранее не имевшие просрочек по кредиту, специально отказываются платить ипотечные взносы. Это обусловлено тем, что они ждут, когда Банк обратится с иском в суд для взыскания просроченной задолженности. Заемщики надеются на то, что суд в своем решении о взыскании укажет точный курс выплат по долгу, также не исключается вероятность, что при определении курса возврата ипотечного займа будет указан курс, предложенный письмом Центрального банка.

Во-вторых, если рассматривать региональный аспект, то для дальнейшего развития рынка ипотечного кредитования следует приблизить ипотеку к доходам населения области. Как следует из социально-экономического прогноза, региональное министерство экономики не рассчитывает на то, что в ближайшие 3 года уровень жизни в Калининградском регионе достигнет среднероссийского [5]. Догнать РФ по уровню зарплаты Калининградской области, по прогнозам министерства экономики, не удастся, как минимум, до 2016 года. В частности, в 2014 году средняя зарплата в регионе упала до уровня 22514 руб., в РФ - 27339,4 руб. [6].

По данным региональных властей, по состоянию на 1 января 2015 г. на учете в службе занятости состояло 5,7 тыс. человек, что на 440 человек меньше, чем в начале 2014 года. При этом в региональной базе данных числится более 9,5 тыс. вакансий. Уровень регистрируемой безработицы в регионе соответствует среднероссийскому и оценивается в 1,1 % от численности экономически активного населения. В области, по данным Росстата, эта категория насчитывает 531 тыс. человек [6].

Население на сегодняшний момент не уверено в стабильности своих доходов, поэтому рост доходов населения и стабильность этих доходов – задача, которую должны решать органы публичной власти.

В-третьих, Глава Правительства Дмитрий Медведев подписал Постановление № 255 о снижении субсидируемой ставки по ипотечным кредитам с 13 до 12 %.

Правила предоставления субсидий российским кредитным организациям и Агентству по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) на возмещение недополученных доходов по ипотечным кредитам были утверждены Постановлением Правительства № 220 от 13 марта 2015 г. [8]. Правилами было установлено, что субсидии предоставляются на возмещение недополученных доходов кредитных организаций и АИЖК при выдаче физическим лицам кредитов по ставке 13 % годовых. Эта процентная ставка была определена с учетом ключевой ставки Банка России, которая на тот момент составляла 15 %.

С 16 марта 2015 г. Банк России установил ключевую ставку на уровне 14 % годовых.

Такой шаг со стороны Правительства значительно улучшит ситуацию на рынке жилой недвижимости. Снижение субсидируемой ставки по ипотечным кредитам с 13 до 12 % будет стимулировать восстановление спроса до уровней середины прошлого года, даже несмотря на снижение доходов населения. Подобный шаг также подразумевает поддержку девелоперов, которые столкнулись с падением спроса в 2015 г. Даже по самым оптимистичным оценкам рынок ждало сильное падение сделок с привлечением ипотеки, тогда как ранее это был один из основных локомотивов рынка.

Подписанным Постановлением в Правила вносятся изменения, устанавливающие, что субсидии предоставляются на возмещение недополученных доходов кредитных организаций и АИЖК при выдаче физическим лицам кредитов по ставке 12 % годовых [8].

Принятое решение позволит гражданам получать жилищные кредиты при приобретении жилья на первичном рынке по льготной ставке и сохранить величину субсидии для кредитных организаций и АИЖК на ранее определенных условиях.

3 марта 2015 г. Глава Правительства Дмитрий Медведев подписал постановление о выделении банкам 20 млрд. руб., которые должны компенсировать им потери от снижения ипотечной ставки. Кредит по сниженной ставке можно получить при покупке жилья только на первичном рынке. Максимальный размер кредита составляет 3 млн. руб., в Москве, Подмосковье и Санкт-Петербурге - 8 млн. руб.

В-четвертых, среди возможных путей решения проблемы обеспечения жильем следует выделить ипотечное кредитование, а одним из способов повышения доступности ипотечной квартиры является применение ипотечного страхования. Как отмечается в статье А. А. Цыганова, ипотечное страхование может привести к дополнительному приросту рынка ипотечного кредитования на уровне 10-15 %. Использование этого механизма снижает для банка уровень кредитного риска, что ведет к повышению доходности ипотечного кредитования, а в дальнейшем, в условиях конкуренции - к снижению кредитных ставок и, соответственно, повышению доступности приобретения и строительства жилья [9].

Для того, чтобы стимулировать спрос на ипотечные кредиты, региональное правительство разработало ряд социальных программ. Рассмотрим основные из них:

1) В Калининградской области действует постановление правительства Калининградской области от 06.09.2012 г. № 719 "О порядке предоставления субсидий (займов) на уплату первоначального взноса по ипотечным кредитам молодым, в возрасте до 35 лет, учителям государственных общеобразовательных учреждений Калининградской области и муниципальных общеобразовательных учреждений, но не более 20 % от суммы ипотечного кредита (займа) с уровнем процентной ставки не более 8,5 % годовых, полученным для приобретения жилого помещения", в котором установлен порядок предоставления субсидий на уплату первоначального взноса молодым учителям [5].

Министерство финансов Калининградской области уже определило банк-оператор реализации проекта ипотеки для молодых учителей в Калининградской области. Им стал Фонд жилищного и социального строительства Калининградской области [2].

2) Возобновившаяся программа в Калининградском регионе "Молодая семья 2011-2015" [10]. В рамках реализации подпрограммы "Обеспечение жильем молодых семей ФЦП "Жилище" на 2011-2015 годы" в Калининградской области действует программа предоставления молодым семьям социальных выплат на приобретение жилья или создание объекта индивидуального жилищного строительства за счет средств федерального, областного и местных бюджетов. Муниципальный список на 2015 год сформирован. В него вошли 328 молодых семей. Нормативные документы по реализации программы с 2016 года в настоящее время отсутствуют [5].

3) Выделена еще одна категория тех, кто подпадает под социальные программы ипотечного кредитования. Многодетным семьям Калининградской области решено выделять бесплатные земельные участки под индивидуальные жилые дома (ИЖД) [2].

4) Фонд жилищного и социального строительства Калининградской области реализует в Калининграде и городах области ипотечные программы по федеральным стандартам Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Они были разработаны для улучшения жилищных условий различных социальных групп населения. Несмотря на действующие льготы, многообразие ипотечных программ и социальные программы Калининградской области, значительная часть населения не решается на приобретение жилья по ипотеке по целому ряду причин.

Рассмотрим основные из них. Первое, что стоит отметить: в данных социальных региональных программах есть и свои минусы, для их выявления рассмотрим среднюю стоимость продажи квадратного метра жилья в Калининграде на 01 апреля 2015 года (табл. 2) [3].

Таблица 2

Средняя стоимость продажи квадратного метра жилья в Калининграде на 01.04.2015 г.

Показатели	Средняя площадь, м²	Средняя стоимость квартир		Средняя стоимость м²	
		тыс. руб.	динамика относительно 01.04.2014. г., %	тыс. руб.	динамика относительно 01.04.2014. г., %
Однокомнатные квартиры	38,47	2 323,13	+ 18,01	60,70 .	+ 6,83
Двухкомнатные квартиры	55,50	3 301,24	+ 16,73	58,85	+ 14,73
Трехкомнатные квартиры	77,37	4 424,72	+ 23,13	56,72	+ 15,42
Все объекты	62,95	3 683,82	+ 28,63	58,51	+ 11,27

Из сводной таблицы цен следует, что в Калининградской области средняя цена на первичную недвижимость варьирует в пределах от 56 до 60 тыс. руб. за квадратный метр, при том что в 2014 году нормативная стоимость 1 м^2 жилья,

принятая правительством Калининградской области по социальным программам, составляла всего 31 тыс. 820 руб. [3].

Это находит свое отражение в приобретении квартиры семьей, попавшей под действие социальной программы области, меньшей площади либо худшего качества (черный ключ, удаленный район, вторичное жилье и т. п.).

Еще одной проблемой ипотечного кредитования Калининградского региона является отсутствие накоплений на первоначальный взнос, поэтому региональное правительство разрабатывает ряд мер для стимулирования спроса населения, в том числе субсидирование процентной ставки по ипотеке и страхование ипотечных взносов, проведение региональных программ.

Но при подаче заявки молодыми семьями по социальной программе региона правительством может быть принято двоякое решение: либо субсидировать процентную ставку, либо предоставлять социальную выплату на первый взнос.

Зачастую молодые семьи, получая субсидирование процентной ставки, не имеют денежных средств на внесение первого взноса, так как именно его рассчитывали получить по программе.

Следующим фактором отказа от ипотечного кредитования является неустойчивая экономика в РФ, покупатель часто сомневается, сможет ли он ежемесячно вносить ипотечные взносы. Здесь следует учесть и среднюю заработную плату в регионе, которая не дотягивает до среднероссийского уровня, уровень безработицы в области, растущие темпы инфляции.

К нестабильности экономики в РФ следует отнести и банкротство ИКБ "Инвестбанк", состоявшееся 13.12.2013 г., что негативно отразилось на экономике Калининградского региона. Если вклады населению до 700 тыс. рублей еще были возвращены, то многочисленные организации, работающие с этим банком, остались на некоторое время без средств для выплат зарплат своим сотрудникам. 12 % вкладчиков ИКБ "Инвестбанк" имели ипотечные ссуды. Вслед за ИКБ "Инвестбанк" произошло закрытие целого ряда банков: за 2014 год отозваны лицензии еще у 87 банков. При этом увеличение страхового возмещения в 2 раза состоялось только 19 декабря 2014 года (увеличение предельного размера страхового возмещения по вкладам физических лиц в банках с 700 тыс. до 1,4 млн. руб.) [11].

В Калининградской области в последнее время стали набирать обороты ипотечные семинары, проводимые непосредственно в кредитующих банках и Фонде жилищного и социального строительства Калининградской области, направленные на повышение спроса на данный вид кредитования.

Следует отметить, что существенным достоинством ипотеки является то, что населению не надо копить на приобретение жилья много лет, так как можно уже сейчас прибегнуть к ипотечному кредитованию и приобрести новое жилье, улучшить свои жилищные условия, и эта недвижимость сразу будет являться собственностью заемщика.

У ипотеки есть и свойственный ей недостаток, а именно "переплата", которая порой достигает 100 % и более стоимости самой недвижимости. Многие отходят от ипотеки и предпочитают снимать жилье в аренду. Данный факт также связан с нестабильностью экономической ситуации в РФ, так как у населения

нет уверенности в своей платежеспособности, взяв на долгосрочную перспективу денежное обязательство, уплачивать ипотечные взносы.

Итак, Калининградскому региону присущи проблемы ипотечного кредитования как федерального уровня: финансовая неграмотность, боязнь долгосрочной денежной кабалы, отсутствие накоплений на первый взнос, так и местного: несовершенство региональных социальных программ ипотечного кредитования, экономическая неустойчивость региона, превышение рыночной стоимости квадратного метра жилья над утвержденной правительством Калининградской области стоимостью.

Региону следует работать над проблемой повышения доходов населения, стабилизации экономики и снижения темпов инфляции, создавать рабочие места, повышать финансовую грамотность населения, вводить новые программы по субсидированию населения при приобретении жилья в ипотеку.

Список литературы

1. Аналитический отчет за II квартал 2014 г. /Рынок жилья и ипотечного кредитования// Аналитический центр АИЖК – 09.2014 г. [Электронный ресурс]: http://www.ahml.ru/common/img/uploaded/files/agency/reporting/quarterly/report2q2014.pdf]

2. Борис Бабаянц: "Люди перестали бояться ипотеки". – 25.02.2013 г. [Электронный ресурс: http://www.newkaliningrad.ru/news/economy/1849392-boris-babayants-lyudi-perestali-boyatsya-ipoteki.html]

3. Вереск, П. "В 2013 году в Калининграде ввели в эксплуатацию 255 жилых домов" // [Электронный ресурс: http://ruwest.ru/news/13906/]

4. Гордеев, В. Улюкаев предсказал инфляцию на уровне 10 % в начале 2015 года //РБК [Электронный ресурс: http://top.rbc.ru/economics/17/11/2014/546a36e1cbb20f1857b46b4d]

5. Ипотека шаг за шагом // Ипотечные программы в Калининграде и Калининградской области [Электронный ресурс: http://www.ipohelp.ru/programs/3000000.html]

6. Новый Калининград // Региональные власти: вакансий в области больше, чем безработных [Электронный ресурс: http://www.newkaliningrad.ru/news/briefs/community/5137031-regionalnye-vlasti-vakansiy-v-oblasti-bolshe-chem-bezrabotnykh.html]

7. Письмо Банка России от 23.01.2015 г. № 01-41-2/423 "О реструктуризации ипотечных жилищных ссуд в иностранной валюте".

8. Постановление Правительства РФ от 13.03.2015 г. № 220 (ред. от 20.03.2015 г.) "Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям и открытому акционерному обществу "Агентство по ипотечному жилищному кредитованию" на возмещение недополученных доходов по выданным (приобретенным) жилищным (ипотечным) кредитам (займам)".

9. Применение механизмов страхования для повышения доступности ипотечных кредитов для населения России / А. А. Цыганов [и др.] // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 1 (235). С. 11-20.

10. Программа "Молодая семья" [Электронный ресурс: http://molodaja-semja.ru/]

11. Черногузова, Т. Н. Тенденции развития и основные проблемы страхового рынка Калининградской области // Страховое дело. 2015. № 1 (262). С. 24-30.

УДК 332.74

Транснациональные банки как субъекты мировой экономики

А. В. Корнеева, С. Ахмад

В статье рассматривается институциональная структура международной банковской системы. Особый акцент делается на анализе транснациональных банков (ТНБ), являющихся важнейшими субъектами в процессе глобализации и ее основными проводниками в международной банковской системе и на рынке ссудных капиталов. Как пример деятельности ТНБ рассматривается группа Byblos Bank (Ливан).

The article shows an institutional structure of the international banking system. Special emphasis is placed on the analysis of transnational banks (TNB), which plays the main role in the process of globalization and also are the main agents in the international banking system and capital lending market. As an example of TNB is Byblos Bank Group (Lebanon).

Ключевые слова: международные финансы, международные финансово-кредитные организации, структура международной банковской системы, транснациональные банки.

Keywords: International finance, International organizations of financial credit, the structure of international banks system, transnational banks.

Институциональная структура международных валютно-кредитных и финансовых отношений включает совокупность разнообразных международных организаций. Рассмотрим одну из подсистем международных финансов – международную банковскую систему в ее структурном срезе.

1. Международные кредитно-финансовые организации.

Международные финансовые организации возникли, в основном, после Второй мировой войны, за исключением Банка международных расчетов (БМР, 1930 г.) Эти организации объединяет общая цель – развитие сотрудничества, обеспечение целостности и стабилизации противоречивой глобализирующейся мировой экономики. Они предоставляют кредиты странам, разрабатывают принципы функционирования мировой валютной системы, осуществляют межгосударственное регулирование международных валютно-кредитных и финансовых отношений.

К организациям, имеющим глобальное значение, относятся специализированные институты ООН – МВФ и группа Всемирного банка. МВФ предоставляет кредиты в иностранной валюте странам-членам для двух целей: для покрытия дефицитов платежных балансов, т. е. практически пополнения официальных валютных резервов; для поддержки макроэкономической стабилизации и структурной перестройки экономики, для кредитования

бюджетных расходов правительства. В состав группы Всемирного банка (ВБ) входят Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и его подразделения: Международная ассоциация развития (МАР), Международная финансовая корпорация (МФК), Международное агентство гарантирования инвестиций (МАГИ) и Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС). При всем сходстве основных принципов программ, разрабатываемых МБРР и МВФ, деятельность первого имеет особенность. Он лучше подготовлен для решения отраслевых, микроэкономических проблем. Им накоплен большой опыт по проектному финансированию. Таким образом, группа ВБ – это ведущий международный инвестиционный банк, призванный кредитовать отрасли реальной экономики, содействуя доступу стран-заемщиц на мировой финансовый рынок. Современный ВБ не только предоставляет разнообразные виды кредитов, но и участвует в акционерном капитале предприятий, страхует инвестиции, оказывает консультационные услуги. Широко известны научные исследования под эгидой Всемирного банка.

Важное место среди международных кредитно-финансовых организаций занимает Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) – по названию региональный, а по сути международный, созданный в 1990 г. в целях содействия переходу постсоциалистических стран к рыночной экономике. ЕБРР активно поощряет развитие частных коммерческих и промышленных предприятий и обязан не менее 60 % своих ресурсов направлять в негосударственный сектор. При реализации операций в частном секторе ЕБРР действует как коммерческий банк, готовый брать на себя высокий риск.

К международным региональным кредитно-финансовым организациям относятся также институты ЕС, созданные для стимулирования западноевропейской интеграции (Европейский инвестиционный банк, Европейский центральный банк (ЕЦБ).

Специфическими причинами создания *международных региональных банков развития* (МРБР – Межамериканский, Африканский, Азиатский) явились: завоевание политической независимости развивающимися странами; повышение их роли в мировом развитии; тенденция к региональному сотрудничеству и экономической интеграции в целях решения проблем национальной экономики. К ним примыкают *межрегиональные - Карибский и Исламский банки развития, а также субрегиональные банки.*

Необходимо особо остановиться на набирающих силу *международных межрегиональных банках развития стран - участниц организаций ЕАЭС и БРИКС.*

Евразийский банк развития (ЕАБР) является международной финансовой организацией, призванной содействовать экономическому росту государств-участников, расширению торгово-экономических связей между ними и развитию интеграционных процессов на евразийском пространстве путем осуществления инвестиционной деятельности.

Банк учрежден на основании межгосударственного соглашения, подписанного 12 января 2006 года уполномоченными представителями Российской Федерации и Республики Казахстан. Инициатива создания Банка

принадлежит президентам России и Казахстана. В 2009 году Республика Армения и Республика Таджикистан, в 2010 году - Республика Беларусь, в 2011 году - Кыргызская Республика стали полноправными участниками Банка.

Главным итогом прошедших лет работы ЕАБР является завершение становления Банка как признанного международного финансового института развития со специализацией на региональной интеграции.

Деятельность Банка направлена как на создание условий для устойчивого экономического развития и углубление интеграционных процессов между государствами - участниками ЕАБР, так и на решение задач по преодолению ими последствий мирового финансово-экономического кризиса.

Антикризисный фонд ЕврАзЭС (АКФ) в размере 8,513 млрд. долл. США был учрежден 9 июня 2009 года Правительствами тех же шести стран. Целями АКФ является содействие странам-участницам в преодолении последствий глобального финансового кризиса, в обеспечении их экономической и финансовой стабильности и поддержке интеграционных процессов в регионе. Государства - участники АКФ наделили ЕАБР функциями Управляющего средствами Фонда и подписали с Банком Соглашение об управлении средствами АКФ.

Банк развития БРИКС (англ. *BRICS Development Bank*), в настоящее время - Новый банк развития БРИКС (НБР БРИКС) (англ. *New Development Bank BRICS (NDB BRICS)*) - международная финансовая организация, банк развития, который создан и будет управляться странами - членами *БРИКС* (Бразилия, Россия, Индия, Китай и ЮАР). Начало работы банка планируется в 2015-2016 гг. Декларация о создании Банка развития БРИКС подписана странами-участницами организации по итогам саммита в городе Форталеза, который проходил с 15 по 17 июля 2014 года. Банк будет, в основном, специализироваться на инфраструктурных проектах на территориях стран-участниц БРИКС. Также был создан пул валютных резервов (как конкурент МВФ). На первом этапе капитал Банка развития БРИКС составит 10 млрд. долл. Штаб-квартиру планируется организовать в Шанхае, а первым президентом банка станет выходец из Индии. Организация может стать конкурентом Всемирного банка и схожих региональных фондов.

Таким образом, международные финансово-кредитные организации выполняют важнейшую функцию по созданию и регулированию международного финансового пространства для развития международной финансовой системы. Помимо нормотворческих и регулятивных функций, они осуществляют также кредитование, но в основном на уровне правительственных органов, социальных, структурных, природоохранных проектов. Кредитование проектов (но не сделок) конкретных частных предприятий осуществляют только банки развития.

2. Центральные банки.

Осуществляют функции государства в сфере денежно-кредитной политики, регулирования курса национальной валюты и ее эмиссии, формирования и управления золотовалютными резервами, регулирования и контроля национальной банковской системы.

3. Транснациональные банки (ТНБ).

Представляют собой гигантские международные кредитно-финансовые комплексы универсального типа, имеющие за границей разветвленную сеть филиалов, дочерних банков, осуществляющих операции во многих странах, в разных сферах и валютах.

4. Национальные банки.

Действуют на территории своих стран, обычно имеют корреспондентские отношения с зарубежными банками.

5. Средние и мелкие региональные, отраслевые и специализированные банки.

Оперируют в рамках своего региона или отрасли. Монополизация мирового рынка ссудных капиталов позволяет ТНБ контролировать региональные коммерческие банки посредством приобретения контрольного пакета в уставном капитале. Эта группа банков ориентируется на местную или региональную клиентуру и аккумулирует значительную часть частных депозитов. В группе специализированных банков наибольшее значение для ТНБ имеют инвестиционные банки, специализирующиеся на секьюритизации различного вида активов, эмиссии, размещении и торговле ценными бумагами, услугах в области корпоративных финансов, привлечении иностранных инвесторов и организации долгосрочных займов.

6. Офшорные банки.

Являются важным звеном в международной банковской системе, представлены не только самостоятельными банками, но и значительным числом филиалов и дочерних банков крупнейших ТНБ, через которые регулярно осуществляется движение крупных финансовых потоков.

Все институты международной банковской системы связаны между собой и функционируют через систему корреспондентских отношений, представляющих совокупность различных форм сотрудничества между банками на основе договорных отношений [1].

Важнейшими субъектами в процессе глобализации и ее основными проводниками в международной банковской системе и на рынке ссудных капиталов выступают ТНБ. Для них характерны широкая корреспондентская сеть, крупный объем активов, солидная клиентская база и развитая представительская инфраструктура, которые позволяют банкам завоевывать новые рынки, обеспечивать и поддерживать свою ликвидность за счет остатков средств на счетах банков-корреспондентов и увеличивать доходы от комплексного предоставления кредитно-депозитных операций и услуг.

Транснациональные банки представляют собой разновидность транснациональных корпораций, функционирующих в банковской сфере. ТНБ наравне с ТНК являются субъектами мировой экономики, осуществляющими деятельность и экспансию через свои иностранные отделения. Банки переносят за рубеж не только часть своих операций, но и капитал, тем самым зарубежная банковская сеть становится источником дополнительной прибыли [2].

В отношении стран присутствия в деятельности транснациональных банков можно выделить два аспекта: межстрановой (1) и внутристрановой (2).

1. Поскольку участники ТНБ, действующие в различных странах в соответствии с местным законодательством, являются, тем не менее, структурными элементами международной холдинговой группы, им присущ ряд специфических функций и возможностей, связанных с международным банковским бизнесом: они играют ключевую роль в международном коммерческом обороте товаров и услуг, выступая финансовыми посредниками на международных рынках, проводят более широкий по сравнению с национальными банками спектр международных операций; позволяют участникам внешнеэкономической деятельности осуществлять расчеты, используя инфраструктуру и платежные инструменты международной банковской системы. ТНБ владеют современными технологиями, предоставляют инновационные банковские продукты и имеют возможность удовлетворять любые потребности своих клиентов как по разнообразию банковских услуг и географии их представления, так и по объему операций; обладая большими средствами в виде капитала и активов банка, ТНБ выступают кредиторами и инвесторами крупных межстрановых сделок и проектов; они могут реализовывать в межстрановом режиме функцию аккумуляции, мобилизации и перераспределения временно свободных денежных средств (переток капитала), правда, проводя операции, в первую очередь, в интересах учредителей, а не страны пребывания.

Таким образом, наличие и использование международных возможностей банка играет существенную роль в формировании конкурентных преимуществ конкретного банка на межбанковском рынке. Часто международная деятельность ТНБ связана с вытеснением национальных банков с внутренних рынков по осуществлению определенных видов услуг или их поглощением.

2. Вместе с тем, осуществляя традиционную банковскую деятельность в целом ряде различных стран, транснациональные банки непосредственно участвуют в экономической жизни этих стран: организуя систему расчетов и платежей, способствуют непрерывности, стабильности оборота средств между хозяйствующими субъектами; кредитуя предприятия и организации, способствуют развитию экономики, структурным сдвигам в хозяйстве страны; предоставляя потребительские ссуды на приобретение товаров длительного пользования, способствуют росту уровня жизни населения; поскольку государственные расходы не всегда покрываются доходами, банки также кредитуют финансовую деятельность правительств; в процессе становления и работы банковских учреждений происходит подготовка квалифицированных национальных кадров банковской сферы, овладение ими современными продуктами, процессами и технологиями банковской работы; часто банки реализуют и социальную функцию, осуществляя благотворительную и спонсорскую деятельность. В настоящее время продолжается концентрация банковского капитала на международных рынках, транснационализация банковской деятельности. В таких странах, как Аргентина, Армения, Бахрейн, Ботсвана, Мексика, Молдова, Непал, Нигерия, Польша, Перу, Румыния, Чили, более половины совокупного уставного капитала банковской системы принадлежит нерезидентам. В то же время во многих странах Центральной и Восточной Европы (Чехия, Венгрия, Словакия, Хорватия, Эстония) доля

иностранного капитала в банковских системах составляет около 90 %, а ведущие банки этих стран, доминирующие на рынке, были поглощены и интегрированы в банковские группы развитых стран [4].

Банковская концентрация отличается интенсивностью и многоплановостью, т. е. созданием взаимовыгодных международных союзов, способствующих созданию глобально оперирующих банковских сетей и унификации банковских услуг.

Примером транснациональной банковской группы является группа Byblos Bank [3]. Byblos Bank является одним из ведущих банков Ливана, предоставляя полный спектр банковских услуг через одну из крупнейших филиальных сетей в стране. Через свои зарубежные филиалы и банки Банк также проводит широкий спектр коммерческих банковских и других финансовых операций в Европе и в регионе MENA (Северная Африка и Ближний Восток). В настоящее время Банк присутствует в таких странах, как Армения, Бельгия, Кипр, Франция, Ирак, Нигерия, Судан, Сирия, Объединенные Арабские Эмираты, Великобритания, и в последнее время в Демократической Республике Конго.

Основанная в городе Джубайль (Ливан) в 1950 году, группа Byblos Bank разработала для себя стратегию международного присутствия. В течение многих десятилетий Банк выстраивал продуктивные партнерские отношения с импортерами, экспортерами, представителями разных стран. Это способствовало экономическому росту в Ливане и на остальной части региона. Когда нынешняя эпоха глобализации утвердилась, не нужно было принимать специальных решений, чтобы расширить глобальное присутствие Byblos Bank в разных странах.

Так началась международная экспансия, которая способствовала распространению национального банковского ноу-хау в 12 странах на трех континентах. Стратегия работы Банка использует преимущества нескольких возможностей, не только удовлетворяя потребности ливанских эмигрантов за рубежом, но и заполняя нишу для тех, кто нуждается в оптимальном ведении банковского дела. Во многих развивающихся странах существующие недостатки в области связи и других государственных служб дают Byblos Bank уникальное конкурентное преимущество благодаря приобретаемому опыту работы в менее идеальных условиях.

Byblos Bank, один из трех крупнейших банков Ливана, является ценным партнером для своих клиентов из-за нескольких факторов, главными из которых являются высокопрофессиональное корпоративное управление, финансовая стабильность на основе высокой ликвидности капитала и качественного набора персонала, что свидетельствует о высокой ценности человеческого капитала.

Мощность и универсальность Byblos Bank достигнута в результате использования традиционных банковских ценностей: консервативного подхода к рискам, учета пересекающихся интересов клиентов, инвесторов и сотрудников, внимания к деталям.

Приверженность этим ценностям позволяет сосредоточиться на отработанных приемах: на обслуживании физических лиц, рынков капитала, на коммерческом банкинге. Корпоративные ценности побуждают Банк постоянно обновлять продукты и услуги, для того чтобы удовлетворить разнообразные и

меняющиеся потребности клиентов. Среди ценностей приоритетными являются также безопасность, производительность, ориентация на потребителя, работа в команде.

Byblos Bank выступает в качестве активного члена общества, его способность распространять позитивное воздействие выходит за рамки прямых выгод; он предпочитает конкурентоспособности развитие и создание лучше оплачиваемых рабочих мест. Его деятельность – это также инвестиции в будущее и не только для Byblos Bank, но и для отдельных лиц, семей и предприятий, входящих в состав страны, города и местности, в которой он находится.

Состав транснационального банка. Byblos Bank:

1. *Byblos Bank Europe SA* является европейским, регулируется бельгийским банком с совокупными активами около 1 млрд. долл. США и общим капиталом более 120 млн. долл. США. С 1976 года Byblos Bank Europe SA предлагает финансирование торговли и корреспондентские банковские услуги арабским торговцам и предпринимателям, европейским экспортерам и финансовым институтам MENA. Посредством своих головных офисов в Брюсселе, Париже (1980) и Лондоне (1981) Byblos Bank Europe SA охватывает большинство рынков Африки и Ближнего Востока. В рамках его сети работает узкоспециализированная команда, которая удовлетворяет все коммерческие банковские потребности своих клиентов. Банк также участвует в деятельности казначейства и институционального банкинга с формирующейся рыночной системой банков.

2. *Byblos Bank Африка*. После трех десятилетий успешного бизнеса в Судане через местные банки и выбранную клиентскую базу в 2003 году была создана группа Byblos Bank Африка. После увеличения уставного капитала в 2012 году Byblos Bank S.A.L. остается крупнейшим акционером Byblos Bank Африка (56,9 %), далее следуют Фонд ОПЕК по международному развитию (17,5 %) и Исламская корпорация по развитию частного сектора (8,75 %).

3. *Byblos Инвест Банк S.A.L.* был создан в 2003 году как средство повышения средне- и долгосрочных инвестиционных возможностей для клиентов группы. В соответствии с ливанским законодательством и нормативными актами Центрального банка и Контрольной комиссии, Byblos Инвест Банк S.A.L. является специализированным учреждением: его основная задача - дать возможность клиентам воспользоваться привлекательными процентными ставками по срочным депозитам на срок более шести месяцев, а также обеспечить средне- и долгосрочные кредиты новым и расширяющимся компаниям. В дополнение к текущей деятельности казначейства, Byblos Инвест Банк S.A.L. предлагает следующие услуги через свои инвестиционные банковские структуры: разработка бизнес-планов и технико-экономических обоснований, оценка компаний, реструктуризация компаний, слияние и поглощение. Кроме того, Byblos Инвест Банк S.A.L. может играть важную роль в мобилизации (перераспределении) средств за счет частных инвестиций, а также в посреднической деятельности между потенциальными инвесторами и продавцами.

4. Основанная в 2005 году группа *Byblos Bank Сирия* разработала широкий спектр коммерческих, корпоративных и розничных банковских услуг для удовлетворения потребностей клиентов на сирийском рынке. В 2011 году группа Byblos Bank Сирия успешно завершила увеличение капитала на 6120 млн. сирийских фунтов стерлингов (SYP), что эквивалентно 12240 тыс. акций. При этом Byblos Bank S.A.L. увеличил свою долю в Byblos Bank Сирия с 41,5 до 52,37 %, в то время как доля Фонда ОПЕК по международному развитию осталась на уровне 7,5 %, а сирийских инвесторов - 40,13 %. В мае 2012 года было проведено дробление акций в соотношении 5 : 1.

5. После приобретения 100 % акций Международного торгового банка в 2007 г. учреждение было переименовано в *Byblos Bank Армения* и начало свою деятельность в 2008 году как четвертый за рубежом дочерний банк Группы. Byblos Bank S.A.L. имеет 65 % акций Byblos Bank Армения, в то время как Европейский банк реконструкции и развития (25 %) и Фонд ОПЕК по международному развитию (10 %) владеют остальными. Используя имеющийся потенциал, Byblos Bank Армения продолжает разрабатывать банковские продукты, которые необходимы с учетом местных потребностей.

6. 27 марта 2010 года Byblos Bank S.A.L. принял участие в увеличении капитала Solidaire Banque Internationale SARL - банка, зарегистрированного в Демократической Республике Конго. Byblos Bank S.A.L. стал основным акционером с 66,67 % акций, а также приобрел управленческий контроль. Переименованный в *Byblos Bank RDCSARL,* Банк действует в качестве независимой дочерней банковской группы в Byblos, с головным офисом в Киншасе и одним филиалом в столице округа Гомбе. Он, в основном, обеспечивает коммерческое кредитование, переводы и платежи, аккредитивы, гарантийные письма и услуги документарного инкассо.

Группа Byblos Bank имеет долгую и славную традицию корпоративной социальной деятельности и корпоративной ответственности. Она играет большую роль в тех сообществах, которые она обслуживает. Такая практика демонстрирует добрую волю и, следовательно, способствует генерированию новых направлений в бизнесе и сохранению лояльности существующих клиентов. Не менее важно, что эта практика согласуется с ценностями, на которые опирается Byblos Bank в своей деятельности. Его социальная деятельность осуществляется в трех основных направлениях: образование, окружающая среда и культурная сфера.

Список литературы

1. Гусаков, Н. П., Белова, И. Н., Стренина, М. А.Международные валютно-кредитные отношения /под общ. ред. Н. П. Гусакова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2011. 314 с.

2. Поляков, В. В., Щенин, Р. К. Мировая экономика и международный бизнес. М. : КноРус, 2012.

3. Byblos Bank Group: http://www.byblosbank.com/Global

4. http://referats.allbest.ru/international/.

УДК 336.011

Системный аспект исследования бюджетной устойчивости муниципальной экономической системы

А. Н. Кохан

В статье отражены вопросы развития муниципальных образований, уточняется понятие "муниципальная экономическая система", исследуется системный аспект бюджетной устойчивости муниципальных образований, а также предлагается использование валового муниципального продукта как индикатора эффективного развития муниципальной экономической системы.

In the article adress the issues the development of municipalities, states the term "municipal economic system", examines systemic aspect of fiscal sustainability of municipalities, as well as the proposed use of municipal gross product as an indicator of the effective development of municipal economic system.

Ключевые слова: муниципальная экономическая система, устойчивость муниципальной экономической системы, валовой муниципальный продукт.

Keywords: municipal economic system, economic system stability municipal, municipal gross product.

Территориальная организация является одним из самых сложных вопросов реформирования системы местного самоуправления в современных условиях. От его правильного решения зависит и степень реализации населением гарантированного Конституцией участия в осуществлении местного самоуправления, и функционирование определенной территории как единого социального и экономического сообщества.

Согласно ст. 131 Конституции местное самоуправление осуществляется в городских, сельских поселениях и на других территориях с учетом исторических и иных местных традиций.

В Федеральном законе от 28 августа 1995 г. № 154-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" для характеристики самоуправляемой территории был введен термин "муниципальное образование", в определении которого закреплялись его неотъемлемые *признаки:* общая территория; наличие муниципальной собственности; наличие местного бюджета; наличие выборных органов местного самоуправления.

При установлении размеров территории и границ каждого конкретного муниципального образования необходимо учитывать две противоположные тенденции.

Первая тенденция – приближение местной власти к населению. Определяющим здесь является наличие местного сообщества, в интересах которого осуществляется местное самоуправление. Интересы местного сообщества диктуют следующие принципы территориальной организации местного самоуправления:

– во-первых, это принцип эффективности самоорганизации, основанный на осознании населением общих интересов и участии в их реализации. Как известно, эффект самоорганизации снижается с увеличением размеров территории и удалением местной власти от населения;

– во-вторых, это принцип подконтрольности органов и должностных лиц местного самоуправления населению, который также требует максимально возможной ограниченности территории, предоставляющей населению возможность оперативно реагировать на действия местной власти;

– в-третьих, принцип доступности органов местного самоуправления для жителей. Выполнение этого условия определяется развитостью транспортной инфраструктуры.

Вторая, противоположная тенденция состоит в укрупнении самоуправляемых единиц для обеспечения на территории муниципального образования необходимого экономического, финансового и инвестиционного потенциала, развитой инженерной и социальной инфраструктуры. Это необходимо, прежде всего, для эффективного решения вопросов местного значения и оказания качественных услуг населению.

Наличие указанных противоположных тенденций предопределяет целесообразность формирования муниципальных образований разных типов, с разным кругом решаемых вопросов местного значения.

В соответствии со статьей 2 Федерального закона от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" в Российской Федерации существовало 5 видов муниципальных образований:

– *сельское поселение* - один или несколько объединённых общей территорией сельских населённых пунктов (посёлков, сёл, станиц, деревень, хуторов, кишлаков, аулов и других сельских населённых пунктов), в которых местное самоуправление осуществляется населением непосредственно и (или) через выборные и иные его органы; соответствует сельсоветам советских времён и земствам досоветского периода. Сельское поселение входит в состав муниципального района;

– *городское поселение* - небольшой город или посёлок городского типа, в котором местное самоуправление осуществляется населением непосредственно и (или) через выборные и иные его органы. Городские поселения, не являющиеся городскими округами, входят в состав муниципальных районов;

– *муниципальный район* - это несколько поселений (сельских и/или городских) и межселенных территорий, объединённых общей территорией, в границах которой местное самоуправление осуществляется в целях решения вопросов местного значения межпоселенческого характера населением непосредственно и (или) через выборные и иные его органы;

– *городской округ* - городское поселение, которое не входит в состав муниципального района и органы местного самоуправления которого осуществляют полномочия по решению установленных Федеральным законом вопросов местного значения;

– *внутригородская территория города федерального значения* - часть территории города федерального значения, в границах которой местное самоуправление осуществляется населением непосредственно и (или) через выборные и иные его органы местного самоуправления.

Федеральным законом от 27 мая 2014 года № 136-ФЗ введены два новых вида муниципальных образований:

– *городской округ с внутригородским делением* - городской округ, в котором в соответствии с законом субъекта Российской Федерации образованы внутригородские районы как внутригородские муниципальные образования;

– *внутригородской район* - внутригородское муниципальное образование на части территории городского округа с внутригородским делением, в границах которой местное самоуправление осуществляется населением непосредственно и (или) через выборные и иные его органы.

Однако, на наш взгляд, в настоящее время мы должны говорить не просто о различных типах муниципальных образований, а о существовании сложной ***муниципальной экономической системы***.

На современном этапе развития российской экономики усиливается зависимость состояния и функционирования муниципальной экономической системы от качества управленческих решений, принимаемых на местном уровне. Возрастает значимость проблемы обеспечения бюджетной устойчивости муниципальной экономической системы и повышается актуальность теоретико-прикладных задач устойчивого развития региональной и муниципальной экономических систем. Решение этих задач, на наш взгляд, возможно в рамках концепции устойчивого развития экономических систем с учётом воздействия на развитие муниципальной экономики множества внешних и внутренних факторов.

Необходимость повышения эффективности государственного управления социально-экономическим развитием муниципальных образований, устранение негативных последствий очередного финансово-экономического кризиса определяют актуальность развития инструментов эффективного управления муниципальными экономическими системами. Важнейшей задачей управления на муниципальном уровне является максимизация собственной доходной базы местных бюджетов, их укрепление, устранение зависимости от финансовой помощи из бюджета субъектов РФ [5].

В настоящее время недостаточно проработаны методологические проблемы муниципальной бюджетной устойчивости, не разработан детальный понятийный аппарат устойчивого развития муниципальных экономических систем, не в полной мере сформирована информационная база для оценки их устойчивости.

В процессе хозяйственной деятельности экономические отношения между людьми функционируют как определенная система, включающая объекты и субъекты этих отношений, различные связи между ними. По словам В. Леонтьева, "Экономика каждой страны – это большая система, в которой много разных видов деятельности, и каждое звено, компонент системы может существовать только потому, что получает что-либо от других, т. е. находится во взаимосвязи и взаимозависимости от других звеньев" [11].

Системный анализ основан на системном подходе к рассмотрению изучаемых экономических объектов и явлений. При этом исследования строятся на использовании понятия системы, под которой понимается единство взаимосвязанных и взаимовлияющих элементов, расположенных в определенной закономерности в пространстве и во времени, совместно действующих для достижения общей цели. Система должна удовлетворять двум базовым

положениям: поведение каждого элемента системы влияет на поведение системы в целом; существенные свойства системы теряются, когда она расчленяется. Свойства, поведение или состояние, которыми обладает система, отличаются от свойств, поведения или состояния образующих ее элементов (подсистем).

При проведении исследования использовалась трактовка понятия "система", данная в работе [8], которая, на наш взгляд, наиболее точно соответствует сущности процессов, протекающих в экономических системах. На рис. 1 определены основные составляющие системного представления объекта исследования.

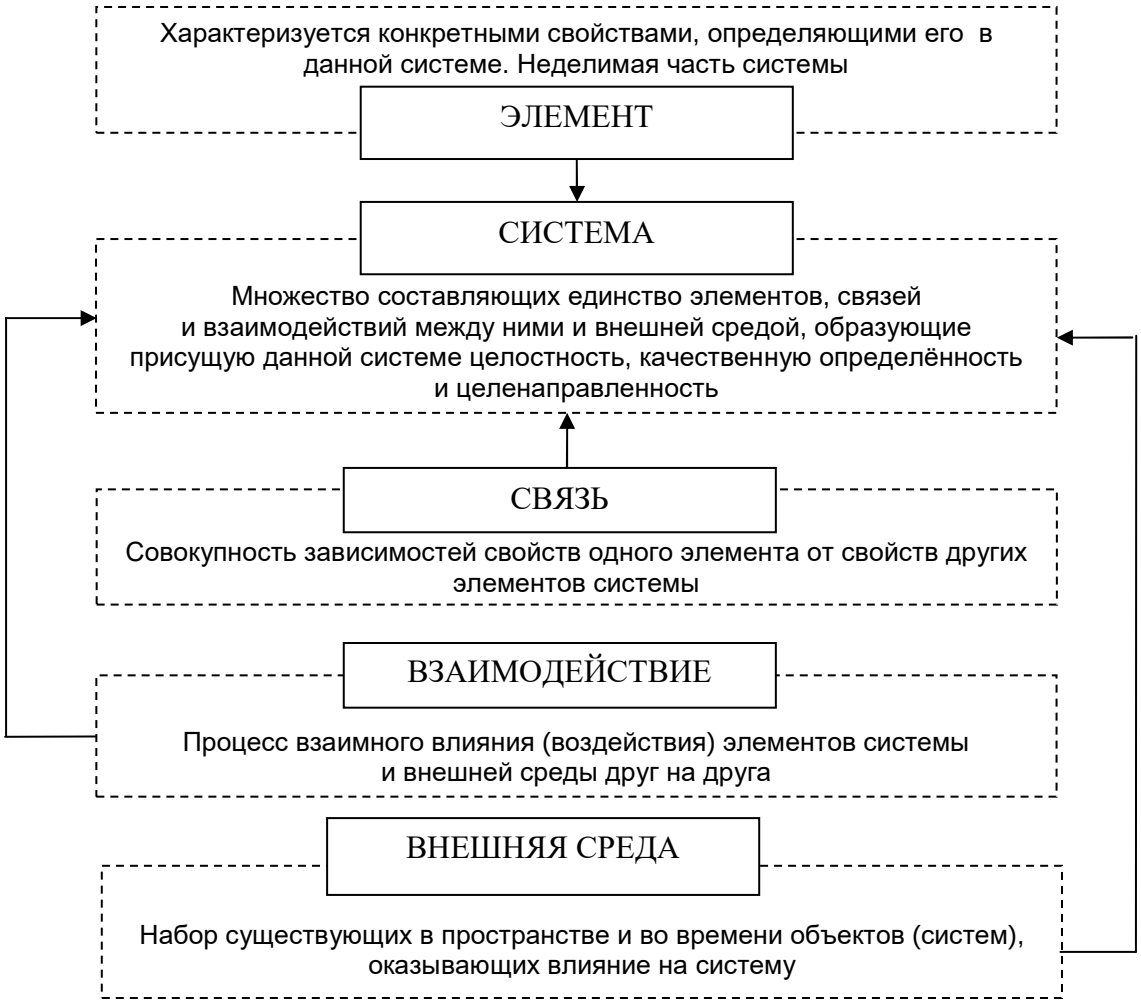

Рис. 1. Сущность понятия "система"

В общем случае, основными частями системы являются вход, процесс (или операция) и выход. Вход состоит из элементов, которые можно классифицировать по их роли в процессах, протекающих в системе, на три вида:

1) первый элемент входа – это "нагрузка" системы, над которой осуществляется некоторый процесс или операция, включает в себя потоки сырья, материалов, энергии, информации и другие;

2) второй элемент входа - внешняя (окружающая) среда, под которой понимается совокупность факторов и явлений, воздействующих на процессы

системы и не поддающихся прямому управлению со стороны ее руководителей; включает в себя, например, природно-климатические условия, нормативно-правовые документы, целевые установки;

3) третий элемент обеспечивает размещение и перемещение компонентов системы, например, различные инструкции, положения, приказы, т. е. задает законы ее организации и функционирования, цели, ограничительные условия и т. п.

Система должна быть устроена таким образом, чтобы необходимые процессы (финансовые, производственные, инвестиционные, экономические, организационные и т. п.) воздействовали по определенному закону в соответствующее время на каждый вход для достижения желаемого результата (выхода).

Выход является продуктом или результатом деятельности системы. Система на своем выходе должна удовлетворять ряду критериев, важнейшими из которых являются устойчивость и надежность. В рамках муниципальной экономической системы это, прежде всего, экономическая устойчивость и финансовая надежность. По выходу судят о степени достижения целей, поставленных перед системой.

Целью системного анализа является полная и всесторонняя проверка различных вариантов действий с точки зрения количественного и качественного сопоставления затраченных ресурсов с получаемым эффектом. Объект системного анализа в теоретическом аспекте – это процесс подготовки и принятия решений; в прикладном аспекте – различные конкретные проблемы, возникающие при создании и функционировании систем.

Таким образом, методология системного анализа может быть успешно использована в рамках исследования экономики как муниципальных образований, так и региона в целом. При системном подходе экономика страны (региона, муниципального образования) рассматривается как система, состоящая из функционально и структурно обособленных подсистем, образующих ряд устойчивых иерархических уровней управления для достижения конечной цели.

Экономические системы относят к категории больших систем, т. е. экономическая система является сложной пространственно распределённой системой, в которой подсистемы - это сложные системы (состоящие из большого числа взаимосвязанных и взаимодействующих элементов). Экономические системы обладают важнейшими характеристиками, которые позволяют отнести их к классу больших систем:

– целенаправленность и управляемость, наличие у всей системы общей цели и назначения, задаваемых и контролируемых в системах более высоких уровней;

– сложная иерархическая структура организации, предусматривающая сочетание централизованного управления с автономной частью;

– большой размер, т. е. большое количество частей и элементов, входов и выходов, разнообразие выполняемых функций и т. д.;

– наличие в системе больших информационных, материальных, финансовых потоков;

– целостность и сложность поведения, определяющие наличие обратной связи (обратная связь означает соединение между выходом и входом системы, осуществляемое либо непосредственно, либо через другие элементы системы);

– высокий уровень неопределённости в описании системы.

На наш взгляд, *муниципальная экономическая система представляет собой особым образом упорядоченную систему связей между производителями и потребителями материальных и нематериальных благ и услуг, которая должна быть направлена на достижение целей развития муниципального образования, повышение уровня его социально-экономического роста, а также инвестиционной привлекательности территории.*

Понятие экономической системы разными экономистами трактуется по-разному. П. Грегори и Р. Стюарт определяют экономическую систему как совокупность механизмов, институтов для принятия и реализации решений, касающихся производства, дохода и потребления в рамках определенной географической территории [11].

Ф. Прайор дает следующее толкование: "Экономическая система включает все институты, организации, законы и правила, традиции, убеждения, позиции, оценки, запреты и схемы поведения, которые прямо или косвенно воздействуют на экономическое поведение и результаты" [11].

Реализация цели экономического роста предполагает увеличение объемов производства материальных благ, улучшение их качества, обеспечение более высокого уровня жизни. Экономический рост – объемная, количественная сторона развития экономической системы, характеризующаяся расширением ее масштабов. Наиболее распространенная мера экономического роста – темпы изменения валового национального продукта (или валового внутреннего продукта, или иного показателя объема производства) в расчете на душу населения (с учетом изменения цен).

Экономическая система - это сложная, вероятностная, динамическая система, охватывающая процессы производства, обмена, распределения и потребления материальных благ. Как всякая сложная система, она должна рассматриваться в разных аспектах. Если рассматривать ее с точки зрения материально-производственной, то ее входом являются материально-вещественные потоки природных и производственных ресурсов, выходом – материально-вещественные потоки предметов потребления, оборонной продукции, а также продукции, предназначенной для накопления и возмещения, товаров для экспорта и, наконец, отходов производства.

В социально-экономическом аспекте ее входом являются определенные производственные отношения людей в обществе, выходом - воспроизведенные и развитые системой производственные отношения.

Экономическая система может рассматриваться и как сложная информационная система, преобразующая информацию (опыт и знания людей) в новую информацию – новое знание.

Важнейшим свойством экономической системы является ее динамизм. Согласно общей теории систем, условием эффективного функционирования динамических систем является их устойчивость, характеризующая способность сохранять определенные свойства в изменяющихся условиях, а также

обеспечение минимального уровня, ниже которого система не может функционировать устойчиво. Элементы динамической системы и взаимосвязи между ними могут изменяться, при этом будет сохраняться ее единство, целостность. Под целостностью системы будем понимать ее способность функционировать в соответствии с намеченными целями, задачами, несмотря на внешние и внутренние возмущающие воздействия. На наш взгляд, данная характеристика системы (целостность) может быть описана ее важнейшим свойством – устойчивостью.

В экономической литературе существуют различные подходы к определению понятия "устойчивость". Оно рассматривается в различных областях научного знания и не находит единого толкования в работах отечественных и зарубежных исследователей.

Само понятие "устойчивость" было заимствовано экономической наукой в теории систем, когда экономические объекты стали рассматриваться как сложные и разнообразные хозяйственные системы. В системном анализе и синтезе устойчивость используется в комплексе интегральных характеристик сложного объекта, отражающего его взаимодействие со средой, внутреннюю структуру и поведение и являющегося одним из первичных качеств любой системы [9]. В целом, под устойчивостью понимается способность системы сохранять текущее состояние при наличии внешних воздействий.

В Большом экономическом словаре понятие "устойчивость" рассматривается как стойкость, постоянность, неподверженность риску потерь и убытков [2].

Применительно к экономическим системам определение устойчивости дано выдающимся учёным Л. Л. Тереховым: "Устойчивость - это способность системы функционировать в состояниях, близких к равновесному, в условиях постоянных внешних и внутренних возмущающих воздействий" [10].

Что касается трактовки устойчивости как категории регионального социально-экономического управления, в российской экономической науке нет единого представления о том, что понимать под "устойчивым развитием региона". Например, Л. И. Абалкин видит устойчивость национальной народно-хозяйственной системы (а, следовательно, и каждой из региональных экономик) в безопасности, стабильности, способности к постоянному обновлению и совершенствованию [1].

В. Н. Лексин и А. Н. Швецов признаками устойчивости региона называют длительность сохранения условий для воспроизводства потенциала территории (её социальной, природно-ресурсной, экологической, хозяйственной и других составляющих) в режиме сбалансированности и социальной ориентации [7].

Оценке же устойчивости муниципальных образований уделено гораздо меньше исследований. По нашему мнению, под устойчивостью муниципальной экономической системы следует понимать ее способность функционировать в соответствии с намеченными целями и задачами, несмотря на воздействие факторов внешней и внутренней среды.

На наш взгляд, *устойчивость муниципальной экономической системы является условием эффективного и социально ориентированного развития муниципальной экономики; при этом главную цель функционирования*

муниципальной экономической системы мы определяем в виде достижения высокого и качественного уровня жизни населения муниципальных образований.

Будем рассматривать муниципальную экономическую систему как сложную систему, состоящую из взаимосвязанных, взаимозависимых и взаимодействующих элементов, которые взаимодействуют с внешней средой и представляют собой целостность в рамках определенного муниципального образования.

Для описания муниципальной экономической системы используем метод системного анализа, который исследует систему и её окружение. Систему можно рассматривать с различных точек зрения.

Во-первых, с объективной точки зрения, система представляет собой множество взаимодействующих элементов, которые объективно существуют независимо от наблюдателя (субъекта, который выделяет систему, дает ее описание, взаимодействует с ней). В рамках этого подхода муниципальная экономическая система представляет собой целенаправленную адаптивную открытую социотехническую систему.

Во-вторых, система возникает в результате коммуникационных действий наблюдателя. Наблюдатель фиксирует значимые элементы и отношения между ними с помощью языка – знаковой системы, используемой при сборе, обработке, хранении и передаче информации. Знаковое описание системы представляет собой модель исследуемого множества взаимодействующих элементов, т. е. выделенной системы. Язык может быть естественным или формальным (например, математический язык). Коммуникация "система – наблюдатель" приводит к созданию модели системы. Этот подход к определению системы характеризуется изучением ее свойств без попыток их изменить, что характерно и для исследования муниципальной экономической системы.

В-третьих, с точки зрения управления, системный подход – это инструмент создания объектов с заданными свойствами. Управление системой достигается путем воздействия на отдельные элементы для достижения целей. В этом смысле системный подход предполагает активное воздействие на отдельные части системы для изменения свойств нового единого целого.

На основе использования системного подхода к представлению экономической системы, с точки зрения информационно-логических связей между ее частями, муниципальная экономическая система представлена на рис. 2.

Данные поступают от объекта управления (муниципальной экономики) и от вышестоящей системы. Процесс управления муниципальной экономической системой предполагает использование полученных субъектом управления данных и методов управления для выработки управленческих воздействий. Таким образом, на выходе субъекта управления имеются некоторые управленческие решения (УР), которые получены в результате переработки данных по определённому алгоритму в виде стратегии (на долгосрочную перспективу), программ (на среднесрочную перспективу), мероприятий (для оперативных воздействий) и т. п. Объект управления (муниципальная экономика) перерабатывает различные виды ресурсов, поступающие на его вход,

преобразуя их в конечный продукт, который можно в обобщённом виде представить в виде показателя валового муниципального продукта (ВМП).

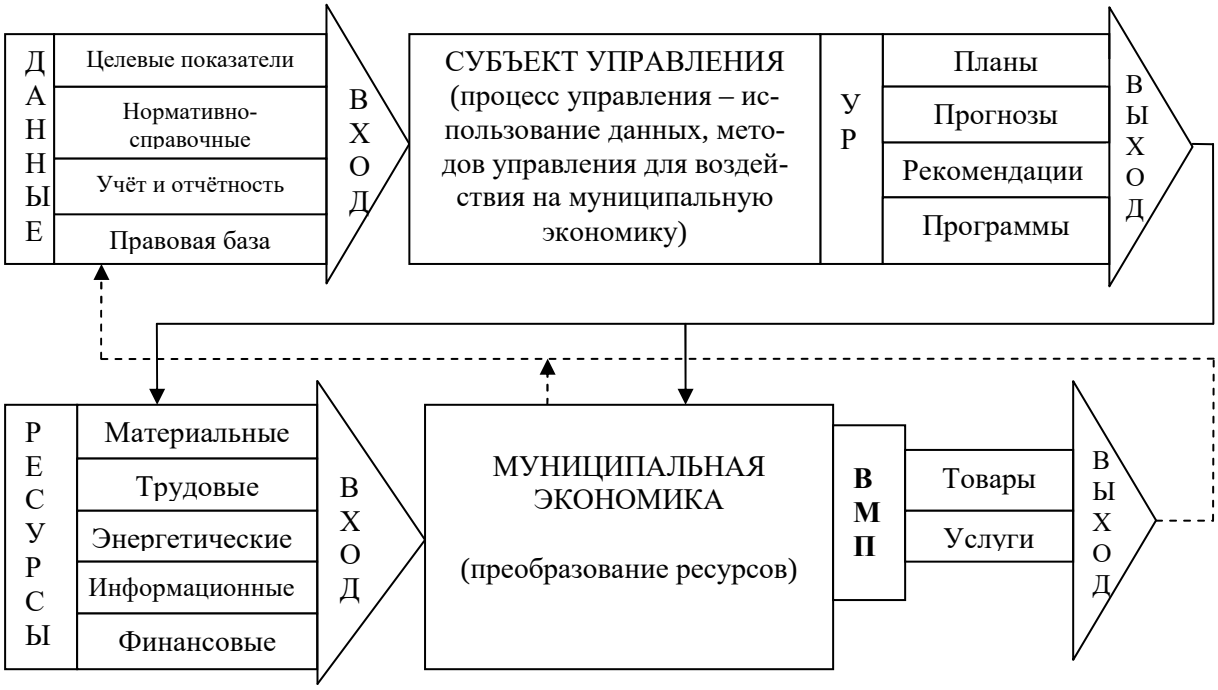

Рис. 2. Информационно-логические связи между управляемой и управляющей подсистемами муниципальной экономической системы

В качестве критерия оценки устойчивости и эффективности работы муниципальной экономической системы мы предлагаем использовать показатель валового муниципального продукта.

"Валовой муниципальный продукт (ВМП) – это индикатор дифференциации развития муниципальных образований, который равен разности между валовым выпуском товаров и услуг всех отраслей муниципального образования и промежуточным потреблением, т. е. валовой добавленной стоимости" [3].

ВМП характеризует уровень экономического развития муниципального образования и результаты его экономической деятельности.

Валовой муниципальный продукт необходимо рассчитывать производственным методом (на стадии производства) как сумму валовой добавленной стоимости муниципальных образований по отраслям. ВМП подсчитывается по рыночным ценам, т. е. включает в себя налоги на продукты и не включает субсидии (по аналогии с региональным уровнем):

$$\sum \text{ВМП в рыночных ценах} = \sum \text{ВДС} + \sum \text{Н} - \sum \text{С}, \quad (1)$$

где ВДС - валовая добавленная стоимость в муниципальном образовании,

Н – налоги на продукты и услуги,

С – субсидии на продукты.

Валовая добавленная стоимость в муниципальном образовании исчисляется на уровне отраслей как разность между выпуском товаров и услуг и промежуточным потреблением.

Валовой выпуск муниципального образования представляет собой суммарную стоимость всей произведенной за год в экономике муниципального

образования продукции, включая производство товаров и услуг, которые могут иметь рыночный и нерыночный характер.

К отраслям, производящим товары, относятся: промышленность, сельское хозяйство, лесное хозяйство, строительство, прочие виды деятельности по производству товаров. Остальные отрасли отнесены к отраслям, оказывающим услуги. Рыночные услуги включают все услуги, реализуемые на рынке по экономически значимым ценам. Услуги, финансируемые полностью или в значительной степени за счет регионального бюджета, внебюджетных фондов, средств предприятий и организаций, некоммерческих организаций, относятся к нерыночным услугам.

Валовой выпуск в отраслевом разрезе принято исчислять в основных ценах (основные цены включают субсидии на продукты, но не включают налоги на продукты). Рыночные цены, наоборот, включают в себя налоги на продукты, но не включают субсидии. В рыночных ценах исчисляют показатели валового выпуска и валового регионального продукта на уровне макроэкономики. То же самое мы предлагаем делать и на местном уровне.

Промежуточное потребление муниципального образования состоит из стоимости товаров и услуг, которые трансформируются или полностью потребляются в процессе производства в отчетном периоде. Потребление стоимости основных фондов не входит в состав промежуточного потребления.

Таким образом, валовая добавленная стоимость в муниципальном образовании рассчитывается по следующей формуле:

$$\sum ВДС = \sum ВВ - \sum ПП, \quad (2)$$

где ВВ – валовой выпуск муниципального образования;

ПП – промежуточное потребление муниципального образования.

В связи с этим в перспективе можно говорить о разработке системы региональных счетов (СРС), центральным показателем которой будет валовой региональный продукт, а главным показателем, обобщающим характеристику экономики муниципального образования, – валовой муниципальный продукт (ВМП).

Данные о валовом муниципальном продукте могут позволить разработать эффективный механизм социально-экономического развития для муниципалитетов, грамотно определить стратегию развития каждого из них.

Механизм регулирования социально-экономического развития муниципальных образований включает три основных элемента:

1. Валовой муниципальный продукт (ВМП);
2. Коэффициент базовой пропорции между сферой производства и сферой потребления;
3. На основе ВМП и коэффициента базовой пропорции возможность выявления тенденции и определения стратегии развития.

Помимо характеристики экономического потенциала, показатель валового муниципального продукта может быть использован при расчете базовой пропорции между сферой производства и сферой потребления, с целью определения потенциального дефицита (или излишка) собственных финансовых ресурсов муниципальных образований.

Для этого мы предлагаем рассчитывать следующий индекс:

I = (ВМП в МО) / конечное потребление в МО, (3)

где I – индекс базовой пропорции между сферой производства и сферой потребления, который характеризует степень достаточности произведенного на данной территории валового муниципального продукта для конечного потребления.

Для интерпретации этого показателя предлагаем следующие критерии оценки (таблица).

Критерии оценки индекса базовой пропорции между сферой производства и сферой распределения

Критерии оценки показателя	Положение в муниципальном образовании
I > 1 (100 %)	В муниципальном образовании существует излишек произведенного на его территории продукта
I < 1 (100 %)	В муниципальном образовании существует дефицит произведенного на его территории продукта, т. е. произведенного продукта не хватает для собственного потребления
I = 1 (100 %)	В муниципальном образовании так называемая точка безубыточности, т. е. произведенного продукта как раз хватает на потребление

Конечное потребление складывается из: расходов на конечное потребление домашних хозяйств; расходов на конечное потребление государственных учреждений, удовлетворяющее индивидуальные потребности домашних хозяйств; расходов на конечное потребление государственных учреждений, удовлетворяющее коллективные потребности общества в целом; расходов на конечное потребление некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства.

Расчет этого показателя за один год не даст нам объективной картины о финансовом положении в муниципальном образовании. Поэтому предлагается проводить расчет его средних значений за пять лет с последующим использованием полученных результатов при прогнозном планировании на двухлетнюю перспективу. Далее следует определить средний коэффициент за пять лет и рассчитать реальную потребность (излишек) произведенного продукта на территории муниципального образования [3].

Практической реализацией механизма регулирования социально-экономического развития является возможность выявления тенденции развития муниципального образования и определения его стратегии.

Для этого необходимо:

- спрогнозировать тенденцию развития муниципального образования;
- составить программу развития на определенный промежуток времени;
- разработать конкретные мероприятия, которые направлены на реализацию поставленных в программе целей и задач.

Прогнозирование тенденции развития МО, в свою очередь, подразумевает прогноз коэффициента базовой пропорции между сферой производства и сферой потребления, который позволит определить дефицит (излишек) произведенного продукта на перспективу. От прогнозного значения данного показателя, а также

от экономического потенциала муниципального образования будет зависеть его стратегия развития.

Определив коэффициент базовой пропорции между сферой производства и сферой потребления, можно в абсолютных величинах рассчитать потребность в дополнительном финансировании муниципального образования. Так как средства областного бюджета ограничены (в последние годы наблюдается увеличение дефицита областного бюджета), это дополнительное финансирование должно осуществляться из двух источников:

- часть, финансируемая из областного бюджета;
- часть, которую муниципальное образование должно получить за счет внутренних источников [4].

На основе прогнозных показателей валового муниципального продукта и конечного потребления на текущий год и плановый период можно рассчитать дефицит (излишек) произведенного продукта в процентах. Зная тенденцию развития муниципального образования относительно имеющегося дефицита или излишка продукта, произведенного на его территории, для каждого из них можно формировать:

1. Программу развития муниципального образования.

2. Комплекс конкретных мероприятий, которые позволят:

а) в случае дефицита муниципального продукта найти дополнительные источники доходов в МО (за счет государственной политики, направленной на мобилизацию экономического потенциала муниципальных образований, увеличение неналоговых поступлений за счет рационального использования различных видов собственности, в первую очередь, муниципальной);

б) в случае излишка муниципального продукта разработать эффективную инвестиционную политику муниципального образования, которая позволит развивать приоритетные отрасли хозяйства и тем самым привлечь инвесторов, что придаст дополнительный импульс для его развития [4].

Выделение экономической системы неразрывно связано с определением ее внешней среды (окружением) – множеством объектов, которые сами не входят в систему, но взаимодействуют с ее отдельными частями. Окружение муниципальной экономической системы состоит из потребителей продуктов, поставщиков ресурсов и партнеров, органов государственной власти, других региональных систем, различных социальных групп и т. п. Система, которая взаимодействует с внешней средой, называется открытой.

Взаимодействие системы и внешней среды происходит через ее входы и выходы. Элемент системы называется входным элементом (входом системы), если на его состояние влияет изменение объектов окружения. Элемент системы, изменение состояния которого влияет на состояние объектов внешней среды, называется выходным элементом (выходом системы).

Муниципальная экономическая система состоит из большого числа взаимодействующих элементов. Упорядоченное множество отношений между элементами называется структурой системы.

Муниципальная экономическая система, являясь открытой системой, выступает как составная часть, с одной стороны, экономической системы региона, а, с другой, – как часть системы преобразования ресурсов для

потребления обществом. Муниципальная экономическая система является целенаправленной и определяется заданием системных объектов (входа, процесса, выхода, обратной связи), их свойств и связей между ними.

Базисной целью функционирования муниципальной экономической системы является обеспечение высокого и качественного уровня жизни населения муниципальных образований. Реализация этой цели основана на решении следующих основных задач в рамках муниципального управления:

– анализ, прогнозирование, программирование сложных социально-экономических процессов, происходящих как внутри муниципального образования, так и в окружающей внешней среде;

– осуществление реформирования социальной, рыночной и производственной инфраструктуры муниципалитетов;

– совершенствование и укрепление муниципальной налогооблагаемой базы в целях наращения доходной части регионального бюджета;

– формирование и реализация инвестиционной деятельности в целях реструктуризации экономики муниципальных образований;

– проведение научно-технической и инновационной политики для повышения конкурентоспособности предприятий и организаций муниципалитетов;

– обеспечение экологической безопасности, защиты окружающей природной среды;

– создание благоприятных условий для ведения предпринимательской деятельности в муниципалитетах [6].

Социально-экономическое положение муниципального образования определяется относительно устойчивыми объективными факторами, обусловленными географическим положением, историей муниципального образования, а также субъективными факторами, зависящими от государственной политики (налоговой, бюджетной, инвестиционной, ценовой и т. п.).

Таким образом, системный анализ позволяет выявить основные элементы муниципальной экономической системы, существующие взаимосвязи между ними, ее базовые свойства и факторы, влияющие на ее функционирование. Обобщая результаты такого подхода к муниципальной экономической системе, можно построить модели, применение которых в муниципальном менеджменте позволит повысить качество принимаемых решений и укрепить финансовую устойчивость муниципалитетов.

Список литературы

1. Абалкин, Л. И. Логика экономического роста. М.: Ин-т экономики РАН, 2002.

2. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. М.: Институт новой экономики, 2008. 1244 с.

3. Кохан, А. Н. Валовой муниципальный продукт как индикатор дифференциации экономического потенциала муниципальных образований //

Социально-экономическое развитие Калининградского региона (мониторинг, оценка, прогноз). Вып. 52. Калининград: БГА РФ, 2002. С. 93-97.

4. Кохан, А. Н. Трансформация бюджетных отношений на муниципальном уровне: монография. Калининград: Изд-во БГА РФ, 2012.

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. Кохан, А. Н., Мнацаканян, А. Г. Развитие финансовой самостоятельности органов местного самоуправления // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Вып. 3: Сер. Экономические и юридические науки. Калининград: Изд-во БФУ им. И. Канта, 2012. С. 105-114.

7. Лексин, В. Н., Швецов, А. Н. Государство и регион. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. М.: УРСС, 2003.

8. Мухин, В. И. Исследование систем управления: учеб. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Изд-во "Экзамен", 2006. 479 с.

9. Острейковский, В. А. Анализ устойчивости и управляемости динамических систем методами теории катастроф: учеб. пособие для вузов. М.: Высшая школа, 2005. 326 с.

10. Терехов, Л. Л. Кибернетика для экономистов. М.: Финансы и статистика, 1983. 191 с.

11. Экономическая теория: учеб./ под общ. ред. В. И. Видяпина. М.: ИНФРА-М, 2006.

УДК 338.1+379.85

Финансовые ресурсы экологического туристического кластера

В. И. Кузин, С. В. Кузина, Л. Ю. Станченко

В статье рассматриваются особенности формирования экотуристического кластера, и факторы, влияющие на их создание в муниципальном образовании. Обсуждается роль туристических кластеров в территориальном развитии. Исходя из особенностей экологического туризма исследуется роль различных источников финансовых ресурсов для формирования кластера.

The article discusses the features of the formation of eco-tourism cluster and factors affecting their development in the municipality. The role of tourism clusters in territorial development is discussed. The role of different sources of financial resources for cluster formation issues described on the base of ecological tourism characteristics.

Ключевые слова: кластер, территориальное развитие, муниципальное развитие, финансовые ресурсы, экологический туризм.

Keywords: cluster, territorial development, community development, financial resources, eco-tourism.

Развитие туризма признается многими специалистами важным фактором территориального развития. По данным Всемирной туристской организации

благодаря туризму создается 9 % мирового ВВП, каждое рабочее место в туристической отрасли генерирует 11 рабочих мест во взаимосвязанных отраслях, а в общем экспорте услуг туристические занимают долю 30 % [1]. Для Калининградской области туристические потоки стали важным фактором развития. Количество принимаемых туристов увеличивается. По данным министерства по развитию туризма Калининградской области численность туристов, зарегистрированных в коллективных средствах размещения (гостиницах, домах отдыха, санаториях и т. д.), растет (рис. 1) и в 2014 году составила 330 тысяч человек. Для региона с населением в 966 тысяч человек это является значительной величиной. По оценке 2015 года ожидается увеличение численности туристов еще на 40 тысяч человек.

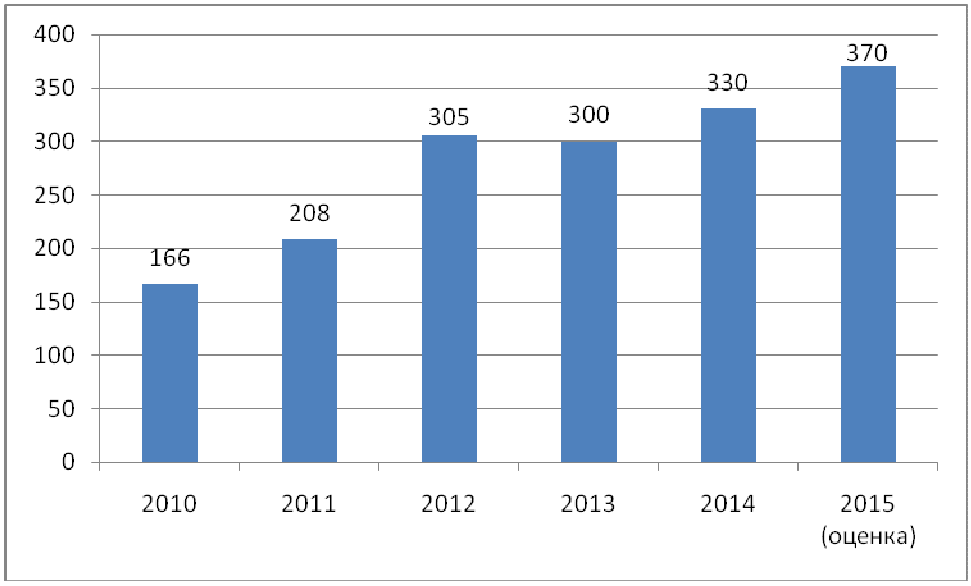

Рис. 1. Численность туристов, зарегистрированных в коллективных средствах размещения, тыс. чел.

Кроме того, в контексте развития туризма в муниципальных образованиях целесообразно рассматривать его в качестве фактора формирования кластера. В рамках кластерной модели развития территориальной экономики, предложенной Портером, развитие происходит в рамках цепочки создания ценности, включающей поставщика, предприятие и потребителя, но также конкурентов и предприятия, производящие дополнительные товары и услуги.

В экономической литературе общепринятым считается определение кластера, данное М. Портером: "Кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга" [8]. Необходимо отметить, что классическая кластерная модель Портера разработана на итальянском опыте, для которого характерна низкая степень централизации, высокий уровень кооперации и значительная роль местного сообщества.

На базе общего определения кластера с учетом отраслевых особенностей было сформулировано определение туристического кластера. К туристическим кластерам относят группы предприятий, сконцентрированных географически в пределах региона, которые совместно используют туристические ресурсы,

специализированную туристическую инфраструктуру, локальные рынки труда, осуществляют совместную маркетинговую и рекламно-информационную деятельность [5]. Особенностью кластера является то, что при взаимодействии и кооперации различных субъектов, включая органы государственной власти и местного самоуправления, а также хозяйствующие субъекты, от микро-предприятий до средних и крупных, взаимно формируют условия, генерирующие предложение на рынке, в данном случае на туристическом.

По мнению экспертов, освоение туристского потенциала территории возможно на основе двух важных предпосылок [6]:

– наличия "магнита" для туристов (архитектурного артефакта, монастыря, музея, исключительной природы и возможностей для занятий спортом);

– наличия в непосредственной близости значительного клиентского потенциала, который способен привести к возникновению больших туристских потоков.

При этом среди множества направлений туризма экологический туризм опирается на имеющиеся в регионе природно-климатические особенности, позволяет реализовать имеющийся на территории природно-рекреационный потенциал. Кроме того, в соответствии с позицией ООН экологический туризм - один из секторов этого вида деятельности, соответствующий целям тысячелетия и способствующий трансформации в "зеленой экономике" [12].

В российской практике туризма сформулированы пять основных критериев, которым должен соответствовать экологический туризм [11]:

1) обращенность к природе и использование преимущественно природных ресурсов;

2) ненанесение ущерба среде обитания или минимизация этого ущерба;

3) нацеленность на экологическое образование и просвещение, на формирование отношений равноправного партнерства с природой;

4) направленность на сохранение местной социально-культурной сферы;

5) экономическая эффективность с позиции устойчивого развития тех районов, где он осуществляется.

Роль экологического туризма в территориальном развитии не ограничивается стимулированием спроса. Данный вид туризма ориентирован не только на международные и межрегиональные потоки туристов, но также позволяет жителям региона людям лучше узнать свой край, а с экономической точки зрения создает предложение внутри территории. Он позволяет реализовать имеющийся на территории природно-рекреационный потенциал. Еще одним фактором воздействия экологического туризма является то, что он способствует сохранению природной среды. Экологические требования, сопутствующие экологическому туризму, формируют высокие стандарты качества природной среды, тем самым устанавливая жесткие требования на уровень ее загрязнения. Это также является важной частью развития территории [2].

В связи с этим на экологический туризм, помимо наличия средств размещения и объектов интереса, влияют показатели загрязненности воздушной и водной среды [10]. Поскольку благоприятная экологическая ситуация является необходимым условием для развития экологического туризма, высокие

экологические показатели - необходимое условие его развития. Большую роль в этом играет состояние и качество работы коммунальных служб, которые во многом определяют качество жизни на территории [3].

Данные статистики показывают, что после увеличения в 2012 году объем сбросов сточных вод имеет стабильную величину (рис. 2).

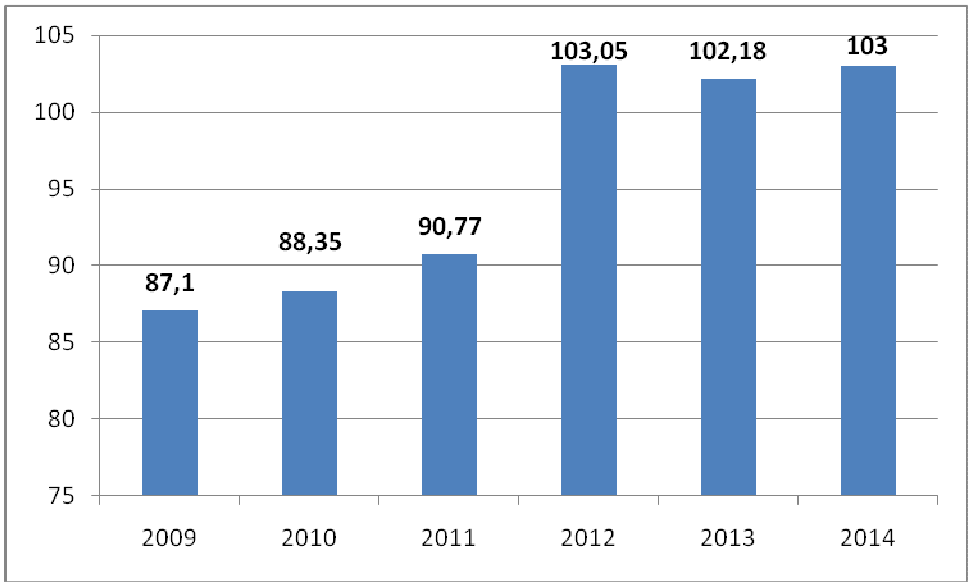

Рис. 2. Объем сброса сточных вод в водоемы Калининградской области, всего, млн. м^3

Степень загрязнения воздушной среды региона, по данным статистики, в среднесрочном периоде понизилась (рис. 3). Все это формирует благоприятные условия для развития экологического туризма.

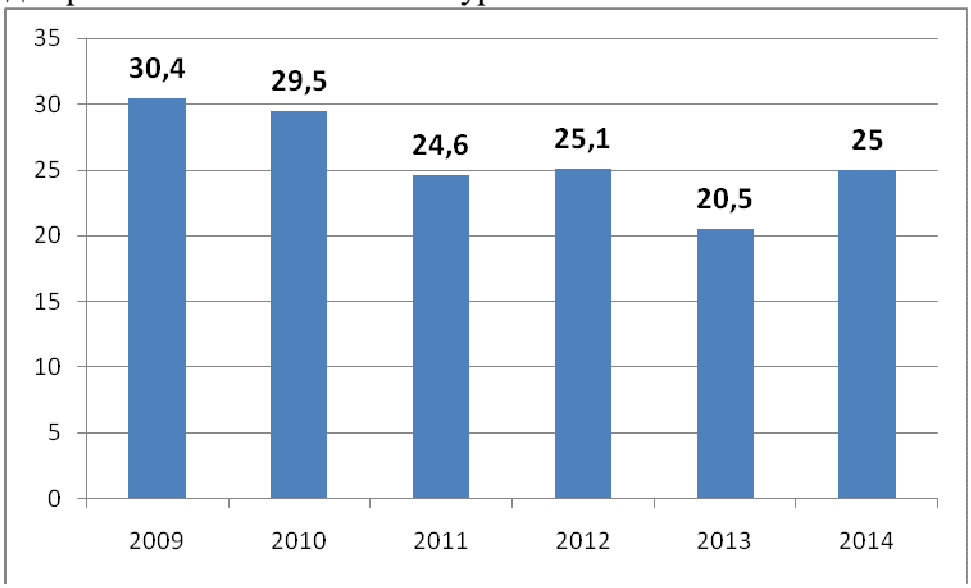

Рис. 3. Выброшено предприятиями в атмосферу на территории Калининградской области загрязняющих веществ, тыс. т

Рассматривая возможности развития экологического туризма в Калининградской области, следует отметить, что тут имеется ряд уникальных природных объектов, которые являются полюсами притяжения для туристов.

Неполный перечень таких объектов, которые имеют наибольшую известность, включает побережье Балтийского моря с его залежами янтаря, Куршскую косу и озеро Виштынец с Роминтенской пущей. Наиболее привлекательным природным объектом является Куршская коса, обладающая значительным природным капиталом [1]. Высокая оценка туристического потенциала этого объекта с точки зрения развития экологического туризма подтверждается, кроме того, опытом Литовской республики, реализовавшей в значительной мере потенциал своей части этого природного объекта. Высокая оценка природного капитала была признана при принятии решения о создании туристско-рекреационной особой экономической зоны (ОЭЗ) на части Куршской косы, находящейся в Калининградской области. Однако проект этой ОЭЗ не был реализован. Во многом это произошло по причине того, что запрашиваемый объем финансовых ресурсов на создание всей необходимой инфраструктуры был слишком большим. Второй причиной стала неурегулированность взаимоотношений между различными участниками туристического кластера в этой части области, в частности, органами государственной власти субъекта Федерации и органами управления национальным парком, расположенным на Куршской косе, а также органами местного самоуправления. Это не позволило создать туристический кластер и туристско-рекреационную ОЭЗ на базе Куршской косы.

Однако, как показывает опыт, накопленный в различных странах и регионах, для туристов являются привлекательными ландшафты, характерные для низкоиндустриализированных и низкоурбанизированных территорий. Поэтому многие муниципальные образования имеют потенциал для развития экологического туризма, опираясь на собственные природные ресурсы. Одной из таких территорий является Неманский район [9].

Дополнительным условием развития малых туристических кластеров в муниципальных образованиях на основе экологического туризма является необходимость диверсификации туристических услуг для различных категорий потребителей. В рамках деятельности туристического кластера появляется стимул для расширения сектора потребительских услуг, повышения их конкурентоспособности. В конечном итоге это вносит существенный вклад в экономический рост территории.

Проведенное на территории Неманского района исследование показало, что создание и развитие условий для экологического туризма и формирование туристического кластера будет способствовать [9]:

1. созданию конкурентоспособной туристической инфраструктуры за счет строительства всесезонных туристско-рекреационных комплексов;
2. созданию развитой инженерной и транспортной инфраструктуры;
3. обеспечению устойчивого туристического потока;
4. снижению безработицы и повышению уровня благосостояния населения на территории за счет создания рабочих мест в туристической отрасли и смежных индустриях, росту заработной платы;
5. развитию малого и среднего бизнеса за счет вовлечения населения района в предпринимательскую деятельность в гостиничном секторе, сфере торговли и обслуживания туристов;

6. развитию экономики района за счет развития туризма, санаторно-курортной сферы, агропромышленного комплекса, торговли, промышленности;

7. снижению социальной напряженности в районе за счет увеличения занятости населения;

8. повышению уровня образования населения за счет роста требований потребителей к качеству товаров и услуг, предоставляемых на территории Неманского района;

9. продвижению района на современной туристической карте области, улучшению его имиджа.

Имеются исторические предпосылки для развития экологического туризма. В качестве примера можно выбрать популярное место для отдыха у жителей и гостей Восточной Пруссии, а именно променад, носивший в довоенное время название Даубасс, разбитый на прибрежной территории реки Неман. Длина променада составляла 7 км. Он начинался от центра города Рагнит (ныне г. Неман) и шел вплоть до Обер Айзельна (ныне район посёлка Горино и Большого Села) и включал в себя прилегающие к ним территории.

Применяя современную терминологию, можно сказать, что тропа была главным компонентом туристического кластера Рагнита и окрестностей. Инфраструктура променада включала систему парковых территорий и поместных садов, выполненных в различных европейских парковых стилях. Променад включал 4 парка, самый старый из которых был выполнен в французском стиле и прилегал к поместью Туссайнен, его липовые аллеи сохранились и находятся в удовлетворительном состоянии. Рукотворные посадки интродуцентов, украсивших массивы местных пород, местная флора травянистых растений, обладавших, по мнению современников, противоинфекционными свойствами (купена лекарственная, купена гибридная, вороний глаз, иван-да-марья, недотрога бальзаминовая, волчеягодник обыкновенный, белокопытник), создавали уникальные микроклиматические условия, не раз отмеченные в рекламных изданиях того периода.

Данный ландшафт относится к историко-ландшафтным памятникам регионального и межрегионального значения, представляющим собой комплекс естественных (пойменные луга, речная долина, залесённые береговые террасы) и культурных ландшафтов (парковые территории), ценных в эстетическом, историко-культурном и рекреационно-экологическом отношении.

Всего в районе Даубасса находилось около 10 различных кафе, трактиров и ресторанов, 8 гостиниц, гостевых домов и турбаз. Были 3 паромные переправы, лодочные станции, пляжи, пристани. Было 4 парка с развитой инфраструктурой для отдыха. Все земли и водные акватории находились в частной собственности, содержались за счет собственников и приносили доход в местную казну. В погожие выходные дни район Даубасса посещали 5-6 тысяч отдыхающих.

Однако в настоящее время для полноценного функционирования туристической отрасли на территории района недостаточно ресурсов только муниципального бюджета и предприятий туристического и связанного с ним секторов. В настоящее время Неманский муниципальный район не пользуется популярностью как туристическое направление у жителей Калининградской

области и зарубежных туристов, так как инфраструктура развита недостаточно. Это касается транспортной инфраструктуры и инфраструктуры гостеприимства, в частности, в районе отсутствует туристический информационный центр, который мог бы дать информацию о наиболее интересных местах для посещения. Кроме того, коммунальные предприятия муниципального образования не располагают достаточными ресурсами, чтобы повысить качество изношенной инфраструктуры. Таким образом, общей проблемой при создании туристического кластера является ограниченность ресурсов.

Эта проблема характерна не только для Калининградской области и России. По данным специалистов в сфере туризма, частнопредпринимательский сектор никогда не сможет покрыть потребности в крупных инвестициях для развития курортных, гостиничных и иных туристских предприятий, как и основных элементов туристской инфраструктуры. Во всех развитых с точки зрения туризма государствах есть организации, финансирующие туристическую деятельность. Такие организации работают, как правило, под руководством соответствующего министерства, отвечающего за разработку национальной программы развития туризма. В Великобритании это BTA (British Tourist Authority), в Ирландии – Irish Board, в Испании – Turespana, в Италии – ENIT, в Норвегии – NORTRA и т. д. Именно они содержат представительства по туризму в других странах, разрабатывают привлекающие туристов программы и обеспечивают поток туристской информации [4].

Применительно к практике Калининградской области с учетом особенностей экологического туризма, для его успешного развития необходимо обеспечить низкий уровень выбросов и сбросов в окружающую среду, достаточное качество транспортной инфраструктуры, приемлемое качество среды обитания и наличие достаточного количества средств размещения и точек общественного питания, а также распространить информацию о туристических возможностях района среди потенциальных туристов. При этом очевидна необходимость консолидации финансовых ресурсов из различных источников. Консолидация должна носить пространственно-временной, а не организационный характер, т. е. реализация различных проектов, которые в результате приведут к созданию кластера, должна быть согласована во времени.

Так, для решения экологических вопросов, в частности, поддержания водоемов, находящихся в федеральной собственности, в надлежащем состоянии могут быть использованы средства федерального и областного бюджета. Такая практика в регионе сложилась, и практически все крупные объекты инженерной инфраструктуры, например, такие, как очистные сооружения, финансируются в рамках Федеральной целевой программы развития региона. Финансовые ресурсы из федерального бюджета также участвуют в создании и реконструкции транспортной инфраструктуры. Текущее содержание транспортной инфраструктуры производится за счет средств областного бюджета. Кроме того, бюджетом Калининградской области ежегодно предусматриваются ассигнования на охрану окружающей среды (рис. 4).

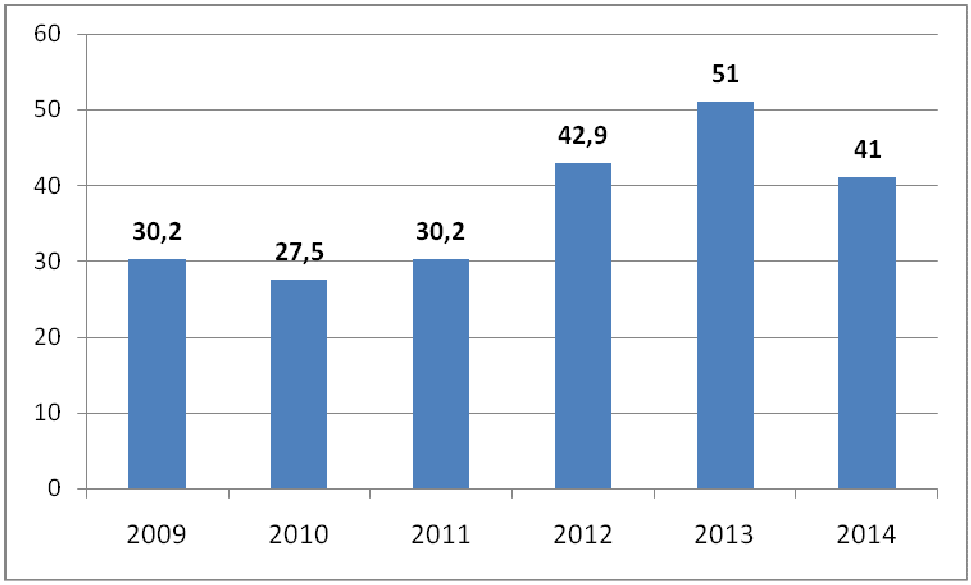

Рис. 4. Расходы бюджета Калининградской области на охрану окружающей среды, млн. руб.

Поддержание среды обитания в надлежащем состоянии и развитие коммунальных систем находится в сфере ответственности предприятий коммунального хозяйства. Однако финансовые ресурсы, которыми они располагают, не дают возможности для реализации значительных проектов. Поэтому большинство проектов в коммунальном хозяйстве использует финансовые ресурсы местного бюджета [7]. Крупные проекты, такие как строительство и реконструкция очистных сооружений и магистральных сетей, как правило, реализуются в рамках Федеральной целевой программы, таким образом используя финансовые ресурсы всех уровней бюджетной системы. Общий объем инвестиций в основной капитал в Калининградской области поддерживается на высоком уровне, в среднем около 60 млрд. руб. в год (рис. 5), что свидетельствует о наличии в регионе финансовых ресурсов.

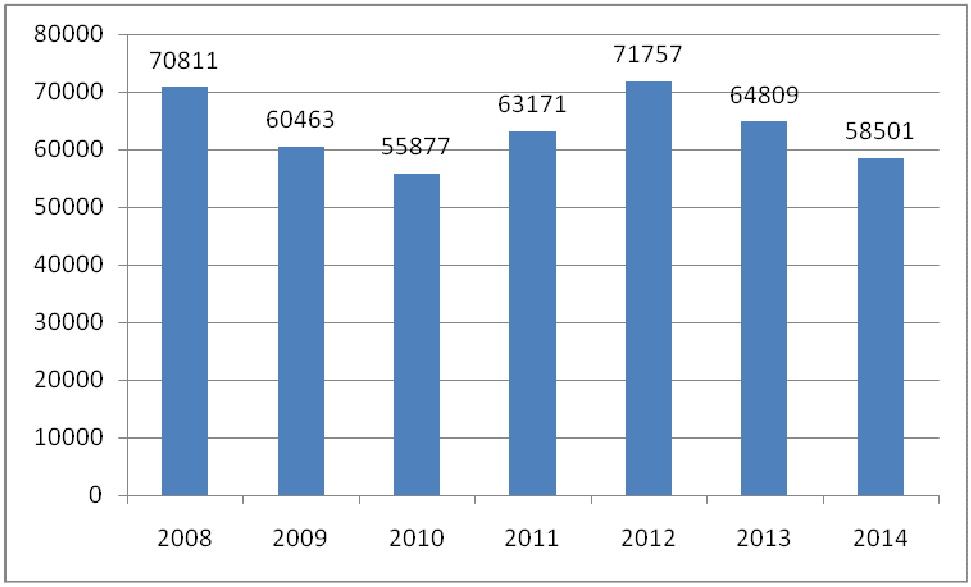

Рис. 5. Инвестиции в основной капитал в Калининградской области за счет всех источников финансирования, млн. руб.

Проекты по созданию мест размещения и точек общественного питания финансируются из средств частных инвесторов. Однако возможны варианты объединения средств частных и бюджетных финансовых ресурсов в рамках частно-государственного партнерства. Поток собственных финансовых ресурсов в секторе гостеприимства является неустойчивым (рис. 6). По этому виду деятельности в период с 2010 по 2012 год фиксировались убытки.

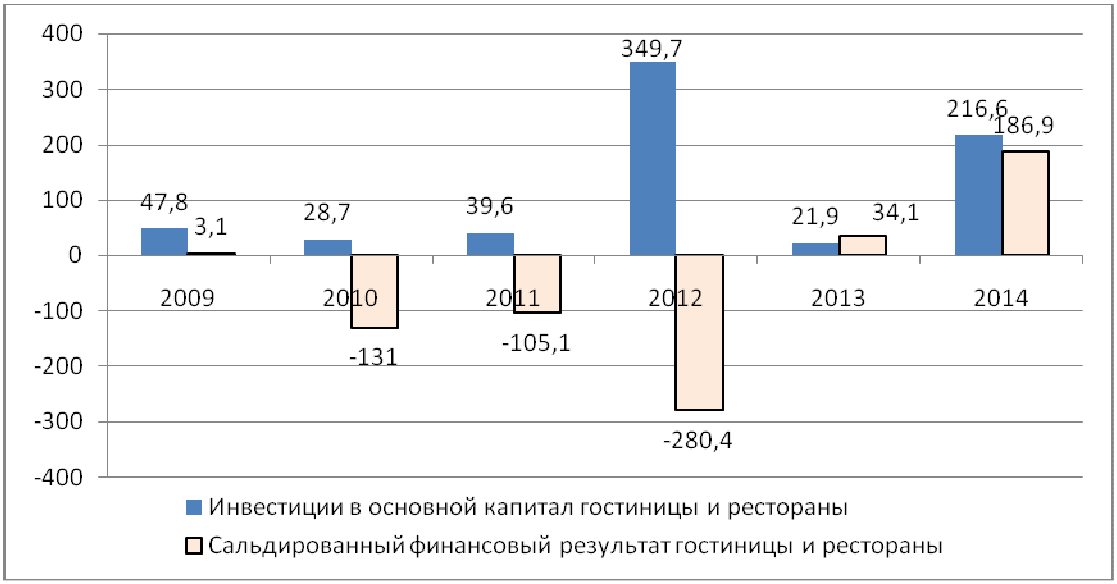

Рис. 6. Источники финансовых ресурсов по виду экономической деятельности "гостиницы и рестораны", млн. руб.

В регионе имеется опыт целевого выделения ресурсов на развитие экологического туризма в муниципальных образованиях, так, в 2011 году агентством по туризму Калининградской области был проведен конкурс, в рамках которого семь муниципальных образований региона были профинансированы для создания и развития туристических объектов. Конкурс был нацелен на привлечение туристов в регион, поддержку инфраструктуры туризма в муниципальных образованиях, чтобы сделать пребывание гостей Калининградской области комфортным, интересным, событийно насыщенным.

Среди одержавших победу был и Неманский муниципальный район, который на реализацию проекта "Обустройство велодорожки в загородном детском лагере "Спутник" в рамках туристического маршрута "Даубасс" получил 1 млн. 62 тыс. руб. Планировалось создать маршруты велосипедного движения, оборудовать территорию детского лагеря "Спутник" и парка Даубасс велосипедной дорожкой длиной 2 км, лавочками, биотуалетами, урнами и указателями.

Еще одним источником финансовых ресурсов для Калининградской области является Программа приграничного сотрудничества Литва - Польша - Россия Европейского инструмента соседства и партнёрства на 2007 - 2013 гг. Целью Программы являлось укрепление отношений между Польшей, Россией и Литвой посредством развития двусторонних и трёхсторонних связей и предусматривалось оказание содействия, стимулирующего социально-экономическое развитие и повышение качества жизни населения всего региона

Программы. Приоритеты Программы включали устойчивое природопользование.

В ее рамках реализовывается значительное для области количество проектов, часть из которых направлена на развитие туризма, например: "Балтийские туристические игры – ноу-хау развития туристического потенциала Балтийского региона", объем финансирования 2,8 млн. евро, участник от Калининградской области Светлогорский муниципальный район; "Балтийский янтарный берег. Развитие приграничных территорий посредством строительства и модернизации туристической инфраструктуры" - 2,6 млн. евро (пос. Янтарный); "Повышение привлекательности северо-востока Польши и Калининградской области путем разработки и продвижения совместных туристических маршрутов" - 128 тыс. евро (Агентство по туризму (ныне министерство развития туризма).

В Нестеровском муниципальном районе в 2014 году начата реализация международного проекта "Реконструкция инфраструктуры и сотрудничество в спортивном образовании", в рамках которого на реконструкцию лагеря "Спутник" был выделен грант в размере 1 млн. 600 тыс. евро. Планируется на базе лагеря организовать гостевой дом, в котором смогут отдыхать туристы различных возрастных категорий, от 6 до 60 лет и старше.

Кроме того, в Калининградской области в 2013 году при региональном министерстве по туризму создано ОАО "Корпорация развития туризма". На её деятельность из областного бюджета было направлено в 2013 году 50 млн. руб., а в 2014-м - 100 млн. руб. Корпорация планирует создание пяти туристических кластеров: в Светлогорске, Зеленоградске, Пионерском, Янтарном и Балтийске.

Таким образом, в Калининградской области накоплен опыт привлечения финансовых ресурсов для развития туризма и сформированы структуры, которые должны осуществлять координацию выделения ресурсов из бюджетных и внебюджетных источников. Однако для формирования полноценных туристических кластеров, особенно на базе экологического туризма, требуется территориальная и временная координация привлечения финансовых ресурсов для реализации проектов. Пример Неманского района Калининградской области показывает потенциальную возможность формирования туристического кластера без уникальных природных объектов.

Список литературы

1. Карлов, А. М., Мнацаканян, А. Г., Харин, А. Г. Методология и практика стоимостной оценки природного капитала Куршской косы: монография. Калининград: БИЭФ, 2011. 149 с.

2. Кузин, В. И. О содержании понятия социально-экономического развития //Балтийский экономический журнал. 2011. №2(6).

3. Кузин, В. И., Крылов, С. А. Оценка вклада организаций коммунального хозяйства в региональное развитие на примере Калининградской области // Провинция: экономика, туризм, гостеприимство, экология, архитектура, культура: сб. статей IV Всерос. научно-практ. конф./ МНИЦ ПГСХА. Пенза, 2010. С. 51-54.

4. Кулачинская, А. Ю. Основные проблемы развития туризма в России и за рубежом // Экономическая наука и практика: мат. междунар. науч. конф. (г. Чита, февраль 2012 г.). Чита: Изд-во "Молодой ученый", 2012. С. 187-189.

5. Лаврикова, Ю. Г. Кластеры: стратегия формирования и развития в экономическом пространстве региона. Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2008. 232 с.

6. Лесков, А. С. Перспективы развития туризма в современных условиях //Известия Российского государственного педагогического университета. 2007. Т. 18, вып. 44. С. 150-156.

7. Мнацаканян, А. Г., Кохан, А. Н. Развитие финансовой самостоятельности органов местного самоуправления // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. Вып.3. Калининград: изд-во БФУ им. И. Канта, 2012.

8. Портер, М. Конкуренция / пер. с англ. под ред. Я. В. Заблоцкого, М. С. Иванова, К. П. Казаряна [и др.]. М.: Вильямс, 2005. 608 с.

9. Развитие приграничного туризма в Неманском районе Калининградской области/ Л. Ю. Станченко [и др.] // Рекреационная география и инновации в туризме: мат. II Всерос. научно-практ. конф. (Иркутск, 22-25 сентября 2014 г.). Иркутск: Изд-во Института географии им. В. Б. Сочавы СО РАН, 2014. С. 70-74.

10. Станченко, Л. Ю. Распределение тяжелых металлов в почвах и растительности городских экосистем Калининградской области // Вестник Российского государственного университета им. И. Канта. Вып. 1. Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2009. С. 81-85.

11. Шевченко, Т. А. Экологический туризм как фактор развития Самарского региона // Российское предпринимательство. 2011. Вып. 2, № 12 (198). С. 162-166.

12. Sustainable Tourism for Development. Guidebook, 2013. UNWTO.

13. UNWTO Tourism Highlights, 2014. Edition World Tourism Organization (UNWTO).

УДК 336.71

Эволюция концептуальных подходов к организации системы маркетинга в банковском бизнесе

Н. С. Меркулова, Ю. А. Коломоец

В статье рассматривается банковский маркетинг как специфическая отрасль маркетинга, которая в своем становлении прошла определенные этапы от адаптации классического маркетингового подхода к банковскому бизнесу до разработки собственно банковских специфических маркетинговых моделей. В современной банковской практике российских коммерческих банков в большинстве случаев действует маркетинговая модель, ориентированная на потребности клиентуры.

In the article bank marketing is considered as the specific branch of marketing, which in its formation is past the specific stages from the adaptation of classical marketing approach to the bank business to the development strictly of bank specific marketing models.

In the contemporary bank practice of Russian commercial banks in the majority of the cases the marketing model, oriented on the need of clientele.

Ключевые слова: коммерческий банк, банковский маркетинг, концепции банковского маркетинга, банковские услуги, потребители банковских услуг, банковская реклама.

The keywords: commercial bank, bank marketing, the concept of bank marketing, bank services, the users of bank services, bank advertisement.

В современных условиях производство и сбыт банковских услуг осуществляются на основе маркетинга. Термин "маркетинг" (от англ. market – рынок) используется для обозначения особого подхода фирмы к реализации своих товаров на рынке, иными словами – к осуществлению своей рыночной стратегии и политики [1, с. 403].

Как показывает история индустриально развитых стран, прежде чем возникла концепция маркетинга, рыночная стратегия и политика фирм претерпела определенную эволюцию, непосредственно связанную с изменением рыночной конъюнктуры и интенсивностью конкуренции (рис. 1).

Рис. 1. Эволюция рыночной стратегии и политики

Эволюция рыночной стратегии и политики прошла следующие стадии:

1) *Производственная концепция рыночной политики.* Изначально центральной проблемой стратегии и политики фирмы была проблема эффективного использования имеющихся ресурсов и производства на этой основе как можно большего количества продуктов и услуг, что можно охарактеризовать как производственную концепцию конкурентной стратегии. Кратко ее суть можно выразить фразой: "Продавать то, что мы в состоянии произвести". Однако стратегия такого рода могла приносить успех в конкурентной борьбе только в условиях дефицитного рынка продавца, поскольку совершенно не принимала в расчет клиентов и их потребности.

2) *Товарная концепция рыночной политики*. Определенным шагом вперед стала товарная концепция конкурентной стратегии. В отличие от предыдущей концепции, упор в ней делался не на количество, а на качество производимых товаров и услуг. Однако направления повышения качества определялись не соответствием характеристик продукта или услуги потребностям клиентов, а производственными возможностями фирмы и ее представлениями о "качественном продукте". Для банков товарная ориентация зачастую сводилась к расширению ассортимента услуг (например, разработке новых видов вкладов), внедрению современных электронных технологий, изменению внешних

атрибутов обслуживания. Достижение устойчивых конкурентных преимуществ на этой основе довольно проблематично.

3) *Сбытовая концепция рыночной политики*. Следующей ступенью в эволюции конкурентной стратегии явилась ее сбытовая концепция, выдвинувшая на первый план проблему продвижения товара. Ее основной идеей было предположение, что потребителей можно убедить приобретать товары и услуги (с помощью рекламы и других видов коммуникаций), даже если они не отвечают их потребностям. Хотя сама по себе идея воздействия на спрос довольно продуктивна, она может принести вред, если не имеет в своей основе реальных покупательских потребностей. Действительно, отдельно взятого потребителя или целую их группу можно убедить приобрести то, что им на самом деле не нужно, но таким способом нельзя завоевать лояльность потребителей, сформировать потребительские предпочтения. Скорее наоборот, это может оттолкнуть существующих и – в результате распространения негативной информации – потенциальных потребителей. Особенно это опасно для банков, деятельность и само существование которых зависит от доверия потребителей.

4) *Концепция маркетинга*. Впоследствии, по мере усиления конкуренции и превращения большинства рынков (в том числе банковских) в рынки покупателя, возникла концепция маркетинга, ориентированная, прежде всего, на удовлетворение покупательских потребностей. В этой концепции впервые на первое место ставятся потребности не производителя (продавца), а покупателя. Кратко ее суть можно сформулировать так: "Производить то, что нужно покупателям".

Примерно с 1960-х годов маркетинг начал использоваться и банковскими учреждениями. Главной целью деятельности коммерческого банка является достижение максимально возможной прибыли и наиболее высокой рентабельности. В современных рыночных условиях достижение поставленной цели возможно только при условии оказания востребованных услуг населению. Поэтому залогом успешного функционирования любого коммерческого банка является эффективно организованная маркетинговая деятельность.

Сегодня банковский маркетинг представляет собой стратегию и философию кредитной организации, которая требует тщательной предварительной подготовки, анализа и активной работы многих подразделений банка, начиная с высших руководителей и кончая низовыми звеньями.

Для выявления сущности маркетинга английский экономист Джером Маккарти предложил модель, получившую название концепция "4Р" по названию основных ее элементов: товар (product), цена (price), рынок (place) и реализация (promotion) [5]. В дальнейшем она была развита и приняла завершенный вид в работах известнейшего американского специалиста в области маркетинга Филипа Котлера [2]. Суть названной теории заключается в том, что деятельность компании анализируется по четырем параметрам и дальше разрабатывается маркетинговая политика предприятия (рис. 2).

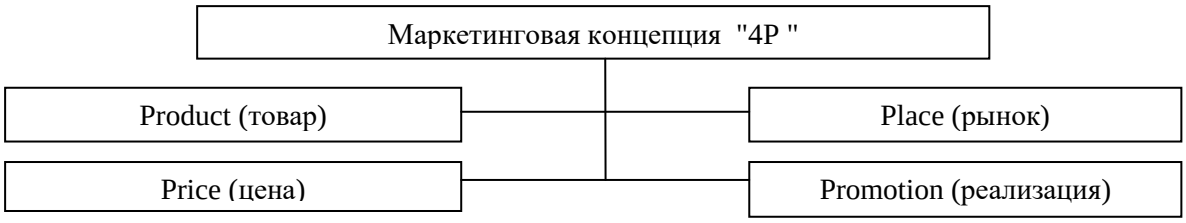

Рис. 2. Элементы маркетинговой концепции "4P"

Эта модель в полной мере применима и к деятельности коммерческого банка. Анализируя ее первый элемент – банковский продукт, стоит отметить, что определяющими факторами здесь являются его функциональность, уникальность, высокий уровень качества и вариативность. Также большую роль играет символика банка, а именно его имя, логотип и фирменный стиль.

Вторым элементом является цена, которая оказывает непосредственное воздействие как на выбор клиента, так и на характер доходности банка. Для определения цены на банковский продукт или услугу кредитной организации необходимо изучить спрос на них, определить чувствительность покупательной способности, выявить конкурентные преимущества, а также уровень издержек, связанных с производством и реализацией.

В рамках модели банковского маркетинга рынок означает место предоставления услуг кредитной организации. Этот элемент предполагает, что банковский продукт или услуга должны присутствовать на рынке в нужном месте, а именно там, где клиент больше всего в них нуждается, и в нужное время, т. е. тогда, когда у него возникает потребность в их приобретении. Прежде всего, таким местом является банк, однако фиксированное место предоставления банковских услуг перестает быть определяющим фактором, так как большое значение сегодня имеет реализация банковских услуг через Интернет.

Последним элементом рассматриваемой модели является реализация банковских продуктов и услуг. Она предполагает использование всех маркетинговых коммуникаций, которые позволяют привлечь внимание клиентов банка к его товару, сформировать знание о нем и его ключевых характеристиках, а также вызвать потребность в приобретении банковского продукта или услуги. Инструментами реализации могут выступать банковская реклама, продвижение услуг в местах продаж, поисковая оптимизация, PR, прямой маркетинг и другие.

Стремительное развитие рынка банковских услуг повлекло за собой преобразование концепции "4P" путем добавления новых элементов. Однако с течением времени происходили существенные изменения в философии банка, требующие создания более актуальных теорий. Так, одной из наиболее современных моделей построения комплекса маркетинга является модель, в основу которой положена концепция "5E" [4]. Она состоит из 5 элементов – обучения (education), исследования (exploration), улучшения (elevation), удовлетворения (entertainment) и контроля (estimation) (рис. 3).

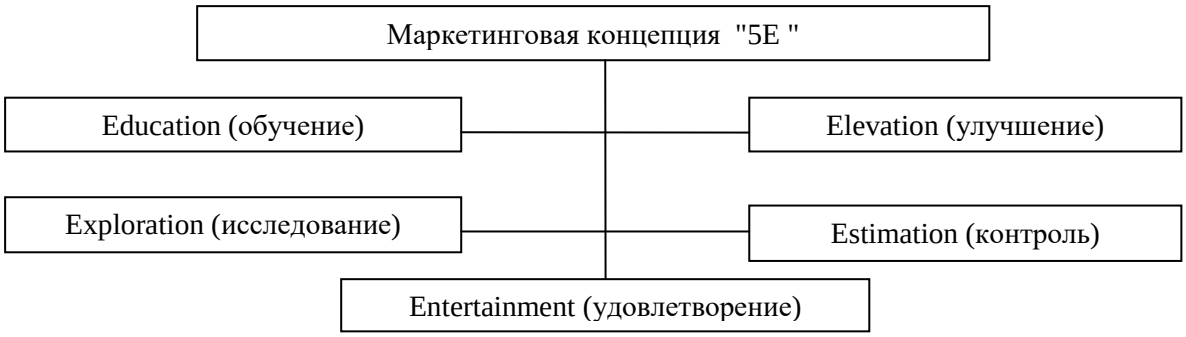

Рис. 3. Элементы маркетинговой концепции "5Е"

Первый элемент предполагает процесс обучения клиентов компании. Он заключается в передаче информации о банковском продукте или услуге, которые предлагает банк, не только существующим клиентам, но и потенциальным. Так у клиента в процессе анализа такой информации может возникнуть потребность и, соответственно, сформироваться спрос на предлагаемый банковский товар.

Сущность второго элемента заключается в изучении клиентской базы банка, выявлении предпочтений и потребностей клиентуры. В рамках изучения этого элемента необходимо определить целевой сегмент рынка, проанализировать его структуру, обозначить основные причины использования тех или иных банковских продуктов и услуг, а также выявить конкурентные преимущества собственной продукции. Как следствие, тщательный маркетинговый анализ позволит банку повлиять на поведение его клиентов и изменение их предпочтений.

Характер следующего элемента может быть определен как клиентоориентированный. Это процесс постоянного улучшения качества жизни клиентов банка посредством предоставления продуктов и услуг, наиболее полно отражающих их нужды. Кроме того, этот элемент направлен на создание новой потребности у клиента, т. е. разработку и внедрение тех услуг, которые бы облегчили его повседневную жизнь и способствовали ощущению жизненного роста.

Удовлетворения пользователей банковских услуг от контакта с кредитной организацией позволяет добиться следующий элемент модели "5Е". Он направлен на долгосрочное сотрудничество с клиентом благодаря высокому уровню обслуживания, отсутствию очередей и предоставлению дополнительной информации об интересующих банковских продуктах.

Последним элементом является процесс оценки и контроля над эффективностью маркетинговых программ банка, функционирующих на основе предыдущих четырех элементов. Механизм его реализации заключается в опросе клиентов банка, что позволяет кредитной организации лучше понимать своих потребителей и наглядно демонстрировать, что их мнение важно для банка. Такая оценка должна проводиться постоянно в целях выявления успешности отдельных компонентов маркетинговой стратегии и активизации их применения в дальнейшем.

Таким образом, комплекс банковского маркетинга должен строиться с учетом особенностей современной рыночной ситуации, положения банков на рынке и соотноситься с прогнозами изменения потребительской активности. В

современных условиях банковский маркетинг должен формироваться на инновационной базе, позволяющей не только поправить финансовое положение банка в краткосрочной перспективе, но и установить долгосрочные доверительные отношения с клиентами.

Соединение в банковском маркетинге двух начал – функции и концепции управления позволяет дать определение этой экономической категории как философии и стратегии банка, требующей тщательной предварительной подготовки, продумывания и анализа, активной работы во многих подразделениях банка, начиная с высших руководителей и кончая низовыми звеньями.

Ориентация кредитных организаций на изучение и удовлетворение потребностей покупателей банковского продукта требует от банковского работника, обслуживающего клиентов, нового мышления: терпимости, способности слушать, простоты и доступности для клиента предлагаемых рекомендаций и принимаемых решений, творческого подхода к делу, знания основ методологии изучения рынка. Эти принципы ориентируют банковского работника на полное выяснение требований клиента, выбор гибких вариантов решения вопроса, учитывающих индивидуальные особенности клиента, ситуацию и законы рыночных отношений.

Таким образом, банковский маркетинг на низовом уровне представляет собой органичное сочетание конкретных приемов, способов изучения рынка и продажи услуг с новым мышлением банковского работника [1, с.110].

В рамках теории банковского маркетинга применяются разнообразные концепции, которые в некоторой степени соответствуют концепциям товарного рынка, но подчеркивают особенности предоставления банковских услуг, их специфический характер и условия реализации (таблица).

Содержание современных банковских концепций

Вид концепции применительно к банковской сфере	**Содержание концепции**
1	*2*
Концепция совершенствования деятельности банка	Совершенствование технологии банковских услуг, снижение их себестоимости, что делает банк конкурентоспособным на рынке в ценовом отношении
Концепция совершенствования банковского продукта	Повышение качества услуг с учетом наиболее полного удовлетворения потребностей клиентов. Под качеством понимаются: содержание услуги, срок выполнения, учет требований клиента
Концепция интенсификации и коммерческих усилий	Концентрация работы банка на стимулирование сбыта с помощью рекламы банковского продукта, использования различных методов при составлении прейскуранта цен на банковские услуги, выбора оптимальных форм банковских организаций
Концепция маркетинга целевого рынка	Сосредоточение работы банка в определенном сегменте рынка, детальное изучение потребностей покупателей данного целевого рынка, дифференциация на этой основе видов услуг, обеспечение их рентабельности, укрепление позиций в данном сегменте с точки зрения эффективности и качества всех видов услуг, доли рынка

1	*2*
Концепция социально-этического маркетинга	Удовлетворение потребностей клиентов целевых банковских рынков при одновременном учете интересов общества в целом, т. е. кредитование программ социального значения, развитие благотворительной деятельности, защита интересов вкладчиков и мелких держателей акций

Концепция совершенствования деятельности коммерческого банка предполагает повышение потребительской заинтересованности в банковских услугах вследствие установления цены, доступной массовому клиенту. При следовании данной концепции руководство банка ставит перед собой цель увеличения объемов продаж банковских продуктов и услуг, а также рост клиентской базы. Совершенствование оказываемых услуг, внедрение новых технологий в банковскую деятельность способствуют сокращению издержек и увеличению рентабельности кредитной организации [6].

Банку целесообразно использовать данную концепцию, если основная часть его реальных и потенциальных клиентов имеет относительно невысокий доход. Как правило, банки распространяют концепцию совершенствования своей деятельности на услуги массового потребления, к которым клиенты прибегают часто и многократно. Примером может служить оплата ЖКХ, сотовой связи, телекоммуникационных услуг, а также погашение штрафов и уплата налогов. Кроме того, причиной может стать сравнительно небольшое превышение спроса над предложением на банковские услуги соответствующей кредитной организации или необходимость снижения себестоимости товара.

Следующая концепция предполагает качественное усовершенствование банковских продуктов и услуг. Основной принцип деятельности банков при следовании данной концепции проявляется в предоставлении услуг более высокого качества по сравнению с аналогами банков-конкурентов. Ее использование целесообразно при наличии у кредитной организации определенной клиентской базы с относительно высоким уровнем дохода, предпочитающей нетрадиционные, уникальные банковские продукты. Таким образом, концепция совершенствования банковских продуктов и услуг направлена на узкий круг лиц, обладающий высокой платежеспособностью, преимущественно на юридических лиц, которые отдают предпочтение при выборе банка не количественным, а качественным характеристикам услуг.

Концепция интенсификации коммерческой деятельности банка концентрирует свое внимание на сбыте банковских продуктов и услуг при помощи всевозможных инструментов маркетингового воздействия. Главным элементом активного банковского маркетинга здесь выступает реклама. Эффективная реклама в банковском секторе является одним из решающих факторов успешной деятельности финансового института в целом. Отрасль банковской рекламы динамично развивается, поскольку конкуренция на рынке банковских услуг усиливается с каждым годом, и банки вынуждены организовывать широкомасштабные мероприятия по привлечению новых клиентов, в том числе и средствами прямой рекламы. На данный момент у российских банков существует тенденция к увеличению затрат не только на собственную рекламу, но и на изучение тактики и стратегии конкурентов.

Маркетинговые службы проводят анализ рынка, его динамики и на основе полученных данных разрабатывают предложения по совершенствованию рекламной политики. При использовании данной концепции ставятся краткосрочные цели, направленные на выполнение текущего плана и привлечение дополнительных клиентов.

Традиционная концепция маркетинга предполагает полное соответствие предлагаемых продуктов и услуг потребностям целевого рынка, т. е. она носит клиентоориентированный характер [3]. В этом случае деятельность банковского маркетинга начинается с выявления спроса на банковскую услугу или продукт, после чего определяется целевой сегмент рынка и формируется подходящая маркетинговая программа. Результатом применения названной концепции является полное удовлетворение нужд клиента и получение банком прибыли. Недостатком является отсутствие персонализации клиентских отношений, в результате чего клиент остается "среднестатистическим" и не ощущает себя "избранным" в обслуживающем его банке, что в целом не способствует формированию долгосрочных доверительных отношений между банком и клиентом.

Особенностью концепции социально-этического маркетинга является нацеленность на приоритет клиентских потребностей и социально значимых проблем, при этом прибыль банка становится второстепенной задачей. В ее основе лежат действия, направленные на благополучие общества в целом, что достигается за счет поддержки организацией основных моральных, социальных и экологических стандартов и безвозмездного инвестирования соответствующих программ.

Анализ приведенных концепций банковского маркетинга позволяет сделать вывод, что в основе деятельности кредитной организации лежит принцип выявления и удовлетворения нужд и потребностей не только клиента, но и самого банка. Кроме того, согласно приведенным концепциям, банк должен быть социально ориентированным и обращать свое внимание на повышение благосостояния всего общества в целом.

Содержание и цели маркетинговой деятельности существенно изменились в последние годы под влиянием резко усиливающейся конкуренции на финансовых рынках и меняющихся отношений между банками и клиентурой. Конкуренция на рынке банковских услуг стала главным стимулом поиска новых возможностей привлечения и удержания клиентов, внедрения новых технологий управления банковской деятельностью.

В настоящее время как крупные игроки финансового сектора, так и небольшие региональные банки уделяют особое внимание маркетинговой деятельности. При этом повышается актуальность маркетинговых исследований и наблюдается тенденция к увеличению затрат на рекламу. Банки используют рекламу как основной инструмент банковского маркетинга, не только как средство продвижения своих продуктов и услуг, но и для создания и поддержания положительного имиджа.

Реклама является инструментом продвижения, который призван решать ряд важнейших вопросов:

– анализ и прогнозирование предпочтений клиентов;

– поддержание или повышение уровня конкурентоспособности;
– продажа максимального количества продукта или услуги;
– продажа по возможно самой высокой цене;
– удержание покупателей, лояльных к рекламируемому объекту.

При планировании рекламной кампании банки учитывают различные потребности частных вкладчиков и корпоративных клиентов. Таким образом, любой банк, ориентированный на широкий охват рынка, должен одновременно вести три рекламные кампании:

– имиджевая реклама;
– реклама, ориентированная на физических лиц;
– реклама, нацеленная на юридических лиц.

В последнее время российские банки постепенно отказываются от традиционной концепции рекламы своих продуктов и услуг, обращающейся к надежности и стабильности. Все большее количество кредитно-финансовых учреждений акцентирует свое внимание на динамичном развитии и современных технологиях, тем самым создавая образ банков нового поколения.

Таким образом, банковский маркетинг представляет собой специфическую отрасль маркетинга, внешнюю и внутреннюю идеологию банка, его стратегию, тактику и политику деятельности, определяемую конкретной общественно-политической и экономической ситуацией. Концепции банковского маркетинга лежат в основе работы всех подразделений банка, что способствует росту доходности и снижению риска банковской деятельности.

Список литературы

1. Банковский менеджмент: учеб. / под ред. О. И. Лаврушина. 2-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2009. 560 с.

2. Котлер, Ф. Основы маркетинга / пер. с англ. В. Б. Боброва. М.: Прогресс, 1991.

3. Перминов, А. А. Концепция маркетинга в коммерческом банке // Сибирская финансовая школа. 2008. № 4 [Электронный ресурс]] Режим доступа: http://elibrary.ru/item.asp?id=11611243, свободный.

4. Попкова, Е. Г. Концепции 5E на рынке банковских продуктов // Маркетинг в России и за рубежом. 2009. № 4 [Электронный ресурс]] Режим доступа: http://www.mavriz.ru/articles/2009/4/4963.html, свободный.

5. Сысолятин, А. В. Комплекс маркетинга на рынке банковских услуг // NAUKA-RASTUDENT.RU. 2015. № 1(13) [Электронный ресурс]] Режим доступа: http://elibrary.ru/item.asp?id=22854210, свободный.

6. Шатковская, Е. Г. Эволюция концепций банковского маркетинга // Известия УрГЭУ. 2012. № 6(44) [Электронный ресурс]] Режим доступа: http://elibrary.ru/item.asp?id=18894011, свободный.

УДК 336.14

Эффективность бюджетных ресурсов в условиях аудита программно-целевого развития

Л. И. Сергеев

Обобщаются положения оценки эффективности бюджетных расходов в процессе разработки и исполнения государственных (муниципальных) программ. Анализируются подходы к оценке качества при разработке проектов государственных (муниципальных) программ, даются рекомендации к анализу результатов их реализации. Подчеркиваются актуальность программного бюджетирования, элементы целевой ориентации программ, комплексности планирования и анализа, даются критерии оценки эффективности исполнения целевых программ с использованием бюджетных ресурсов.

Provisions of an assessment of efficiency of the budgetary expenses in the course of development and execution of the state (municipal) programs are generalized. Approaches to a quality assessment when developing drafts of the state (municipal) programs are analyzed, recommendations to the analysis of results of implementation of the state (municipal) programs are made. Relevance of program budgeting, elements of target orientation of programs, complexity of planning and the analysis are emphasized, criteria estimates of efficiency of execution of target programs with use of the budgetary resources are given.

Ключевые слова: бюджет, целевые индикаторы, бюджетные технологии, критерии оценки эффективности, программно-целевые методы, бюджетные расходы, параметры программ, внешний аудит, проблемы программного бюджетирования, аудит эффективности, целеполагание.

Keywords: budget, target indicators, budgetary technologies, criteria of an assessment of efficiency, programmatically-target methods, budgetary expenses, parameters of programs, external audit, problems of program budgeting, efficiency audit, goal-setting.

Существенным продвижением вперед в вопросах решения проблемы оценки результативности использования государственных ресурсов является утвержденный в конце 2014 года рабочей группой Росминфина и Счетной палатой РФ по вопросам разработки критериев и методики оценки эффективности бюджетных расходов проект "Критерии и методика оценки эффективности бюджетных расходов с учетом особенностей, определенных видом расходов" (далее – Проект) [15]. Проект подготовлен во исполнение пункта 2 перечня Поручений Президента Российской Федерации от 20 октября 2013 г. № Пр-2451ГС и в целях создания условий для реализации принципа эффективности использования бюджетных средств, устанавливающего, что при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса в рамках своих полномочий должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств (экономности) и (или) достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств (результативности) (статья 34 Бюджетного кодекса Российской Федерации) [3]. Следует отметить, что разработанный проект стал важным моментом, объединяющим отдельно действующие элементы и направления такой оценки и обеспечивающим всесторонний анализ

непосредственных, конечных и косвенных результатов использования бюджетных средств [14].

Многочисленные теоретические исследования и анализ практического применения различных принципиальных подходов позволили сформулировать комплекс прикладных положений, которые дают возможность на достаточно продвинутой методологической основе классифицировать эффективность расходов с учетом различных подходов к обобщению содержания структуры и природы формирования бюджетных расходов. Глубина экономической природы формирования государственных (муниципальных) ресурсов требует такой систематизации факторов и методических основ оценки эффективности, которые позволят всесторонне и доказательно проанализировать всю систему взаимосвязанных экономических явлений, оказывающих влияние на использование этих ресурсов. При этом "эффективность" в данном случае как понятие может иметь различные оттенки в многочисленных процессах мобилизации и использования бюджетных ресурсов.

Проектом предлагается оценку эффективности бюджетных расходов осуществлять с учетом следующих условий:

– оценка всей совокупности бюджетных и иных мер (налоговые, таможенные, тарифные, кредитные и прочие), направленных на достижение тех или иных целей государственной (муниципальной) политики;

– сопоставимость объектов оценки;

– независимость оценки;

– публичность и общедоступность промежуточных и итоговых результатов оценки;

– учет результатов оценки эффективности бюджетных расходов для уточнения государственных программ и непрограммных мероприятий.

Данные условия – это своеобразные принципы, которые лежат в основе методологии определения эффективности использования государственных (муниципальных) ресурсов. При этом первый принцип является наиболее емким и глубоким по содержанию и сущности рассматриваемых условий. Он должен затрагивать практически весь спектр (комплекс) институциональных отношений, определяющих формирование и использование государственных (муниципальных) расходов – здесь фискальная и ценовая (тарифная) политика, организация финансирования (программным или непрограммным методами, постановка решения вопросов с финансированием на различных уровнях управления, технологические особенности мобилизации и финансирования и другие особенности), целевая ориентация, заемная политика и другие организационные составляющие.

Составляющие первого принципа оценки эффективности расходов, в целом, дают значение уровня качества государственного (муниципального) финансового менеджмента. Здесь представлены все основные составляющие аудита – стратегического аудита, аудита рациональности, аудита адекватности и аудита эффективности. Составляющие различных видов государственного аудита имеют свои особенности, которые ориентированы на анализ и обобщение стратегических целей развития, выявление рациональных форм достижения целей развития, установление адекватных соответствующим установленным

условиям форм развития, а также определение эффективности использования государственных (муниципальных) расходов. Все составляющие аудиторской деятельности должны быть направлены на достижение поставленной цели развития общества в процессе построения и достижения оптимальных пропорций организации системы формирования, а также использования общественных ресурсов государства (муниципалитета) – прежде всего бюджетных средств.

Принципиальные положения, касающиеся сопоставимости, публичности, независимости и учета результатов анализа для разработки и корректировки программ развития, являются естественными логическими требованиями управления процессами формирования и расходования государственных (муниципальных) денежных ресурсов. Данные положения характерны практически для всех составляющих процессов управления всеми составляющими социально-экономического развития общества.

Оценку эффективности бюджетных расходов предлагается осуществлять комплексно по следующим четырем взаимосвязанным направлениям:

– оценка эффективности бюджетных расходов на реализацию государственных программ Российской Федерации, субъектов РФ и муниципальных программ;

– оценка эффективности непрограммной части бюджетных расходов;

– оценка эффективности бюджетных расходов на выполнение мероприятий (различные виды социальной помощи, медицинского обслуживания, образовательной деятельности, спортивно-культурных мероприятий и др.);

– оценка эффективности различных видов бюджетных расходов (заработная плата, коммунальные услуги, транспортные расходы, услуги связи, аренда имущества и др.).

Следует отметить, что в целом направления обобщения расходов (принципы классификации) теоретически могут иметь самый большой спектр положений, которые лежат в основе обобщения структуры общественных затрат. Предложенные структурные приоритеты включают в себя как традиционную классификацию расходов (виды затрат, расходы на различные мероприятия), так и набирающую актуальность дифференциацию затрат в программном направлении использования расходов (программные расходы, непрограммные затраты). Каждое из рассмотренных направлений анализа затрат имеет как специфические, так и индивидуальные критерии оценки эффективности использования расходов.

Классификация бюджетных расходов в указанных четырех направлениях ориентирована на соответствующий анализ бюджетных затрат исходя из четырех основных принципов их дифференциации. Можно было бы расширить первоначальный перечень направлений исследования эффективности использования расходов, но в любом случае принятая структура классификации затрат требует их дальнейшей детализации в процессе всесторонней углубленной объективной оценки эффективности использования государственных (муниципальных) ресурсов. Только так можно достигнуть реальной объективной качественной оценки результативности использования

государственных (муниципальных) бюджетных расходов. Эта дальнейшая дифференциация затрат предлагается в анализируемом проекте.

Программный бюджет по логике своего содержания – это нацеливание на анализ реализации государственных (муниципальных) программ и оценку эффективности использования при этом бюджетных расходов, он занимает сейчас особое место в управлении бюджетными ресурсами. Такая постановка вопроса дает четкое направление на акцентирование внимания при оценке эффективности использования бюджетных расходов в программном направлении исполнения бюджетов разных уровней государственного и муниципального управления. Программные бюджеты всех уровней как прогрессивные направления развития государственного (муниципального) финансового менеджмента в последнее время, несомненно, имеют важное значение в деле совершенствования процессов бюджетного регулирования в стране.

Программно-целевые методы анализа использования бюджетных средств имеют явное преимущество перед традиционными формами обобщения эффективности расходования государственных (муниципальных) средств, так как они ориентированы на сопоставление затрат и достигнутых целевых программных назначений (индикаторов). Бюджетные расходы направляются, к примеру, не на содержание какого-либо бюджетного, казенного или автономного учреждения, а на выполнение конкретных количественно выраженных заданий для этих учреждений, по степени выполнения которых можно судить о результативности использования государственных (муниципальных) бюджетных ресурсов.

Такая нетрадиционная целевая логика постановки вопроса о принципах расходования бюджетных расходов характеризуется необходимостью резкого повышения эффективности использования общественных ресурсов. Традиционное ранее содержание за счет бюджетных средств общественного сектора экономики (социальных, образовательных организаций, учреждений здравоохранения, культуры и искусства, а также других общественных сфер) ушло в прошлое. Кроме того, бюджетные инвестиции выносятся на конкурс. Их традиционное "освоение" (лишь бы освоить) приобретает форму реального бюджетного финансирования тех подрядчиков и поставщиков услуг для государственных (муниципальных) нужд, которые обеспечивают реальное выполнение работ с учетом минимизации затрат на их выполнение. Нельзя сказать, что полностью решены все вопросы с закупками для государственных (муниципальных) нужд с точки зрения качественной организации проведения конкурсных процедур, качественного и своевременного выполнения подрядов и работ. Эта работа, как показывает практика, требует дальнейшего совершенствования нормативной и методической базы. Но направление такой нацеленности программного и внепрограммного бюджетного финансирования в целом позволяет уйти от традиционного содержания бюджетной сети, которая приобретает новые черты развития, исходя из результативности ее функционирования [9, 10, 11].

Весь программно-целевой блок определения эффективности в процессах использования бюджетных расходов предполагается рассматривать в двух основных аспектах:

– при оценке качества проектов государственных (муниципальных) программ;

– при оценке качества реализации государственных (муниципальных) программ.

На наш взгляд, такая структуризация исследования программного планируемого, а затем планируемого и используемого объема бюджетных расходов в целом охватывает два крупных основных этапа сначала разработки, а затем выполнения государственных и муниципальных целевых программ. Но начальный этап анализа следует, во-первых, в целом закончить оценкой качества проработки самой принятой государственной (муниципальной) программы, а не проекта программы, а во-вторых, детализировать обобщение отдельных технологических этапов сценарных, плановых, предпроектных, проектных и результирующих параметров каждой целевой государственной или муниципальной бюджетной программы. Детальный анализ качества реализации процессов и результатов разработки программ должен быть важным этапом государственной аудиторской деятельности.

Оценка качества проектов государственных (муниципальных) программ. Рассматривая 13 критериев, по которым рекомендуется определять оценку качества государственных (муниципальных) программ в анализируемом проекте, следует особо остановиться на проблемных вопросах целеполагания, которое лежит в основе грамотной качественной проработки проблем и разработки любой программы. В зависимости от глубины, детализации и комплексности проработки и построения дерева целей и задач программы можно судить о ее реалистичности и реальной жизнедеятельности в решении конкретных задач с использованием государственных (муниципальных) ресурсов. Разработка и построение дерева целей любой программы является своеобразным начальным этапом (построения сценария), за которым должен следовать этап расчета проектируемых плановых показателей (индикаторов), определяющих количественную величину проектируемых к достижению конкретных показателей при осуществлении бюджетного финансирования.

Построение дерева целей предусматривает разложение, дифференциацию целей вышестоящего уровня на подцели нижестоящего уровня. Логика требует адекватности по содержанию и качественному состоянию тех целей и подцелей различного уровня, которые находятся на одной ступени иерархического построения. При этом подцели, переходящие в конкретные задачи, должны получать конкретные целевые установки (индикаторы), обоснование и расчет которых является сложной самостоятельной экономической задачей. Разрабатываемая система целеполагания, дерево целей, целевые параметры, задачи и индикаторы должны быть основой построения программы, подпрограмм и соответствующего комплекса мероприятий по выполнению целевых программных установок. Конкретные целевые показатели, индикаторы и установленные задания должны быть жестко увязаны с государственными

(муниципальными) ресурсами, которые направляются на достижение этих результатов.

Проект "Критерии и методика оценки эффективности бюджетных расходов с учетом особенностей, определенных видом расходов" в части вышеизложенных положений программного развития ориентирован в основном на два действующих нормативных документа:

– Порядок разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации, утвержденный Постановлением Правительства Российской Федерации от 2 августа 2010 г. № 588 [4];

– Методические указания по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации, утвержденные приказом Минэкономразвития России от 20 ноября 2013 г. № 690 [5].

Эти нормативные документы, несомненно, дают необходимую методическую базу и устанавливают обоснованные требования к построению государственных (муниципальных) программ. Но дальнейшая работа по развитию государственного финансового менеджмента и, прежде всего, по внедрению и использованию на практике программных бюджетов (бюджетов, построенных по программному принципу) требует совершенствования данной методической базы, ориентацию ее на методологические положения бюджетирования, направленного на достижение конкретных результатов. Здесь, как всегда, может проявляться противоречие между экономикой и финансами. В критических случаях это противоречие разрешается политикой, а в нормальных условиях государственного (муниципального) управления совместная работа экономистов и финансистов органов государственной (муниципальной) власти должна обеспечивать выработку оптимальных согласованных решений программного развития региона (муниципалитета) [1].

Оценка качества государственных (муниципальных) программ осуществляется в проекте по таким критериям, которые, в основном, удовлетворяют, на наш взгляд, рассматриваемым положениям начальной и последующим стадиям разработки целевых программ: соответствие целей стратегическим приоритетам социально-экономического развития; разделение показателей программы (подпрограммы) на начальные, промежуточные и конечные целевые параметры, характеризующие результаты использования ресурсов; внутренняя согласованность и непротиворечивость основных мероприятий государственной (муниципальной) программы; достаточность и обоснованность состава основных мероприятий; полнота выделения прямых и косвенных сопутствующих результатов реализации, исходя из оценки влияния государственной (муниципальной) программы на экономические, социальные и финансовые показатели; соответствие задач и показателей целям государственной (муниципальной) программы.

Оценку ряда критериев эффективности целевых программ в проекте сложно выразить количественными величинами. Некоторые критерии могут быть оценены только двумя параметрами "да" или "нет", например, наличие общественных обсуждений хода и промежуточных результатов реализации государственной (муниципальной) программы; полнота обоснования

выделенных целевых групп, на которых направлено действие государственной (муниципальной) программы; наличие методики, обеспечивающей выбор оптимального набора проектов в программах; полнота описания рисков и наличие мер по управлению ими; обоснованность выбора механизма государственной поддержки.

Некоторые критерии требуют качественной оценки организации разработки и содержательного состояния программ, которую также сложно выразить количественными параметрами: своевременность и обоснованность выбранных форм государственной поддержки с учетом альтернативных вариантов; обоснованность применения инструментов проектного управления для достижения целей государственных программ; наличие сопоставления альтернативных вариантов для достижения целей и задач программы и подпрограмм. Эти направления оценки и ряд других (ранее отмеченных) требуют проведения специальных экспертно-аналитических исследований для серьезной научно обоснованной аргументации соответствующих выводов. Формальное наличие или отсутствие какого-либо методического инструментария не может однозначно трактоваться как хорошее или плохое состояние дел. Необходима аналитическая работа по исследованию самих методических инструментов, которые могут иметь серьезные, научно доказанные или поверхностные положения расчета соответствующих параметров, используемых для оценки эффективности использования бюджетных ресурсов.

Особенно следует остановиться на проведении и методическом обеспечении работ по обоснованию необходимости разработки самих программ по отдельным отраслевым и целевым направлениям социально-экономического развития страны, регионов и муниципалитетов. В этом отношении программно-целевые методы давно используются как на федеральном, так и на региональном уровнях власти. Но до настоящего времени, на наш взгляд, нет четко обоснованных формализованных методов, процедур и принципов решения отдельных проблем социально-экономического развития как с помощью традиционных, так и с помощью программно-целевых форм достижения поставленных задач. Формальное включение абсолютно всех бюджетных расходов в государственные (региональные) программы будет дискредитировать саму идею программного бюджета, так как не все бюджетные расходы могут иметь целевые индикаторы (в количественном измерении) и могут быть формализованы в процессах осуществления программных задач. К примеру, непредвиденные расходы (резервный фонд), затраты на ремонт некоторых видов оборудования бюджетных учреждений, часть затрат на содержание органов власти и другие не могут иметь жестких индикативных показателей.

Кроме того, жесткая структуризация некоторых бюджетных расходов в отношении, например, продолжительности жизни населения должна коснуться не только программ и подпрограмм развития здравоохранения, но и программ развития других составляющих общественного и частного секторов экономики: охраны окружающей среды, поддержания правопорядка, воспитания подрастающего поколения и других. Поэтому для достижения некоторых целей социально-экономического развития следует разрабатывать комплексные

целевые программы, которые должны затрагивать несколько направлений расходов бюджетной сферы страны и регионов. Комплексность программного бюджетирования усложняет процессы разработки целевых программ, так как требует установления четкого вклада каждой участвующей сферы (отрасли) бюджетного финансирования в достижение целевого программного параметра. Такая постановка вопроса требует совершенствования методической базы программно-целевого финансирования и, прежде всего, разработки подходов к оценке влияния различных сфер общественного сектора на целевые показатели программного развития.

Отраслевые бюджетные сферы (образование, здравоохранение, образование и другие) ранее зачастую стремились получить дополнительные бюджетные ресурсы путем формирования и включения в бюджетные обязательства специальных целевых программ, которые решали узкие целевые отраслевые проблемы. В Калининградской области такими целевыми программами в начале 90-х годов были, к примеру, "Медицина катастроф", "Сахарный диабет", "Развитие крестьянских (фермерских) хозяйств и кооперативов" и другие. Программы утверждались по срокам действия на 3 года – 5 лет, и их ресурсы являлись своеобразными дополнительными бюджетными средствами к отраслевому финансированию. Целесообразность принятия и реализации таких целевых программ обосновывалась тогда только возможными катастрофическими последствиями отсутствия бюджетных средств в случае наступления каких- либо негативных событий.

В настоящий момент такая упрощенная трактовка появления, разработки и реализации региональных целевых программ (как и федеральных целевых программ) упразднена, обоснования программного бюджетирования стали значительно весомее и убедительнее. При этом главное во всей системе программного бюджетирования – это возможность сравнения и оценки величины использованных государственных (муниципальных) затрат и достигнутых результатов в процессе исполнения бюджетных назначений. В этом и кроется принципиальное отличие традиционного и программного бюджетного финансирования.

На наш взгляд, логика решения задач социально-экономического развития программно-целевым методом должна строиться на детальном анализе значимости и актуальности проблем, стоящих перед государством и отдельными регионами. Нельзя сказать, что программно-целевой метод развития - совершенно новый инструмент управления для новой России. В бытность СССР успешно разрабатывался и реализовывался ряд народнохозяйственных программ (освоение космического пространства, целинных и залежных земель, обеспечение жилищного строительства и др.). В основе разработки и реализации народнохозяйственных программ лежали актуальные, самые приоритетные задачи политического и социально-экономического развития страны. Это принципиальное положение подхода к решению задач программным методом говорит о дифференциации значимости проблем развития по приоритетам. Важнейшие народнохозяйственные задачи – это цели первого уровня, следующие по важности задачи – это цели последующих уровней, достижение которых не всегда следует решать с помощью программных методов. В

настоящий момент также следует дифференцировать задачи страны, регионов по приоритетной значимости и, исходя из этого, решать о целесообразности применения различных методов по путям их достижения. Практически эта мысль используется и сейчас при решении актуальных проблем страны: национальные проекты, майские указы Президента РФ, федеральные целевые программы, региональные целевые программы - все это является практической составляющей теоретической мысли, когда задачи, решение которых обеспечивается с помощью бюджетных ресурсов, дифференцируются по принципу приоритетности.

Критерием оптимизации программного развития в бытность СССР принимались размеры приведенных народнохозяйственных затрат на выполнение задач народнохозяйственных программ [8]. Народнохозяйственные затраты (практически единый бюджет страны) не имели такой многоцветной палитры расходов, как теперешние ресурсы федерального бюджета, региональных бюджетов, корпоративные средства, ресурсы общественных организаций, смешанные ресурсы (включая иностранные) и другие средства. Такая многосторонняя структурная гамма расходов (а значит, и интересов), с одной стороны, затрудняет осуществление процедур согласования интересов, а с другой стороны, обеспечивает более качественное рассмотрение и проработку каждой программы, так как для ее осуществления используются уже не обезличенные народнохозяйственные, а конкретно принадлежащие многоукладные финансовые ресурсы.

Оценка качества реализации государственных (муниципальных) программ является важным самостоятельным этапом анализа эффективности использования бюджетных расходов. Этот этап имеет как методологические, так и методические особенности, которые учитывают систему организационных и технологических процессов бюджетного финансирования. Но в случае программного финансирования речь идет не о простом перечислении и использовании бюджетных средств, а прежде всего о сопоставлении выделенных и "освоенных" затрат с достигнутыми индикаторами и целевыми параметрами в процессе реализации государственных (муниципальных) программ [7, 11, 12].

Главными элементами качественной оценки финансирования государственных (муниципальных) программ, предложенных проектом, являются степень достижения целей и показателей государственной (муниципальной) программы; уровень достижения значений показателей и их достоверность на основе сопоставления с данными государственного статистического наблюдения, бухгалтерской и финансовой отчетности. На наш взгляд, эти критерии (в случае реальности и убедительности расчетов параметров целевых индикаторов и показателей) отражают основной смысл и идею государственного (муниципального) программного финансирования. Однако здесь может возникнуть проблема отсутствия в официальной статистической отчетности значений некоторых показателей, которые принимались в целевой программе, но не предусмотрены для принятой системы отчетности. Поэтому при разработке государственных (муниципальных) целевых программ следует ориентироваться на показатели официальной статистической отчетности или требовать введения в статистическую отчетность

таких показателей (индикаторов), которые характеризуют параметры результатов реализации целевых программ и подпрограмм. Отсутствие достоверных результирующих достигнутых данных (показателей и индикаторов) в процессе выполнения программ снизит качество оценки их результативности, а, следовательно, и эффективности использования бюджетных расходов. Такое состояние равнозначно традиционному финансированию бюджетной сети страны и регионов.

Часть критериев оценки эффективности расходов можно отнести к классификации затрат по технологическим принципам исполнения программных бюджетных назначений. Эти положения определяются технологическими процедурами исполнения бюджетов. Сюда следует отнести следующие оценочные показатели исполнения бюджета в процессе финансирования целевых программ: своевременность разработки и качество сводной бюджетной росписи; своевременность доведения и полнота распределения лимитов бюджетных обязательств; качество и количество обоснований изменений в бюджетную роспись (при необходимости) в процессе исполнения бюджета.

Технологическая особенность бюджетного финансирования государственных (муниципальных) программ заключается в возможности использования планов-графиков их реализации. Здесь целесообразна и необходима постоянная обратная связь по сопоставлению достигнутых результатов выполнения программных мероприятий и задач с назначенными к определенному времени целевыми параметрами программного развития в процессе бюджетного финансирования. Этапы принятия бюджетных обязательств, подтверждения денежных обязательств, санкционирования оплаты и подтверждения исполнения денежных обязательств должны согласовываться с показателями выполнения планов-графиков реализации программ. Поэтому оценку качества реализации государственных (муниципальных) программ следует осуществлять с учетом наличия и содержания планов-графиков реализации программ, а также соблюдения их выполнения с неукоснительным соблюдением достижения поставленных целевых установок.

Немаловажное значение имеет также обобщение соответствия кассовых расходов бюджета параметрам планируемых бюджетных назначений затрат в соответствии с планами-графиками финансового обеспечения государственной (муниципальной) программы. Следует анализировать соответствие запланированных затрат на реализацию государственной (муниципальной) программы фактическим бюджетным расходам. Качество разработки программ и соответствие запланированных расходов на выполнение отдельных мероприятий программ фактическим бюджетным затратам характеризует как уровень проработки самой программы на этапе ее предпроектной и проектной разработки, так и уровень оперативного бюджетного обеспечения финансирования программных мероприятий.

Корректировка целевых программ в процессе их исполнения является на практике часто встречающимся явлением. Этот факт характеризует, с одной стороны, часто появляющиеся естественные обстоятельства изменения внешней среды при исполнении программ, а с другой стороны, – слабую детальную проработку программно-целевых механизмов финансирования программных

мероприятий и низкое качество разработки самих отдельных программ. Недостаточно обоснованные вопросы целеполагания, комплексности и системности в структурировании всех факторов и требуемых технологических процессов при программном решении задач также могут приводить к утрате жизнеспособности разработанных и принятых к реализации целевых программ. Поэтому внешний государственный (муниципальный) контроль должен быть неотъемлемым условием возможности принятия к бюджетному финансированию целевых программ на всех уровнях государственного (муниципального) управления.

Государственные программы, как правило, имеют смешанную форму финансирования за счет четырех источников федерального, регионального и муниципального бюджетов, а также внебюджетных средств (частного бизнеса). Обобщая ход и итоги реализации целевых программ, следует обращать внимание и давать оценку выполнения запланированной структуры соотношения и объемов различных источников финансирования соответствующих программных мероприятий. При этом комплексное своевременное финансирование мероприятий программ за счет различных источников, качество межведомственного взаимодействия исполнителей являются залогом успешного завершения их реализации. Поэтому на всех этапах аудита эффективности использования государственных расходов следует давать оценку степени выполнения бюджетных обязательств органов власти и других структур, привлеченных к реализации государственных (муниципальных) программ.

Учитывая вышеприведенные обстоятельства, в анализируемом проекте предусматривается обобщение следующих параметров:

– качество взаимодействия с субъектами РФ, государственными корпорациями, компаниями, государственными внебюджетными фондами и другими заинтересованными организациями при реализации государственных (муниципальных) программ;

– качество межведомственного взаимодействия ответственного исполнителя, соисполнителей и участников при реализации государственных (муниципальных) программ.

Особого внимания в процессе аудита исполнения целевых программ требует анализ направляемых бюджетных ресурсов на оказание государственных (муниципальных) услуг (выполнение работ) в случае (в рамках) реализации программных мероприятий. Здесь следует анализировать соотношение государственных заданий и показателей целевых программ (подпрограмм), а также степени их выполнения. При этом данное соотношение должно быть проанализировано и выбрано в оптимальных пропорциях как на стадиях планирования, так и на стадиях реализации программ. Обоснование структуры и параметров заданий является сложной самостоятельной задачей органов власти, но достижение целевых показателей государственных (муниципальных) программ должно согласовываться с соответствующими заданиями функционирующих бюджетных, автономных и казенных учреждений.

Сложность задач, на наш взгляд, заключается, прежде всего, в определении нормативов затрат на выполнение государственного

(муниципального) задания в рамках реализации государственных программ. Нормирование бюджетных расходов должно занимать самостоятельное место в аудите эффективности использования государственных (муниципальных) ресурсов как в процессе анализа программного бюджета, так и анализа видов бюджетных расходов и исполнения непрограммной части бюджета. Используемый методический аппарат нормирования бюджетных расходов Росминфина "Методические рекомендации по установлению общих требований к порядку расчета объема финансового обеспечения выполнения государственного (муниципального) задания на оказание государственных (муниципальных) услуг (выполнение работ)" (письмо Минфина России от 01.10.2014 № 02-01-09/49180) [13] предусматривает традиционные расчеты расходов по основным статьям затрат (оплата труда, материальные затраты, коммунальные услуги, услуги связи, аренда помещений и др.). Но эти расчеты основаны на численности персонала, окладах, ценах на ресурсы и других традиционных исходных данных для расчета нормативов расходов. В определении нормативов бюджетных расходов отсутствуют процедуры оптимизации затрат, на базе чего должны устанавливаться нормативы соответствующих расходов.

Анализ исполнения многочисленных федеральных, региональных и муниципальных программ за последнее десятилетие показывает низкий уровень финансирования многих принимаемых программных документов. Это вызывается многочисленными причинами, которые требуют детального исследования и обоснования объема неиспользованных бюджетных ассигнований на реализацию каждой государственной (муниципальной) программы. Такой анализ требует выявления всего комплекса обстоятельств, которые приводят к срывам выполнения программ для исключения подобных явлений в будущем.

Кроме отмеченных положений аудита эффективности программного бюджетного финансирования, в проекте рекомендуется учесть:

– качество систем внутреннего контроля и аудита при реализации государственных (муниципальных) программ;

– наличие правонарушений, выявленных в ходе внутреннего и внешнего государственного (муниципального) контроля;

– соблюдение требований по открытости и прозрачности информации об исполнении государственной (муниципальной) программы, ее мероприятиях, о расходах и о процедурах принятия решений.

Внутренний контроль является непременным атрибутом процессов управления использованием бюджетных ресурсов. Его отличие от внешнего аудита в случае программного бюджетирования заключается в сфере возможного охвата процессов использования бюджетных ресурсов. Внешний аудит эффективности имеет охват возможностей контроля шире, чем внутренний аудит. Но результаты внутреннего аудита должны непременно использоваться в процессах внешнего аудита. При этом наличие правонарушений, выявленных в процессе внутреннего аудита, может рассматриваться с двух сторон. С одной стороны (положительной), наличие выявленных фактов нарушений характеризует высокую степень качества

внутреннего аудита, а с другой стороны (отрицательной), нарушения характеризуют недостатки бюджетного программного финансирования. Двойственность характера нарушений, рассматриваемых с различных сторон, подчеркивает сложность однозначного рассмотрения и принятия решений о качественных характеристиках программного аудита.

Открытость контроля за исполнением и транспарентность формирования и реализации государственных (муниципальных) программ с использованием бюджетных ресурсов, несомненно, будут способствовать повышению эффективности программного государственного и муниципального развития. Количественное выражение данных показателей, как и ряда предыдущих, вызывает определенные сложности, так как показатели качества требуют сложной системы формализации с целью обеспечения числовых вычислений или укрупненной оценки "да" или "нет". Желательно уходить от укрупненных логических ответов при оценке качества финансового менеджмента и подходить к количественным расчетным результатам, отражающим такие качественные параметры, как системы внутреннего контроля, соблюдение требований по открытости и другие. Но для этого необходимы разработки соответствующих методик, которые позволят учесть все количественное многообразие качественных показателей эффективности государственного (муниципального) финансового менеджмента [6].

Список литературы

1. Федеральный закон от 28.06.2014 г. № 172-ФЗ "О стратегическом планировании в Российской Федерации".

2. Федеральный закон от 05.04.2013 г. № 41-ФЗ "О Счетной палате Российской Федерации".

3. Бюджетный кодекс Российской Федерации.

4. Порядок разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации. Постановление Правительства Российской Федерации от 2 августа 2010 г. № 588.

5. Методические указания по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации. Приказ Минэкономразвития России от 20 ноября 2013 г. № 690.

6. Руководство по качеству (менеджмент качества). Министерство финансов Калининградской области. Калининград, 2009.

7. Государственные и территориальные финансы: учеб. для вузов / под ред. Сергеева Л. И., Мнацаканяна А. Г. Калининград: БИЭФ, 2011.

8. Райзберг, Б. А. Программно-целевое планирование и управление. М.: ИНФРА-М, 2002.

9. Рябухин, С., Климантов, С. Аудит эффективности государственного сектора экономики: курс лекций. М.: Триада, 2006.

10. Саунин, А. Н. Аудит эффективности использования государственных средств: вопросы теории и практики. М.: Высшая школа, 2005.

11. Сергеев, Л. И. Государственный бюджетный аудит. LAP LAMBERT Academic Publishing, Germany, 2012, ISBN: 978-3-8454-7745-9

12. Шаш, Н. Н., Бородин, А. И. Проблемы разработки и финансового обеспечения государственных программ// Финансы. 2015. № 1.

13. 13. http://www.minfin.ru/ru/ - сайт Росминфина.

14. http://www.minfin39.ru/ - сайт Минфина Калининградской области.

15. http://www.niisp.ru/ - сайт НИИ системного анализа Счетной палаты РФ.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 338.462

Имидж как инструмент повышения конкурентоспособности организации

Ю. Ю. Балакина

Статья посвящена анализу влияния имиджа на повышение конкурентоспособности организаций культуры. В современных экономических условиях имидж является одним из главных маркетинговых инструментов повышения эффективности организаций культуры.

The article analyzes the impact of the image to raising the competitiveness of the organization. In the current economic environment image is one of the main marketing tools to raising the effectiveness of the organization.

Ключевые слова: конкурентоспособность, имидж, паблик-рилейшнз, информационно-телекоммуникационные технологии.

Keywords: competitiveness, image, public relations, information and telecommunication technologies.

В рыночной экономике решающим фактором развития и функционирования организации является ее конкурентоспособность.

Конкурентоспособность – это свойство организации (продукции, услуг), характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными организациями (видами продукции, услуги), представленными на данном рынке.

Можно выделить следующие факторы конкурентоспособности организации:

– качество и характеристики оказываемой услуги;
– имидж;
– производственные мощности, использование технологий;
– обслуживание клиентов;
– относительная доля рынка и др. [1].

Организационные меры, направленные на повышение конкурентоспособности организации:

– обеспечение качественных показателей, создающих приоритетность фирмы на рынке;

– выявление преимуществ и недостатков услуг, предоставляемых конкурентами, и соответствующее использование этих результатов в своей организации;

– изучение мероприятий конкурентов по совершенствованию аналогичных услуг, с которыми они выступают на рынке, и разработка мер, дающих преимущества по сравнению с конкурентами;

– определение возможных модификаций услуг путём повышения качественных характеристик;

– выявление и использование ценовых факторов повышения конкурентоспособности продукции, в том числе применяемых предприятиями-конкурентами;

– дифференциация услуг, обеспечивающая относительно устойчивое предпочтение покупателей, отдаваемое определённым видам взаимозаменяемых услуг.

Значение ценовой конкуренции в этих условиях снижается, поскольку покупатели руководствуются сложившимися предпочтениями в отношении качества предоставляемой услуги, репутации предприятия, имиджа компании в глазах клиентов, а также проведения активной рекламной деятельности.

Имидж предприятия зачастую является наиболее важным конкурентным преимуществом организаций культуры. Это связано с природой предоставления театральных услуг. Театральные услуги неосязаемы, неотделимы от источника, несохраняемы, непостоянны в уровне качества. Положительный имидж театральных услуг является гарантией их качества. Имидж повышает конкурентоспособность организаций культуры на рынке путем привлечения потребителей и партнеров и облегчения доступа к предоставляемым услугам.

Существует несколько определений понятия "имидж". Это понятие ввел в научный оборот американский экономист К. Боулдинг в 60-х годах XX века. Во второй половине XX столетия проблемы формирования имиджа стали изучаться в рамках таких наук, как психология, социология, педагогика, менеджмент, маркетинг.

В Новой экономической энциклопедии имидж определяется (англ. image) как репутация, престиж фирмы, качество товара, точность выполнения принятых обязательств, формы общения с клиентами. Имидж, прежде всего, проявляется в ассортименте и качестве продукции, утверждает за фирмой репутацию поставщика товаров современных (особо модных - для товаров широкого потребления, высокого технического уровня - для техники и товаров длительного использования) и высокого качества, точного соответствия объявленным параметрам качества. Укреплению имиджа в большой мере соответствует сервисная служба фирмы, которая гарантирует своевременное устранение возникающих дефектов. Важной стороной имиджа фирмы является точность в выполнении обязательств по поставкам продукции, платежам. Имидж тесно связан с товарным знаком фирмы и фирменным стилем [5].

В целом, можно сказать, что "имидж" - это совокупность внешних и внутренних факторов, создаваемых организацией с целью выразить определенное впечатление, мнение, отношение к ней.

"То, как воспринимаются наши учреждения, имеет прямое отношение к тому, сколько билетов мы продаем и кто именно их покупает, а также к тому, сколько пожертвования мы получаем от него именно" [3].

Согласно Бурстину, "имидж" имеет 5 характеристик: синтетичность, конкретность, живость, упрощенность, неоднозначность (рисунок).

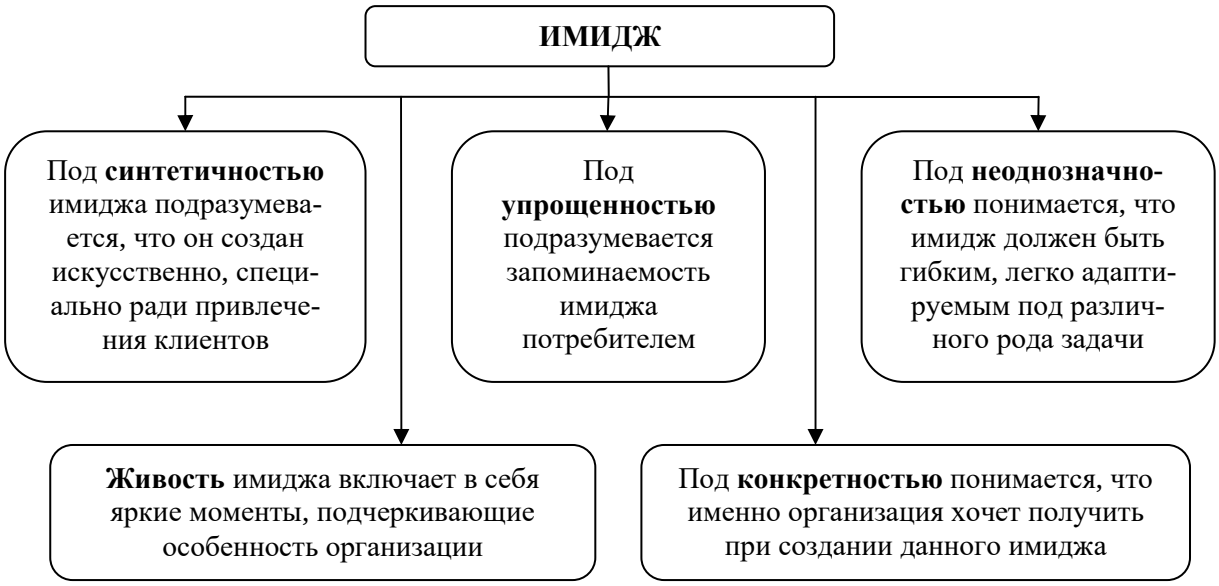

Рисунок. Характеристики имиджа по Бурстину [2]

Согласно Б. Джи, автору книги "Имидж фирмы", имидж организации состоит из 4 основных частей: создание фундамента, внешнего имиджа, внутреннего имиджа и неосязаемого имиджа. Каждая из частей направлена на решение трех задач:

1. достижение высокого уровня компетенции и эффективности работы с потребителем;
2. поддержка имиджа успешной компании, который заставляет потребителя поверить в вас;
3. установление эмоциональной связи с покупателем [2].

Имидж организации включает в себя внешние и внутренние составляющие. Внешний имидж компании – это то, как ее воспринимает общество, средства массовой информации, инвесторы. Внешний имидж включает такие составляющие как реклама, прямой маркетинг, паблик-рилейшнз, спонсорство.

Реклама – имиджевая информация об услугах компании, способная создать рекламный образ фирмы и пробудить спрос на услуги; прямой маркетинг включает формирование и поддержание коммуникаций с клиентами, корректировку курса фирмы в зависимости от ожиданий клиентов. Паблик-рилейшнз включает информацию о фирме, пропаганду ее успехов, формирование благоприятного общественного мнения, продвижение фирмы в коммерческой и некоммерческой среде. Спонсорство повышает престиж и авторитет фирмы, формирует общественное мнение о компании.

Внутренний имидж – это отношение к компании ее персонала и руководителей, организационная культура фирмы, мотивация, сплоченность коллектива.

Таким образом, организация должна стремиться к тому, чтобы ее образ в сознании потребителей как можно больше соответствовал образу, сконструированному ее специалистами.

Можно выделить следующие правила построения положительного имиджа:

1. должен основываться на реальных достоинствах организации;
2. должен иметь свою целевую аудиторию потребителей;
3. должен отличаться от образов других организаций и легко распознаваться;
4. должен быть простым, понятным, легко запоминаться;
5. должен быть гибким и оперативно изменяться в ответ на изменения экономической, социальной, психологической ситуации, моды, а также под воздействием потребителей.

Современные социально-культурные условия требуют от организаций культуры адекватной деятельности по повышению конкурентоспособности, созданию имиджа и узнаваемости, поддержанию деловой репутации.

На конкурентоспособность и имидж организации культуры влияют такие показатели как:

– компетентность руководства;
– профессионализм персонала;
– дизайн;
– реклама;
– благотворительная дельность;
– присутствие в интернет-пространстве, использование новых технологий [3].

Хотелось бы остановиться на влиянии интернет-пространства на имидж организаций культуры. Наличие современного, удобного в пользовании сайта работает на формирование положительного имиджа организации. Интернет дает равные возможности организациям. Даже самая маленькая организация культуры может быть представлена в интернете как крупные компании. Размещение полной информации на сайте и ее постоянное обновление позволит сэкономить на рекламе, размещенной на бумажных носителях; получать доступ к новостям и другой информации, важной для клиента, в любое удобное для него время в комфортной обстановке; стимулирует спрос на свои услуги и приносит прибыль при возможности купить билет "здесь и сейчас".

Организации культуры начали использовать такую возможность постепенно. Сперва это были просто информационные сообщения, затем – сайты театров, спектаклей, актеров, потом интернет-афиши, издания, бронирование и покупка билетов, и, наконец, театр сам вышел в онлайн.

Е. А. Левшина выделила две функции интернет-трансляций. Во-первых, они призваны расширять мировую театральную аудиторию, способствовать созданию единого мирового культурного пространства. Раньше эту функцию выполняло телевидение, но теперь этот канал полностью коммерциализировался и практически не показывает театральные постановки.

Во-вторых, повсеместное распространение сети Интернет дает организациям культуры дополнительную возможность заявить о себе, сформировать аудиторию и заполнить зрительные залы [4].

Первые попытки онлайн-трансляций спектаклей относятся к концу XX века. Среди них можно выделить опыт Мариинского театра как организации

культуры, который в 1999 году впервые в мире транслировал оперу в сети Интернет. Трансляции в режиме реального времени на постоянной основе стали активно реализовываться с 2005 года. Сейчас на сайте Мариинского театра www.mariinsky.tv ежемесячно публикуется расписание онлайн-трансляций [6].

Сегодня зритель может оценить услугу предоставления продукта организации культуры в режиме онлайн. Онлайн-просмотры спектаклей являются хорошей возможностью познакомиться с театральным искусством, они удобны для зрителей с ограниченными возможностями. Благодаря использованию интернет-технологий театры могут не только пропагандировать достижения театрального искусства, но и эффективно продвигать непосредственно свой продукт, завоевывая аудиторию во всем мире. Онлайн-трансляции спектаклей являются логичным шагом повышения конкурентоспособности, демонстрируя способность организаций культуры жить в ногу со временем и их готовность говорить с публикой на понятном для нее языке.

В нашей стране можно насчитать небольшое количество организаций культуры, которые транслируют спектакли в режиме онлайн. В основном, это московские театры. Прежде чем посмотреть онлайн-спектакль, необходимо зарегистрироваться на сайте. После этого будет предложено купить пин-код. После оплаты пин-кода он будет отправлен на электронную почту, и, набрав его, можно подключиться к онлайн-трансляции.

Спектакли снимаются в высоком разрешении с камеры, расположенной в директорской ложе. Благодаря этому зритель, находясь в любой точке мира, получает возможность увидеть спектакли с лучшей точки в театре. Кроме того, на сайтах многих театров можно совершить виртуальный тур по театру.

Онлайн-просмотры спектаклей постепенно входят в моду. Можно обратиться к опросу, проведенному журналом "Театрал" в 2013 г. Респондентам задавали вопрос: "Готовы ли вы платить за онлайн-трансляцию спектаклей?". 36 % одобрили эту возможность в связи с тем, что можно посмотреть спектакль, который идет в другом городе/стране, 15 % одобрили с точки зрения материальной выгоды.

Приведем пример со Свердловским театром музыкальной комедии, который с самого начала позиционировал себя в качестве театральной "лаборатории, созвучной времени", внедрил на своей базе инновационный проект по онлайн-трансляциям "Цифровой театр". Уникальность проекта "Цифровой театр" состоит в использовании особой технологии, при помощи которой впервые в стране многоракурсность, когда зритель сам может выбрать удобный для него ракурс просмотра видеоматериала, сочетается с качеством изображения FULLHD, передаваемым без потерь в синхронизации в сети Интернет.

В настоящее время в театре ведется работа по созданию в структуре театра отдела, обеспечивающего функционирование проекта онлайн-трансляций и укомплектованию его высококвалифицированными специалистами, оснащение сцены аудиовизуальным комплексом, открытие филиалов "Цифрового театра" в Свердловской области для проведения видеотрансляций спектаклей и

творческих вечеров, поиск партнеров в России и за рубежом для проведения театральных видеоконференций [7].

В современных условиях усложнения экономических процессов и постоянно меняющихся параметров внешней среды наметилась тенденция повышения роли имиджевого инструментария в маркетинговой деятельности организаций культуры. Одним из способов повышения конкурентоспособности организации является использование информационных технологий. Электронный маркетинг - важный способ повышения имиджа организации и привлечения к ней публичного внимания через развитие связей с общественностью. Сфера информационно-телекоммуникационных технологий является одной из самых стремительно развивающихся отраслей. Это дает основание предполагать, что в ближайшем будущем нас ждет появление новых проектов, призванных поднять имидж организаций культуры России.

Список литературы

1. Балакина, Ю. Ю. Классификация услуг населению: метод. указания к проведению практических занятий. Екатеринбург: УрГУПС, 2007. 30 с.
2. Джи, Б. Имидж фирмы. Планирование, формирование, продвижение. СПб.: Изд-во "Питер", 2000.
3. Котлер, Ф., Шефф, Дж. Все билеты проданы. Стратегии маркетинга исполнительских искусств. М.: Классика-XXI, 2004.
4. Левшина, Е. А. Летопись театрального дела рубежа эпох. 1975 – 2005. СПб.: "Балтийские сезоны", 2008.
5. Румянцева, Е. Е. Новая экономическая энциклопедия. М.: ИНФРА-М, 2012.
6. Официальный сайт Государственного академического Мариинского театра [Электронный ресурс]]. www.mariinsky.ru
7. Официальный сайт Свердловского театра музыкальной комедии [Электронный ресурс]]. www.muzkom.net

УДК 331.445

Роль и место метода "360 градусов" в системе оценки персонала

О. Н. Гегечкори, Н. В. Усеинова

Статья рассматривает вопрос развития персонала в организации через метод "360 градусов", позволяющий увидеть сильные и слабые стороны "глазами" окружающих сотрудников, в том числе руководства. Приведены условия эффективной реализации данного метода на практике.

This paper examines the issue of staff development in the organization through the method of "360", which allows to see the strengths and weaknesses of the "SFA-unions" surrounding employees, including management. The conditions efficient implementation of this method in practice.

Ключевые слова: метод "360 градусов", оценка персонала, развитие персонала.
Keywords: method of "360 degrees", personnel evaluation, staff development.

Какой бы методикой мы ни пользовались при проведении оценки персонала, понятно наше желание собрать как можно больше достоверной информации. Но для того, чтобы ее получить, необходимо продумать, при каких условиях это можно сделать с максимальной эффективностью. Об условиях, обеспечивающих результативность использования методики оценки "360 градусов", и пойдет речь.

Неумение увидеть себя со стороны и разница в поведении при разных социальных ролях и на разных уровнях тормозит развитие не только сотрудников, но и руководителей.

Сотрудники обычно не знают точно, что именно в их поведении раздражает или восхищает в глазах коллег, руководства, клиентов. Еще один важный момент, мешающий развитию персонала, заключается в том, что и руководитель не всегда знает, какое мнение о том или ином подчиненном сложилось в коллективе. Все это затрудняет определение зон развития и их корректировку.

Один из известных методов в мировой управленческой практике, который позволяет решить эти задачи, - оценка сотрудников по методу "360 градусов" [1]. Название метода отражает его суть: оценка происходит "со всех сторон".

Участниками опроса являются (рис. 1) [2]:

1. сам сотрудник, который ставит себе оценки по заданным критериям и вопросам;
2. непосредственный руководитель сотрудника;
3. коллеги сотрудника, подчиненные (если есть);
4. клиенты внутренние и/или внешние.

Рис. 1. Стороны, участвующие в оценке по методу "360 градусов"

В результате оцениваемый сотрудник может четко соотнести самооценку с внешней оценкой, а также сравнить результаты оценки на разных уровнях. Это позволит прийти к осознанию своих сильных и слабых сторон, сопоставив

самооценку с мнением окружающих. Если мы не понимаем, какое впечатление на окружающих производят наши действия, привычки, черты характера, отношение к миру, мы не можем эффективно развиваться. По итогам сопоставления оценок необходимо определить основные зоны расхождения как положительных, так и отрицательных сторон, а затем сравнить оценки по уровням иерархии и понять, с чем могут быть связаны различия в оценках на разных уровнях, если они есть.

Качественную организацию оценки обеспечивают следующие условия.

1. Анонимность и конфиденциальность. Эти понятия следует различать. Анонимность предусматривает неразглашение необработанной информации, полученной от оценщиков. Конфиденциальность означает, что полученные результаты становятся доступными только тем, кто имеет на это право в соответствии с регламентом проведения оценки. Понятно, что ситуация, когда сотрудникам, не вовлеченным в процедуру оценки, становится известно, что их коллега "не умеет правильно ставить задачи в формате SMART>", совершенно недопустима, поскольку практически перечеркивает все достигнутые результаты. В этом случае страдают мотивация и лояльность не только оцениваемых, но и всех прочих сотрудников организации.

2. Доверительность. Точность результатов обеспечивается не за счет выполнения жестких инструкций, а за счет общего доверительного климата в группе участников процедуры. Большое значение имеют PR-мероприятия, проводимые службой персонала среди сотрудников компании. Это могут быть публикации в корпоративных СМИ, выступления представителей HR-службы на собраниях подразделений, обучение проведению оценки линейных руководителей, презентация проекта первым лицом организации и т. п.

3. Тренинг оценщиков. Тренинг обеспечивает правильное использование оценочной шкалы. Кроме того, именно тренинг оценщиков может быть использован как способ формирования команды, лояльной к предстоящей оценочной процедуре. Дополнительная выгода работы с оценщиками - признание сотрудников экспертами, способными влиять на управленческие решения.

4. Однозначность критериев. В оценочной шкале должны быть использованы четко различимые критерии. Формулировки уточняются, проверяется, понятны ли они сотрудникам. Например, в одной организации проверка проводилась в форме тренинг-мастерской для участников оценки, где вырабатывалось общее понятийное поле предстоящей процедуры. Групповая работа стимулировала выработку большого числа формулировок оцениваемых компетенций, а результатом явились прозрачные, однозначно трактуемые всеми участниками определения.

5. Ограничение по числу заполняемых анкет (не более девяти). Слишком большая численность анкет, заполняемых респондентами, может привести к поверхностным ответам - теряется "четкий фокус" оценки.

У руководителя сотрудника, который проходит оценку по методу "360 градусов", тоже есть своя цель – сравнить свои оценки с тем, как сотрудника оценивают его коллеги или подчиненные. Если возникают существенные расхождения в уровнях оценки, то, безусловно, стоит задуматься, с чем они

могут быть связаны, и более тщательно проанализировать ситуацию и свое отношение к сотруднику [3].

При подготовке самого опросника стоит решить – будут ли закрытые вопросы или утверждения. Рекомендуемое количество вопросов/ утверждений - не более 40, где должны быть учтены следующие важные моменты [4]:

1. отсутствие социально-желательных формулировок;
2. включать вопросы/ утверждения, направленные на обеспечение достоверности результатов. Например, "не допускает ошибок даже в деталях", "никогда не бывает пристрастным, умеет избегать личных симпатий и антипатий";
3. дублирование вопросов/ утверждений в новой формулировке, с тем чтобы иметь возможность проверить достоверность – вдумчивость оценщика.

Описательный вариант шкалы оценок: 0 – не имею информации; 1 – проявляется всегда; 2 – проявляется в большинстве случаев; 3 – проявляется примерно в половине случаев; 4 – проявляется редко; 5 – не проявляется

Такая шкала, где даны крайние варианты (всегда и никогда), позволяет также усилить оценку валидности (достоверности) ответов оценивающих. Эта шкала предполагает еще один важный раздел – "Не имею информации". Дело в том, что не все оценивающие имеют возможность видеть проявление абсолютно всех компетенций, поэтому стоит включить эту шкалу и при подсчете средних баллов просто не считать эти ответы, уменьшая таким образом количество реально принимаемых в расчет оценок на количество граф, где было проставлено "Не имею информации".

Существуют определённые правила проведения опроса, которые нельзя упускать: анонимность → объективность → обратная связь.

Анонимность отвечающих важно гарантировать полностью, иначе их ответы могут быть неискренними, и может возникнуть еще одна проблема – поиск тех, кто дал негативные оценки. Анонимность можно гарантировать с помощью:

- автоматизированной системы, когда все ответы попадают на сервер, где и обрабатываются без показа индивидуальных результатов;
- ручной системы, когда каждый оценивающий кладет заполненную анкету в специальный ящик.

Очень важно, чтобы перед заполнением анкеты сотрудникам были даны гарантии конфиденциальности. Если этого не сделать, то ответы могут быть недостоверными.

На диаграмме (рис. 2) представлены результаты обработки данных анкеты. Буквой "С" обозначена самооценка сотрудника, "Р" - оценка руководителя, "П1" - подчиненный один, "П2" - подчиненный второй. Компетенции, по которым были составлены вопросы, следующие: планирование, делегирование, организация, обучение и рост, мотивация, контроль, коммуникации, управление командой, ответственность. Диапазон оценок от "5" до "1", причем "1" - это наивысший балл.

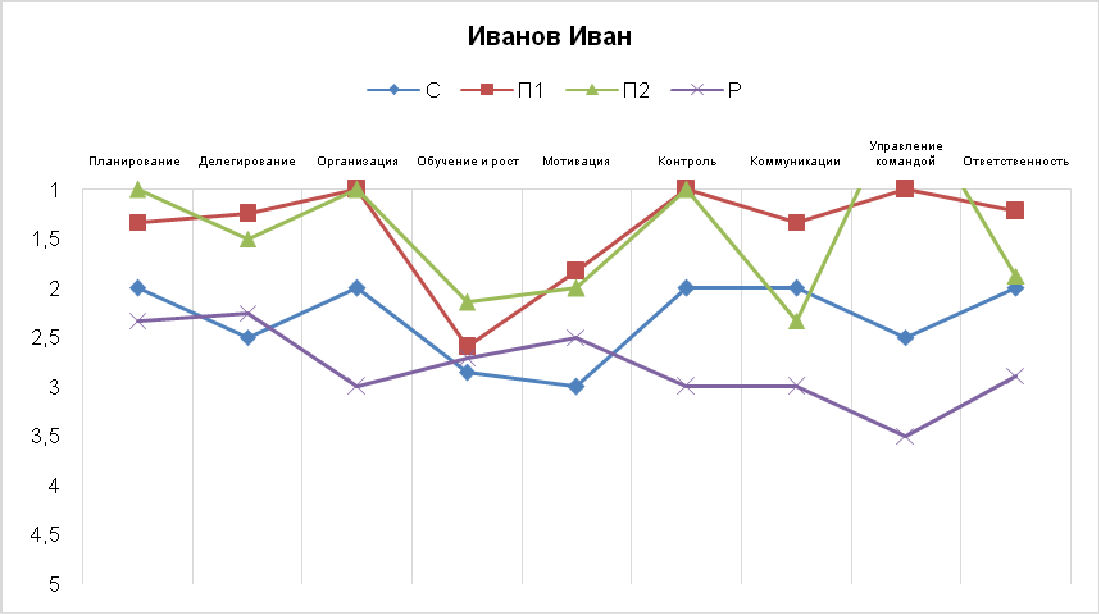

Рис. 2. Диаграмма результатов опроса по методу "360 градусов"

По итогам оценки и ее анализа можно сделать следующие выводы:

1. зоны завышенной самооценки по сравнению с оценкой окружающих;
2. зоны заниженной самооценки по сравнению с оценкой окружающих;
3. зоны высокой и низкой оценки;
4. различия в оценке одних и тех же компетенций, связанные с разным уровнем оценивающих [4].

В первом и втором случае можно рекомендовать участнику анкетирования задуматься над своим восприятием мира, окружающих и обсудить это с коллегами и руководителем, чтобы понять причины расхождения.

В третьем случае проводится анализ сильных и слабых сторон. Большим плюсом в данном случае будет то, что анкетируемый видит себя со стороны, правильно оценивает реакцию окружающих на себя. Если с сильными сторонами все понятно – их надо развивать и усиливать, то к слабым, т. е. невысоко оцениваемым компетенциям можно подходить по-разному.

Четвертый пункт очень важен как для самого оцениваемого, так и для его руководителя. Необходимо четко определить, в чем причина таких расхождений, и корректировать свое поведение на тех уровнях, где оценка ниже. Руководителю, если его уровень оценки существенно отличался от уровня оценки равными или подчиненными, следует более внимательно наблюдать за поведением сотрудника: больше обращать внимание на достоинства (если оценка руководителя была ниже) или научиться фильтровать социально-желательное поведение сотрудника (если оценка руководителя оказалась выше).

После анализа результатов каждой анкеты должна быть дана "обратная связь" оцениваемому сотруднику и непосредственному руководителю по результатам.

Основные тенденции интерпретации результатов оценки методом "360 градусов" позволяют сделать следующие выводы:

1. Сотрудники, которые оценивают себя выше, чем коллеги и руководители, в действительности работают хуже других.

2. Лучшие работники практически не завышают свою самооценку.

3. Самооценка нежелательна для оценки труда – скорее она предпочтительна для анализа личных качеств.

4. Оценка руководителя обычно является наиболее точной.

5. При гарантированной анонимности честность и искренность ответов возрастает.

6. Около 30 % вскрытых необъективных ответов объясняются невнимательностью.

7. Если одному сотруднику пришлось заполнить более 6 анкет, разброс в оценках резко снижается.

8. Метод "360 градусов" даёт объективную оценку на уровне персонала не ниже линейных специалистов.

9. Выступление первого лица компании с презентацией проекта оценки снимает сопротивление и недоверие участников процедуры.

10. При условии соблюдения всех условий качественной организации процедуры отрицание результатов оценки связано с личной неготовностью к изменениям.

"Табу" при проведении оценки:

1. Нельзя выводить общий средний балл по всем компетенциям от всех оценщиков:

- никакое усреднение не даст объективной картины и не покажет тенденций изменения результатов;
- можно определить средний балл по одной компетенции от одной группы экспертов;
- лучше результат представлять в описательном виде.

2. Нельзя привязывать к результату вопросы вознаграждения или карьеры оцениваемого сотрудника.

3. Нельзя предоставлять сотруднику доступ к заполненным анкетам.

Таким образом, можно сделать вывод, что метод "360 градусов" эффективен при соблюдении следующих условий:

1. Если в организации доминирует "демократичная корпоративная культура", в том числе наблюдается доверие к кадровой службе и руководству [3].

2. Если метод используется как инструмент самоанализа и саморазвития сотрудника или предмет совместного анализа сотрудника и его руководителя, и его результаты не применяются с "карательными" целями – лишить премии, не продвигать по карьерной лестнице и т. д.

3. Если сотрудникам заранее, до оценки объяснены цели, что повышает "честность ответов". Стоит убеждать людей в том, что, говоря коллегам правду, они помогают им развиваться, а давая ложную обратную связь, препятствуют тому, чтобы человек узнал свои зоны развития и мог их корректировать.

Список литературы

1. Даринская, В. М., Чаплыгин, И. Н. Оценка и развитие персонала. СПб.: Речь, 2008.
2. Иванова, С. Развитие потенциала сотрудников. Профессиональные компетенции – лидерство, коммуникации. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
3. HR-Portal [Электронный ресурс]]/. - Режим доступа к данным: http://www.hr-portal.ru/article/lovushki-metoda-360-gradusov (дата обращения: 13.04.2015)
4. http://www.management.com.ua/hrm/hrm049.html

УДК 338.1

Модернизация системы бизнес-образования в условиях становления экономики знаний

И. А. Кондаурова

В статье проанализирована проблема модернизации системы высшего бизнес-образования в условиях формирования экономики знаний. Сформулированы принципы модернизации экономических отношений в системе образования. Выявлены тенденции развития бизнес-образования в современных условиях. Предложены мероприятия по внедрению инновационных технологий в образовательный процесс.

The article analyzes the problem of higher economic education modernization in the conditions of forming of knowledge economics. The principles of the modernization of the economic relations in the education system. Tendencies of development of business education in the modern world. Some measures are offered on introduction of innovative technologies in an educational process.

Ключевые слова: высшее образование, инновационные образовательные технологии, модернизация высшего образования, экономическое образование, бизнес-образование, бизнес-администрирование.

Keywords: higher education, innovative educational technologies, modernization of higher education, economic education, business education, business administration.

Одной из важнейших задач современной экономической науки является целенаправленное формирование более высокого качества экономического роста. Проведение необходимой для этого модернизации всех факторов производства, структуры капитала и интеллектуального капитала, в частности, существенное реформирование системы общественных отношений во многом определяют полноту социально-экономического и институционального прогресса общества и само качество жизни. В современном обществе знаний система образования как социальный институт, который воспроизводит интеллектуальный потенциал страны, должна иметь способность к опережающему развитию, отвечать интересам общества и конкретной личности.

Отсюда - очередной этап поиска перспективных направлений ее развития, а это тем более актуально, поскольку система образования в настоящее время

выживает, главным образом, за счет внутреннего запаса прочности, созданного в прежние времена.

Характерной чертой современной экономики является процесс непрерывного наращивания знаний, что обусловлено возникновением и распространением новых способов получения и хранения информации. В условиях формирования экономики знаний одной из ключевых проблем обеспечения развития высшей школы является поиск и внедрение принципиально новых идей, решений и механизмов для модернизации содержания и форм обучения, повышения качества подготовки специалистов, обеспечение соответствия образовательных услуг высших учебных заведений мировым стандартам.

В современных условиях хозяйствования не только экономисты, но и практически все ученые признают тот факт, что в основе развития экономики лежат тенденции наращивания объемов информации и знаний. Так, среди зарубежных и отечественных исследователей специфики развития экономики знаний, а также проблем становления информационного общества следует отметить таких ученых, как В. Л. Иноземцев, В. Л. Макаров, Ф. Махлуп, А. Тоффлер. Методологическая база исследования взаимосвязей институтов общества и образования достаточно полно представлена в работах Г. Беккера, Д. Белла, П. Друкера, И. М. Куваковой, Д. Норта, В. Ю. Соседова [2, 4, 8].

В работах ученых значительное внимание уделяется роли знания как общественного блага, вопросам интеллектуальной собственности, формированию интеллектуального капитала, управлению когнитивной средой предприятия и др. Вместе с тем, целый ряд актуальных проблем, связанных с особенностями формирования и функционирования системы образования экономики знаний в современных условиях, подлежит детальному научному рассмотрению и анализу. Цель данного исследования обусловили недостаточная степень изучения проблемы, ее важная практическая значимость для современной экономики и системы образования.

Фундаментом информационного общества выступает экономика знаний, которая характеризуется преобразованием процесса производства и генерации знаний в основу создания экономических ценностей [6]. Главным носителем информации и знаний в этих условиях выступает человек, индивид, имеющий высокий уровень общеобразовательной, научной и профессиональной подготовки. Именно поэтому сегодня значительно повышается роль высокообразованной личности не только с определенными профессиональными навыками, но и с комплексом знаний и способностей как интеллектуальных, так и моральных.

Исходя из этого, главным фактором восходящего развития национальной экономики в современных условиях хозяйствования следует считать систему образования как основного института, обеспечивающего формирование основы интеллектуального потенциала. Это находит подтверждение в концепции человеческого капитала и оценке его качества, разработанной в рамках ЮНЕСКО. Согласно этой концепции, качество человеческого капитала, с одной стороны, непосредственно влияет на уровень экономического роста, поэтому "образование все чаще рассматривается как инвестирование в коллективное

будущее обществ и наций, а не только как просто будущий успех отдельных индивидов". Во-вторых, образование является составляющей человеческого капитала, от которой напрямую зависит его качественный уровень [1].

Над теорией человеческого капитала, которая была разработана в США в 50-60-е годы XX века, работали известные американские экономисты, в частности, Г. Беккер, Д. Кендрик, Л. Турроу, Т. Шульц. В целом, в работах этих авторов человеческий капитал трактуется как совокупность полученных людьми знаний, навыков, квалификации, их физическая готовность к труду, а также комплекс различных мотиваций. Эти ученые впервые показали особую важность образования для экономического роста и поставили научную проблему определения роли и необходимости инвестирования средств в развитие человеческого капитала.

Поэтому, начиная с середины прошлого века, в США расходы на образование и здравоохранение трактуют не как неизбежные издержки в процессе общественного производства, а как важные инвестиции в будущее развитие. В настоящее время американская система высшего образования насчитывает около 3500 учебных заведений (колледжи и университеты определенной профессиональной ориентации и различных размеров). Но безусловным ядром этой системы выступают более 250 так называемых исследовательских университетов.

Опыт европейских стран в сфере формирования общего образовательного пространства отражает Лиссабонская концепция, в которой предусматриваются новые принципы модернизации, связанные с мобильностью специалистов и равноценностью их компетенций, а также практические подходы к механизмам оценки и признания документов об образовании. Учитывая этот опыт, а также национальные условия модернизации системы образования, предлагается комплекс общих принципов трансформации экономических отношений в этой области, который представлен в виде таблицы.

Принципы модернизации экономических отношений в системе образования [3, 5]

Принципы	Направления развития
1	*2*
1. Приоритетность	- приоритетное развитие системы образования как основы построения экономики знаний; - определение системы приоритетов в сфере образования по направлениям и формам подготовки, специальностям и т. д.
2. Научность и фундаментальность	- формирование содержания образования на научной основе; - использование в образовательном процессе технологий и методик, дисциплин и курсов, которые отражают фундаментальные знания на стыке наук
3. Реальность	- формирование национальной образовательной системы, исходя из долгосрочной концепции ее развития с ориентацией на мировые тенденции и самодостаточность
4. Системность и комплексность	- системный подход к построению и совершенствованию многоуровневой образовательной структуры; - комплексное взаимодействие и взаимообусловленность развития системы образования и становления информационного общества с целью достижения синергетического эффекта в рамках экономического роста

1	*2*
5. Адекватность общественному развитию	- предоставление возможности получения образования, адекватного мировому уровню, что позволит специалистам быть конкурентоспособными на мировом рынке трудовых ресурсов
6. Непрерывность и альтернативность	- образование в течение жизни; - применение различных форм получения образования на бесплатной и платной основе
7. Коммерциализация	- создание межвузовских сетей трансфера технологий, в частности, образовательных; координация таким образом взаимовыгодных связей между научно-образовательным и реальным секторами экономики
8. Доступность	- обеспечение равных возможностей получения образования различными социальными слоями населения; - отсутствие дискриминации в отношении национальности, пола лица, желающего получить определенный уровень образования

Качество образования - это уже не национальная, а всемирная проблема. Все страны задаются вопросом о том, как обеспечить качество образования в условиях доступности образовательных услуг, быстро меняющихся ситуаций на рынках труда и образования.

Сегодня, даже при отсутствии системного законодательного подкрепления, можно обозначить следующие условия, позволяющие обеспечить качество образования: во-первых, подготовка абитуриентов, измеряемая на основе результатов довузовского образования и результатов вступительных экзаменов; во-вторых, высокий профессиональный уровень профессорско-преподавательского состава; в-третьих, используемые образовательные технологии, которые рационально сочетают устоявшиеся классические методики преподавания с эволюционными; в-четвертых, научные исследования в вузе, их влияние на качество образования исходя из идеи о том, что без науки нет преподавателя; в-пятых, ресурсное обеспечение вуза; в-шестых, наличие автономной структуры, управляющей качеством образования [4].

Поскольку качество профессионального образования можно повысить путем интеграции образовательной и научной деятельности, на первом этапе достижения этой цели задача должна быть поставлена гораздо проще - вернуть науку в высшие учебные заведения. В результате будут сформированы академические инновационные университеты, продуманы и внедрены в вузовское образование инновационные технологии.

В условиях формирования конкурентоспособной системы генерации, распространения и использования знаний это позволит решить необходимую задачу - превратить вузовское образование в процесс не только учебно-образовательный, но и научно-познавательный. Его составляющие - обучение студентов ("думающая рабочая сила" в будущем) не только научным знаниям как таковым, но и методике их получения и применения, что позволит привить им способность к непрерывному самообразованию и профессиональному росту в условиях системной трансформации общества. Только следуя этому, можно говорить о самодостаточности образования как социального института и его качестве.

Общественное развитие создает принципиально новые условия функционирования образования, в которых оно приобретает непрерывный

характер. Результатом является постоянное вовлечение индивида в процесс получения новых знаний, самообразование и самовоспитание, повышение квалификации. Поэтому современное экономическое образование должно обеспечивать студентов не только узкоспециализированными, но и широкими универсальными и фундаментальными знаниями. Кроме этого, в будущих экономистах следует развивать способность к инновациям, к творческой познавательной деятельности.

При этом особого внимания заслуживает развитие бизнес-образования, включая подготовку менеджеров в соответствии с международными стандартами по магистерской программе специальности "Бизнес-администрирование" (MBA).

К важнейшим тенденциям развития бизнес-образования глобального характера можно отнести следующие [3, 7]:

- рост спроса на образовательные услуги в сфере бизнеса и менеджмента на рынке управленческого труда, особенно в условиях растущего динамизма и неопределенности в характере развития новых секторов постиндустриального общества;
- ужесточение требований к новым знаниям и компетенции менеджеров;
- технологизация образовательного процесса, внедрение инновационных, в частности, интерактивных методов и форм преподавания;
- информатизация образовательных технологий в бизнес-образовании; организация дистанционного образования.

Исходя из этого, основные задачи образовательной программы MBA в общем виде можно определить следующим образом:

– подготовка менеджеров высшего и среднего уровня управления, обладающих современными знаниями и навыками в области бизнеса, которые позволяют эффективно осуществлять руководство организациями или их структурными подразделениями в любых отраслях бизнеса;

– подготовка студентов к роли лидера и реформатора в бизнесе; содействие карьерному росту лиц, успешно усвоивших программу MBA;

– достижение высокого качества бизнес-образования за счет предъявления обязательных требований к уровню подготовки учащихся; регламентация учебного процесса и создание системы контроля эффективности преподавания по программе MBA;

– развитие у студентов стратегического мышления, творческого отношения к деловым проблемам в различных ситуациях; умение квалифицированно решать практические проблемы менеджмента и воплощать эти решения в жизнь, стимулирование самостоятельной учебной и исследовательской деятельности учащихся;

– обеспечение эквивалентности документов о присвоении квалификации "магистр бизнес-администрирования" для интеграции в международное образовательное пространство и международный рынок труда.

Обновление содержания бизнес-образования можно обеспечить путем оперативного отражения в учебных программах современных изменений, происходящих в науке, экономике и социальной сфере, а также требований заказчиков кадров; введением актуальных специальных курсов, привлечением к

образовательному процессу руководителей и ведущих специалистов отраслей экономики. Кроме того, в процессе модернизации современного бизнес-образования следует учитывать международный опыт, показатели состояния рынка труда, факторы, обеспечивающие комплексность социально-экономического и образовательного процессов.

Мощным ресурсом для развития инновационности образования выступает активная творческая исследовательская деятельность преподавателей-новаторов. В каждом университете должна быть создана благоприятная творческая атмосфера интеллектуального поиска, анализа и решения возможных проблем в учебном процессе, нахождения путей и методов эффективной аудиторной и внеаудиторной работы. Ведь сегодня преподаватель должен уметь: проектировать учебный процесс, совмещать разные подходы к технологии обучения, находить оптимальные для каждого занятия формы и методы учебной работы, применять инновационные методы обучения, решать творческие, проблемные задачи профессионально-педагогической деятельности, активно заниматься научной деятельностью. Но внедрение инновационных технологий в практику учебного процесса невозможно без учета характера и личности преподавателя, наличия у него таланта и профессионального мастерства.

Следует отметить, что в инновационных процессах не только осуществляется преобразование самого преподавания как педагогической деятельности со всеми ее средствами и механизмами, но и существенно пересматриваются ее целевые установки и ценностные ориентации: направленность в будущее; построение нового типа отношений между педагогом и студентом (эти отношения теряют характер принуждения и подчинения, приобретают характер сотворчества, взаимодействия, взаиморегуляции и взаимопомощи); реализация индивидуально-творческого подхода (например, помощь студенту в выборе образовательной траектории и мотивации учения, в планировании и реализации его учебной и научно-исследовательской деятельности).

По нашему мнению, высокопроизводительными и перспективными формами работы являются те, которые основаны на синтезе аудиторной и внеаудиторной работы. Они не только способствуют формированию профессиональных умений и навыков, но и одновременно воспитывают активную гражданскую позицию будущего специалиста (например, новаторские формы экспериментальных и творческих лабораторий, научно-исследовательских центров, общественных организаций).

Кроме этого, действенным фактором роста творческого потенциала субъектов учебного процесса является внедрение инновационных, в том числе интерактивных методов и форм преподавания. В подготовке будущих экономистов чрезвычайно высокую эффективность учебного процесса обеспечивает применение таких методов, форм и приемов учебной работы, как аудиовизуальный метод обучения, брейнсторминг ("мозговой штурм"); диалог Сократа; "Дерево целей"; деловая (ролевая) игра; метод анализа и диагностики ситуации; метод проектов; моделирование; PRES-формула (от англ. Position - Reason - Explanation or Example - Summary); проблемно-поисковый метод; дебаты; работа в малых группах [7].

Современная концепция экономического образования предусматривает повышение значимости в организации учебного процесса активных форм образовательной деятельности. Такие методы обучения требуют для освоения предлагаемого учебного материала привлечения знаний, которые студенты приобретают не только в вузе, но и из дополнительных источников информации. При выборе таких источников особое место занимает генерация новой информации в процессе участия студентов в активных формах обучения, предусматривающих имитирование практических ситуаций в условиях конфликта интересов их участников. Реализовать такие навыки вполне возможно, активно используя учебную технологию интеллектуальных цепочек, case-study, деловых и ролевых игр с использованием ситуаций из практической сферы.

Технология применения "интеллектуальных цепочек" (интеллект-карт) опирается на природу сетевой взаимосвязи разнообразной информации, позволяющей физически ощутить эту взаимосвязь и, как следствие, понять необходимость и целесообразность ее практического применения. Цепочка взаимосвязи строится по иерархически-фасетному принципу организации (систематизации, классификации) информации. Преимуществом такого способа представления информации перед ставшим уже традиционным методом лекций-презентаций является логическая последовательность расшифровки интеллектуальных сигналов (ранее известных как "опорные сигналы") как по вертикали (иерархически), так и по горизонтали (фасетно). С помощью вспомогательного программного обеспечения (например, Mindet Mind manager Pro) информация раскрывается в необходимой для изложения материала логике.

Инновация в проведении практических занятий по экономическим дисциплинам может быть проиллюстрирована на примере т. н. case-study. Кейз (case) - это описание реальной управленческой ситуации, как правило, включает постановку проблемы. Описание всегда дается с позиции человека, принимающего решение, позволяющее студенту, работающему с Кейз, войти в его роль. Соответственно, в Кейз должны быть описаны все факты, относящиеся к данной ситуации. Case-study давно и с успехом применяются в таких областях, как менеджмент, инжиниринг, юриспруденция, политология и др. Case-study - это инструмент, с помощью которого в учебную аудиторию переносится часть реальной жизни - реальная ситуация, возникшая в той или иной сфере бизнеса, над которой преподавателю и студентам предстоит совместно поработать и представить обоснованное управленческое решение.

Концепция case-study предусматривает равную заинтересованность всех участников практикума. Именно это обстоятельство служит барьером для "легкого" пути решения заданного в case-study конфликта деловых интересов участников. Оно также является движущей силой разработки конкурентных преимуществ - уникального торгового предложения бизнес-идеи участниками case-study.

Использование пакета современных инновационных образовательных технологий позволит преподавателю достичь следующих целей:

– формирование у студентов навыков продуктивного общения в условиях учебного процесса, которые в той или иной степени приближены к реальным условиям;

– развитие умения аргументировать свою точку зрения, четко формулировать и ясно излагать свои мысли;

– развитие способностей анализировать сложные ситуации, выделять главные и второстепенные причины их возникновения, находить средства и способы их решения;

– совершенствование процессов памяти, мышления, внимания и т. п.

Следует отметить, что основной целью внедрения любой инновации в высшем учебном заведении является повышение качества обучения. Поэтому возникает необходимость мониторинга и измерения текущих и конечных результатов этого процесса. В связи с этим предлагается система показателей, основанная на использовании социологических методов, метода рейтинговых оценок, коэффициентного анализа, а именно:

– оценка степени удовлетворения учебных потребностей студентов (определяется методом выборочного или полного опроса);

– оценка степени удовлетворения преподавателей применением в учебном процессе комплекса инновационных технологий (определяется методом полного опроса);

– оценка уровня знаний студентов (тестирование, рейтинговая оценка);

– мониторинг уровня качества обучения (расчет коэффициентов).

Следует отметить, что процесс непрерывного наращивания знаний в массовом масштабе является характерным признаком современного этапа экономического развития. Возникновение новых способов получения и хранения информации дало толчок процессу ускоренного накопления знаний и, в свою очередь, вызвало технологический бум и, как следствие, экономический рост многих стран. Таким образом, важным ресурсом общества становится информация, включая содержание образования. Стремительный рост количества и роли информации, используемой в современном обществе, привел к неэффективности многих традиционных методов обучения в существующей системе образования.

Учитывая эти обстоятельства, информатизация образования выступает как главное условие успешного развития процесса построения общества знаний, в котором одной из высших ценностей является информация, превращаемая в знания, а информационная культура индивида - определяющим фактором его профессионального уровня, по существу, повышает статус образования. Основными направлениями процесса информатизации образования должны быть следующие [5]:

– создание единого информационного образовательного пространства;

– использование информационных технологий, активное внедрение новых средств и методов в учебный процесс;

– создание системы непрерывного образования, направленной на постоянное развитие личности в течение всей жизни;

– формирование системы образования с опережением времени;

– осуществление синтеза традиционных и информационных средств и методов обучения.

Бесспорным является тот факт, что общественное развитие создает принципиально новые условия, в которых понятие "законченное образование" теряет свое значение. Образование приобретает непрерывный характер в виде повышения квалификации, самообразования и самовоспитания, постоянного привлечения индивида к новым знаниям.

Система образования должна обеспечивать индивидов достаточно универсальными и фундаментальными знаниями, которые охватывают широкий спектр проблем современной жизни и основываются на четко сформулированной логической основе. Это позволит совершенствовать профессионализм индивида как участника общественного производства, используя определенную мотивацию, а также индивидуальные способности человека к творческой, научной, инновационной, познавательной, профессиональной деятельности.

Следовательно, одним из важных принципов современного качественного образования выступает фундаментальность, которая дает возможность формировать содержание образования на научной основе, что не только не меняет сущности, но и повышает качественные характеристики процесса обучения. Но, как известно, между фундаментальным образованием и профессиональным обучением всегда существовало определенное противоречие. Поэтому задачей высшего образования является их умный и сбалансированный синтез, поскольку ориентация на узких специалистов лишает индивидов возможности гибко реагировать на изменения рыночных требований и технологий производства. Высшая школа должна обеспечивать оптимальные условия для развития гибкого и многогранного научного мышления, воспитание внутренней потребности саморазвития и самообразования, формирование у студентов адекватных способов восприятия, системного уровня познания современной действительности.

Итак, подводя итог, можно сформулировать основные текущие и перспективные задачи по модернизации образовательного процесса в высшем учебном заведении:

– во-первых, совершенствование и дальнейшее развитие в учебном процессе инновационных подходов и технологий; внедрение в учебный процесс междисциплинарных инновационных технологий;

– во-вторых, разработка электронных версий учебно-методических материалов, электронных учебников с системой компьютерного контроля и самоконтроля; разработка электронных лекционных курсов и практических задач для дистанционного образования с целью максимального распространения научно-педагогического опыта в регионах;

– в-третьих, применение инновационной организации самостоятельной работы на основе использования компьютерных технологий, которая позволяет реализовать такие важные принципы образования как индивидуализация и дифференциация обучения, активный выбор студентом дополнительной учебной информации; внедрение в учебный процесс концепции инновационного

учебного пространства, предусматривающего соответствующее оборудование аудиторий для проведения учебных и научных мероприятий;

– в-четвертых, развитие и стимулирование научной инициативы и творчества студентов;

– в-пятых, разработка комплексной системы применения в учебном процессе образовательно-инновационных технологий в рамках становления экономики знаний.

По нашему мнению, перспектива экономического образования заключается в том, что в современных условиях она имеет не только узкопрофессиональный, но и информационный, массовый, дополнительный характер. Высокая общая и профессиональная экономическая грамотность лежит в основе продуктивной деятельности в любой отрасли экономики.

Список литературы

1. Всемирный доклад по мониторингу образования для всех. ЮНЕСКО, 2007.

2. Друкер, П. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества. М.: Изд. дом "Вильямс ", 2007. 336 с.

3. Кондаурова, И. А. Экономика знаний: становление системы бизнес-образования / Методика преподавания экономических дисциплин: мат. Четырнадцатых Друкеровских чтений / под ред. Р. М. Нижегородцева. М.: ООО "НИПКЦ Восход-Ф", 2013. С. 168-171.

4. Кувакова, И. М., Соседов, Г. А. Процессы институционализации и самоорганизации в сфере образования: вопросы научной методологии. Тамбов: ТГТУ, 2009. 195 с.

5. Кондаурова, І. О. Економіка знань: необхідність модернізації освіти / Конкурентоспроможність в умовах глобалізації: реалії, проблеми та перспективи: мат. п’ятої міжнародної науково-практичної конф. Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2011. С. 330-333.

6. Кондаурова, І. О. Інституційні аспекти становлення економіки знань / Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. трудов. Донецк: ДонНУ, 2010. Ч 1. С. 130-132.

7. Кондаурова, І. О. Модернізація економічної освіти в умовах формування економіки знань / Инновационные технологии в образовании: мат. VIII Междунар. научно-практ. конф. (15-17 сентября 2011 г., г. Ялта). Ялта : РИО КГУ, 2011. Т.1, С. 141-143.

8. Douglass, C. N. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. New York: Cambridge University Press, 1990

УДК 332.146.2

Применение кластерного подхода для поддержки малого и среднего предпринимательства

А. В. Лисевич

В статье рассмотрены основные аспекты кластерной политики и ее значимость для поддержки и формирования конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства в условиях глобализации. Представлены конкретные примеры региональной кластеризации зарубежных стран. Обозначены направления кластеров в РФ. Очерчена кластерная политика Калининградской области.

The article describes the main aspects of cluster policy and its relevance to the formation and support the competitiveness of small and medium enterprises in the context of globalization. The concrete examples of regional clustering of foreign countries. It indicates the direction of clusters in Russia. It outlines the cluster policy of the Kaliningrad region.

Ключевые слова: кластер, кластерная политика, поддержка малого и среднего предпринимательства, кластерные центры, региональные кластеры.

Keywords: cluster, cluster policy, support for small and medium-sized businesses, the cluster centers, regional clusters.

Проект долгосрочного развития национальной экономики основывается на росте конкурентоспособности во всех секторах. Для этого необходимы повышение качества интеллектуального капитала и положительная динамика производительности труда за счет развития малого и среднего предпринимательства.

Достижение поставленных целей предполагает создание доктрины взаимодействия государства, предпринимательства, науки и образования на базе использования эффективных механизмов инновационного развития, среди которых немаловажную роль должен играть кластерный подход. В данном контексте "инновация" подразумевает успешное внедрение новой продукции, услуг или процессов, которые для большинства видов деятельности влекут коммерческий успех, но при этом сопряжены с высокими рисками.

Малые и средние предприятия рассматриваются как одна из основных движущих сил экономического развития, стимулирующих предпринимательские навыки населения. Они имеют решающее значение для устойчивого, долгосрочного экономического роста и занятости.

Малый и средний бизнес может быть гибким и инновационным, в ряде сфер имеющим значительные преимущества относительно больших предприятий. Аспект масштаба является конкурентным преимуществом, позволяя им быстрее реагировать на перемены и эффективно меняться в глобальной среде.

Усиленное внимание к кластерам и кластерной политике в региональном развитии мировая политическая и научная общественность проявила после выхода в 1990 г. книги М. Портера "Конкурентные преимущества стран". В научном труде были определены ключевые преимущества предприятий, одним из которых является географическая концентрация [6].

Концепция повышения конкурентоспособности экономики благодаря реализации кластерных идей не нова. С кластерным эффектом человечество знакомо еще с XVII века. На рубеже XVII и XVIII веков прототипы современных кластеров уже появились в России - в области солеварения, а позже металлургии, это были знаменитые уральские заводы Демидовых. Территориально-промышленные комплексы советского времени также работали в логике формирования компактно размещенных в пространстве длинных производственных цепочек [10].

Российский и мировой опыт показывает, что в условиях обострения конкурентной борьбы между регионами за привлечение инвестиций, трудовых и иных ресурсов необходимо применять новые инструменты поддержки и повышения конкурентоспособности территорий, в том числе на основе использования кластерного подхода – поддержки кластеров в приоритетных сферах региональной экономики как групп территориально близких и взаимосвязанных предприятий и организаций, которые характеризуются общностью деятельности и взаимодополняют друг друга. Результатом применения кластерного подхода станет максимальное использование конкурентных преимуществ региона и, как следствие, общий экономический рост.

При необходимости решения кризисных проблем, когда традиционные стратегии диверсификации в должной мере неэффективны, применение кластерной политики в поддержании и развитии бизнеса является адекватным инструментом модернизации экономики. Взаимосвязь между процедурой кластеризации, усилением конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства и ускорением инноваций выступает в роли движущей силы, способной сопротивляться негативным глобализационным процессам, сопряженным со снижением уровня самодостаточности национальной экономики и незначительной динамикой конвергенции доходов. Кластерная политика относительно малого и среднего бизнеса на национальном и региональном уровне позволяет более равномерно развиваться всем странам, а не поляризовать доходы на национальных счетах отдельных государств.

В рамках национальной экономики и промышленного производства понятие "кластер" впервые ввел М. Портер в 1990 г. По его мнению, "Кластер - это группа географически соседствующих, взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенных сферах и взаимодополняющих друг друга" [7].

Существенно развил это направление П. Кругман, разработавший теорию размещения кластеров – наиболее выгодных районов для размещения промышленных и научных центров, способных стать локомотивами развития для стран, получив за нее в 2008 г. Нобелевскую премию [2].

Он разделил конкурентные преимущества стран и регионов на две группы: первой природы – высокая обеспеченность ресурсами и выгодное размещение (то, что от Бога) и второй природы – города с большим населением, развитые, гибкие институты и человеческий капитал (то, что создано

человеком). При этом глобальная экономика и международная торговля позволяют выигрывать не только развитым странам, но и государствам с переходной экономикой, кластеры и качество продукции которых значительно уступают первым [10].

В части региональной экономики предметно тему проработал американский экономист М. Энрайт. Региональный кластер, по Энрайту, это промышленный кластер, в котором фирмы - члены кластера находятся в географической близости друг к другу, или, региональный кластер – это географическая агломерация фирм, работающих в одной или нескольких родственных отраслях хозяйства [11].

Региональный кластер может включать в себя:

1) промышленный район малых и средних предприятий;

2) концентрацию высокотехнологичных фирм, связанных через развитие и использование общих методов производства (технологий);

3) производственную систему с бывшими предприятиями крупных ТНК и фирмами, "отпочковавшимися" от материнских компаний в результате процесса спин-офф (spin-off) [4, с. 86].

Включение кластеров в глобальные цепочки создания добавленной стоимости позволяет существенно повысить уровень технологической базы, скорость и качество экономического роста за счет усиления международной конкурентоспособности предприятий, входящих в состав кластера, путем:

– внедрения наилучших доступных технологий, использования новейшего оборудования;

– получения доступа к современным методам управления и специальным знаниям;

– получения возможностей выхода на высококонкурентные международные рынки.

Формирование и развитие региональных кластеров является эффективным механизмом активизации внешнеэкономической интеграции, в том числе за счет ускоренного наращивания инфраструктурного и кадрового потенциала, развития сети конкурентоспособных поставщиков и сервисных организаций, включая малые и средние предприятия, обеспечения необходимого учета потребностей бизнеса в рамках механизмов территориального планирования. Развитие кластеров стимулирует повышение производительности труда, формирование новых компаний и создание новых рабочих мест, содействует росту инновационного потенциала региона, формированию конкурентных преимуществ, способствующих привлечению отечественных и иностранных инвестиций [9].

В высококонкурентной мировой экономической среде малым и средним предприятиям приходится конкурировать с крупным бизнесом, и в такой ситуации кластеры являются одним из главных преимуществ за счет факторов кооперации. Компании одной производственно-сбытовой сферы могут поддерживать торговлю или профессиональные ассоциации. Они имеют экономическую возможность развивать и модернизировать производство, отстаивать свои интересы в местных или региональных органах власти или поддерживать коллективные маркетинговые мероприятия. Например, успешное

развитие кластера промышленности керамической плитки в Италии состоялось благодаря энергичной рекламной деятельности ее торговой ассоциации.

Для малых и средних предприятий, объединенных под эгидой определенного инновационного кластера, также есть ряд стратегических преимуществ. Основу такого кластера составляют, как правило, международные крупные компании, которые являются технологическими лидерами, а поставщиками и сопутствующими предприятиями является средний бизнес.

Для того, чтобы ответить на повышенное давление со стороны процессов глобализации и получить максимальную выгоду от возможностей глобального рынка, малые и средние предприятия должны повысить конкурентоспособность и заключить партнерские отношения между собой для эффективного существования.

Для успешного внедрения кластерной политики в сфере малого и среднего бизнеса необходимо учитывать следующие факторы:

– предприятия, формирующие кластер, должны быть с достаточным потенциалом производства и способностью к инновациям;

– в качестве основы для активного участия партнеров в кластере должна быть ориентация на преимущества;

– готовность к активному объединению знаний;

– в качестве основы деятельности должно быть взаимное доверие;

– управление кластером должно быть совместным (ассоциация);

– маркетинговая концепция должна быть единой, одобренной всеми членами ассоциации;

– у участников должна быть высокая предпринимательская активность.

Географический охват кластера может варьировать от одного города или региона до международных границ. Есть различные формы кластеризации, которые можно применить для оптимизации конкурентных преимуществ. Кластеризация может носить формальный или неформальный характер. Это отражается в форме объединений. Формальными являются ассоциации, союзы и гильдии. Кластеры образуются в государственном или частном секторе.

Внутри кластера существуют вертикальные (покупатель – поставщик) и горизонтальные (общие клиенты, технологии, посредники) связи, через которые осуществляется взаимодействие различной интенсивности. Характер вертикальных и горизонтальных связей говорит о размерах, параметрах кластера. Интенсивность потоков разнообразных ресурсов отражает специализацию предприятий, входящих в кластер [3].

Эффективному внедрению кластерной концепции способствует бенчмаркинг. Методология призвана помочь качественно и максимально плодотворно развиваться кластерам, сформированным из предприятий малого и среднего бизнеса.

В общеупотребительном значении benchmark – своеобразная цель, к которой надо стремиться, данные для сравнительной оценки, эталон [1, с. 9].

На практике суть бенчмаркинга заключается в следующем: руководство ищет чужой положительный опыт и применяет в своей работе.

В рамках функционирования мезосреды под бенчмаркингом можно понимать процесс постоянного совершенствования социума и экономики, т. к.

целью его проведения является значительное совершенствование собственных показателей. Бенчмаркинг - это хорошая возможность научиться на опыте других.

Наиболее известным и продуктивным кластером, относительно которого было создано множество концепций бенчмаркинга, является итальянский регион "Third Italy" ("Третья Италия"). Область примечательна тем, что в послевоенный период в 50-60 гг. XX века испытала колоссальный экономический подъем за счет кластеризации малого и среднего бизнеса в сфере ремесленных отраслей, прежде всего керамики и производства одежды. Основными особенностями этого региона являются развитие малых и средних фирм, промышленная специализация и концентрация.

Однако этот факт имеет историческую основу, которая затрудняет процесс легкого подражания, что свидетельствует о высоком влиянии региональных и национальных особенностей на кластеризацию. Так, в Индонезии, несмотря на активную поддержку государства, кластеризация малого и среднего бизнеса остается в зачаточном состоянии. Основной причиной этого является низкое взаимодействие и доверие среди предпринимателей. В Сингапуре и Малайзии, наоборот, высокий уровень доверия и обучение привели к высокому развитию наукоёмкого кластера.

Анализ эффективности внедрения кластеров в среде малого и среднего предпринимательства выявил еще одну проблему - необходимость коллективного и непрерывного обучения, процесс накопления социального знания. Посредством коллективного обучения региональные кластеры могут уменьшить неопределенность, укрепить инновационную базу и увеличить творческий потенциал для предприятий.

Наиболее эффективными при поддержке малого и среднего предпринимательства считаются кластеры в таких странах как Великобритания, Германия, Италия, Австрия и США.

В Европейском Союзе есть около 2000 производственных кластеров, 150 из которых относятся к кластерам мирового значения с точки зрения занятости, размера, направленности и специализации. Кластеры функционируют на региональных рынках, и 38 % европейских рабочих мест находятся в таких регионах. В европейских регионах, где основным принципом экономического развития является кластерная политика, в период 2010-2013 гг. 33,3 % фирм в кластерах показали рост занятости более 10 %, в отличие от 18,2 % фирм за пределами кластеров [14].

Все отрасли промышленности Северной Италии (регион "Third Italy") в качестве базовых моделей развития используют кластеры. Наиболее известными являются мебельный кластер и кластер производства обуви в регионе Венето, кластер керамики в Эмилия-Романья. В Австрии, в регионах Штирия и Верхняя Австрия, региональное экономическое развитие является полностью кластерным. Особенно развит автомобильный кластер.

В 2001 г. Министерство торговли и промышленности Великобритании опубликовало доклад "Бизнес-кластеры в Великобритании: первая оценка". Исследовательская группа определила 154 кластера, охватывающих широкий спектр отраслей и технологий, в том числе наиболее существенные:

- сельское хозяйство и пищевая промышленность,
- металлы,
- автомобилестроение,
- биотехнологии,
- финансовые услуги,
- туризм.

В Китае сегодня существует более 60 особых зон-кластеров, в которых находится около 30 тыс. фирм с численностью сотрудников 3,5 млн. чел. и уровнем продаж на сумму примерно 200 млрд. долл. в год.

Наличие определенного задела в развитии кластерных проектов на территории РФ в значительной мере обусловлено инициативами государства первой половины 2000-х годов, нацеленными на укрепление инфраструктуры поддержки инновационной деятельности и сложившихся еще в советский период центров концентрации высокотехнологичных производств. В последующем федеральная власть, наработав соответствующую инструментальную базу в виде стратегий, концепций и методических документов, перешла к практической реализации кластерной политики, в том числе оказывая поддержку конкретным локальным проектам. С 2010 г. Минэкономразвития России предоставляет субсидии регионам для создания и функционирования центров кластерного развития как одного из инструментов поддержки малого и среднего предпринимательства. Подобные центры созданы в 22 субъектах РФ, в Самарской, Томской, Калужской, Астраханской, Пензенской, Воронежской, Курганской областях, республиках Татарстан, Башкортостан, Алтайском крае и ряде других регионов [5, с. 15].

Основная миссия таких центров - это создание условий для эффективного взаимодействия предприятий малого и среднего предпринимательства, учреждений образования и науки, некоммерческих и общественных организаций, органов государственной власти и местного самоуправления, инвесторов для реализации совместных кластерных проектов.

В число решаемых центром задач включены:

– содействие организации новых производств на принципах долевого участия;

– расширение практики совместного участия (консорциум) организаций - участников кластеров в реализации крупных заказов (государственные закупки, транснациональные корпорации);

– разработка и решение вопросов по реализации совместных проектов в области сокращения издержек, повышения конкурентоспособности, логистики, информационно-коммуникационных технологий и т. д.;

– разработка и реализация образовательных проектов;

– организация разработки единых стандартов в отношении продукции, поставщиков и т. п.;

– расширение маркетинговой деятельности организаций - участников кластеров в целях выхода на новые рынки, в том числе международные;

– выработка единых требований к поставщикам, оценка поставщиков в рамках кластеров;

– организация бенчмаркинга, организация работ по обеспечению соответствия продукции предприятий - участников кластеров требованиям потребителей в целях выхода на новые рынки сбыта и др. [12].

В Калининградской области такого центра нет, но есть Корпорация развития Калининградской области, которая частично стимулирует развитие кластерной политики в регионе. Ее основными задачами являются:

- Выступить оператором, оптимизирующим процесс вхождения инвесторов в Калининградскую область.
- Стать одним из инструментов реализации планов экономического и промышленного развития Калининградской области.
- Осуществлять информационное и организационное сопровождение инвестиционных проектов в сфере промышленных инвестиций.
- Сформировать механизм эффективного взаимодействия между инвесторами, органами государственной власти и местного самоуправления.
- Создать условия для трансфера современных знаний и технологий в экономику региона.
- Осуществлять информационную и консультационную поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства.
- Активно привлекать инвесторов для участия в реализации инвестиционных проектов в Калининградской области.
- Содействовать образованию групп инвесторов, согласованию их интересов и формированию благоприятной среды для коллективных инвестиций.
- Содействовать созданию новых производственных мощностей и модернизации существующих для выпуска конкурентоспособной продукции и росту ее экспорта за пределы Калининградской области.
- Организовать сопровождение социально значимых проектов на основе механизма государственно-частного партнерства.
- Выступить оператором развития индустриальных парков, технопарков, ИТ-парков и бизнес-инкубаторов на территории Калининградской области.
- Осуществлять предпроектную проработку инвестиционных предложений инвесторам по вопросу размещения производств на территории Калининградской области.
- Обеспечивать информационную поддержку органам государственной власти и местного самоуправления по вопросам размещения производств на территориях индустриальных парков.
- Создать механизм финансирования развития индустриальных парков, минимизирующий участие средств областного бюджета, в том числе за счет привлечения частных инвесторов.
- Выступать заявителем при взаимодействии с федеральными институтами развития, такими как Инвестиционный фонд РФ, Внешэкономбанк, Сбербанк и др. [13].

На региональном уровне в Калининградской области предложено развитие 6-ти кластеров. В постановлении от 25 марта 2014 г. № 144 "О Государственной программе Калининградской области "Развитие

промышленности и предпринимательства" выделены приоритетные направления. Основной упор сделан на ряд существующих обрабатывающих производственных цепочек, которые имеют наибольший потенциал кластирования [8].

Основными мероприятиями государственной программы в целях развития сферы промышленности и предпринимательства являются:

1) создание системы индустриальных кластеров приоритетных видов экономической деятельности обрабатывающих производств:

- производство пищевых продуктов;
- производство автомобилей;
- производство и ремонт судов;
- производство электронной техники;
- производство изделий из янтаря;
- производство строительных материалов;
- производство химической продукции;

2) формирование промышленных зон и технопарков на территории муниципальных образований Калининградской области:

- индустриального парка "Храброво";
- индустриального парка "Константиновка";
- индустриального парка "Черняховск";
- индустриального парка "Советск";
- промышленной зоны "Правдинская";
- технопарка "Технобалт";
- ИТ-парка "Калининград";
- промышленного парка "Балтийский";
- промышленной зоны "Гурьевская";
- индустриального парка "Экобалтик".

В последние годы кластерная концепция стала популярной среди политиков в качестве полезного инструмента для принятия обоснованных решений по промышленной, региональной и государственной политике.

Список литературы

1. Зиберт, Г., Кемпф, Ш. Бенчмаркинг. Руководство для практиков / пер. с нем. под ред. Г. П. Манжосова. М.: КИА центр, 2006. 128 с.

2. Кругман, П., Веллс, Р., Олни, М. Основы экономики: учеб. для вузов /пер. с англ. СПб.: Изд-во "Питер", 2011. 880 с.

3. Мыльцева, О. П. Инновационный кластер как новая форма интеграции бизнеса // Креативная экономика. 2008. № 8 (20). С. 40-44. http://old.creativeconomy.ru/articles/2558/

4. Пилипенко, И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. Смоленск: Ойкумена, 2005. 496 с.

5. Пилотные инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации / В. Л. Абашкин [и др.] / под общ. ред. Л. М. Гохберга, А. Е. Шадрина. М.: Изд. дом НИУ ВШЭ, 2013.

6. Портер, М. Конкурентные преимущества стран. http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-35_Porter.pdf " С.564)

7. Портер, М. Конкуренция / пер. с англ. М.: Изд. дом "Вильямс", 2002. 168 с.

8. Постановление правительства Калининградской области от 25 марта 2014 г. № 144 "О Государственной программе Калининградской области "Развитие промышленности и предпринимательства".

9. Постановление правительства Ростовской области от 12.03.2015 г. № 164 "Об утверждении Концепции кластерного развития Ростовской области на 2015-2020 годы".

10. Щедровицкий, П. Кластер - путь к неожиданным решениям. (http://www.rg.ru/2012/09/21/reg-pfo/klaster.html, доступ от 01.05.2015)

11. Enright, M. J. Regional clusters: what we know and what we should know // Innovation clusters and interregional competition. 2003. No 1. P. 99-129.

12. http://www.cluster36.ru/

13. http://kgd-rdc.ru/corporation/

14. http://osspb.ru/experts/otrasli_MB/-novaya-gosudarstvennaya-ekonomicheskaya-politika-klasternaya-politika.php

УДК 338.2

Формирование конкурентных преимуществ организации

О. А. Муратова, А. А. Голенко

В статье раскрывается содержание понятий "конкурентное преимущество" организации, "стратегия конкурентного преимущества", рассматривается теория формирования конкурентных преимуществ в современных экономических условиях, показан пример формирования конкурентных преимуществ в компании "SCANIA".

In article the content of the concepts "competitive advantage" of the organization, "strategy of competitive advantage" reveals, are considered the theory of formation of competitive advantages in modern economic conditions, the example of formation of competitive advantages in the SCANIA company is shown.

Ключевые слова: конкурентное преимущество, факторы конкурентных преимуществ, стратегия формирования конкурентных преимуществ, низкие издержки, лидерство по затратам, индивидуализация, фокусирование.

Keywords: competitive advantage, factors of competitive advantages, strategy of formation of competitive advantages, low expenses, leadership in expenses, individualization, focusing.

Современные экономические реалии ведения бизнеса ставят перед организациями и предпринимателями острые вопросы выживания в конкурентной среде. Системные кризисы в экономике, политическая нестабильность, создание искусственных барьеров для конкуренции товаров, наличие санкционных и ограничительных мер требуют от фирм внимательной и взвешенной оценки своего положения на конкурентном рынке. В таких условиях начинают отчетливо проявляться все слабые стороны одних организаций и,

соответственно, сильные стороны других. Пренебрежение этим может привести к значительному снижению финансовых показателей и, как следствие, уходу компании с рынка или банкротству. Формирование и улучшение конкурентных преимуществ становится стратегической задачей всех организаций, стремящихся закрепиться на рынке и достигнуть своих целей.

Залогом первенства компании в своей отрасли является наличие у нее конкурентных преимуществ. Конкурентное преимущество — активы и характеристики или особенности фирмы, дающие ей преимущества над соперниками в конкуренции. Это может быть оборудование, которое позволяет экономить на затратах, права собственности на сырьё, материалы, квалифицированный персонал и т. д. Конкурентные преимущества – это характеристики марки или товара, которые создают определенное превосходство над прямыми конкурентами [8].

Конкурентное преимущество фирмы не всегда является очевидным. На практике отличия между фирмой и ее конкурентами на рынке, которые выбираются для оценки преимуществ или недостатков, могут быть очень субъективными. Отличия могут зависеть от того, чему руководство придает значение на данном этапе развития организации - внутрифирменным факторам, клиентам или конкурентам. При формировании конкурентного преимущества возможны варианты [2]:

– концентрация своего внимания на конкурентах, которая базируется на сравнении фирмы с ее ближайшими конкурентами (для рыночной среды в этом случае характерны значительные силы конкуренции);

– ориентация на клиентов, а также на удовлетворение их потребностей, полагаясь, главным образом, на мнения клиентов о том, как фирма выглядит в сравнении с конкурентами;

– ориентация на рыночную перспективу своей организации, уделяется постоянное внимание как потребителям, так и конкурентам.

Для того чтобы какой-либо фактор был не просто конкурентным, а решающим преимуществом, необходимо, чтобы он имел ключевое значение при удовлетворении потребности и одновременно базировался на уникальности бизнеса фирмы. Значение имеет как базовое качество, так и уникальность товара [3].

Конкурентным преимуществом предприятия может быть высокая компетентность. Она проявляется в превосходстве над конкурентами в экономической, технической, технологической, организационной областях деятельности [4]. Зачастую выделяют две группы факторов, обеспечивающих компании конкурентные преимущества. Во-первых, это превосходство в ресурсах (лучшее качество, низкие цены и др.) и, во-вторых, лучшее мастерство, умение, способности (все, что связано с эффективностью и качеством выполнения всех видов работ: исследовательских, проектных, плановых и др.). Особое внимание необходимо уделять конкурентным преимуществам, достигнутым через улучшение второй группы факторов, поскольку они требуют сложной и системной организации работ, а значит, значительных интеллектуальных усилий, но зато их трудно скопировать [7].

Конкурентное преимущество организации может определяться также четкими и организованными связями с поставщиками и потребителями. Лучше организовав эти связи, фирма получает дополнительное конкурентное преимущество. Регулярные, своевременные поставки помогают снизить операционные расходы фирмы, а также позволяют значительно уменьшить требуемый уровень запасов [10].

Перед организацией встают вопросы о выборе своего пути развития и пути движения в конкурентной среде, своего варианта формирования конкурентных преимуществ.

Формирование конкурентных преимуществ организации является длительным процессом, который достигается путем кропотливой и очень тщательной работы на рынке.

В исследованиях известного американского ученого М. Портера, посвященных теории конкурентных преимуществ, выделяются два вида конкурентного преимущества предприятия: низкие издержки и дифференциация товаров [6]. Низкие издержки отражают способность фирмы разрабатывать и создавать товар с меньшими затратами, чем у конкурирующих организаций. Дифференциация является способностью обеспечить покупателя уникальной и большей ценностью в виде высокого качества товаров, товаров рыночной новизны, высокого качества послепродажного обслуживания и т. д.

В современных экономических условиях очень трудно получить конкурентное преимущество на основе как более низких издержек, так и дифференциации. Применяя любую стратегию, необходимо уделять внимание всем типам конкурентных преимуществ. Фирма, которая пытается сосредоточиться на стратегии снижения, должна, тем не менее, стараться обеспечить приемлемые качество и обслуживание. Рассматривая продукцию, товар фирмы, выпускающей дифференцированную продукцию, необходимо понимать, что он не должен быть намного дороже товаров конкурентов, иначе может произойти серьезное падение продаж, которое нанесет достаточно серьезный ущерб организации.

М. Портером было отмечено, что конкурентное преимущество получают, в основном, организации и фирмы:

– которые базируются в странах, позволяющих быстро накопить специализированные ресурсы, а также навыки;

– которые базируются в странах, имеющих более доступную и точную информацию о потребностях в товарах или технологиях;

– которые имеют хорошие возможности для постоянного капиталовложения;

– в которых интересы владельцев, менеджеров, а также персонала полностью совпадают.

Одной из основных задач многих организаций является достижение преимуществ перед своими прямыми конкурентами на сложившемся рынке. Возникает вопрос, ответ на который достаточно сложен и неоднозначен: как организации получить желаемые конкурентные преимущества? М. Портер, попытался сформулировать ответы на этот важный вопрос, стараясь выделить три ключевые общие стратегии [5].

Такими стратегиями, по мнению М. Портера, являются лидерство по затратам, индивидуализация, а также фокусирование.

"Для получения конкурентного преимущества фирма может использовать три общих конкурентных стратегии: лидерство по затратам (задача - добиться лидерства по затратам в конкретной сфере за счет набора мер по контролю за ними), индивидуализацию (предполагается достижение отличимости продукта или услуги организации от продуктов или услуг конкурентов в данной сфере), фокусирование (задача - сосредоточение на конкретной группе, сегменте рынка или географическом регионе) [6]."

Стратегия лидерства по затратам реализуется путем постановки и решения задачи по его достижению в своей отрасли. Решением данной задачи является комплекс функциональных мер, подразумевающих жесткий, непрерывный контроль над затратами, накладными расходами, а также сведение к минимуму расходов в таких важных и необходимых отраслях, как исследования, разработки, реклама и т. д. Следует рассмотреть вопрос, касающийся потребителей, способных оценить преимущество низких затрат, которое выражено в ценах.

Стратегия индивидуализации предполагает дифференциацию продуктов или услуг организации от предлагаемых в данной отрасли конкурентами. Подход к индивидуализации может принимать различные формы, которые могут включать в себя такие составляющие, как имидж, торговую марку, технологию, отличительные черты организации, особые услуги, предлагаемые покупателям, и т. п.

Стратегия индивидуализации предусматривает серьезные исследования и разработки, а также тщательное исследование рынка сбыта продукции и услуг. Применяя стратегию индивидуализации, организация может столкнуться с определенными рисками, самым значимым из которых является выпуск конкурентами на рынок товаров-аналогов, способных уменьшить любое конкурентное преимущество. Также необходимо постоянно проводить мониторинг и анализ рынка, на котором представлена организация.

Стратегия фокусирования подразумевает выбор узкого сегмента существующего рынка или группы сегментов, а также удовлетворение потребностей этого сегмента. Эффективность обслуживания при этом должна быть больше, чем это могут сделать конкуренты, которые занимаются обслуживанием более широкого сегмента рынка. Стратегия фокусирования может применяться не только фирмой, которая является лидером по себестоимости в данном сегменте рынка, но и организацией-дифференциатором, которая способна удовлетворять специальные требования сегмента рынка, применяя при этом методы, позволяющие назначать высокую цену [11].

На рынке возможны два варианта поведения организации при проведении стратегии фокусирования. Во-первых, фирмы могут конкурировать по широкому фронту, т. е. обслуживать несколько сегментов рынка. Во-вторых, организация может сосредоточиться на узком направлении, т. е. избрать точечное, целенаправленное воздействие. Выбор варианта развития стратегии фокусирования должен основываться на различиях между целевыми и

остальными сегментами отрасли. Анализируя эти различия, можно выявить причины образования сегментации рынка, выяснить специфические потребности целевого для организации сегмента рынка.

В случае выбора этой стратегии главной задачей является концентрация на конкретной группе потребителей, сегменте рынка или на географически обособленном рынке. Идея состоит в том, чтобы хорошо обслуживать конкретную цель, а не отрасль в целом.

Концентрируя свое внимание на конкретной группе потребителей или сегменте рынка, организации удастся обслуживать узкую целевую группу лучше, чем это смогут сделать ее конкуренты. Следуя такой позиции, фирма может обеспечить себе защиту от всех конкурентных сил. Стратегия фокусирования может также подразумевать лидерство по затратам или индивидуализацию продуктов и услуг.

В качестве примера для лучшего понимания темы рассмотрим формирование конкурентных преимуществ в компании "SCANIA", крупнейшем мировом производителе грузовой техники на российском рынке.

В начале 2014 года, с января по май, наблюдался значительный спрос на автомобили на российском рынке, что позволило компании удержать лидирующие позиции и достичь высоких показателей продаж. С июня 2014 года началось заметное снижение спроса, что было связано с нестабильной ситуацией на рынке. Введение санкций, ограничивающих ввоз импортных продовольственных товаров, сильно сказалось на автоперевозчиках, а также на транспортном бизнесе в целом. Компаниям, которые занимались поставками из стран Евросоюза, в сложившейся ситуации пришлось переориентировать свой бизнес, искать новые пути решения.

В 2014 г., несмотря на некоторое падение спроса с июня по декабрь, компания "SCANIA" стала лидером по продаже грузовиков полной массой свыше 16 т среди иностранных компаний на российском рынке, увеличив количество проданных автомобилей до 5499 машин, что на 9,7 % больше по сравнению с 2013 годом. Доля рынка "SCANIA" по итогам 2014 года увеличилась более чем на 7 процентных пунктов, до 29,5 % [1].

В настоящих экономических условиях на российском рынке компания "SCANIA" старается ориентироваться на удовлетворение потребностей клиентов, расширение всеобъемлющей сервисной поддержки, разработку и внедрение новых инновационных решений для автомобильного бизнеса.

В условиях негативных тенденций складывающегося рынка в 2014 г. "SCANIA" старалась предложить заказчикам клиентоориентированные транспортные решения, основанные на максимальном удовлетворении их потребностей. Большая остаточная стоимость, отличные транспортно-эксплуатационные показатели техники, а также развитая сервисная сеть "SCANIA" стали дополнительными факторами, стимулирующими спрос в 2014 году.

Положительное влияние на объемы продаж также оказало наличие широкого модельного ряда. В 2014 году большим клиентским спросом пользовалась строительная техника, карьерные самосвалы, коммунальные машины, а также техника специального назначения.

Для реализации стратегии развития компании, направленной на преодоление кризисных явлений на российском рынке, в 2014 году были предприняты следующие шаги:

– расширилась дилерская сеть, появились четыре новых дилера;

– появились новые решения по технике специального назначения, технике для коммунального и сельского хозяйства;

– на рынок была представлена новая линейка экономичных и экологичных двигателей стандарта EURO-6.

В 2015 году компанией "SCANIA" на российском рынке планируется продолжение проведения стратегий, направленных на клиентоориентированность и индивидуализацию своей продукции и услуг. Для этого одним из приоритетных направлений развития компании станет продвижение тягачей на газовом двигателе, а также акцент на агропромышленный сегмент. Первая поставка развозных автомобилей Scania P280 6x2*4 и Scania P340 6x2*4 с газовыми двигателями уже состоялась для компании HAVI Logistics, которая занимается обслуживанием сети ресторанов "Макдоналдс". В рамках агропромышленного сегмента компания ориентируется на активное предложение технических решений под конкретные задачи клиента.

Важным направлением компания "SCANIA" считает также расширение и улучшение сервисного обслуживания, для чего на российском рынке планируется открытие новых дилерских центров и улучшение уже сложившейся сети. Компания надеется, что предпринятые меры позволят ей миновать сложившиеся кризисные явления и изменить тенденцию продаж на повышение.

Список литературы

1. Аналитическое агентство "Автостат" http://www.autostat.ru
2. Бебрис, А. О., Решетько, Н. И. Формирование механизмов развития предпринимательских структур в условиях конкуренции // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2011. № 17. С. 113-118.
3. Жидкова, О. Н. Использование онлайн газет для развития коммуникативной и межкультурной компетенций // Международный журнал экспериментального образования. 2013. №10. С. 157-159.
4. Каменева, Н. А. Инновационная активность как фактор обеспечения конкурентоспособности российской экономики // Проблемы современной экономики. 2011. № 4. С. 19-21.
5. Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / пер. с англ. И. Минервина. М.: Альпина Паблишер, 2011. 254 с.
6. Портер, М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. 2-е изд. / пер. с англ. Е. Калининой. М.: Альпина Паблишер", 2008. 520 с.
7. Теория менеджмента: учеб. для бакалавров / Л. С. Леонтьева [и др.]. М.: Изд-во Юрайт, 2013. С. 180-182.
8. Фатхудинов, Р. А. Стратегический менеджмент. М.: Изд-во Дело, 2005. 116 с.

9. Фатхудинов, Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. М.: Изд-во ЭКСМО, 2006. 544 с.

10. Харламов, О. И., Ильницкая, В. С. Конкурентные преимущества на примере компании Samsung // Молодой ученый. 2014. № 62. С. 70-72.

11. Цахаев, Р. К., Муртузалиева Т. В., Алиев С. А. Основы маркетинга. М.: Изд-во Экзамен, 2005. 448 с.

УДК 332.1

Обеспечение продовольственной безопасности региона как элемент системы его экономической безопасности

М. Г. Побегайло

В статье рассматривается понятие экономической безопасности страны, а также одного из ее элементов – продовольственной безопасности. Обозначаются угрозы экономической безопасности и отдельные индикаторы этих угроз. Представлены некоторые особенности регионального развития в современных условиях, в частности, рассмотрены вопросы обеспечения продовольственной безопасности региона. Проанализирован уровень самообеспеченности региона основными продуктами питания, выявлены основные тенденции и актуальные проблемы.

The article discusses the concept of economic security of the country, as well as one of its elements - food safety. Denoted the threat of economic security and individual indicators of these threats. Presents some features of regional development in modern conditions, in particular the problems of food security in the region. Analyzed the level of self-sufficiency in basic food in the region, identified the main trends and current issues.

Ключевые слова: экономическая безопасность, продовольственная безопасность, сельское хозяйство, угрозы и индикаторы экономической безопасности, ВТО, экономические санкции, потребительская корзина, сельскохозяйственная продукция, региональная стратегия развития

Keywords: economic security, food safety, farming, threats and indicators of economic security, WTO, economic approvals, consumer basket, agricultural products, region strategy of development.

В настоящее время одной из актуальных проблем социально-экономического развития как страны в целом, так и отдельных регионов является обеспечение экономической безопасности. Сущность данного понятия определяют как состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, социально направленное развитие страны в целом, достаточный оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов [2]. При этом защищенность национальных интересов обеспечивается готовностью и способностью институтов власти создавать механизмы реализации и защиты интересов развития отечественной экономики, поддержания социально-политической стабильности общества. Важнейшими видами экономической безопасности являются финансовая, энергетическая, военная (оборонная), оборонно-промышленная и продовольственная

безопасность. В рамках данной статьи внимание будет уделено проблемам обеспечения продовольственной безопасности.

Понятие продовольственной безопасности было впервые сформулировано в середине 70-х годов в связи со сложившейся в мире ситуацией, когда абсолютное перепроизводство продовольствия стало сопровождаться его нехваткой в ряде развивающихся стран "третьего мира", массовым голодом. Исходный английский термин"food security" был впервые введен в широкое употребление на состоявшейся в 1974 г. в Риме Всемирной конференции по проблемам продовольствия, организованной Продовольственной и сельскохозяйственной организацией ООН (ФАО).

Традиционно продовольственную безопасность рассматривают как один из элементов национальной безопасности, одну из главных целей аграрной и экономической политики государства. В своём общем виде она формирует вектор движения любой национальной продовольственной системы к идеальному состоянию.

Определения продовольственной безопасности, сформулированные Римской конференцией, содержат указания на следующие элементы:

– физическая доступность достаточной в количественном отношении, безопасной и питательной пищи;

– экономическая доступность к продовольствию должного объема и качества всех социальных групп населения;

– автономность и экономическая самостоятельность национальной продовольственной системы (продовольственная независимость);

– надежность, т. е. способность национальной продовольственной системы минимизировать влияние сезонных, погодных и иных колебаний на снабжение продовольствием населения всех регионов страны;

– устойчивость, означающая, что национальная продовольственная система развивается в режиме расширенного воспроизводства.

В целях обеспечения продовольственной безопасности определяется продовольственная политика, т. е. комплекс мер, призванных системно и эффективно решать задачи развития не только производства, внешней торговли, хранения и переработки, но и справедливого распределения основных продуктов питания, а также социального развития сельской местности.

Проблема продовольственной безопасности для современного российского общества является одной из приоритетных. Ее оценка содержит три направления: количественное, качественное и социально-экономическое. Первое направление ориентировано на обеспечение достаточного объема продовольствия; второе – характеризует обеспечение качественного и безопасного продовольствия; третье направление предусматривает повышение доходов населения до уровня, обеспечивающего реальный экономический доступ к продовольствию.

Количественные стандарты обеспечения продовольственной безопасности определяются по следующим параметрам: производственные (связанные с физическим обеспечением производства необходимых объемов и ассортимента продовольственных товаров), логистические (связанные с хранением и доставкой необходимых объемов и ассортимента продовольственных товаров к

конечному потребителю), потребительские (связанные с изменением ассортимента и объемов потребляемых населением продовольственных товаров). При этом среди перечисленных показателей нельзя выделить наиболее важные, продовольственную безопасность способно обеспечить только их сочетание [3].

В настоящее время в условиях турбулентной среды вопросы экономической безопасности страны, в том числе и ее продовольственной безопасности, становятся наиболее актуальными. Глобализация экономики, вступление России в ВТО создают дополнительные возможности развития экономических отношений между странами, появляется "площадка" для реализации различных проектов, в первую очередь, инновационных (например, трансфер технологий). В Калининграде в марте 2015 года прошел уже второй международный форум по праву ВТО, который был посвящен специфике применения основных соглашений ВТО и нацелен на предоставление возможности диалога юристов, представителей государственной власти, бизнеса и науки. Одним из важнейших направлений работы форума стали вопросы обеспечения продовольственной безопасности и развития сельского хозяйства. По словам независимого эксперта ВТО Клеменса Бунекампа, нет ни одной страны, которая полностью может обеспечить себя, для этого недостаточно собственных ресурсов. Поэтому одним из путей решения проблем продовольственной безопасности традиционно считается развитие международной торговли. Все страны, связанные обязательствами в рамках ВТО, помогли запустить механизм международной торговли, а меры регулятивного характера позволяют ей стать свободной. Однако важно, как регулируется доступ на рынки. Торговля связана с политическими решениями в макроэкономическом аспекте, стабильная политика, меры поддержки способствуют развитию экономических отношений между странами.

В связи с нарастанием кризисных явлений в мировой экономике вопрос обеспечения продовольственной безопасности приобретает особое значение. Необходимо сформировать систему поддержки и продвижения отечественной сельскохозяйственной продукции.

В Доктрине продовольственной безопасности перечислены критичные для России продукты и минимальный уровень их собственного производства. Это зерно (95 %), сахар (80 %), растительное масло (80 %), мясо (85 %), молоко (90 %), рыба (80 %), картофель (95 %) и пищевая соль (85 %) [1]. По всем этим продуктам минимальный уровень собственного производства или достигнут или практически достигнут. Единственный пункт доктрины, по которому продовольственная безопасность ещё не обеспечена, - это молоко и молокопродукты. Общероссийское производство закрывает 80 % потребностей, тогда как по плану – 90 %.

Интересным представляется также проанализировать российскую потребительскую корзину. Так, Федеральным законом № 44-ФЗ "О потребительской корзине в целом по Российской Федерации" были установлены следующие минимальные нормативы потребления продовольственных товаров (табл. 1).

Таблица 1

Минимальные нормативы потребления продовольственных товаров

Наименование	Ед. изм.	Объем потребления (в среднем на одного человека в год)		
		трудоспособное население	пенсионеры	дети
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, крупы, бобовые)	кг	133,7	103,7	84,0
Картофель	кг	107,6	80,0	107,4
Овощи и бахчевые	кг	97,0	92,0	108,7
Фрукты свежие	кг	23,0	22,0	51,9
Сахар и кондитерские изделия в пересчёте на сахар	кг	22,2	21,2	25,2
Мясопродукты	кг	37,2	31,5	33,7
Рыбопродукты	кг	16,0	15,0	14,0
Молоко и молокопродукты в пересчёте на молоко	кг	238,2	218,9	325,2
Яйца	штука	200,0	180,0	193,0
Масло растительное, маргарин и другие жиры	кг	13,8	11,0	10,0
Прочие продукты (соль, чай, специи)	кг	4,9	4,2	

Из доклада группы экспертов под руководством С. Ю. Глазьева по вопросам продовольственной безопасности следует [3], что точное следование этому рациону обеспечивает для трудоспособного населения страны похудение на 2-3 кг за месяц, что наглядно демонстрирует, что такое "грань физического выживания". По итогам 2012 года в нашей стране находилось за этой гранью 13,5 % населения – свыше 19 млн. человек. Установленная Правительством, исходя из этой "потребительской корзины", величина ежемесячного прожиточного минимума в 2013 году составляла 6131 рубль, хотя с учетом климатических особенностей России должна быть как минимум в 1,5 раза выше.

Если говорить о стоимости потребительской корзины в текущий период, по словам московского эксперта, к. э. н. И. В Тихомировой, в 2014 году по России в целом она составила 12 034,9 руб., тогда как в Калининградской области - 12 222,9 руб. Стоимость потребительской корзины к размеру среднемесячной заработной платы в России – 39 %, в Калининградской области – 51,7 %.

Все это говорит о том, что в современных условиях на федеральном, национальном уровне, помимо продовольственной независимости, отсутствует еще один ключевой критерий обеспечения продовольственной безопасности – экономическая доступность продовольствия должного объема и качества для всех социальных групп населения.

Для Калининградской области вопрос продовольственной безопасности особенно актуален. От того, насколько регион будет успешен в самообеспеченности продовольствием, зависит и успех других отраслей экономики. Продовольственная безопасность Калининградской области, как и других регионов, базируется на рациональном разделении труда в сфере агропромышленного производства, рациональном сочетании в потреблении

местной и привозной продукции. Каждый регион имеет свои специфические особенности социально-экономического развития и угрозы продовольственной безопасности. В свою очередь, угрозы продовольственной безопасности являются частью всех угроз экономической безопасности в целом, к которым относят следующие [2]:

– потеря производственного потенциала из-за высокого износа основных фондов;
– государственный долг (внутренний и внешний);
– корпоративный долг;
– высокий уровень бедности населения;
– утечка капитала;
– низкая инновационная и инвестиционная активность;
– низкая конкурентоспособность продукции;
– инфляция, включая скрытое и ожидаемое повышение цен (естественные монополии, страховой бизнес, недвижимость, зерновой рынок и т. д.).

По мнению специалистов, занимающихся вопросами экономической безопасности, существует порядка 150 индикаторов экономической безопасности. Приведем для примера некоторые индикаторы:

– объем валового внутреннего продукта, млрд. руб.;
– валовой сбор зерна, млн. т;
– доля в ВВП инвестиций в основной капитал, %;
– доля в ВВП расходов на оборону, %;
– доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции, %;
– доля машиностроения и металлообработки в промышленном производстве, %;
– доля во всем населении лиц с денежными доходами ниже прожиточного минимума, %;
– уровень безработицы, % к экономически активному населению в среднегодовом исчислении по методологии МОТ;
– внешний и внутренний долг, % ВВП;
– дефицит федерального бюджета, % ВВП;
– уровень инфляции, % и другие.

Большинство из представленных выше показателей относится к социально-экономическим. Это еще раз подтверждает важность исследования социально-экономического направления проблематики обеспечения экономической, и в том числе продовольственной, безопасности не только на федеральном уровне, но и на уровне отдельных регионов.

Объектом исследования проблем обеспечения продовольственной безопасности на региональном уровне в рамках данной статьи является также оценка уровня самообеспеченности Калининградской области. В настоящее время развитие сельского хозяйства признано одним из наиболее приоритетных направлений развития области. Это не случайно, ведь наряду с прочими аргументами можно отметить и то, что сельское хозяйство является базой для перерабатывающей промышленности, оно также формирует и поступления в

бюджет региона. Как отмечалось выше, одним из индикаторов экономической безопасности является валовой сбор зерна. По данным правительства области, в 2014 г. этот показатель достиг своего наивысшего значения за последние 20 лет, обеспечив превышение потребностей в два раза.

Проанализируем ситуацию в области по отдельным видам продукции [4]. Ниже в табл. 2 представлен уровень обеспечения основной сельскохозяйственной продукцией региона.

Таблица 2

Уровень самообеспеченности основной сельскохозяйственной продукцией по Калининградской области, %

Виды продукции	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Мясо	39,9	47,0	52,2	50,8	54,7
Молоко	39,5	59,4	57,4	56,4	55,2
Яйца	54,2	44,0	35,6	64,1	69,6
Картофель	82,8	100,8	101,2	89,3	82,5
Овощи	49,9	62,3	62,4	53,3	53,7

Как видно из таблицы, уровень самообеспеченности вырос по видам продукции: яйца – на 5,5 п.п., мясо – на 3,9 п.п., овощи – на 0,4 п.п. по сравнению с предыдущим периодом, по остальным видам продукции наблюдается снижение. В 2014 г. самообеспеченность региона картофелем, свеклой и капустой несколько повысилась, и, по прогнозам главы министерства сельского хозяйства, к концу 2015 года у нас будет выращиваться треть потребляемой жителями продукции этих видов. Согласно планам региональных властей, производство свинины и птицы в регионе должно увеличиться в текущем году на 20 %. Кроме того, не менее чем на 10 % должны увеличиться посевные площади под зерновыми культурами, минимум на 15 % планируется нарастить производство говядины, на 20 % - производство яиц. Из федерального центра в текущем году на поддержку агропромышленного комплекса Калининградской области было выделено дополнительное финансирование порядка 750 млн. руб., что даст возможность реализации намеченных планов.

Однако важность ввозимой продовольственной продукции остается неизменной, причем виды продуктов существенно не изменяются на протяжении последних пяти лет и составляют следующие группы (представленные в порядке убывания объема ввоза): мясо и пищевые мясные субпродукты; рыба и ракообразные, моллюски; фрукты и орехи, кожура цитрусовых; сахар и кондитерские изделия из сахара; овощи и съедобные корнеплоды и клубнеплоды; алкогольные и безалкогольные напитки; молочные продукты, яйца птиц, мед натуральный; готовые продукты из зерна и злаков, муки, крахмала или молока, мучные кондитерские изделия; какао и продукты из него; готовые продукты из мяса, рыбы и морепродуктов.

Необходимо отметить, что общероссийский импорт имеет тенденцию к снижению. Так, по данным Федеральной таможенной службы, импорт товаров в Россию из стран дальнего зарубежья в январе - феврале 2015 года после всплеска ажиотажного спроса конца 2014 года упал сразу более чем на треть - на 37 %. Сокращение произошло по всем основным группам товаров. Продовольственное эмбарго, которое действует с августа 2014 года в отношении

мяса, рыбы, молока, овощей и фруктов из ЕС, США, Канады, Австралии и Норвегии, стало причиной того, что закупки молочных продуктов в феврале в сравнении с аналогичным периодом в целом по России упали в 5,6 раза, рыбы - в 3 раза, мяса и субпродуктов - в 2,3 раза, фруктов - в 1,9 раза, овощей - в 1,7 раза. Кроме того, поставки сахара сократились в 2,9 раза, алкогольной и безалкогольной продукции - в 2,1 раза [5].

Калининградская область ввиду особенностей своего положения особенно остро ощущает последствия продовольственного эмбарго, введенного РФ. Прекращение импортных поставок продовольственного сырья вызвало значительный рост цен (в среднем на 11 % с момента введения санкций и по настоящее время). Безусловно, это сказалось на экономической доступности продовольствия для населения области. Задача региона в области обеспечения населения продуктами питания местного производства остается одной из наиболее значимых, однако, как уже отмечалось, для полной самодостаточности регион должен обладать необходимыми ресурсами. Некоторые из них доступны и возобновляемы, при наличии финансовых средств могут быть полностью восстановлены (например, в области овощеводства). Другие же требуют не только финансовой поддержки, но и других стратегических решений со стороны государственных органов власти, науки и бизнеса.

Необходимо отметить, что в настоящее время в Калининградской области реализуется несколько проектов, направленных на обеспечение продовольственной безопасности. В частности, в целях развития мясного скотоводства на территории области реализуется целевая программа, в рамках которой в Озерском районе "Калининградской мясной компанией" организованы животноводческие фермы, куда ввезены большие партии коров из США. Крупнейший в регионе инвестиционный проект в сфере овощеводства по строительству тепличного комплекса осуществляется комплексом "Орбита-Агро". В поселке Залесье Полесского района открылся молочный комплекс "Залесье-Агро", рассчитанный на 2400 коров и оборудованный новейшими технологическими линиями [4]. По мнению главы региона, через два года в области будут полностью решены вопросы продовольственной безопасности. Этому будет способствовать, в том числе, и реализация вышеперечисленных и некоторых других проектов и программ.

Таким образом, оценка уровня продовольственного обеспечения может быть использована при подготовке региональной стратегии развития, что будет способствовать достижению всего комплекса целей социально-экономического развития, таких как: повышение производства продуктов сельского хозяйства, снижение уровня бедности населения, повышение физической и экономической доступности продовольствия, исключение потребления экологически опасных продуктов питания и других.

Список литературы

1. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации от 01 февраля 2010.

2. Кислощаев, П. А. Экономическая безопасность : учеб. пособие. Чита, 2010. 112 с.

3. О продовольственной безопасности России. Доклад группы экспертов Изборского клуба под руководством академика РАН С. Ю. Глазьева.

4. О состоянии продовольственного рынка Калининградской области в 2013 г. (государственные информационные ресурсы в рамках оценки уровня продовольственной безопасности): аналитическая записка / Калининградстат. Калининград, 2014. 58 с.

5. www.newkaliningrad.ru/news/briefs/economy/5485236-import-v-rossiyu-s-nachala-goda-upal-bolee-chem-na-tret.html

УДК 338.001.36

Калининградская область на "инновационной карте" России

О. В. Прохорова

Социально-экономическое развитие региона во многом зависит от инновационного климата и уровня его привлекательности. Оценка инновационного климата необходима для выработки стратегических решений на федеральном и региональном уровнях. В статье рассмотрены особенности инновационных процессов в Калининградской области и определено ее место среди других регионов РФ, исследованы условия развития инновационной деятельности в регионе и характеризующие ее показатели.

Socio-economic development of the region depends on the innovative climate and the level of its attractiveness. Evaluation of an innovative climate is essential for the formulation of strategic decisions at the Federal and regional levels. The article considers the features of innovative processes in the Kaliningrad region and defined its place among other regions of the Russian Federation, the conditions of development of innovative activity in the region and indicators characterizing her are studied.

Ключевые слова: инновационный климат, инновационный потенциал.
Keywords: innovative climate, innovative potential.

В условиях турбулентности экономических процессов, связанных с высокой динамичностью, сложностью и неопределенностью факторов внешней среды, противоречивостью управляющих реакций на них и нестабильностью мировой экономической системы приумножение экономической мощи России сегодня возможно только в русле инновационной парадигмы.

Инновационный путь развития в РФ определен как приоритетное направление повышения конкурентоспособности национальной экономики, он является особой формой осуществления интенсивного типа расширенного воспроизводства, ставшего объективной необходимостью, вызванного как внутренними причинами и проблемами в российской экономике (несбалансированность развития регионов и отраслей, сырьевая направленность, недостаточный уровень качества жизни части населения), так и внешними факторами. В рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к совершенствованию производственных, организационных и иных технологий, созданию новых потребностей, снижению себестоимости продукции, притоку инвестиций,

повышению имиджа и рейтинга производителя новых продуктов, региона и страны, открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних, повышению качества жизни, необходимости модернизации и проведения преобразований во всех сферах жизнедеятельности.

С одной стороны, инновационная деятельность направлена на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок, для расширения и обновления номенклатуры и улучшения качества выпускаемой продукции, совершенствования производственных технологий с последующим внедрением и эффективной реализацией на внутреннем и внешних рынках. В отличие от научно-технического прогресса, инновационный процесс не заканчивается внедрением, когда на рынке появляется новый продукт, или доведением новой технологии до проектной мощности. По мере внедрения на рынок и использования новшество модернизируется, делается более качественным и эффективным, приобретает абсолютно новые потребительские свойства, что открывает для него новые области использования и применения, рынки и новых потребителей, воспринимающих данный инновационный продукт как новый именно для себя, с учетом своих потребностей и ожиданий. Получается, что инновационный процесс направлен на создание требуемых рынком продуктов, технологий или услуг, и его цели, темпы и направленность зависят от социально-экономической среды, в которой он функционирует и развивается.

С другой стороны, инновационная активность напрямую связана с экономикой знаний, образованием, инвестициями в человеческий капитал, а это значит, что инновации должны быть направлены в социальную сферу, при этом не только в образование и науку, а также в здравоохранение, культуру и искусство, спорт, и способствовать гармоничному и многогранному развитию личности вообще, стремящейся пополнить и реализовать свой потенциал. Для всего этого необходимо поддерживать в стране высокий уровень и качество жизни, гармоничные условия для человеческого развития.

Инновацию можно также рассматривать как инвестицию в новацию. Инновационная деятельность тесно связана с капитальными вложениями. Инвестиционная сторона во многом определяет темпы научно-технического прогресса на предприятиях и в народном хозяйстве в целом. Активизация инновационных процессов в стране напрямую связана с формированием развернутой системы мотивации инвестиционной деятельности, направленной на привлечение инвестиций, с созданием современного организационно-экономического механизма этой деятельности [6].

Инновационная активность любого региона зависит от инвестиционного и инновационного климата как всей страны, так и самого субъекта РФ. Под инновационным климатом региона понимается уровень благоприятности имеющихся научно-технологических и социально-экономических условий и потенциала для развития инновационной деятельности и воспроизводства инновационных процессов. Он отражает способность территории к устойчивому развитию, конечно, при наличии эффективной инновационной стратегии и эффективной инновационной системы как в целом в стране, так и в отдельно взятом регионе. Поэтому при оценке инновационного климата региона следует

учитывать: 1) состояние инновационной системы региона; 2) состояние социально-экономической среды, в которой функционирует инновационная система [1]. Национальная инновационная система России развивается весьма неравномерно, ее региональные сегменты функционируют обособленно и в большинстве своем неэффективно. Развитие инновационной деятельности с ориентацией на региональные особенности и потребности в инновациях, создание в регионах организационно-экономических условий, стимулирующих развитие инновационных процессов, является важным аспектом перехода к экономике инновационного типа.

Оценка инновационного климата возможна через такие статистические показатели как [3]:

- структура, характер и объем проводимых НИОКР в регионе;
- структура и объем привлеченных инвестиций;
- уровень инновационной и внешнеэкономической активности хозяйствующих структур;
- совокупность инновационных условий (коммуникации, природно-географические условия, технологическая и научно-техническая сфера, стратегическая зона хозяйствования, скорость появления инноваций на данном сегменте рынка, рынок трудовых ресурсов).

Эти показатели дают представление о числе организаций в регионе, которые занимаются инновационной и внешнеэкономической деятельностью.

Таблица 1

Показатели инновационной активности Калининградской области [2, 5]

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Число организаций, выполняющих научные исследования, ед.	11	11	14
Число персонала, занятого научными исследованиями и разработками, чел.	1990	1955	2020
Число исследователей с учеными степенями, чел.	100	110	142
Затраты на технологические инновации, млн. руб.	175,8	481,3	442,2
Внутренние затраты на научные исследования и разработки, млн. руб.	1310,0	901,8	1074,3
Объем инновационных товаров, работ, услуг, млн. руб.	456,9	850,3	395,9
Инновационная активность организаций, %	3,3	5,1	5,1

Показатели инновационной активности Калининградской области представлены в табл. 1, исходя из которых можно сделать вывод, что за последние 3 года в целом все показатели имеют положительную динамику. Однако трансформация экономических процессов на международном уровне, последствия введения санкций, кризисные явления, уменьшение притока инвестиций оказали влияние на снижение объема инновационных товаров в 2014 г. (в 2,2 раза в сравнении с 2013 г.), снижение затрат на технологические инновации. В общероссийских масштабах инновационная активность организаций Калининградского региона очень низкая и находится на одном уровне с республикой Северная Осетия-Алания, Архангельской, Самарской областями. Несмотря на имеющийся научно-производственный и инновационный потенциал, определяется ряд проблем: слабое развитие

инновационной инфраструктуры, низкий уровень результативности инновационной деятельности, недостаточно благоприятный инновационный климат [2, 5].

Основные элементы инновационного климата представлены на рис. 1, из которого понятно, что инновационный климат в совокупности зависит от развития всех сфер региональной экономической системы и является результатом сложного взаимодействия научно-технологических, социокультурных, финансово-бюджетных, экономических, политических, природно-ресурсных, институциональных и демографических факторов. На рисунке отражены основные элементы инновационного климата, где образование, часть культуры и искусства, спорта (как одного из звеньев образования во всех направлениях) входит в блок"образовательная среда", а часть образования, культуры, искусства и спорта с точки зрения наличия и формирования социальной среды входит в блок"институциональная среда" (социальные институты и инфраструктура)

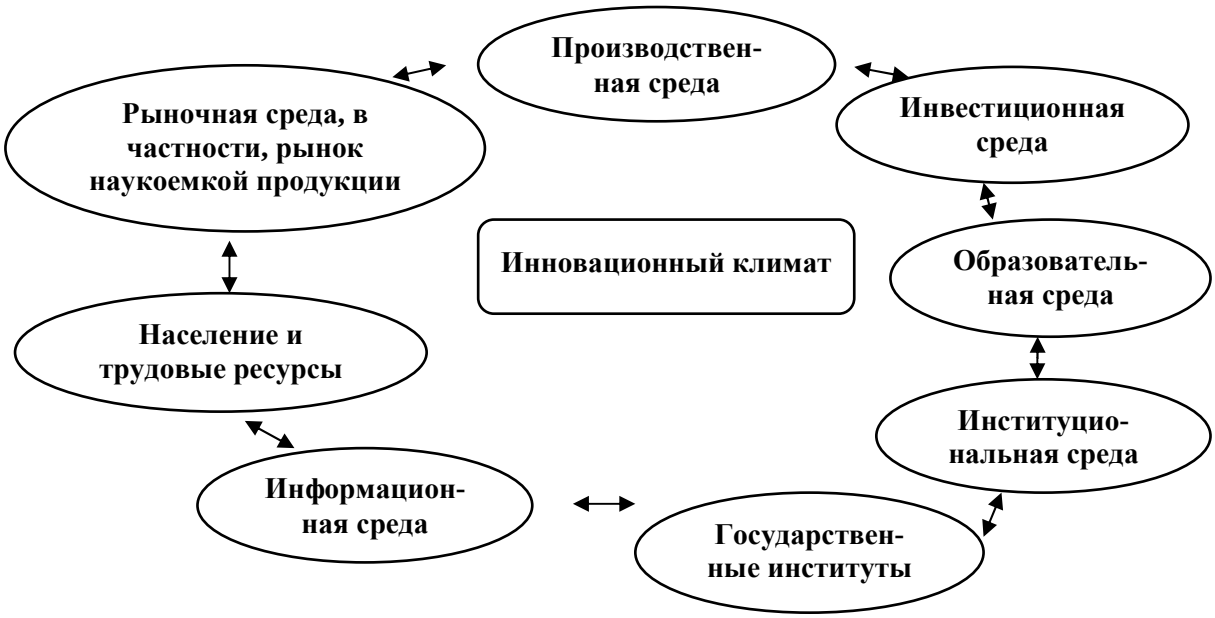

Рис. 1. Составляющие элементы инновационного климата [6]

Оценивая инновационный потенциал Калининградской области, можно отметить его срединное значение среди российских регионов. За последние 3 года он повысился в целом на 5 пунктов, с 47 места в 2012 г. до 42 места в 2014 г., однако в 2013 г. он понижался до 54 места, что свидетельствует о нестабильности инновационной активности, наличии ряда проблем в социально-экономическом развитии региона в целом, так как уровень инновационной активности – это барометр состояния региональной экономики, социума, политики, развития уровня инфраструктуры [4].

Согласно методике "Эксперт РА" Калининградская область относится к самой многочисленной группе – к регионам промежуточного типа, с менее благоприятным инвестиционным климатом, невысокой деловой активностью, средними темпами экономических преобразований.

Инновационный потенциал как функциональная подсистема является объектом управления, особенности его использования в процессе реализации и достижения целей регионального развития отражаются в региональной инвестиционной и инновационной политике. Он занимает одно из центральных мест в современных условиях среди факторов, определяющих инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность страны и региона, поскольку развитие науки и технологий, инвестиции в них носят всегда долгосрочный характер и в случае успешных результатов научных исследований и внедрения их в производство товаров и услуг обеспечивают устойчивое социально-экономическое развитие.

По данным Ассоциации инновационных регионов России (АИРР), Калининградской области присвоен средний рейтинг инновационной активности (0,37), в сравнении с 2013 г. он понижен на 2 пункта и занимает 42 место среди 83 субъектов РФ (Республика Крым и город федерального значения Севастополь пока не входят в базу исследования АИРР) [3]. Лидерами этого рейтинга одновременно являются две столицы – г. Москва (0,63) и г. Санкт-Петербург (0,66), которые поделили первое место по уровню инновационного развития вследствие изначально благоприятных условий для осуществления научной и инновационной деятельности.

Среди 13 наиболее инновационно развитых регионов России (группа "сильные инноваторы") свыше половины регионов (7) входят в состав АИРР (Республика Татарстан (0,56), Томская (0,52) и Самарская области (0,50), Пермский край (0,49), Калужская (0,47), Новосибирская (0,46) и Ульяновская области (0,45). Три региона АИРР входят в состав группы "среднесильных инноваторов" (Республики Мордовия (0,44) и Башкортостан (0,46), Красноярский край (0,42). Эти регионы характеризуются динамичным инновационным развитием, которое является следствием целенаправленной политики региональных властей [3].

Наихудшее значение в рейтинге (группа "слабых инноваторов") присвоено Ненецкому автономному округу (0,16), Республике Ингушетии (0,15) и Чеченской Республике (0,14).

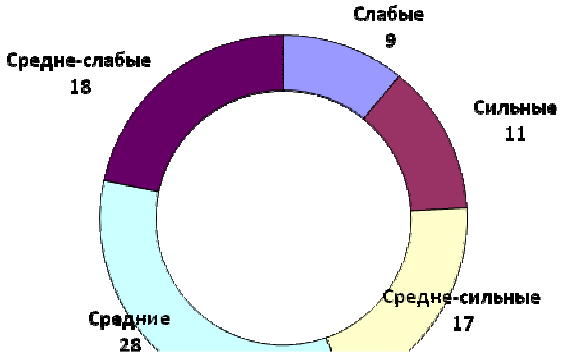

Рис. 2. Структура распределения регионов РФ по группам инновационной активности в 2014 г. [3]

В целом, в рейтинге инновационных регионов 2014 г. они практически равномерно распределились по группам инновационности. Так, в совокупности, в группу передовых регионов входят 28 субъектов Российской Федерации ("сильные" и "среднесильные" инноваторы), столько же регионов формируют группу "средних инноваторов" и 27 регионов являются отстающими ("среднеслабые" и "слабые" инноваторы). Структура распределения числа регионов по группам приведена на рис. 2.

Основными показателями присвоения рейтинга инновационной активности в АИРР являются три группы факторов (табл. 2):

Таблица 2

Показатели присвоения рейтинга инновационной активности в Ассоциации инновационных регионов России [3]

Показатели оценки уровня инновационности региона	**Значение показателя для Калининградской области за 2014 г. (в скобках дано значение лидера для сравнения)**
1. Научные исследования и разработки • численность студентов образовательных учреждений высшего профессионального образования на 10 000 человек населения; • численность исследователей на 10 000 человек населения региона; • доля занятых с высшим профессиональным образованием в общей численности населения в трудоспособном возрасте, %; • количество поданных международных PCT-заявок по отношению к численности экономически активного населения; • число патентных заявок на изобретения, поданных в Роспатент национальными заявителями, по отношению к численности экономически активного населения; • число статей, опубликованных в журналах, индексируемых в Web of Science, по отношению к численности исследователей; • число статей, опубликованных в рецензируемых журналах, индексируемых в РИНЦ, по отношению к численности исследователей; • внутренние затраты на исследования и разработки в процентах к ВРП, %; • удельный вес средств организаций предпринимательского сектора в общем объеме внутренних затрат на исследования и разработки, %	0, 38 (г. Москва - 0,76)
2. Инновационная деятельность: • удельный вес организаций, осуществлявших технологические и нетехнологические инновации, в общем числе организаций, %; • удельный вес малых предприятий, осуществлявших технологические инновации, в общем числе малых предприятий, %; • удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %;	0,29 (г. Санкт-Петербург – 0,67)

• удельный вес вновь внедренных или подвергавшихся значительным технологическим изменениям инновационных товаров, работ, услуг, новых для рынка, в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %; • число используемых изобретений по отношению к численности населения; • объем поступлений от экспорта технологий по отношению к ВРП; • число созданных передовых производственных технологий по отношению к численности экономически активного населения; • интенсивность затрат на технологические инновации, %	
3. Социально-экономические условия: • коэффициент обновления основных фондов, %; • ВРП в расчете на одного занятого в экономике региона (без учета добывающих производств), руб.; • удельный вес занятых в высокотехнологичных и среднетехнологичных (высокого уровня) видах деятельности в общей численности занятых в экономике региона, %; • доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП, %; • удельный вес организаций, использовавших Интернет, в общем числе обследованных организаций, %	0,46 (г. Санкт-Петербург – 0,63)

Калининградская область относится к группе "средних инноваторов", для которых характерно то, что активная инновационная политика реализуется относительно недавно, но при этом политическая элита субъектов Федерации рассматривает инновационный путь развития как перспективное направление специализации данных регионов. Калининградская область не входит в состав АИРР.

Согласно присвоенным значениям Калининградская область имеет неплохие социально-экономические условия и потенциал: 1) высокий уровень развития малого предпринимательства по сравнению с другими регионами России; 2) перспективы роста экономики региона; 3) высокий научный задел высших учебных заведений; 4) научное сотрудничество с рядом европейских стран и возможность обмена опытом; 5) заинтересованность РФ и региона в развитии инновационно-инвестиционных отношений с зарубежными партнерами; 6) высокий инфраструктурный (3 место в 2014 г.) и институциональный (19 место) потенциал по сравнению с другими российскими регионами.

Относительно слабыми в инновационном развитии Калининградского региона являются сами показатели инновационной деятельности и научных исследований: 1) нехватка государственного финансирования и собственных денежных средств; 2) слабая система взаимосвязи системы вузов и предприятий, соответствия образовательных программ подготовки специалистов потребностям рынка; 3) низкий уровень коммерциализации результатов научно-исследовательской деятельности; 4) недостаточный спрос на инновации; 5) несовершенство нормативно-правового регулирования инновационной

деятельности; 6) высокие инновационные и экономические риски при разработке и внедрении инноваций.

Ведущая роль в формировании инновационного климата принадлежит государству, которое ответственно за проведение инновационных преобразований и создание необходимых условий для продуцирования, актуализации знаний и развития инновационной деятельности. Региональной администрации следует обратить внимание на систему высшего образования в регионе, развивать систему взаимодействия вузов с предприятиями; рекомендуется стимулировать научно-исследовательскую и опытно-конструкторскую деятельность на региональных предприятиях, привлечение инвестиций на территорию региона, в том числе содействовать открытию производств и оказанию услуг с высокой добавленной стоимостью; стимулировать процесс обновления основных фондов региональными предприятиями, проведение частными компаниями научно-исследовательских работ и коммерциализацию результатов научно-исследовательской деятельности, чтобы они ощутимо сказывались на уровне жизни населения региона.

Список литературы

1. Голова, И. М. Инновационный климат региона как условие социально-экономического развития: автореф. дис. … канд. экон. наук. Екатеринбург, 2008. [Электронный ресурс]]. URL: http://www.dissers.ru/avtoreferati-dissertatsii-ekonomika (дата обращения: 10.04.2015).

2. Официальный портал правительства Калининградской области. URL: http://gov39.ru/news (дата обращения: 10.04.2015).

3. Официальный сайт Ассоциации инновационных регионов России. URL: http://www.i-regions.org (дата обращения: 10.04.2015).

4. Официальный сайт Рейтингового агентства "Эксперт РА". URL: http://raexpert.ru (дата обращения: 10.04.2015).

5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://gks.ru (дата обращения: 10.04.2015).

6. Прохорова, О. В. Концепции инновационного развития региона // Вестник Балтийского научного центра. 2010. № 2 (32). Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2010.

УДК 332.146

Кластерная концепция инновационного развития экономики региона

М. А. Тарасенко, О. Н. Гегечкори

В статье рассматривается кластерная политика в России и за рубежом. Дается понимание кластеров как эффективной структуры развития экономики. Приводится исследование участников региональных кластеров и механизмов их взаимодействия. Дано определение кластера как современной формы пространственного объединения экономических субъектов, направленной на повышение отраслевой конкурентоспособности. Делается вывод, что формирование и развитие региональных кластеров в каждом отдельном случае является процессом поиска компромисса триады "бизнес-государство-наука".

The article discusses the cluster policy in Russia and abroad. Gives an insight into the structure of clusters as an effective economic development. Provides research participants in regional clusters and mechanisms of their interaction. The definition of a cluster as a modern form of the spatial association of economic agents aimed at improving the competitiveness of the industry. It is concluded that the formation and development of regional clusters in each case is the process of finding a compromise triad "business-state-science".

Ключевые слова: развитие региональных кластеров, индекс кластеризации региона, кластерные процессы.

Keywords: development of regional clusters, clustering index of the region, cluster processes.

Кластерная политика стремительно набирает популярность как за рубежом, так и в российских регионах. Вместе с тем, до сих пор существует ряд неточностей по поводу специфики кластерной политики, ее места в ряду уже существующих инструментов экономической политики государства.

Понимание кластеров как эффективной структуры развития экономики обусловило необходимость исследования признаков их наличия. Зарубежные и отечественные ученые не прекращают эту полемику на протяжении последних десятилетий.

Одним из важнейших условий экономического развития ведущих государств мира стал рост конкурентоспособности и обеспечение лидирующих позиций национальных экономик на международных рынках наукоемкой продукции. Выполнение данного условия, как показывает мировая практика, возможно лишь на основе перевода экономики на путь инновационного развития.

Анализируя табл. 1, отметим, что в США согласно закону о малом бизнесе выделено 152 крупных кластера, которые пользуются поддержкой со стороны государства. В относительно небольшой по численности населения Канаде таких кластеров 8, в Японии их 18, в Великобритании - 165. Очень широко распространена кластеризация малого бизнеса в Италии.

Таблица 1

Распределение существующих кластеров по странам мира

№ п/п	Страна	Количество существующих кластеров
1	Соединенные Штаты Америки	380
2	Россия	72
3	Дания	29
4	Нидерланды	10 (мегакластеров)
5	Финляндия	9

Эффективность кластеризации региональной экономической системы подтверждена немалым количеством примеров (табл. 2).

Таблица 2

Распределение по странам и отраслевой принадлежности кластеров в мире

№ п/п	Страна и месторасположение	Отраслевая принадлежность кластера
1	США (Силиконовая долина)	Кластер информационных технологий
2	Германия	Автомобильный кластер
3	Франция (Грас)	Парфюмерный кластер
4	Финляндия (Хельсинки)	Кластер телекоммуникаций
5	Финляндия	Лесной кластер
6	Сингапур	Химический кластер
7	Швеция	Биотехнологический кластер
8	Аризона (США)	Продуктовый кластер
9	Италия	Кластер телекоммуникаций
10	Испания	Аэрокосмический кластер
11	Великобритания	Кластер биотехнологических фирм
12	Норвегия	Кластер"Морское хозяйство"
13	Россия (Москва)	Кластер"Сколково"

В РФ пространственно локализованные экономические системы появились относительно недавно, но по количеству сформированных и по количеству формирующихся Россия занимает не последнее место (табл. 3) [1, с. 69-78].

Правительство Российской Федерации приступило к утверждению кластеров в качестве необходимого инструмента развития отдельных отраслей промышленности как национального приоритета, что подтверждено в ряде нормативных актов [1].

Таблица 3

Количество кластеров на территории Российской Федерации по федеральным округам

№ п/п	Округ	Количество кластеров	
		существующих	формирующихся
1	Северо-Западный ФО	19	2
2	Центральный ФО	11	9
3	Приволжский ФО	25	4
4	Южный ФО	10	6
5	Уральский ФО	1	16
6	Сибирский ФО	2	26
7	Дальневосточный ФО	4	11
8	Всего	72	74

Признание кластерной концепции в качестве приоритетного направления развития и ее законодательное закрепление в Российской Федерации можно проследить по официальным документам начиная с 2006 года. Первоначально выходит Распоряжение Правительства РФ"О Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006 - 2008 годы)", в котором развитие кластеров декларируется в качестве приоритета социально-экономического развития РФ. В Распоряжении Правительства РФ "О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года" кластер декларируется как механизм перехода к инновационному социальному развитию экономики региона. В утвержденных Минэкономразвития РФ "Методических рекомендациях по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации" описываются основные теоретические аспекты кластеров и кластерной политики (признаки кластеров, типы кластеров, цели и задачи кластерной политики, основные направления содействия развитию кластеров, мероприятия по реализации кластерной политики). Также формирование кластеров декларируется в качестве одной из подзадач модернизации экономики в документе "Стратегия развития науки и инноваций Российской Федерации на период до 2015 года". Таким образом, в рассмотренных законодательных актах кластерная концепция декларируется в качестве приоритетного направления конкурентоспособного и инновационного развития национальной экономики.

Высшей школой экономики проводилось исследование участников региональных кластеров и механизмов их взаимодействия. База исследования представляла собой выборку по 10 355 предприятиям среднего бизнеса России (с годовым доходом 20-80 млн. долл.) за 2007-2012 гг. На основании этой базы было проведено картирование кластеров (cluster-mapping) – выделение и пространственное распределение сформировавшихся технологически связанных групп отраслей на территории регионов России с учетом двух критериев: географической концентрации предприятий и технологической связи между

ними. Также определялся уровень кластеризации некоторых регионов России, который представлен ниже [2]:

Таблица 4

Индекс кластеризации регионов РФ (по состоянию на 2011 г.)

№ п/п	Регион РФ	Интегральный индекс кластеризации региона
1	Москва	57,26667
2	Московская область	41,43662
3	Санкт-Петербург	34,30414
4	Республика Татарстан	30,96418
5	Ярославская область	29,44600
6	Свердловская область	29,31817
7	Пензенская область	27,68399
8	Челябинская область	27,10923
9	Ростовская область	26,03989
10	Самарская область	25,74645
11	Новосибирская область	25,09985
12	Пермская область	22,63256
13	Тверская область	21,67696
14	Нижегородская область	20,99349
15	Кировская область	20,54649
16	Ульяновская область	19,96859
17	Краснодарский край	19,86392
18	Красноярский край	17,46038
19	Омская область	16,49292
20	Иркутская область	15,30332

Индекс кластеризации региона рассчитывался как сумма взвешенных индексов локализации (по выручке, инвестициям, прибыли и количеству предприятий) и взвешенных индексов превышения среднеотраслевого значения (по рентабельности, доле инвестирования, темпам роста выручки, инвестиций, прибыли и рентабельности выручки). Регионы с наибольшим значением индекса являются регионами с наибольшей концентрацией выручки, инвестиций, прибыли и количества предприятий. В таких регионах - наибольшее отклонение (превышение) от среднеотраслевого значения показателей рентабельности, доли инвестирования, темпов роста выручки, инвестиций, прибыли.

Всего на карту потенциальных кластеров России нанесено порядка 350 перспективных с точки зрения дальнейшего развития агломераций фирм – будущих конкурентных кластеров, которые разнесены по трем кластерным группам в соответствии со следующей классификацией (табл. 5):

Таблица 5

Группы потенциальных кластеров России

Промышленные кластерные группы:	Креативные кластерные группы:	Высокотехнологичные кластерные группы:
Автомобильная промышленность, лесоматериалы, металлургия, нефтегазовая промышленность, охота и	Деловые услуги, издательская деятельность и полиграфия, индустрия	Аэрокосмическая промышленность, биофармацевтические препараты,

рыболовство, производство и передача электроэнергии, производство полимерной продукции: пластик и резина, сельское хозяйство, строительные материалы, строительный инвентарь, комплектующие и строительно-монтажные работы, строительство крупных инженерных сооружений, табак, текстильная промышленность, технологическое оборудование и обеспечение технологических процессов, транспорт и логистика, тяжелое машиностроение, химическая промышленность	развлечений, мебель, одежда, пищевая промышленность, производство кож и меха, производство обуви, спортивные товары, торговля, туризм и гостеприимство, финансовые услуги, ювелирная промышленность	измерительное и исследовательское оборудование, информационные технологии, коммуникационное оборудование, медицинская техника, образовательная и научно-исследовательская деятельность, осветительные и электрические приборы

Рассмотрев исторические трансформации производственных объединений предприятий российского промышленного комплекса, можно определить кластер как современную форму пространственного объединения экономических субъектов, направленную на повышение отраслевой конкурентоспособности.

В процессе реализации кластерной концепции в России выявлены сложившиеся кластеры, среди которых в общей массе преобладают предприятия топливно-энергетического комплекса и аэрокосмической отрасли. Но, как было сказано выше, эти кластеры явились результатом переименования существовавших в советское время территориально-производственных комплексов, которые смогли пережить период изменений 90-х годов прошлого века.

Подразумевая под кластерной конкурентоспособностью преимущества, достигнутые участниками кластера в ходе конкурентной борьбы, внимание уделяется именно преимуществам рыночного происхождения, делающим фирму самоподдерживающейся и устойчивой в этой борьбе. В тех же случаях, когда преимущества были созданы не усилиями самой фирмы (не одними ее усилиями), но прежде всего внешними факторами, фирмы могут их как поддерживать и наращивать, так и растрачивать и сокращать.

В этой связи настоящая роль кластеров заключается в формировании у фирм - участниц кластера конкурентоспособных позиций, заработанных собственным трудом, причем эти позиции являются конкурентными не только на местном, но и на мировом уровне. С учетом этой главной специфики кластера и следует разрабатывать кластерное законодательство РФ и осуществлять картирование кластеров. Но внедрение кластерной политики в экономическую и политическую жизнь страны вызвало искажения первоначального смысла понятия"кластер". В результате за кластером законодательно стали закреплять характеристики, изначально ему не соответствующие. Под кластером стали понимать совокупность предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, имеющих общую отраслевую направленность. При этом теряется главная составляющая –

характеристика конкурентоспособности и инновационной активности кластера и его участников.

В ряде случаев некоторые программы, разрабатывающие подходы к выявлению кластеров в России, акцентируют свое внимание на потенциальных агломерациях компаний, которые могут стать кластерами. Этот подход представляет интерес, поскольку он объективно оценивает сложившуюся ситуацию, при которой в России практически нет ни одной агломерации предприятий, учреждений социальной сферы и прочих институтов, которые можно было бы отнести к категории кластеров в общепризнанном понимании. В этом контексте осуществление эффективной реформации социально-экономической ситуации в России потребует применения новых методов и механизмов кластерного развития, которые на первоначальном этапе будут включать в себя элементы отраслевого анализа перспективы развития кластеров, действенные подходы к разработке кластерной политики и результативную систему мотивации участников к формированию кластеров в региональном экономическом пространстве.

Особой проблемой остается развитие инновационного потенциала в отдаленных регионах Российской Федерации. Принимаемые на местах региональные программы и коммерческие проекты инновационного развития наталкиваются на существенные трудности. Примеров развития инновационной активности в Российской Федерации множество, регионы, обладая богатейшими запасами минерально-сырьевых, лесных и рекреационных ресурсов, имея большое количество инновационных проектов, разрабатывают комплексные программы поддержки и развития предпринимательства во всех сферах хозяйственной деятельности. Но, несмотря на сложившуюся ситуацию, в регионах развитие предпринимательства сдерживается множеством различных факторов, совокупность которых формирует ту хозяйственную среду, которая в настоящее время является неблагоприятной для развития инновационного предпринимательства. В числе этих факторов следует выделить, в первую очередь, те из них, которые связаны с недостатками в области государственной поддержки предпринимательства. Важным недостатком в организации государственной поддержки малого предпринимательства является фрагментарность сложившейся в регионах инфраструктуры для малого и среднего предпринимательства, отсутствие в ней или слабое развитие ряда ее основных звеньев – стимулирование спроса, эффективное сотрудничество бизнеса, власти и общества, лишающее ее свойств системности [5].

Рассматривая влияние кластерного подхода на появление новых форм хозяйствующих отношений в условиях рынка, необходимо отметить, что преимущество кластерного подхода заключается в том, что он делает значимым не только ряд фирм, объединенных под общей эгидой, но и придает значимость социальному и региональному аспектам развития. Такой подход стимулирует территориальное развитие, способствуют увеличению занятости населения, повышению конкурентоспособности региона, росту регионального и местных бюджетов.

Для этого в современных условиях экономического развития на базе кластеров должен достигаться консенсус стимулирования кластеров между бизнесом и региональными властями.

Как показывает практика, кластеры значительно отличаются друг от друга. Объясняется это национальными особенностями экономики стран и регионов, поскольку каждый регион уникален по-своему и, следовательно, имеет свою определенную специализацию. При этом для России можно отметить такую важнейшую особенность, как существование различных регионов. Данные различия связаны как с территориальным расположением региональных кластеров, так и с различной комбинацией детерминант "ромба Портера", составляющих основу конкурентоспособности кластеров [4].

Создание кластеров предполагает проведение ряда исследований на региональном уровне, которые прежде всего касаются определения конкурентных преимуществ региона в той или иной области производства [3].

Проведение кластерной политики основывается на организации взаимодействия между органами государственной власти и региональными органами, бизнесом и научно-образовательными учреждениями для координации усилий, совершенствования и повышения эффективности работы.

В связи с проведением в г. Калининграде Чемпионата мира по футболу в 2018 г. осуществляется приток инвестиций в инфраструктуру Калининградской области. Создание промышленных или туристических кластеров в Калининградской области позволит компаниям и предприятиям найти новые точки роста в стратегическом развитии бизнеса и сделать область привлекательной для инвестиций в будущем.

Формирование и развитие региональных кластеров в каждом отдельном случае является процессом поиска компромисса интересов всех его участников, которых можно свести к триаде "бизнес-государство-наука".

Резюмируя вышесказанное, отметим, что основная роль в стимулировании формирования кластеров принадлежит государству, в распоряжении которого имеются инструменты не только принудительного побуждения, но и опосредованного стимулирования. Их эффективное применение во многом зависит от степени интенсивности взаимодействия участников экономических отношений и развитости рынков и конкуренции. По этой причине с целью формирования оптимального набора инструментов воздействия процесс стимулирования кластерного развития необходимо начинать с анализа отрасли на предмет наличия кластеров. Государству следует сосредоточиться на создании условий, инициирующих и поддерживающих кластерные процессы.

Список литературы

1. Акинфеева, Е. В. Формирование и развитие региональных кластеров // Практика кластерного бизнеса. 2009. №3.

2. Егоров, О. И., Чигаркина, О. И. Зарубежный опыт региональной науки, региональной политики и территориального развития // Регион: экономика и социология. 2008. № 1.

3. Новые формы организации инновационного процесса [Электронный

ресурс]] // Режим доступа: http://subcontract.ru.

4. Портер, М. Конкуренция. М.: Изд. Дом "Вильямс", 2003.

5. Хасаев, Г. Р. Кластеры — современные инструменты повышения конкурентоспособности региона (через партнерство к будущему). М.: ТЕРРА, 2011.

УДК 338.24

Процесс консультирования в вопросах управления

В. А. Теплицкий, А. М. Антипова

В статье поочередно рассматриваются пять этапов процесса консультирования: подготовка процесса, диагноз, планирование действий, внедрение, завершающий этап консультативных услуг.

The article sequentially covers five processes comprising consulting services: preparation, diagnosis, planning, implementation, closure stage of an advisory project.

Ключевые слова: консультирование, информация, диагноз, контракт, обратная связь, анализ, творческое мышление, альтернативное решение, планирование изменений, внедрение.

Keywords: advisory, information, diagnosis, contract, feedback, analysis, creative thinking, alternative solution, planning for change, implementation.

Подготовка процесса консультирования. Процесс - это определенная последовательность действий, направленная на достижение общего результата. В любой сфере деятельности важно не только, что мы делаем, важен порядок совершения действий. Так и консалтинговый проект будет успешным только в том случае, если правильные действия совершаются в правильном порядке. Начальной стадией процесса консультирования является подготовка к нему. На этой стадии консультант и клиент встречаются и получают информацию друг о друге, стараются договориться о теме, объеме заданий и выбранном подходе. Клиент хочет быть уверенным, что имеет дело с нужным ему консультантом, а тот пытается понять, справится ли он с проблемой клиента.

Если консультант вступает в контакт с клиентом, о котором имеет достаточно информации, может показать, что знаком с его проблемами и предложить нечто важное, шансы на получение задания значительно возрастут. Однако в большинстве случаев именно клиент завязывает первый контакт, если ощущает некоторые проблемы в работе организации и управлении ею и решает пригласить консультанта по вопросам управления. Первая встреча должна рассматриваться как возможность завоевать расположение клиента и произвести на него благоприятное впечатление, поэтому она требует от консультанта тщательной подготовки.

Собирая информацию, для того чтобы разобраться в проблеме, консультант должен начать с того, чтобы выяснить, какие изделия производит клиент или какие услуги оказывает, что позволяет отнести его к определенному сектору экономики или отрасли производства.

Что касается положения дел у клиента, консультанту до встречи с ним требуется немного информации: его финансовое состояние, последние результаты его деятельности, текущие намерения и стоящие перед ним проблемы. Первую встречу рекомендуется проводить в форме исследовательской беседы, в ходе которой каждая сторона старается больше узнать о другой. Клиент хочет знать стоимость аналогичных работ и размеры ставок.

Иногда проводится предварительный диагноз. Он нужен, чтобы быстро собрать и проанализировать информацию, которая необходима для правильного понимания проблемы, исходя из деятельности клиента. Объем предварительного диагноза зависит от характера проблемы. Время, необходимое для предварительного диагноза проблемы, - 1-4 дня, но если задание сложное и затрагивает несколько сторон деятельности клиента, то 5-10 дней. Как и любой другой диагноз, предварительный подчиняется тем же основным правилам, которые будут изложены ниже.

Клиент в это время лучше знакомится с консультантом и может оценить его профессионализм. Успешное диагностическое исследование основано на быстром сборе информации о характере и объеме помощи, которую консультант может оказать клиенту. Основные источники информации: *опубликованные материалы; внутренняя документация и отчеты клиента; документация консультативного подразделения; контакты с другими организациями*. Консультант информирует своего клиента о цели и характере любого контакта.

Во время первоначальных контактов с клиентом и предварительного диагноза проблемы консультант должен собрать и проанализировать достаточно информации, чтобы составить план выполнения задания. Выводы, сделанные на основе предварительного диагноза, суммируются, и консультант представляет клиенту свое описание проблемы и план выполнения задания. Составляется временной график выполнения задания и участия в нем консультанта и клиента. Как правило, предлагаемое задание описывается в документе, представляемом клиенту для одобрения принятого решения. В большинстве случаев в предложение клиенту включаются четыре раздела: 1) технический раздел, включающий предварительные данные, полученные консультантом, его оценку проблемы; подход, который он намерен выбрать, программу работы, которую он предлагает; 2) раздел по укомплектованию; 3) раздел по квалификации консультантов; 4) финансовый раздел, в котором указывается стоимость услуг, возможный рост стоимости и непредвиденные расходы, оплата гонораров и покрытие других расходов. Клиент может хотеть использовать услуги консультанта, но не одобрить некоторые аспекты предложения.

Фаза ознакомления с процессом консультирования успешно завершена, если консультант и клиент заключили контракт, в котором согласились работать вместе по заданию или проекту. Контракт должен включать [4]:

1. Стороны, заключающие контракт (консультант и клиент). 2. Объем задания: цели, описание работы, дата начала, календарный график, объём работы. 3. Рабочую продукцию и отчеты (документация и отчеты, которые следует передать клиенту). 4. Вклад консультанта и клиента (время эксперта и время персонала, другие виды вклада). 5. Гонорары и расходы (гонорар по

счетам, расходы, которые возмещаются консультанту). 6. Процедуру выставления счета и оплаты. 7. Профессиональные обязанности (передача конфиденциальной информации, недопущение конфликта интересов). 8. Авторское право (охватывающее продукты труда консультанта при выполнении задания). 9. Ответственность (ответственность консультанта за ущерб, причиненный клиенту, ограничение ответственности). 10. Использование субподрядчиков (консультантом). 11. Прекращение контракта или его пересмотр (когда и как - предлагается сторонами). 12. Арбитраж (юрисдикция, процедура решения споров). 13. Реквизиты. Подписи сторон.

Диагноз. Второй стадией процесса консультирования является диагноз. Его цель – детально и глубоко изучить проблему, стоящую перед клиентом, выявить факторы и силы, влияющие на данную проблему, и подготовить всю информацию о том, как организовать работу по решению проблемы. Диагноз проблемы не включает работы по ее решению. Это делается на следующем этапе - планировании действий. Диагноз же иногда может привести к заключению, что проблему нельзя решить или решение ее не оправдывает затраченных усилий. Начинать диагностическую работу нужно, имея ясную концептуальную основу. В любой организации консультант сталкивается с массой проблем различного характера: технических и человеческих, явных и скрытых, крупных и мелких, реальных и потенциальных. Прежде всего, ему необходимо помнить, что конкретно нужно установить, доказать, проверить и обосновать во время постановки диагноза. Конечный результат этой фазы включает определение проблемы; причины проблемы; возможности клиента разрешить проблему; возможное направление дальнейших действий.

Проблема может быть определена с помощью пяти основных аспектов или характеристик:

1) *сущность или содержание.* Следует описать сущность или содержание проблемы (низкая эффективность работы, растущие издержки производства, нехватка квалифицированной рабочей силы, отсутствие идей относительно вложений неиспользуемого капитала).

2) *организационное* или *физическое местонахождение.* В каких организационных подразделениях и физических объектах была выявлена проблема.

3) *"владение" проблемой.* Какие люди (менеджеры, специалисты, клерки, рабочие) затронуты проблемой и более всего заинтересованы в ее решении [2].

4) *абсолютная и относительная величина.* Насколько важна данная проблема в абсолютных величинах (например, объем потраченных денег). Насколько она важна в относительных величинах.

5) *временная перспектива.* С какого времени существует данная проблема. Как часто она возникает. Какова тенденция (проблема стабилизировалась, усиливается или ослабевает). Каковы могут быть прогнозы относительно её эволюции в будущем.

Основные задачи диагностики - выявить силы и факторы, которые вызывают проблему, по которым уже ранее имелась некоторая информация или предположения о возможных причинах. Между тем, любая отдельная деловая или управленческая проблема не обособлена от других, она зависит не только от

своих причин. При решении одной проблемы могут возникать другие, их следует изучать. При выборе детального плана диагностической работы ее объем и методику следует подобрать в соответствии с характером и сложностью проблемы. В основном, диагностическая работа должна осуществляться в четыре этапа. Первым этапом является определение структуры и принятие решений о сборе данных. Вторым этапом служит выявление этапов и сбор данных. На третьем этапе анализируются данные. Четвертым и последним этапом является обратная связь с клиентом, включая составление отчетов и выводы, сделанные на основании диагноза.

Обычно консультант собирает информацию по следующим пунктам: применяемая терминология мер и расположение рынков; типы сырьевых материалов и их источники; единицы измерения, применяемые в данной отрасли; законы, правила и традиции, преобладающие в отрасли; история и развитие; существующий экономический климат и основные проблемы отрасли.

Факты – строительные блоки любой консультационной работы. Сбор данных следует готовить тщательно, определяя, какие факты необходимы. Данные могут собираться в несколько этапов. Важно также определить период времени, за который должен осуществляться их сбор. Он достаточно длителен, чтобы определить точный характер деятельности, темпы роста или спада и выявить колебания хозяйственной активности из-за сезонных вариаций или экономических циклов. Вместе с тем, консультант должен решить, собирать ли всю информацию или частично.

Желательно, чтобы источником получения фактов были фактические данные. В целом, консультант может получать фактические данные в трех формах: *записи* (факты, хранимые в форме, пригодной для считывания); *события и условия* – это поддающиеся наблюдению действия; *память* – это информация, хранящаяся в памяти людей, которые работают в организации. Факты бывают внутренними (в пределах данной организации) или внешними (официальные публикации, статистические отчеты, мнения людей вне организации).

Собранные данные нельзя использовать без их анализа и синтеза. При этом невозможно применять дедукцию, когда нужна индукция, и наоборот, а вернее, необходимы дедукция и индукция в их диалектическом единстве. Прежде чем подвергнуть данные аналитическим операциям, их следует отредактировать и систематизировать для выявления взаимосвязей, соотношений и тенденций. Часто для этого используются статистические методы (средние величины, дисперсии, плотность распределения и пр.) Часто зависимости выражаются и измеряются с помощью *относительных величин*.

Следует особо остановиться на целесообразности связи консультанта и клиента. Цель – создание взаимоотношений истинного сотрудничества, в особенности в начальной стадии консультирования, что позволяет предупредить развитие у клиента различных отрицательных отношений в последующем, когда налаживается обратная связь между ними. Обратная связь предоставляет клиенту информацию, которая может сообщить ему нечто новое и важное относительно его организации и позволит понять, какой метод применяет консультант и как он продвигается в своем исследовании. Наличие обратной

связи – это больше, чем отчет о проделанной консультантом работе, и она предназначается для того, от кого консультант ожидает получить помощь и дополнительную информацию.

Планирование действий при консультировании. Планирование действий в процессе консультирования включает выработку одного или нескольких решений диагностированной проблемы, выбор одного из альтернативных вариантов, представление предложений клиенту и подготовку к осуществлению решения, выбранного клиентом [2].

Основа для эффективного планирования действий закладывается высококвалифицированной диагностической работой, заключающейся в детальном, точном и всестороннем анализе проблемы и ее причине, а также факторов и сил, влияющих на процесс перестройки в организации-клиенте, которые дают основные ориентиры для выработки программы действий.

Несмотря на важность основывать планирование на диагнозе, подходы к методологии планирования различаются. Здесь главное - не только систематизация, тщательное обнаружение фактов и аналитическая работа, но и новаторский и творческий подход, выработка новых решений, которые могли быть выработаны ранее, но их можно перенести на новую почву.

Клиент ожидает, что консультант найдет и покажет оптимальное решение его проблемы. Однако в начале планирования редко удается сразу же указать наилучшее решение. Большинство деловых и управленческих проблем можно решать несколькими способами. Часто ситуация настолько сложна и неповторима, что никому сразу не приходит идея, что конкретно нужно сделать. Консультанты для себя должны предварительно решить следующие вопросы: 1. Чего следует добиться с помощь новых мер? 2. Чем новая ситуация будет отличаться от прежней? 3. Будут ли результаты иметь долгосрочный характер? 4. Каково наилучшее время для существенного изменения?

Таким образом, планирование действий начинается с поиска идей и информации относительно возможных путей решения проблемы. Цель – выявить все интересные и осуществимые альтернативы и оценить их, прежде чем тщательно проектировать. Только тогда консультант может быть уверен, что делает все возможное, чтобы помочь клиенту.

Консультант вместе с клиентом должны определить, направить ли поиск в сторону уже имеющегося решения или искать новое.

Разрабатывая пути улучшения ситуации, консультант прибегает к имеющемуся опыту. В этой связи полезно рассмотреть некоторые принципы и методы творческого мышления. Процесс творческого мышления имеет пять стадий, и наилучшие результаты достигаются, если к реализации каждой из них подходить сознательно [3]:

1) *подготовка.* Сбор всех фактических данных, использование аналитического мышления, насколько это возможно, определение проблемы с различных сторон;

2) *мыслительные усилия.* Использование дивергентного мышления, которое ведет либо к возможному решению проблемы, либо к разочарованию. Разочарование – важный фактор на стадии мыслительных усилий и в процессе

свободного творческого мышления. За ним обычно следует выработка действительно удачных идей;

3) *инкубация.* Проблема остается в подсознании, в то время как человек занимается другими делами. За это время слабеет эмоциональное торможение и противодействие новым идеям, а также возникает возможность воспринять новые идеи, которые могут возникнуть за это время;

4) *озарение.* Вспышка озарения, дающая ответ и возможность решения рассматриваемой проблемы;

5) *оценка.* Анализ всех идей, полученных на четырех предыдущих стадиях, с целью нахождения возможных решений.

Две из этих стадий – подготовка и оценка – требуют аналитического мышления. В трех стадиях, занимающих центральное положение, – мыслительных усилий, инкубации и озарения, - необходима свобода творчества и раскованность, при этом не стоит решать скоропалительно. Поощряется высказывание всяческих безумных идей, так как цель – количество, а не качество. К методам творческого мышления в числе прочих относятся и следующие:

Метод "мозговой атаки". Этот метод позволяет получить большое число идей за короткий промежуток времени. Обычно группа из 8-12 человек берет на рассмотрение проблемы и генерирует идеи в атмосфере раскованности и непринужденности. От особо безумных идей отказываются. Указанный метод наиболее распространен и широко применим при определении основного и альтернативных вариантов решения поставленного вопроса [5].

Синектика. При этом методе, который схож с "мозговой атакой", проблема рассматривается группой из 9 человек. "Клиент", который выдвинул проблему, объясняет ее, говорит, что в ней ему нравится, а что нет. Затем выдвигаются и анализируются новые предложения, пока не будет найдено возможное решение.

Метод разложения на части. При этом методе не составляют основных характеристик идеи или предмета и рассматривают каждую из них на предмет возможности усовершенствования. Он обычно применим к вещественным объектам.

Принудительные взаимосвязи. Изготовитель, например, мебели может взять производимые им предметы и посмотреть, можно ли получить что-то новое, комбинируя два или более предметов.

Морфологический анализ. Все переменные заносят в матрицу и пытаются комбинировать их по-новому.

Опросные листы. Могут служить в качестве указателей идей. Например, в листе Осборна основными подзаголовками являются: *Использовать по другому назначению? Уменьшить? Заменить? Реорганизовать? Комбинировать? Обратить?* [2]. Поиск других методов продолжается.

Следует повторить, что при поиске новаторских решений следует воздержаться от преждевременных суждений, чтобы не затормозить процесс творческого мышления.

Работа над альтернативными решениями. Если при отборе идей было оставлено несколько альтернативных решений, то теоретически сначала следует

тщательно конструировать решения, которые вошли в этот список, но подходить прагматически, так как клиенту и консультанту может не хватить ресурсов для разработки ряда возможностей одновременно, и детальный расчет и планирование нескольких альтернатив могут быть неэффективными, и необходимо оставить только одно решение, которое получило наибольшую предварительную оценку. Тщательная оценка необходима, когда клиент останавливается на одном из решений. Она может быть выполнена как методом субъективных решений, т. е. быть экспертной, так и может быть дана путем определения экономического эффекта при внесении изменений [4].

Предъявление клиенту предложений по осуществлению изменений. После того, как выработка предложений по изменениям и оценке альтернативных решений достигла определенной стадии, консультант должен решить, когда и в какой форме предъявить предложения клиенту. Это зависит, в первую очередь, от типа предпринимаемого проекта и трудовых отношений между консультантом и управленческим и техническим персоналом клиента.

Большинство консультантов предпочитает предъявлять предложения в устной форме, при их поддержке с помощью письменных документов и аудиовизуальных средств, необходимых для обоснования. Часто требуется скомбинировать письменное и устное предъявление предложений. Клиент также может предпочесть сначала получить предложения в письменной форме, а затем организовать встречу для устного представления. Консультант должен быть абсолютно честен, особенно когда он объясняет: степень риска; условия, которые клиент должен создать и поддерживать в реорганизации исходных данных (необходима высокая дисциплина); если некоторые члены высшего руководства должны быть перемещены.

Планирование работ по осуществлению изменений. Эффективное предложение по изменениям показывает не только, что следует внедрить, но и как это сделать. Во всех случаях в предложения необходимо включить план работ по осуществлению изменений. Именно клиент, а не консультант должен решать, какое из предложений будет выбрано и использовано. При таких обстоятельствах он не должен чувствовать, что консультант сделал свой собственный выбор и не будет особо активен на стадии внедрения. Важно, чтобы консультант был осведомлен о личных предпочтениях клиента. Эти знания помогают избежать неприемлемых предложений и еще раз осознать, что консультирование – это гораздо больше, чем представление технически идеальных решений.

Внедрение. Внедрение – это кульминация совместных усилий консультанта и клиента. В итоге за осуществление предложений отвечает клиент, именно он, а не консультант, принимает управленческие решения и следит за тем, чтобы они претворялись в жизнь. Консультанту не следует участвовать во внедрении в следующих случаях: 1. Если проблема относительно проста и не ожидается никаких технических или иных трудностей; 2. Если совместная работа в фазах диагностики и выработки программ действий показывает, что клиент очень хорошо понимает проблему и может справиться с внедрением без посторонней помощи. Целесообразно участие консультанта во внедрении без необходимости больших расходов со стороны клиента: если

размер консультационной группы, присутствующей в организации-клиенте, постепенно сокращается в фазе внедрения; на протяжении всей фазы внедрения остается только один консультант, который при необходимости помогает и предоставляет дополнительные специальные знания своего подразделения; консультант занимается лишь наиболее сложными задачами в фазе внедрения, оставляя всю остальную работу клиенту; консультант в фазе внедрения встречается с клиентом периодически в определенные установленные моменты, чтобы следить за ходом работ и оказывать консультационные услуги; консультант вмешивается в работу только по просьбе клиента.

Планирование и контроль за внедрением. До начала внедрения следует разработать детальную рабочую программу с использованием методов сетевого планирования. При внедрении необходимо распределить роли для каждого участвующего специалиста. Внедряемая программа должна контролироваться по каждой отдельной задаче, операции и этапу. При необходимости должна быть обеспечена помощь консультанта, который может ответить сотрудникам клиента на любые возникающие вопросы. Выдержанное поведение консультанта в этой фазе работы воздействует на отношение клиента и его персонала к изменениям.

Обучение и подготовка кадров в организации-клиенте. Наиболее эффективный метод подготовки персонала клиента для внедрения – прямое сотрудничество с консультантом при решении проблем. Это касается руководителей (включая членов высшего руководства),"офицеров связи" и других членов группы, которые отвечают за проект вместе с консультантом. Обычным элементом выполнения задания является обучение персонала клиента особым приемам до начала внедрения. По мере роста сложности задания усложняется и процесс подготовки кадров клиента.

Поддержание нового порядка работы и контроль. Для того, чтобы новая схема работы прижилась и ее преимущества оправдали бы затраты, процесс внедрения следует контролировать. Система поддержания и контроля нового порядка работ должна предохранять от "откатывания назад", что вполне может случаться до тех пор, пока люди не забудут, что они делали до внедрения изменений. Без контроля за внедрением способность видоизменяться и развиваться в соответствии с меняющимися обстоятельствами может исчезнуть.

Завершающий этап консультативных услуг. Завершение – пятая и конечная фаза процесса консультирования. Очень важно выбрать нужный момент завершения сотрудничества, в особенности при подписании контракта. Такой момент наступает, когда клиент хотел бы завершить задание [1]. Для этого необходимо оценить, выполнены ли поставленные задачи и оправдали ли полученные результаты затраченные на них средства. Такая оценка требует совместных усилий консультанта и клиента. Должны быть оценены следующие основные характеристики процесса консультирования: план задания (контракта); количество и качество средств для выполнения задания; применяемый стиль консультирования; руководство выполнения задания консультантом и клиентом. Клиент и консультант, завершая выполнение задания, могут (при необходимости) договориться не прекращать полностью рабочие взаимоотношения, а продолжить их. До и после выполнения задания клиент получал несколько отчетов о ходе консультирования: отчет, в котором

прилагалось задание, основанное на быстром диагностическом исследовании; отчеты о ходе работ, количество и объем которых колеблются и где предлагаются модификации определения проблемы и планов осуществления задания; отчеты и документацию, связанные с представлением предложений вниманию клиента до начала внедрения. Каков бы ни был характер промежуточных отчетов, составляется заключительный отчет, который подготавливается к моменту завершения работы в организации-клиенте.

Список литературы

1. Голобокова, Г. М. Экономическая стабильность: учеб пособие. М.: ИНФРА-М, 2008. 340 с.

2. Ландреви, Ж., Леви, Ж., Линдон, Д. Меркатор. Теория и практика маркетинга. М.: МЦФЭР, 2006.

3. Портер, М. Конкурентное преимущество, или как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер. с англ. М. : Альпина Паблишер, 2008. 715 с.

4. Теплицкий, В. А., Мнацаканян, А. Г. Методический подход определения платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия //Балтийский экономический журнал. 2011. № 2 (6). С. 81-93.

5. Фетисов, В. Д. Финансы и кредит: учеб. 3-е изд. М.: ЮНИТИ, 2008. 455 с.

УДК 639.2:338.2(470.26)

Основные пути развития рыбохозяйственного комплекса России и Калининградской области

В. А. Теплицкий, А. Г. Мнацаканян, А. В. Корякина

В статье описываются основные направления и пути развития как рыбохозяйственного комплекса России, так и рыбохозяйственного комплекса Калининградской области. Делается вывод, что их развитие возможно, в основном, на основе финансового лизинга. Для этих целей на российских предприятиях, в том числе и в Калининградской области, отсутствуют достаточные залоговые ресурсы и необходимые государственные гарантии. Рассматриваются необходимые меры и механизмы государственной поддержки развития рыбохозяйственного комплекса: правовые, ресурсные и финансовые.

The article describes the basic vectors and the courses of development either Russian fishery complex or fishery complex of the Kaliningrad region. It is concluded that their development is mainly possible on the basis of financial leasing. There are no adequate mortgage resources and state guarantees neither in Russian companies nor in the Kaliningrad region for this purpose. This article discusses the necessary measures and mechanisms of government assistance for the development of fishery industry: legal, resort and financial.

Ключевые слова: рыбохозяйственный комплекс, финансовый лизинг, залоговые ресурсы, государственные гарантии, государственная поддержка: правовая, ресурсная, финансовая.

Keywords: fishery complex, financial leasing, mortgage resources, state guarantees, government assistance: legal, resort, financial.

Основные направления развития российского рыбопромыслового флота. На протяжении последних 20 лет рыбопромысловый флот России развивался крайне низкими темпами. В результате его воспроизводственный процесс был замедлен на всех рыбопромысловых бассейнах страны, что привело к его чрезмерному физическому износу, который в ряде регионов превысил 80 % [1]. Для обеспечения населения Россия будет вынуждена увеличить импорт рыбных товаров при росте на них международных цен. Это особенно ярко видно на примере рыбохозяйственного комплекса Калининградской области.

В настоящее время в океаническом промысле участвуют 5 региональных рыбодобывающих компаний, имеющих 24 рыбопромысловых судна, из них 20 крупнотоннажных (БАТМ-10, РТМКС-2, БМРТ-3, ТСМ-5) и 4 единицы среднетоннажного флота. Практически все суда имеют 80 % физического и морального износа, вследствие чего они не могут составить конкуренцию иностранным судам. Отечественные промысловые суда уступают иностранным также по техническим, технологическим и промысловым возможностям, экономическим показателям. В эксплуатации у рыбопользователей находятся 92 единицы малотоннажного и маломерного флота. Практически весь флот морально и физически устарел: 29 единиц типа МРТК и МРТР, 63 маломерных судна имеют низкие технические и экономические показатели. Самым большим препятствием на пути обновления промыслового флота является крайне низкая капитализация рыбодобывающих компаний, которая остается самой низкой из предприятий всех отраслей российской экономики. Стоимость основных фондов всей отрасли по состоянию на 2011 год составляла порядка 79 млрд. руб. При этом 75 % стоимости приходится на промысловый флот и оборудование. Причина низкой капитализации – низкая рыночная стоимость промысловых судов, практически единственный материальный ресурс, который может участвовать в залоговых операциях. Рыночная стоимость самого крупного судна, которыми располагают компании, – РТМКС, составляет в лучшем случае до 8 млн. долларов США, при этом залоговая стоимость за счёт дисконтирования ещё ниже – до 5 млн. долларов США.

Обеспеченность залогом кредита, привлекаемого для постройки одного крупнотоннажного добывающего судна типа БАТМ (процентная ставка – 8 % годовых, долл. США): стоимость постройки судна – 35 млн. долл.; общая сумма кредита, которая должна быть обеспечена залогом действующих судов, - 37,8 млн. долл.; рыночная стоимость действующего судна – 8 млн. долл.; залоговая стоимость судна (дисконт 40 %) – 4,8 млн. долл.; количество судов, необходимых для обеспечения строительства 1 судна, - 7 [2].

Прогрессирующее физическое и моральное старение отечественного рыбопромыслового флота привело к падению его конкурентоспособности, снижению величины чистого дохода и к почти полной потере залоговой

стоимости. Для строительства флота в рыбохозяйственном комплексе страны отсутствует стартовый капитал и, прежде всего, залоговые ресурсы.

В настоящее время практически ни одна российская рыбодобывающая компания не способна обеспечить залогом в виде основных фондов кредиты, необходимые для финансирования строительства нового флота.

Осуществить политику простого и затем расширенного воспроизводства рыбопромыслового флота в настоящее время можно двумя способами:

– за счет получения долгосрочных банковских кредитов;
– на основе операций финансового лизинга.

И при строительстве за счет кредитов, и при операциях финансового лизинга 20 % от стоимости строящегося судна вносит предприятие-судовладелец из своих средств, в качестве первоначального взноса.

Предпочтительным путем является финансовый лизинг, так как в качестве обеспечения лизинговых платежей принимается ипотека, 50 % стоимости передаваемого флота и лишь до 30 % от стоимости судна - имущественный залог или государственные (банковские) гарантии. При строительстве судов за счет получаемых долгосрочных банковских кредитов залог составляет 80 % от стоимости судна. Таким образом, потребность в залоговых ресурсах рыбохозяйственного комплекса возрастает в 2,7 раза. Но даже при потребности в залоге в 30 % от стоимости судна залоговых ресурсов рыбопромышленных предприятий будет недостаточно по двум причинам: во-первых, современная строительная стоимость судов в 2,5-3,0 раза превышает первоначальную стоимость списываемого флота, и, во-вторых, как указывалось, в настоящее время средний износ флота составляет до 80 %, и, соответственно, его залоговая стоимость очень мала или вообще отсутствует. Кроме того, если раньше флот был сосредоточен, в основном, в крупных компаниях-судовладельцах, то сейчас рыбопромысловые суда распределены среди множества предприятий (для примера, собственниками 146 рыбодобывающих судов Калининградской области являются 44 предприятия и рыболовецких колхоза и 4 частных предпринимателя). У большинства из них залоговых ресурсов недостаточно для строительства хотя бы одного судна. Отсюда один вывод: осуществить процесс воспроизводства российского рыбопромыслового флота на всех без исключения бассейнах можно только при условии получения государственных гарантий.

Преимущества развития рыбопромыслового флота на основе финансового лизинга имеют и свои отрицательные черты, так как в течение ряда лет весь крупный и средний флот придется приобретать на основе внешнего финансового лизинга (т. е. у зарубежных лизинговых компаний), и только для приобретения малых и маломерных судов можно использовать внутренний финансовый лизинг. Это обусловливается тремя причинами: во-первых, при внешнем лизинге процентные ставки составляют от 3 до 6 % в год, при внутреннем лизинге они будут примерно 13-15 %. При таких процентных ставках большинство типов судов будут неокупаемыми; во-вторых, в настоящее время нет ни одного разработанного проекта крупных и средних добывающих судов, так как проектирование флота практически не финансируется уже более 20 лет; в-третьих, подавляющее число комплектующего оборудования российского производства, применяемого в промысловом судостроении, или

неконкурентоспособно по сравнению с зарубежными аналогами (больше энергопотребление, худшие массо-габаритные характеристики и т. д.), или в России вообще не производится. Промысловые суда, построенные с использованием комплектующего оборудования только российского производства, окажутся неконкурентоспособными по сравнению с зарубежными с момента завершения их строительства и на весь срок службы.

Как говорилось, непременным условием воспроизводства российского рыбопромыслового флота является предоставление Правительством РФ государственных гарантий. При этом государственные гарантии должны будут выдаваться частным предприятиям, так как государственные рыбопромысловые компании в России практически отсутствуют.

Нам представляется, что при выдаче частной рыбопромысловой компании государственных гарантий под получение на основе финансового лизинга судна компания должна передать государству "золотую" акцию и вместе с ней право на формирование более 50 % Совета директоров компании, право на назначение председателя Совета директоров и главного бухгалтера. Весь контроль за деятельностью такой компании оказывается в руках конкретных лиц, назначаемых государством. Таким доверенным лицом может быть и директор государственной лизинговой компании.

"Золотая" акция и связанные с ней права государства должны ликвидироваться в момент завершения выкупа судна по договору финансового лизинга и переходу его в собственность лизингополучателя.

Нам представляется, что все лизинговые операции, проводимые по указанной схеме, должны осуществляться государственными региональными лизинговыми компаниями (ГРСЛК), специализирующимися на приобретении рыбопромыслового флота и оборудования для нужд рыбопромышленных предприятий. Целесообразно, чтобы эти лизинговые компании были региональными, так как рыбопромышленные регионы в России имеют специфику в производственной деятельности, в эксплуатируемом флоте и в различных верфях, где он строится. Для Северо-Западного рыбохозяйственного комплекса России можно иметь единую ГРСЛК.

Такая лизинговая компания должна обобщать заказы предприятий на строительство судов в целях создания пакета заказов с максимально возможными сериями по типам судов. Это позволит снизить их строительные стоимости. После формирования пакетов заказов лизинговая компания подбирает иностранных лизингодателей, через которых будут осуществляться операции внешнего финансового лизинга, и при участии будущих лизингополучателей ведет с ними переговоры по условиям договоров. ГРСЛК одновременно ведет переговоры с соответствующими государственными органами о предоставлении государственных гарантий на строительство рыбопромысловых судов, заключает договоры финансового лизинга с лизингодателями и договоры сублизинга с будущими российскими лизингополучателями, включающими условия получения "золотой" акции, назначает своих представителей в Советы директоров и главных бухгалтеров на предприятия-лизингополучатели. В течение всего срока действия договоров лизинга и сублизинга осуществляет контроль за производственно-финансовой

деятельностью предприятий-лизингополучателей и за своевременностью лизинговых платежей.

Необходимые меры и механизмы государственной поддержки развития регионального рыбохозяйственного комплекса [3]. Без государственной поддержки развитие рыбного хозяйства России невозможно. Государственный интерес в сфере рыбного хозяйства реализуется по двум основным направлениям:

– решение проблем, связанных с сохранением и использованием водных биоресурсов;

– создание условий, обеспечивающих достаточные гарантии продовольственной безопасности страны и устойчивого развития отрасли.

Практика мирового рыболовства убедительно показала, что роль государства в сфере рыбохозяйственной деятельности проявляется через осознание того факта, что эта отрасль изначально убыточна (независимо от характера общественного строя и экономического уклада). Участие государства в прямой или косвенной поддержке рыбного хозяйства и, соответственно, в отраслевых программах развития присутствует во всех странах с развитым промышленным рыболовством. Государство, признающее необходимость организации полноценного питания населения и роль продуктов из гидробионтов для достижения этой цели, обязано нести определенные затраты и поступиться в данном случае условиями самоокупаемости рыбного хозяйства. Роль государства, признающего необходимость наличия и дальнейшего развития рыбохозяйственного комплекса в экономике страны (при наличии соответствующей сырьевой базы и рыбохозяйственной акватории), достаточно обременительна - по данным ФАО государственная поддержка (в целом по мировому сообществу) в настоящее время достигает 40 % от стоимости продукции, производимой в сфере мирового рыболовства.

Исходя из вышеизложенного и оценки отечественного и мирового опыта, основными мерами государственной поддержки должны быть: правовая, ресурсная, финансовая.

Правовая поддержка. Участие государства в реализации Основных направлений развития будет осуществляться через законодательно-правовую базу и нормативные документы, регламентирующие взаимоотношения отрасли и входящих в нее предприятий с органами управления на всех уровнях - от федерального до местного, а также с российскими и иностранными физическими и юридическими лицами.

Вопросы деятельности отрасли будут регулироваться Гражданским и Налоговым кодексами РФ, Федеральными законами РФ "Об акционерных обществах","Об обществах с ограниченной ответственностью" и другими законодательными актами, указами Президента РФ, постановлениями Правительства РФ, приказами Госкомрыболовства РФ и другими нормативными документами и ведомственными инструкциями.

Правовая поддержка должна заключаться в:

– совершенствовании законодательства РФ, регулирующего хозяйственные отношения в стране, вопросы предпринимательской деятельности и рыболовства;

– защите российских товаропроизводителей путем регулирования таможенных пошлин на импортируемые рыбные товары до уровня, действующего в основных рыболовных странах мира;

– защите интересов российских рыбаков при заключении международных конвенций, договоров, многосторонних и двухсторонних соглашений, регулирующих рыболовство в открытых районах Мирового океана, а также правовой статус и условия рыболовства российских предприятий в исключительных экономических зонах других стран;

– ужесточении фискальной государственной политики по отношению к браконьерскому промыслу водных биоресурсов. Браконьерский промысел не только подрывает воспроизводство водных биологических ресурсов, но и создает недобросовестную конкуренцию по отношению к законопослушным предприятиям и предпринимателям путем установления демпинговых цен на реализуемые браконьерами рыбные товары. Необходимо, чтобы правовые санкции против браконьеров были разорительными, а не профилактическими;

– правовом регулировании торговых наценок в составе розничных цен на рыбные товары. В подавляющем большинстве развитых стран величина торговых наценок в составе розничных цен на продовольственные товары колеблется от 20 до 30 % от оптовой цены товаропроизводителя. В России в этом вопросе царит полный произвол.

Такая величина торговых наценок в условиях недостаточного платежеспособного спроса населения, во-первых, увеличивает продолжительность реализации рыбных товаров и уменьшает спрос на них и, во-вторых, ухудшает условия проведения ценовой политики товаропроизводителями из-за диктата большого количества посредников.

Ресурсная поддержка. Участие государства должно проявляться, прежде всего, в принятии мер по сохранению и развитию имеющейся сырьевой базы в исключительной экономической зоне России и во внутренних водоемах, а также стимулировании предпринимательской деятельности в области создания и ускоренного развития товарного рыбоводства. Государство также должно стимулировать развитие отраслей и производств, составляющих промышленную инфраструктуру страны, и отраслей, обеспечивающих материально-технические ресурсы, потребляемые предприятиями рыбохозяйственного комплекса.

Ресурсная поддержка должна включать в себя:

– обеспечение отечественного рыболовства сырьевой базой в объемах, достаточных для реализации программных мероприятий;

– выделение квот на добычу рыбы и нерыбных объектов всем российским предприятиям, реально занимающимся промыслом независимо от их местонахождения, на основе единых правил, с предоставлением льгот только в соответствии с действующим законодательством РФ о рыболовстве и использовании водных ресурсов исключительной экономической зоны Российской Федерации. Для предприятий, осуществляющих инвестиции в развитие флота - выделение гарантированных квот на срок окупаемости судна;

– обеспечение развития научно-исследовательских, проектно-конструкторских и учебных организаций отрасли, определяющих развитие

сырьевой базы и научно-технического прогресса, подготовку кадров в рыбном хозяйстве;

– обеспечение развития средств безопасности на море, охраны и воспроизводства рыбных запасов;

– информационную поддержку в части, касающейся изменений международно-правовых и внешнеэкономических условий мирового рыболовства, научно-технического прогресса в промысловом судостроении, в промысловой и рыбообрабатывающей технике, в технологиях производства рыбной продукции и т. д.;

– ускорение развития российских судостроительных верфей, предприятий по производству основных современных комплектующих изделий для промыслового судостроения, тары;

– обеспечение развития коммуникаций, энергосистем, очистных сооружений общего пользования, водоснабжения и др.;

– обеспечение развития социальной инфраструктуры в городах и поселках, в которых градообразующими являются предприятия рыбного хозяйства.

Финансовая поддержка. Этот способ государственной поддержки отрасли и входящих в нее предприятий осуществляется на основе государственного регулирования кредитования, расчетов и страхования в сфере рыбопромышленного производства, налогов, прямого бюджетного финансирования и должен включать:

– финансирование из федерального бюджета и из бюджетного целевого фонда в необходимых для отрасли объемах капитальных и текущих затрат (включая оплату труда) государственных научно-исследовательских и проектно-конструкторских организаций отрасли, экспериментальной базы и опытных производств, спасательных служб, организаций рыбоохраны и воспроизводства водных биологических ресурсов, учебных организаций, системы государственного управления;

– предоставление кредитов (в денежной и товарной форме) для пополнения оборотных средств, а также инвестиционных кредитов и займов на льготных условиях, аналогичных условиям кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей;

– кредитование на льготных условиях операций финансового лизинга под предоставление в аренду промыслового флота и оборудования, строящегося и производящегося на российских верфях и заводах;

– предоставление на бесплатной основе правительственных и региональных гарантий под операции финансового лизинга и для получения дешевых кредитов в иностранных банках;

– предоставление на бесплатной основе правительственных гарантий под операции по обязательному страхованию судов и других основных фондов, работников отрасли, а также выработанной продукции при ее транспортировке от мест производства (из рыбопромысловых районов) до предприятий оптовой торговли;

– предоставление налоговых льгот на прибыль при осуществлении предприятиями инвестиционных программ развития;

– освобождение от таможенных пошлин и НДС импорта современных промысловых и транспортных судов, высокоэффективного комплектующего оборудования для строительства и ремонта судов, технически прогрессивного рыбоперерабатывающего оборудования, судоремонтных услуг и др.

Как уже указывалось, для развития рыбохозяйственного комплекса России важнейшим является предоставление государственных гарантий под получаемые банковские и лизинговые кредиты.

Участие государства в реализации намеченных программных мероприятий будет осуществляться через законодательную базу и нормативно-правовые документы федерального и регионального уровней, а также путем использования различных рычагов регулирования, важнейшими из которых будут: бюджетная, налоговая, кредитная, внешнеэкономическая, социальная, структурно-инвестиционная, институциональная политика, регламентирование взаимоотношений с партнерами и органами управления на различных уровнях.

Список литературы

1. Корякина, А. В., Мнацаканян, А. Г., Теплицкий, В. А. Инвестиционные ресурсы рыбохозяйственного комплекса (на примере рыбохозяйственного комплекса Калининградской области)/ под общ. ред. В. А. Теплицкого// – Калининград, 2014. 97 с.

2. Концепция развития рыбохозяйственного комплекса Калининградской области в 2012-2016 годах/ Научный отчет КГТУ под рук. В. А. Теплицкого. Калининград : Изд-во КГТУ, 2011. 124 с.

3. Теплицкий, В. А., Мнацаканян, А. Г., Иванов, А. В. Условия развития рыбохозяйственного комплекса Калининградской области в среднесрочной перспективе // Финансы и кредит. 2012. № 18(546). С. 32-38.

УДК 338

Основные тенденции социально-экономического развития Калининградской области

Н. В. Терещенко

В статье рассматриваются итоги социально-экономического развития Калининградского региона, выявляются основные тенденции и факторы, влияющие на развитие экономики. Делается вывод о замедлении темпов экономического роста, связанном со снижением инвестиций в основной капитал, а также нестабильностью промышленного производства, незначительном росте доходов населения на фоне роста потребительских цен, снижении доходов консолидированного бюджета на фоне роста расходов, и других тенденциях.

This article discusses the results of socio-economic development of the Kaliningrad region, identifies the main trends and factors affecting the development of the economy. It is concluded that a slowdown in economic growth, is associated with reduced investment in fixed assets, as well as instability in industrial production, a slight increase household

incomes amid rising consumer prices, reducing government revenues amid rising costs and other trends.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, тенденции в экономике.
Keywords: the socio-economic development, the trends in the economy.

Калининградская область является самым западным субъектом Российской Федерации, имеющим статус Особой экономической зоны, отделенным от основной территории России территориями иностранных государств. Географическое положение и правовой статус определили высокий уровень зависимости Калининградской области от внешних (экзогенных) факторов и от российской интеграции в мировую экономику [1]. Эти обстоятельства накладывают значительный отпечаток на развитие региона, о чем могут свидетельствовать значения и динамика показателей социально-экономического развития (табл. 1).

Таблица 1

Отдельные показатели социально-экономического развития Калининградской области в 2008-2014 годах [2, 3]

Показатели	Годы						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ВРП, млрд. руб.	179,3	169,5	195,1	241	264,6	268*	
Индекс промышленного производства, %	101,8	95,3	116	150,1	101,9	99,1	108,7
Оборот розничной торговли, млрд. руб.	76,3	86	90,6	100,9	109,3	118,1	132,1
Численность населения на конец года, тыс. чел.	936,6	938,6	941,8	946,8	954,8	963,1	
Рождаемость, на 1000 человек населения	11,3	11,5	11,4	11,8	12,4	12,4	12,7
Смертность, на 1000 человек населения	15,3	14,6	14,2	13,3	13,2	13,1	13,3
Уровень безработицы, %	8,6	10,9	10,3	9,1	7,4	5,6	
Среднемесячная заработная плата, тыс. руб.	15,42	16,05	18,46	19,91	21,53	25,1	26,95
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	70,8	60,5	55,9	63,2	71,7	64,8	

*оценка.

Представленные в таблице данные свидетельствуют о наметившейся в 2013 году тенденции замедления темпов экономического роста – динамика ВРП по оценке составит всего 101,3 %. Одной из причин является снижение инвестиций в основной капитал, а также снижение промышленного производства.

Отметим, что промышленность является одной из основных отраслей экономики региона, которой принадлежит серьезная доля в объеме ВРП. По итогам 2012 года она составила более 30 %, в том числе добыча полезных ископаемых – 4,8 %; обрабатывающие производства – 22,3 %; производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 3,3 %.

Индекс промышленного производства по всем видам деятельности в 2013 году составил 99,1 %, индекс обрабатывающих производств - 101,4 %. В общем объеме выпуска продукции обрабатывающих производств наибольший удельный вес занимают производство транспортных средств и оборудования – 56,9 %, производство пищевых продуктов, включая напитки и табак, – 23,0 %, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования – 8,2 %. По итогам 2014 года индекс промышленного производства незначительно вырос, составив 108,7 %.

В 2013 году объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг по полному кругу организаций по чистым видам экономической деятельности "добыча полезных ископаемых", "обрабатывающие производства", "производство и распределение электроэнергии, газа и воды" составил более 376 млрд. руб., в 2014 году – более 396 млрд. руб.

В перспективе ситуация в обрабатывающем секторе будет во многом определяться способностью восстановить положительную динамику инвестиционного спроса, что позволит улучшить динамику в машиностроительном секторе (в секторах, выпускающих оборудование инвестиционного характера). Однако в отраслях, производящих продукцию для потребительского рынка, ожидать положительной динамики не приходится. Особенно это относится к автомобилестроению, являющемуся одной из ключевых отраслей экономики Калининградской области.

При этом необходимо отметить, что в условиях снижения реальных денежных доходов населения, а также динамики потребительского кредитования не стоит ожидать роста инвестиционного спроса - спроса предпринимателей на блага для восстановления изношенного и увеличения реального капитала.

Отрицательная динамика наблюдается и с показателями внешнеторгового оборота – стоит отметить сокращение экспорта, рост импорта, а также снижение сальдо торгового баланса (табл. 2).

Таблица 2

Отдельные показатели социально-экономического развития Калининградской области в 2008-2013 годах [2, 3]

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
Внешнеторговый оборот, млн. долларов США	6249,6	9027,7	12169,9	14547,9	14332,2
в том числе: экспорт товаров и услуг	817,6	846,5	1552,0	2148,7	1835,1
импорт товаров и услуг	5432,0	8181,2	10617,9	12399,2	12497,1

Развитию экономики в 2013-2014 годах способствовал потребительский спрос, о чем свидетельствует показатель оборота розничной торговли. Кроме того, необходимо отметить рост объема выполненных строительных работ и жилищного строительства, а также объемов продукции сельского хозяйства. Рост показателя оборота розничной торговли происходит на фоне снижения роста доходов населения. Так, реальные располагаемые денежные доходы населения уменьшились по сравнению с 2012 годом (динамика – 99 %, в то время как в 2012 году динамика составляла 109 % к 2011 году). Среднедушевые денежные доходы населения в январе-ноябре 2014 года составили 21999,2 руб. в

среднем за месяц и увеличились по сравнению с январем-ноябрем 2013 года на 11,8 % (в реальном выражении на 3,2 %) [4].

Анализ численности экономически активного населения позволяет проследить тенденцию к сокращению количества безработных в регионе (табл. 3). На конец 2014 года уровень регистрируемой безработицы составил 1,1 % (на 1 января 2014 года - 1,2 %) от численности экономически активного населения. Наибольший показатель уровня регистрируемой безработицы отмечен в Озерском районе – 4,3 % и Неманском муниципальном районе - 3,5 %, наименьший - в городском округе "Город Калининград" - 0,6 % и Зеленоградском районе - 0,7 %. Уровень безработицы составил по итогам 2013 года 5,6 % (в 2012 году – 7,4 %).

Таблица 3

Численность экономически активного населения, занятых и безработных (в среднегодовом исчислении), тыс. чел. [2, 3, 4]

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014 оценка
Экономически активное население – всего	509,3	510,8	527,4	523,8	526,9	531
занятые в экономике – всего	453,7	458,4	479,7	485,0	487,2	
безработные – всего	55,6	52,4	47,7	38,8	29,7	

Как уже упоминалось выше, одной из причин сокращения темпов экономического роста стало снижение инвестиций в основной капитал, которые по итогам 2013 года составили 64,8 млрд. руб., или 84 % к уровню 2012 года (в сопоставимых ценах). Причинами такого снижения являются общие негативные тенденции в экономической ситуации в стране, ухудшение конъюнктуры сырьевых товаров, а также ухудшение финансовых показателей деятельности организаций. В 2013 году доля убыточных организаций составила 44 % (в 2012 году – 41,7 %). Индекс физического объема инвестиций в основной капитал составил по итогам 2014 года 81,8 % (% к 2013).

Социальная политика ориентирована, главным образом, на повышение уровня и качества жизни населения области. Уровень жизни населения в 2013-2014 годах вырос, о чем свидетельствует положительная динамика среднедушевых денежных доходов, рост среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работающих в экономике (табл. 4).

Таблица 4

Основные индикаторы уровня жизни населения Калининградской области в 2009-2014 годах [2, 3, 4]

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Среднедушевые денежные доходы населения, руб. в месяц	14772	16040	16881	19456	20642	21999,2*
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работающих в экономике, руб.	16048	18455	19911	21526	25104	26952

*январь-ноябрь.

Рост доходов населения отмечается на фоне роста потребительских цен. Индекс потребительских цен по итогам 2013 года составил 107 %. В декабре

2014 года по отношению к декабрю 2013 года потребительские цены (тарифы) на товары и услуги повысились на 15,6 %, в том числе продовольственные товары – на 22,7 %, непродовольственные товары – на 12,6 %, услуги – на 7,6 % [4]. Индекс потребительских цен в январе 2015 г. в % к декабрю 2014 г. составил 104,2 %.

Отношение среднедушевых денежных доходов населения к стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг (табл. 5) составило по итогам 2013 года 1,9 (на уровне 2012 года).

Таблица 5

Стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг (на конец года) [2, 3]

Год	Стоимость фиксированного набора		Изменение стоимости фиксированного набора в процентах к декабрю предыдущего года
	рублей	в процентах к среднероссийской стоимости	
2009	8235,4	106,8	108,2
2010	9039,8	103,8	109,8
2011	9429,3	102,8	104,3
2012	10143,2	102,8	107,6
2013	11070,9	103,1	109,2

Несмотря на ряд положительных тенденций в социальной сфере, отмечается рост младенческой смертности в регионе: в 2009 г. на 10000 родившихся живыми - 71,4, 2010 – 44,7, 2011 – 45,2, 2012 – 56,2, в 2013 - 64,7 [2, 3].

Решение социально-экономических задач определяющим образом зависит от состояния бюджетной сферы, ее устойчивости и безопасности, качественных и количественных характеристик формирования экономической базы развития.

Проведенный анализ позволил выявить в бюджетной сфере усиление негативных тенденций – по итогам 2013 года поступление доходов в консолидированный бюджет области снизилось по сравнению с 2012 годом на 3,6 %, составив 47,66 млрд. руб. (табл. 6). Причина этого - снижение объема и доли безвозмездных поступлений (за счет снижения дотаций на 53,4 %, субсидий на 20,9 % и субвенций на 5,6 %): если в 2012 году они составили 15,8 млрд. руб. (32 % доходной части), то в 2013 году – 12,5 млрд. руб. (26 %).

В 2013 году в консолидированный бюджет Калининградской области поступило 35152,7 млн. руб. налоговых и неналоговых доходов (что больше поступлений за аналогичный период прошлого года на 1500,7 млн. руб.), в том числе в областной бюджет – 23030,6 млн. руб., в местные бюджеты – 12199,3 млн. руб.

Налоговые доходы консолидированного бюджета области в 2013 году исполнены в объёме 32 452,4 млн. рублей, что на 5,3 % больше, чем в 2012 году (табл. 6).

Таблица 6

Параметры консолидированного бюджета Калининградской области по доходам в 2009-2013 годах (данные министерства финансов Калининградской области), млн. руб.

№ п/п	Наименование статьи доходов	2009	Доля, %	2010	Доля, %	2011***	Доля, %	2012	Доля, %	2013	Доля, %
1	Налоговые и неналоговые доходы	21891**	51	26497**	69	29552	60,8	33652	68	35152,7	73,8
	налоговые	*19305*	*88,2**	*24122*	*91**	*26550*	*90*	*30819*	*91,6*	*32452,4*	*92,3*
	неналоговые	*2586*	*11,8**	*2375*	*9**	*3002*	*10*	*2833*	*8,4*	*2700,3*	*7,7*
2	Безвозмездные поступления	18793	44	12054	31	19030	39,2	15 783	*32*	12507,9	26,2
3	Доходы от предпринимательской деятельности	1907	*5*	-	-	-	-				
4	Всего доходов	42591		38551		48582		*49435*		*47660,6*	

*доля от налоговых и неналоговых доходов,

** с учётом консолидации,

*** до 2010 года включительно "Доходы бюджетов бюджетной системы Российской Федерации от возврата остатков субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение, прошлых лет" и "Возврат остатков субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов, имеющих целевое назначение, прошлых лет" учитывались в группе "Налоговые и неналоговые доходы". С 2011 года - в составе группы "Безвозмездные поступления".

В структуре налоговых доходов консолидированного бюджета высока доля налога на прибыль организаций и налога на доходы физических лиц – 38,7 %, налогов на имущество – 12,3 %, налогов на совокупный доход – 9,1 %.

В 2013 году наблюдается положительная динамика к аналогичному периоду прошлого года по НДФЛ – 112 %, акцизам – 111 %, налогам на совокупный доход – 107 %, налогам на имущество – 112 %. Низкая динамика в 2013 году сложилась по налогу на прибыль организаций (83 %). Это обусловлено тем, что более половины перечислений налога на прибыль, зачисляемого в областной бюджет, обеспечивается филиалами организаций, состоящих на налоговом учете в других субъектах РФ, и ответственными налогоплательщиками консолидированных групп, и свидетельствует о снижении экономической активности. Невысокая динамика по неналоговым доходам обусловливается низкой динамикой доходов от реализации имущества в связи с исключением из прогнозного плана приватизации государственного имущества Калининградской области на 2012-2014 годы ряда имущественных комплексов.

Снижение доходов консолидированного бюджета области зафиксировано на фоне роста расходов (табл. 7), которые по итогам 2013 года составили 53 767,9 млн. руб., что на 3691,2 млн. руб. больше аналогичного показателя 2012 года. Основные направления расходов – образование, ЖКХ, национальная экономика.

Таблица 7

Параметры консолидированного бюджета Калининградской области по расходам в 2009-2013 годах (данные министерства финансов Калининградской области), млн. руб.

№ п/п	Наименование статьи расходов	2009	2010	2011	2012	2013	Динамика, %
1	Общегосударственные вопросы	2 541	2 715	2 827	3035,1	3107,7	102,4
2	Национальная оборона	36	35	43	45,7	14,4	31,5
3	Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	898	950	944	299,86	303,3	101,1
4	Национальная экономика	9 045	8 953	13 549	11976,6	11842,4	98,9
5	ЖКХ	6 078	6 693	6 928	8282,14	8182,6	98,8
6	Охрана окружающей среды	30	27	30	42,9	51	118,9
7	Образование	8 534	9 009	11 153	11936,7	14868	124,6
8	Культура, кинематография, СМИ	1 181	1 332	1 263	1446,5	1681,7	116,3
9	Здравоохранение, физическая культура и спорт	5 562	5 946	6 499	7108,8	7892,1	111,0
10	Социальная политика	5 486	5 847	5 045	5533,7	5369	97,0
11	Обслуживание государственного и муниципального долга	-	-	334**	368,7	455,7	123,6
	Итого*	39 391	41 507	48 615	50076,7	53767,9	107,4

*с учётом консолидации,

** расходы на обслуживание государственного и муниципального долга в структуре расходов в 2009-2010 годах относились к расходам по разделу "Общегосударственные вопросы".

Консолидированный бюджет области исполнен в 2013 году с дефицитом 6,1 млрд. руб., что по отношению к налоговым и неналоговым доходам составляет 17,4 % (в 2012 году он составлял 1,9 %). Больше чем на 23 % по сравнению с 2012 годом увеличились расходы на обслуживание государственного долга.

Объем государственного долга Калининградской области составил на 1 января 2014 года 16,9 млрд. руб., что на 22 % больше аналогичного показателя 2012 года. Отношение госдолга к налоговым и неналоговым доходам составило в 2013 году 73,7 % (в 2012 году - 60,1 %). Государственный и муниципальный долг по отношению к налоговым и неналоговым доходам консолидированного бюджета составил по итогам 2013 года 72,4 % (70-е место среди 83 субъектов РФ).

Местные бюджеты являются важным звеном бюджетной системы Калининградской области. В 2013 году рост доходов бюджетов муниципальных образований Калининградской области по отношению к 2012 году составил 6,9 %, собственных доходов – 5,2 %. В части налоговых и неналоговых доходов бюджеты муниципальных образований исполнены в 2013 году в объеме 12,2

млрд. руб., что на 15,5 % превышает уровень 2012 года и составляет 130,4 % от объема" докризисного" 2008 года.

Фактическое поступление доходов бюджетов муниципальных образований Калининградской области в 2006-2013 годах представлено в табл. 8.

Таблица 8

Поступление доходов бюджетов муниципальных образований Калининградской области в 2006-2013 годах (данные министерства финансов Калининградской области), млн. руб.

Показатель	Годы							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Доходы бюджетов муниципальных образований Калининградской области	12 202	17 594	19 661	22 404	23910	26 672	29 045	31 035,8
Собственные доходы бюджетов муниципальных образований Калининградской области (Доходы за исключением субвенций)	9 329	13 923	14 702	17 647	19418,7	21 802,3	22696,2	23873,3
Налоговые и неналоговые доходы бюджетов муниципальных образований Калининградской области	6 091,2	8 600,1	9 350	8 080	8818,3	9745,0	10564,4	12199,3

В 2013 году увеличилась финансовая помощь бюджетам муниципальных образований, структура которой представлена в табл. 9.

Таблица 9

Структура финансовой помощи бюджетам муниципальных образований Калининградской области в 2006-2013 годах (данные министерства финансов Калининградской области), млн. руб.

Показатель	Годы							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Дотации бюджетам муниципальных образований Калининградской области, в т.ч.	1 312	1 534	544	1 873	1695,1	2013,6	2449,6	1293,2
субсидии бюджетам муниципальных образований	1 335	3 330	3 089	4 683	7252,5	8692,1	9161,6	9525,3
субвенции бюджетам муниципальных образований	2 873	3 671	4 959	4757	4491,3	4870,1	6348,8	7162,5

Согласно основному назначению муниципальных финансов – финансовому обеспечению полномочий органов местного самоуправления, средства местных бюджетов направляются на осуществление расходов: по решению вопросов местного значения, находящихся в компетенции органов местного самоуправления данного муниципального образования; по реализации делегированных органам местного самоуправления отдельных государственных полномочий [5].

В 2013 году рост расходов бюджетов муниципальных образований Калининградской области составил 8,2 % по сравнению с 2012 годом.

Расходы бюджетов муниципальных образований Калининградской области представлены в табл. 10.

Таблица 10

Расходы бюджетов муниципальных образований Калининградской области в 2006-2013 годах (данные министерства финансов Калининградской области), млн. руб.

Показатель	Годы							
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Расходы бюджетов муниципальных образований	12481	17000	21193	22876	24727	27762	29489	31897,3
Темп роста к предыдущему году, %	-	136,2	124,7	108	108,1	112,3	106,2	108,2

Таким образом, социально-экономическая обстановка в Калининградской области характеризуется следующим:

– замедлением темпов экономического роста, связанным со снижением инвестиций в основной капитал, а также нестабильностью промышленного производства (при этом промышленность является одной из важнейших отраслей региона – ее доля в ВРП составляет порядка 30 %);

– отрицательной динамикой показателей внешнеторгового оборота – сокращением экспорта, ростом импорта, а также снижением сальдо торгового баланса;

– снижением инвестиций в основной капитал, причинами которого являются общие негативные тенденции в экономической ситуации в стране, ухудшение конъюнктуры сырьевых товаров, а также ухудшение финансовых показателей деятельности организаций (в 2013 году доля убыточных организаций составила 44 % (в 2012 году – 41,7 %)).

– незначительным ростом доходов населения (среднедушевые денежные доходы, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работающих в экономике), который отмечается на фоне роста потребительских цен;

– незначительным ростом оборота розничной торговли на фоне снижения реальных денежных доходов населения;

– снижением доходов консолидированного бюджета на фоне роста расходов и, соответственно, увеличением дефицита бюджета;

– увеличением государственного и муниципального долга и расходов на их обслуживание.

Список литературы

1. Винокуров, Е. Ю. Экономическая специализация Калининградской области: монография/ науч. ред. А. П. Клемешев. Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2007. 329 с.

2. Калининградская область в цифрах. 2013. Статистический сборник в 2 т. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Калининградской области (Калининградстат). Т. 1 – 135 с.

3. Калининградская область в цифрах. 2014. Статистический сборник в 2 т . / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Калининградской области (Калининградстат). Т. 1 – 150 с.

4. Социально-экономическое положение Калининградской области в 2014 году. Пресс-выпуск Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Калининградской области от 04.02.2015 г.

5. Финансы: учеб. /под ред. А. Г. Грязновой, Е. В. Маркиной. М.: Финансы и статистика, 2012. 496 с.

УДК 658.15:639.2(470.26)

Стоимостной подход к управлению развитием рыбохозяйственного комплекса Калининградской области

А. Г. Харин

Устойчивое развитие – набирающая силу современная экономическая концепция, которая может применяться на всех уровнях управления. Внедрение этой концепции требует разработки специальных показателей и методов измерения. В статье излагаются принципы и описывается инструментарий стоимостного подхода к устойчивому развитию. Материал подготовлен на примере рыбохозяйственного комплекса Калининградской области.

Sustainable development – as strengthening modern economic concept. It can be applied at all levels of management. Implementation of this concept requires the development of specific indicators and methods of measurement. The article describes the principles and tools of value approach. Material prepared by the example of the fisheries complex of the Kaliningrad region.

Ключевые слова: ценностно-ориентированное управление, рыбохозяйственный комплекс, устойчивое развитие, устойчивая стоимость.

Key words: value-based management, fisheries complex, sustainable development, sustainable value.

Управление процессами социально-экономического развития региона, оценка эффективности используемых средств и уровня достигнутых результатов требуют разработки специальных индикаторов (критериев и показателей) устойчивого развития. Такая система может служить основой для разработки и

принятия управленческих решений, оптимизирующих состояние эколого-социально-экономической системы региона, включающей в себя все аспекты устойчивого развития территории в современном понимании этого термина.

Разработка показателей устойчивого развития представляет собой сложную научную проблему, решение которой является предметом исследований многих ученых в нашей стране и за рубежом. В настоящее время для характеристики устойчивого развития используется ряд показателей, относящихся к разным иерархическим уровням: глобальному, национальному, региональному, локальному или отраслевому. В зависимости от оцениваемого аспекта деятельности системы рассматриваются: экономические, социальные, экологические, институциональные показатели устойчивого развития. Существуют и другие группировки показателей устойчивого развития, в том числе разработанные под эгидой авторитетных международных организаций – ОЭСР, ВОЗ, ЮНСТАТ/ЮНЕП и др. (подробный обзор этих систем индикаторов можно найти в литературе, см. например [10]). Следует, однако, отметить, что большинство из предлагаемых показателей носит дискуссионный характер, они не получили общего признания в мировой практике. Поэтому проблема разработки индикаторов устойчивого развития еще далека от решения.

Проблематика обеспечения устойчивого развития в современном понимании данного подхода не является чем-то новым для России. Еще в 1992 году на Конференции ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро) нашей страной совместно со 178 государствами был подписан ряд программных документов, определяющих согласованную политику по обеспечению устойчивого развития и сохранению экосистемы Земли. А в начале 1996 года Указом Президента Российской Федерации была утверждена Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию [1]. Под устойчивым развитием в Концепции понимается стабильное социально-экономическое развитие, не приводящее к разрушению природных основ хозяйственной деятельности. Эта концепция предполагает осуществление в Российской Федерации последовательного перехода к устойчивому развитию, обеспечивающему сбалансированное решение социально-экономических задач и проблем сохранения благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала в целях удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений людей. В документе сформулированы основные требования, обеспечивающие динамическое равновесие и развитие, нацеленные на то, чтобы нивелировать противоречия, возникающие между потребностями общества в ресурсах и возможностями природы для их удовлетворения. Предлагается последовательный переход России к модели устойчивого экономического развития, основанного на принципах экологизации хозяйственной деятельности и роста национального благосостояния.

Очевидно, что реализация государственной стратегии устойчивого развития страны и отдельных ее регионов предполагает усиление экологической составляющей экономики и гармонизацию экологических и экономических интересов общества. В настоящее время основные идеи устойчивого развития получили конкретизацию в ряде документов, принятых как на государственном, так и на региональном уровне в Российской Федерации. Вместе с тем, несмотря

на детальную проработку концептуальных основ устойчивого развития, ни в официальных документах, ни в научно-методических разработках проблематика измерений устойчивости, охватывающих весь комплекс взаимоотношений в процессе общественного развития во всей их сложности и многообразии и выступающих основой для принятия оптимальных решений по управлению этим развитием, пока не получила должного решения.

Это справедливо в отношении стратегий, программ и комплексных планов устойчивого развития отдельных территорий Российской Федерации, особенно когда речь идет об их взаимной увязке с программами и проектами отраслевого развития, и прежде всего, реализуемых в отраслях, определяющих специализацию региона. Система индикаторов устойчивости в этом случае выступает наиболее действенным инструментом планирования, позволяя устанавливать количественные, предельно ясные, однозначно трактуемые всеми участниками процесса развития и легко контролируемые цели регионального развития. При этом в условиях доминирования рыночных отношений в нашей стране наиболее предпочтительной представляется стоимостная (экономическая) оценка социальной, экономической и природной составляющих капитала, позволяющая сопоставить ценность различных видов благ, которыми располагает территория.

Однако количественная оценка социального, экономического и природно-ресурсного потенциалов территории возможна только в том случае, если частные потенциалы отдельных видов капитала исчисляются по единому принципу. На практике осуществить экономическую оценку разных видов капитала территории на единой методологической основе оказывается довольно сложно, поскольку величины многих составляющих этого капитала традиционно принято количественно характеризовать натурально-вещественными, а не стоимостными показателями.

Способом решения этой проблемы может стать использование методологии расширенной концепции управления на основе стоимости (ценности), основные положения которой изложены в одной из наших публикаций [5]. Предложенный подход и разработанный в его рамках агрегированный показатель общей ценности компании как критерий, позволяющий оценивать изменение общественного благосостояния, открывает определенные перспективы и для решения задач комплексной оценки эффективности деятельности больших социально-экономических систем - от крупных холдинговых структур до отраслей и территориальных или кластерных групп независимых организаций.

Несмотря на то, что существует довольно много способов оценивания общественной эффективности деятельности такого рода систем, различающихся по целям и направленности оценки, по широте охвата факторов и применяемым методическим подходам, а также по другим параметрам, на наш взгляд, перспективным может стать использование ценностно-ориентированного подхода, позволяющего в явном виде измерять большинство экономических и неэкономических выгод, что, в конечном счете, дает предельно ясный ответ на вопрос об эффективности их деятельности с точки зрения всего общества. В рамках этого подхода, интегральным показателем, позволяющим количественно

измерить уровень (или изменение уровня) общественного благосостояния, выступает ценность организации. Этот показатель в концентрированном виде отражает все аспекты деятельности организации — от характера и качества внутрифирменных бизнес-процессов до вклада, вносимого этой организацией в рост общего благосостояния, ее влияния на социально-экономическую обстановку в регионе.

Предлагаемый подход также опирается на общеизвестные и широко используемые на практике теории оптимального планирования, теоретические основы которой были заложены в работах выдающегося советского ученого-экономиста Л. В. Канторовича, одним из первых в мире обратившего внимание на необходимость стоимостных оценок природных ресурсов и использования для этих целей теории предельной производительности и природной ренты [3]. Применение рентных подходов, как полагал академик Канторович, должно стимулировать наиболее правильное с точки зрения всего общества территориальное размещение и развитие производительных сил.

Методологической основой предлагаемого нами подхода к комплексной оценке эффективности развития и функционирования рыбохозяйственного комплекса на территории Калининградской области с позиций его вклада в обеспечение устойчивого развития могут выступать положения классической концепции VBM. В рамках этой концепции существует достаточно большой набор специальных методов оценки стоимости предприятий, использующих специфические экономические показатели. Среди них в современной финансовой практике, пожалуй, наибольшее распространение имеют методы анализа добавленной стоимости, основанные на концепции экономической (остаточной) прибыли. Стержнем данной концепции выступает тезис: увеличение стоимости компании имеет место только в том случае, если ее доходы превышают затраты на привлеченный капитал, т. е. образуется остаточный доход.

Одним из наиболее известных практических приложений концепции экономической прибыли является модель экономической добавленной стоимости (Economic Value Added - EVA). Согласно этой модели, приращение стоимости определяется как превышение прибыли компании, причитающейся ее собственникам и инвесторам за определенный период времени, над"нормальной" прибылью, рассчитанной исходя из величины вложенного капитала и среднерыночной доходности [12]. Обычно расчет EVA выполняется по формуле:

$$EVA_t = NOPAT_t - CC_t,$$

где *NOPAT* - Net Operation Profit after Taxes - чистая операционная прибыль после налогообложения (*NOPAT = EBIT′ –Taxes*); *CC* - Capital Charge - сумма затрат по обслуживанию капитала компании (*CC = WACC*x*CE′*); здесь *EBIT′* и *CE′* - скорректированные чистая операционная прибыль (Earnings Before Interest and Taxes) и инвестированный капитал (Capital Employed) соответственно.

Простота и наглядность показателя EVA определили его распространенность в практике финансового менеджмента. Обычно этот показатель используется для оценки отдельных компаний. Однако, на наш взгляд, он может быть применен и для оценки структур более высокого порядка.

В том случае, если нас интересует не деятельность отдельных предприятий, а эффективность функционирования всей отрасли в целом — как образования, состоящего из множества предприятий, рыбохозяйственный комплекс Калининградской области следует рассматривать как некую "мегакорпорацию", включающую в себя все компании отрасли. Тогда значения EVA характеризуют изменение совокупной экономической ценности всех предприятий, образующих отрасль на территории Калининградской области.

Одновременно с EVA могут быть рассчитаны и другие традиционные показатели стоимостной оценки, например, показатель ROIC, характеризующий эффективность использования инвестированного капитала, служащий индикатором текущей конкурентоспособности предприятий [2]. Использование этих стоимостных показателей позволяет довольно просто и наглядно оценить, с одной стороны, степень влияния государственной поддержки на финансовые результаты отрасли (т. е. на благосостояние собственников предприятий), а с другой - сопоставить величину этой поддержки с выгодами для общества.

Важной частью примененного нами подхода, базирующегося на расчете и анализе универсальных стоимостных показателей, можно назвать информационную составляющую. Поскольку сбор и анализ данных обо всех предприятиях отрасли на территории такого традиционного "рыбацкого" региона как Калининградская область (в настоящее время их более 120) - довольно трудоемкая работа, которая к тому же осложняется ненадежностью источников информации, следует использовать метод аппроксимации, согласно которому можно ограничиться исследованием небольшого числа определенным образом отобранных организаций. При этом для обеспечения достоверности и объективности результатов исследования в качестве основных критериев такого отбора следует использовать:

– репрезентативность - деятельность предприятий должна в целом соответствовать сложившейся внутриотраслевой структуре рыбохозяйственного комплекса Калининградской области;

– значимость - на долю отобранных предприятий должны приходиться значительная часть всей отгруженной продукции, произведенной отраслью, и бóльшая часть рабочих мест в отрасли;

– наличие необходимой для расчетов информации - все отобранные предприятия должны быть полноценно функционирующими, предоставляющими достаточный для проведения оценочных расчетов объем информации, в том числе публичной;

– деятельность предприятий по ряду признаков может быть отнесена к социально ответственной, они должны публиковать отчеты о своих социальных практиках.

В качестве исходных данных для проведения оценочных расчетов можно использовать общедоступную информацию о деятельности отобранных организаций, статистическую отчетность, а также информацию, содержащуюся в публичных отчетах самих предприятий (информация, обязательная к раскрытию).

В целях лучшей наглядности укрупненные расчеты отраслевых EVA и ROIC, выполненные для всего круга отобранных предприятий

рыбохозяйственного комплекса Калининградской области (отрасль как "мегакорпорация") за несколько последних лет, удобно представить в табличном виде, например, как показано в табл. 1.

Таблица 1

Расчет показателей экономической ценности предприятий рыбохозяйственного комплекса Калининградской области

Наименование показателя	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
NOPAT, млн. руб.									
IC_{acc}, млн. руб.									
WACC, %									
CC, млн. руб.									
EVA, млн. руб.									
ROIC, %									
Объем государственной поддержки, млн. руб.									

Примечание. Значения NOPAT и IC рассчитываются суммированием соответствующих показателей, содержащихся в отчетах и бизнес-планах отобранных предприятий. Для выравнивания условий, влияющих на стоимость инвестированного капитала разных компаний, значение WACC следует принимать в размере средневзвешенной величины процентной ставки по долгосрочным кредитам нефинансовым организациям.

Очевидно, что предлагаемая модель рассмотрения отрасли как "мегакорпорации" имеет ряд существенных упрощений. Кроме того, неравномерный характер работы отрасли (в силу как объективных, так и субъективных причин) в течение последних лет определяет нестабильность ее экономических показателей от года к году. Тем не менее, усреднив значения EVA за ряд лет и сопоставив их со среднегодовым объемом государственных преференций, предоставленных предприятиям отрасли, можно не только сделать вполне убедительные выводы о тенденциях развития отрасли, но и оценить степень влияния господдержки на эффективность ее работы.

Не менее важным также является поиск ответа на вопрос: каковы выгоды общества в случае государственной поддержки отрасли? К таким выгодам можно было бы отнести: рост налоговых поступлений в результате деятельности предприятий рыбохозяйственного комплекса, их вклад в обеспечение занятости и доходов населения, дополнительные обязательства компаний в области корпоративной социальной ответственности, создание условий и предпосылок для общего экономического развития региона и повышения уровня жизни его населения и т. п. Отметим, что хотя и имеется целый ряд методических подходов к определению стоимостных эквивалентов общественной ценности бизнеса, тем не менее, в силу их несовершенства формализация и измерение связанных с коммерческой деятельностью общественных эффектов, как правило, затруднены, полученные результаты в большинстве случаев носят нестоимостной характер, что ограничивает возможности их использования для комплексной оценки ценности как отдельных предприятий, так и отрасли в целом.

Несмотря на отсутствие общепризнанных способов стоимостной оценки общественных выгод (и издержек), возникающих в результате деятельности коммерческих предприятий, решение проблемы возможно путем модификации

существующих методов и показателей, выполненной в соответствии с положениями предложенной нами концепции общей ценности. При определенной доработке имеющийся инструментарий экономического анализа и финансового менеджмента способен не только характеризовать изменение благосостояния собственников компаний, но и достаточно информативно отражать совокупный вклад деятельности этих предприятий в рост общего благосостояния.

Одним из таких индикаторов, потенциально способных отражать изменение уровня общественного благосостояния, является показатель валовой добавленной ценности (Gross Value Added - GVA), представляющий собой стоимостную меру общей экономической ценности товаров и услуг, произведенных на определенной территории, в отрасли или в секторе экономики. Показатель GVA принято определять как разность между выпуском и промежуточным потреблением, т. е. это совокупная стоимость произведенных товаров и услуг за вычетом стоимости всех ресурсов, связанных с их производством [9] (более подробное описание принципов и методов расчета GVA можно найти в специальной литературе, например, в [11]). Если придерживаться данного определения, логичной представляется дальнейшая модификация показателя GVA путем включения в его структуру неэкономических составляющих, выступающих неотъемлемыми элементами экономической активности. Скорректированный таким образом показатель, обозначаемый как "устойчивая валовая добавленная ценность" (Sustainable Gross Value Added - SGVA), становится мерой уже не только экономической, а расширенно трактуемой ценности всей экономики или какой-либо ее части, всесторонне отражающей ее вклад в изменение общественного благосостояния. Этот показатель одновременно измеряет эффективность использования экономических, экологических и социальных ресурсов в рамках региональной экономики и выражает результат деятельности этого сегмента через единый интегрированный стоимостной показатель, выступающий, по сути, аналогом предложенного нами показателя общей ценности в случае его применения для анализа больших комплексных социально-экономических систем.

Мы полагаем, что основой для конструирования такого макросистемного показателя, помимо предложенной выше концепции общей ценности, могут служить также некоторые идеи и положения концепции "устойчивой ценности" (Sustainable Value - SV), специально разработанной для решения проблемы обеспечения согласованного эколого-экономического развития (см., например [6, 7, 8]) и проверенной в ряде научно-исследовательских проектов, охватывающих отдельные отрасли экономики, страны и группы стран (см. работы [7, 8, 14] и др.). Методический подход, предложенный авторами этой концепции, привлекателен своей простотой и наглядностью. Он базируется на общепринятом способе оценки деятельности компаний на финансовых рынках, поэтому полученные с его помощью результаты хорошо согласуются со стандартной логикой принятия инвестиционных и управленческих решений. В соответствии с этим при выборе направлений использования экономических, природных или социальных ресурсов применяется следующее правило: ресурс нужно вовлекать в бизнес только в том случае, если генерируемая им отдача

(выгода) превышает все понесенные при этом издержки, адекватным образом оцененные.

Важная особенность данного подхода заключается в том, что издержки, связанные с использованием неэкономических благ и ресурсов, определяются посредством альтернативной стоимости, на основе денежных выгод, которые можно было бы получить в результате их альтернативного использования, в то время как большинство других традиционных методов придерживается практики оценки издержек на основе потенциального ущерба от вовлечения в бизнес этих ресурсов. Преимущество такого подхода, на наш взгляд, очевидно: он в большей мере соответствует динамичному и многомерному характеру современной деловой и общественной среды, требующему постоянной сфокусированности на поиске оптимальных экономических и социальных решений.

Вместе с тем, концепция SV - при всей ее привлекательности и высокой степени практической проработки - имеет ряд существенных недостатков, делающих невозможным ее прямое использование в качестве инструмента для измерения общего благосостояния. В частности, самими авторами этой концепции признается ее узконаправленный характер: предлагаемая ими методика, хотя и довольно хорошо проработана с практической точки зрения, тем не менее ограничивается определением только экономико-экологической ценности (т. н. "e^2-value") и лишь по отдельным ее компонентам (обычно анализируется не более семи неэкономических параметров: объемы выбросов "загрязнителей" воздуха – CO_2, NO_x, SO_x, CH_4, летучих органических соединений, объемы образования отходов и водопотребления) [13]. Однако любая претендующая на устойчивость (в полном смысле) социально-экономическая система предполагает внутреннюю и внешнюю сбалансированность по всем направлениям ее деятельности и не должна ограничиваться только некоторыми экологическими эффектами. Серьезным недостатком модели e^2-ценности, на наш взгляд, также является ее сфокусированность исключительно на исследовании деятельности отдельных предприятий, в то время как большинство проблем устойчивого развития носит общественный (или даже глобальный) характер, в силу чего их решение невозможно только на уровне корпораций.

Принимая во внимание указанные причины, мы полагаем, что использование подхода, основанного на идеях концепции SV, может быть в полной мере справедливым только в отношении больших систем, охватывающих значительную часть экономики. При этом дополнение и расширение данного подхода принципами и положениями предложенной нами концепции общей ценности позволит устранить многие его ограничения и создать модель, способную служить полноценной информативной метрикой, применимой для комплексной оценки таких интегральных природно-социально-экономических систем, как рыбохозяйственный комплекс региона.

С учетом вышесказанного, процедура оценки величины вклада, вносимого деятельностью предприятий рыбохозяйственного комплекса Калининградской области в региональное общее благосостояние, может быть изложена в виде представленной ниже последовательности действий.

1. Рассчитывается показатель EVA^0, представляющий собой совокупную добавленную экономическую стоимость (ценность), создаваемую всеми предприятиями отрасли за некоторый период времени. Для расчета EVA можно воспользоваться одной из стандартных моделей (например, описанной в работе [12]). Однако, в отличие от традиционного подхода, при этом полагается, что данная стоимость создается предприятиями с использованием не только экономического капитала, но и различных благ и ресурсов природной и социальной среды, которые, хотя и носят неэкономический характер, тем не менее также должны быть необходимым образом оценены и возмещены обществу.

2. Определяется экономическая эффективность использования компаниями отрасли неэкономических благ и ресурсов по всем видам неэкономического капитала на основе соотношения: $ER_i^o = \frac{EVA^o}{E_i^o}$, где E_i^o - неэкономический эффект (результат), связанный с использованием для создания экономической стоимости EVA^o *i*-го вида неэкономического блага или ресурса. Измерителями эффекта от вовлечения этих благ и ресурсов в деятельность, осуществляемую в рамках рыбохозяйственного комплекса области, могут выступать любые, в том числе нестоимостные, социальные и экономические показатели, репрезентативно и всесторонне характеризующие соответствующие аспекты общественного благосостояния в регионе.

3. Определяется экономическая эффективность использования неэкономических благ и ресурсов по всем видам неэкономического капитала в целом по всему региону: $ER_i^r = \frac{GVA}{E_i^r}$, где *GVA* - валовая добавленная ценность, создаваемая всеми предприятиями региона, E_i^r - неэкономический эффект, связанный с использованием для создания GVA *i*-го вида неэкономического блага (ресурса).

4. Определяются альтернативные издержки, связанные с использованием или созданием в рамках оцениваемой отрасли неэкономических благ и ресурсов по всем видам неэкономического капитала: $AVA_i^o = E_i^o \cdot ER_i^r$. Этот показатель представляет собой нормальную (т. е. характерную для всей экономики региона) величину добавленной экономической стоимости, которая создается в результате использования *i*-го вида неэкономических благ и ресурсов. Он выступает своего рода "эталоном", показывающим, какой могла бы быть величина экономической добавленной стоимости в результате альтернативного использования неэкономических благ и ресурсов.

5. Определяется прирост общей ценности, имеющий место в результате деятельности предприятий рыбохозяйственного комплекса Калининградской области, с учетом использования или создания ими неэкономических благ и ресурсов: $CVA^o = EVA^o - \sum_i AVA_i^o$.

Этот приростной показатель, полностью опирающийся на стандартную логику финансово-экономического анализа, в стоимостном виде (т. е. понятном для большинства лиц, принимающих управленческие решения) отражает совокупный вклад отрасли в изменение общественного благосостояния в

регионе. Он обобщенно характеризует продуктивность использования предприятиями отрасли всех форм экономического, социального и природного капитала. Положительная величина *CVA* за определенный период указывает на то, что на данном временном промежутке в результате деятельности отрасли, использующей указанные формы капитала, произошло увеличение уровня благосостояния всех членов регионального сообщества.

Целесообразным дополнением к прямому показателю роста ценности для анализа динамики общего благосостояния (его изменения с течением времени) может быть применение относительного индикатора, отражающего соотношение между экономической добавленной стоимостью, создаваемой предприятиями отрасли, и суммарной валовой ценностью, которая могла бы быть создана в случае альтернативного применения использованных неэкономических благ и ресурсов:

$$CVR = \frac{EVA^o}{\sum_i AVA_i^o}.$$

Этот индикатор показывает, насколько эффективно в рамках рыбохозяйственного комплекса области используются неэкономические формы капитала по сравнению со всей экономикой региона. В том случае, если *CVR*> 1, можно утверждать, что механизм функционирования отрасли обеспечивает более высокую, чем в среднем в регионе, отдачу от использования неэкономического капитала, что позволяет говорить об общественной эффективности отрасли.

Этот показатель довольно прост в расчетах, нагляден и легко интегрируется во многие практические задачи, решаемые на основе классического анализа финансового соотношения "выгоды-затраты". Однако оборотной стороной узкоутилитарной предназначенности данного агрегата является игнорирование при его расчете наличия сложных зависимостей между экономическими и неэкономическими составляющими общей ценности (напомним, что следствие этого - многовариантность и недерминированность альтернативной стоимости неэкономического капитала). Возможным способом устранения указанного недостатка может стать применение моделей и методов математического программирования. Но при этом следует понимать, что такое решение не только неизбежно усложнит процедуру расчетов, но и повлечет за собой необходимость сбора и обработки большого объема разносторонней информации.

Важной особенностью использования общей ценности в качестве универсального измерителя уровня общественного благосостояния можно назвать возможность находить с его помощью компромиссные решения, обеспечивающие сбалансированность интересов различных сторон, заинтересованных или как-либо вовлеченных в деятельность больших социально-экономических систем, таких как особые экономические зоны, территориально-производственные комплексы и кластеры и другие аналогичные территориально-экономические образования. Возможны различные механизмы взаимодействия участников этих систем, в частности, такие формы сотрудничества, как коалиционные объединения стейкхолдеров, преследующие

цель получения максимального общего выигрыша. Представляется, что использование типовых алгоритмов решений, имеющих в качестве главного критерия показатель общей ценности, при соответствующей проработке организационно-экономических процедур может стать частью эффективной модели управления развитием рыбохозяйственного комплекса Калининградской области, обеспечивающей интересы всех членов регионального сообщества.

Предложенный агрегат общей ценности и его различные модификации, учитывающие свойства больших социально-экономических систем, могут стать удобной информационной основой для принятия оптимальных управленческих решений: например, с их помощью можно достаточно просто оценивать влияние деятельности этих систем на благосостояние общества. Так, выполненные по предложенной методике оценочные расчеты на основе укрупненных показателей, характеризующих основные экономические и неэкономические эффекты, возникающие в связи с деятельностью предприятий – резидентов ОЭЗ в Калининградской области, показали, что механизм функционирования отрасли в его нынешнем режиме, хотя и эффективен с точки зрения собственников и инвесторов компаний, но в то же время оказывается весьма сомнительным с позиций воздействия на общественное благосостояние. Рассчитанная по предложенной методике величина индекса CVR за 2007-2011 годы (за исключением нетипичного 2009 г.) в среднем составляла 0,82. Это указывает на то, что общественные ресурсы в данный период использовались компаниями-резидентами ОЭЗ примерно на 18 % менее эффективно, чем в среднем в экономике региона [4]. Представляется, что аналогичные расчеты, выполненные для оценки вклада предприятий рыбохозяйственного комплекса Калининградской области в рост общего регионального благосостояния, могут стать надежной базой для принятия оптимальных управленческих решений, определяющих направления развития отрасли на долгосрочную перспективу.

Список литературы

1. Указ Президента Российской Федерации от 01.04.96 г. № 440"О Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию".

2. Гукова, А. В. Инвестиционный капитал предприятия. М.: Кнорус, 2006.

3. Канторович, Л. В. Экономический расчет наилучшего использования ресурсов. М.: Изд-во АН СССР, 1959.

4. Мнацаканян, А. Г., Харин, А. Г. Метод оценки общественной эффективности ОЭЗ (на примере ОЭЗ в Калининградской области) // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 20 (206). С. 2-9.

5. Харин, А. Г. Расширенная концепция управления на основе стоимости: теория, методология, практика: монография. Калининград: Изд-во БФУ им. И. Канта, 2014.

6. Figge, F. Environmental Value Added // Ein neues Maß zur Messung der Öko-Effizienz. Zeitschrift für Angewandte Umweltforschung. 2001. № 14 (1-4). S. 184-197.

7. Figge, F., Hahn, T. Sustainable Value Added - ein neues Maß des Nachhaltigkeitsbeitrags von Unternehmen am Beispiel der Henkel KGaA // Quarterly Journal of Economic Research. 2004. № 73(1). P. 126-141.

8. Figge, F., Hahn, T. The Cost of Sustainability Capital and the Creation of Sustainable Value by Companies // Journal of Industrial Ecology. 2005. № 9(4). P. 47-58.

9. Glossary // Eurostat. URL : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_ explained/ index.php /Glossary:Value_added

10. Mannis, A. Indicators of sustainable development. URL : http://www.ess.co.at/gaia/reports/indics.html

11. Regional accounts methods - Gross value-added and gross fixed capital formation by activity. Luxemburg : Office for Official Publications of European Communities, 1995.

12. Stewart, G. B. The Quest for Value: A Guide for Senior Managers. Hardcover, 1999.

13. Sustainable Value Creation by Nordic Companies /F. Müller [et al.]. Sustainable Value Research. Leeds; Marseille; Berlin, 2012.

14. Sustainable $Value_{CO2}$ Creation by Pulp &Paper Companies / R. Barkemeyer [et. al.]. Sustainable Value Research. Leeds; Marseille; Berlin. 2011. URL: http:// www.sustainablevalue.com/pulppaperstudy/index.html

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 338.2:658.5

Об организации внутреннего контроля на предприятии

Н. А. Бегишева

Статья посвящена рассмотрению вопросов формирования системы внутреннего контроля на предприятии. 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. 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, the risk's assessments, 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 ФЗ № 402 "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";

– 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 [5]:

- 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".

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, опираться на квалификационный справочник [6].

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 [6].

В рамках организационной структуры компании решается вопрос о создании службы или отдельного лица, ответственных за систему внутреннего контроля. В крупных компаниях возможно создание аудиторского отдела либо ревизионной комиссии.

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" [4].

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.

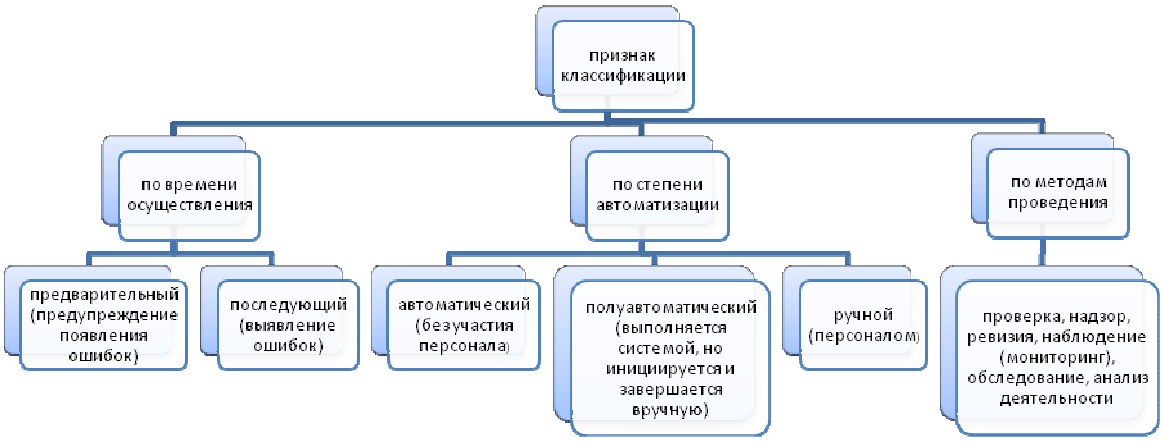

Рис. 2. Классификация видов процедур внутреннего контроля

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 [7].

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
Организация и управление деятельностью	Логика, моделирование, сбор и обработка информации, измерение и оценка, консультации	Согласование, наблюдение, проверка, бенчмаркинг, коммуникативные методы, математические методы

1	*2*	*3*
Законодательные сделки, документы, операции	Моделирование, сбор и обработка информации, аудит, консультации	Согласование, проверка, ревизия, математические методы, информационные методы
Ресурсы	Моделирование, планирование, сбор и обработка информации, измерение и оценка, анализ и синтез, аудит, экспертиза, консультации	Согласование, наблюдение, инвентаризация, проверка, ревизия, 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, измерение и оценка, анализ и синтез, экспертиза	Согласование, наблюдение, инвентаризация, проверка, 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 финансовой (бухгалтерской) 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 более четкий вид того, в чем заключается риск, что в него вовлечено. Она может помочь руководителю представить в более организованном формате риски, которые ему могут повстречаться, подготовиться и принять более 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 операций 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 [2]:

- 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 расписывается 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 [3].

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 ее качества;
- 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 разделить 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.

Список литературы

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. Международный стандарт внутреннего аудита 2120 - Управление рисками.
4. Международный стандарт внутреннего аудита 2110 - Корпоративное управление.
5. Минфин рассказал, как правильно контролировать бухучет изнутри // Главная книга. № 3. 2014.
6. Практические советы по организации внутреннего контроля в компании//http://buhblog.ru/2013
7. Солдатов, В. Как организовать внутренний контроль на предприятии. Структура и содержание внутреннего контроля //http://www.vsoldatov.com/2013/blog-post.html

УДК 657.2

Организация учета и контроля дебиторской и кредиторской задолженности субъектов малого предпринимательства

Н. К. Ботева, Г. В. Перфильева

В статье изложены понятия, состав дебиторской и кредиторской задолженности, исследованы причины невыполнения договорных обязательств и возникновения дебиторской задолженности.

Обоснована необходимость детализации аналитического учета финансовой информации, которая должна содержать периоды просрочки платежа в днях по каждому из выставленных счетов, создания резерва по сомнительным долгам.

При отсутствии свободных денежных средств предлагается использовать товарообменные операции, осуществляемые на основе договора мены.

The article describes the concept, the composition of receivables and payables, investigated the causes of non-fulfillment of contractual obligations and receivables.

The necessity of detail analytical accounting of financial information, which must include periods of delay in days for each of the invoices, creation of a reserve on doubtful debts.

In the absence of available funds it is proposed to use barter transactions carried out o№ the basis of the exchange agreement.

Ключевые слова: договорные обязательства, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, аналитический учет, поставщик, покупатель, инвентаризация обязательств, учет товарообменных операций.

Keywords: contractual obligations, accounts receivable, accounts payable, analytical accounting, suppliers, customers, inventory commitments, accounting barter transactions.

В связи с переходом России к построению принципиально новых экономических отношений повышается самостоятельность предприятий в решении вопросов реализации финансовой политики, что существенно изменяет условия их функционирования на рынке и выводит на первый план необходимость обеспечения устойчивого экономического роста и финансовой стабильности как самих предприятий, так и страны в целом.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятия вступают в различные виды отношений с третьими лицами, например, с поставщиками и подрядчиками – за приобретенные у них активы, работы и услуги; с покупателями – за проданные им товары; с заказчиками – за оказанные им услуги; с бюджетом и внебюджетными фондами; с банками; с персоналом по оплате труда; с различными юридическими и физическими лицами.

В результате у предприятия появляются обязательства, которые подлежат исполнению, и эти обязательства оценены в денежной форме. И наоборот, обязательства по отношению к предприятию возникают у других лиц.

Реализацию всех этих взаимоотношений обеспечивают наличные и безналичные расчеты.

В условиях нестабильной рыночной экономики риск неоплаты или несвоевременной оплаты счетов увеличивается, это приводит к появлению дебиторской и кредиторской задолженности.

В соответствии с Федеральным законом от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ "О бухгалтерском учете", дебиторская задолженность - один из видов ликвидных оборотных активов, характеризующих сумму долгов, причитающихся экономическому субъекту от юридических и физических лиц в результате хозяйственных взаимоотношений между ними [3].

Кредиторская задолженность - вид обязательств, характеризующих сумму долгов, причитающихся к уплате экономическим субъектом в пользу других юридических и физических лиц в результате взаимоотношений с ними.

Дебиторская и кредиторская задолженность весьма существенно влияет на финансовое положение, использование денежных средств в обороте, величину прибыли, фактически полученной в отчетном периоде.

Большой объем просроченной и безнадежной дебиторской задолженности существенно увеличивает затраты на обслуживание заемного капитала, повышает издержки организации, отрицательно сказывается на финансовой устойчивости, повышает риск финансовых потерь.

Дебиторскую и кредиторскую задолженность можно подразделить на 2 группы. К первой группе принято относить задолженность, возникающую в результате основной деятельности экономического субъекта. Ко второй группе относится задолженность по другим операциям.

Дебиторская задолженность первой группы - это задолженность покупателей. Она учитывается на счете 62 "Расчеты с покупателями и

заказчиками" [4]. Кредиторская задолженность первой группы - это задолженность перед поставщиками. Она учитывается на счете 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" [4].

К дебиторской задолженности по другим операциям относятся:

– авансы, выдаваемые физическим лицам (счет 71 "Расчеты с подотчетными лицами), суммы по предъявленным судебным искам (счет 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами", субсчет 76-2 "Расчеты по претензиям");

– задолженность работников организации по товарам, проданным в кредит, выданным займам, возмещению материального ущерба (счет 73 "Расчеты с персоналом по прочим операциям");

– задолженность учредителей по вкладам в уставный капитал (счет 75 "Расчеты с учредителями");

– задолженность по прочим операциям (счет 76 "Расчеты с разными дебиторами и кредиторами").

К кредиторской задолженности по другим операциям относятся:

– задолженность по различным платежам в бюджет (счет 68 "Расчеты по налогам и сборам");

– задолженность по платежам в фонд социального страхования, пенсионный фонд, фонд медицинского страхования (счет 69 "Расчеты по социальному страхованию и обеспечению");

– задолженность страховым компаниям по заключенным договорам имущественного и личного страхования (счет 76, субсчет 76-1 "Расчеты по имущественному и личному страхованию");

– обязательства по выплате дивидендов (счет 75, субсчет 75-2 "Расчеты по выплате доходов");

– задолженность по операциям некоммерческого характера (счет 76).

По возможности оценки в составе дебиторской и кредиторской задолженности выделяются две группы:

1) точная задолженность, величину которой можно определить (например, долг покупателей за отгруженный товар);

2) оцениваемая задолженность, величина которой определяется не в виде жестко фиксированной суммы в рублях, а подлежит расчету, например, задолженность по расчетам за товары в иностранной валюте (возникновение курсовых разниц).

Статья подготовлена применительно к дебиторской и кредиторской задолженности первой группы, которая учитывается на счетах 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками" и 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками", так как эти виды задолженности занимают наибольший удельный вес (60-70 %) в структуре дебиторской и кредиторской задолженности.

В статье исследованы вопросы взаимосвязи между условиями договорных обязательств и их фактическим исполнением. Результаты исследования представлены в табл. 1, 2.

Таблица 1

Взаимосвязь между условиями договорных обязательств и фактическим их исполнением (вариант 1)

Договор	Форма расчетов	Сроки и условия оплаты	Дата фактической оплаты	Период просрочки, дни
1	Платежное поручение	25 октября	20 ноября	25
2	Наличные деньги в кассу организации	30 марта	11 апреля	11
3	Платежное поручение	10 ноября (предоплата 50 %)	05 декабря	24

Таблица 2

Взаимосвязь между условиями договорных обязательств и фактическим их исполнением (вариант 2)

Договор	Форма расчетов	Сроки и условия оплаты	Дата фактической оплаты	Срок выполнения работы
1	Платежное поручение	10 июля (предоплата 100 %)	10 июля	Не выполнено
2	Платежное поручение	20 ноября	20 ноября	Не выполнено

На основании данных таблиц можно сделать следующие выводы. В практике хозяйственной деятельности субъектов проявляются 2 варианта возникновения дебиторской задолженности. Сущность первого варианта состоит в том, что условия договора выполняются несвоевременно, оплата происходит с нарушением сроков. Во втором варианте дебиторская задолженность возникает в связи с невыполнением договорных обязательств.

Причиной возникновения дебиторской задолженности по первому варианту может быть временное отсутствие средств на расчетном счете предприятий. В целях повышения ответственности поставщика за выполнение договорных обязательств в условия договора следует включать штрафные санкции.

Действующий План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций [4] и программное обеспечение аналитического учета расчетов с дебиторами и кредиторами не позволяют в достаточной мере осуществлять оперативный ежедневный контроль за выполнением договорных обязательств.

Отчеты, которые в настоящее время составляются, включают информацию лишь о выставленных счетах-фактурах и полученных платежных поручениях, сопоставив которые можно определить только суммарный остаток дебиторской задолженности покупателя.

Для контроля за движением дебиторской задолженности необходимо сформировать базу данных, которая включала бы следующую информацию:

– о выставленных покупателям счетах, неоплаченных на текущий момент;

– о периодах просрочки платежа (в днях) по каждому из выставленных счетов;

– о размере безнадежной и сомнительной дебиторской задолженности.

В статье предлагается регистр аналитического учета дебиторской задолженности, позволяющий учитывать период просрочки платежа в днях (табл. 3).

Таблица 3

Регистр аналитического учета дебиторской задолженности

Счета-фактуры выставленные	Платежные поручения полученные		Величина дебиторской задолженности на дату поступления платежного поручения, руб.	Период просрочки, дней
	дата	сумма, руб.		

Регистр аналитического учета дебиторской задолженности ведется по каждому дебитору и имеет целью контроль за поступлением платежей.

При наличии существенных отклонений от сроков выполнения договорных обязательств бухгалтер информирует руководство для принятия оперативных мер по взысканию задолженности.

Очень важно следить за сроками погашения задолженности по каждому дебитору и кредитору в отдельности и своевременным принятием мер для погашения или взыскания задолженности, чтобы не пропустить срока исковой давности в случае необходимости взыскания задолженности в судебном порядке, а также чтобы иск не подали на рассматриваемое предприятие.

Рост объемов и дебиторской, и кредиторской задолженности определяет необходимость повышенного внимания ко всему, что с ней связано.

Состав и давность образования дебиторской задолженности может свидетельствовать, что поставщики предприятия, получая вовремя его продукцию, задерживают ее оплату, что позволяет сделать вывод: предприятие в значительной мере кредитует деятельность своих контрагентов. Это создает препятствия для погашения его собственных обязательств.

Важно не допустить дальнейшего роста доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов предприятия - это может повлечь за собой снижение всех финансовых показателей, замедление оборота ресурсов, простои вследствие не внутренних, а внешних проблем, снижение возможности оплачивать свои обязательства перед кредиторами.

Увеличение доли кредиторской задолженности снижает источники формирования оборотных активов. Известно, что текущая ликвидность есть отношение всех оборотных средств (кроме расходов будущих периодов) к сумме срочных обязательств (кредиторская задолженность плюс краткосрочные кредиты). Дальнейшее увеличение доли кредиторской задолженности будет уменьшать текущую ликвидность предприятия.

Одним из главных средств контроля за состоянием расчетов с дебиторами и кредиторами является инвентаризация расчетов [5]. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008) при формировании учетной политики предприятия утверждается порядок проведения инвентаризации обязательств организации [8].

На дату проведения инвентаризации бухгалтерии необходимо составить справку о состоянии дебиторской и кредиторской задолженности фирмы, которую нужно приложить к "Акту инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами" (ф. ИНВ-17) [10].

Она должна содержать подробные сведения о каждом дебиторе, сумме задолженности и причине ее возникновения. Здесь же указываются документы, которые подтверждают задолженность (прежде всего, это платежные и отгрузочные документы). В ф. ИНВ-17 предусмотрены графы для выделения подтвержденного и неподтвержденного дебиторами долга. Помимо этого, в ней отдельно указывают обязательства, срок исковой давности по которым подошел к концу.

Однако в акте нет графы для указания сумм задолженности с еще не истекшим сроком давности, но которую, тем не менее, посчитали нереальной для взыскания.

Эту графу было бы целесообразно включить в документ, иначе сумма безнадежных долгов сольется с "просроченными" обязательствами.

На основании составленного акта руководитель организации издает приказ о списании безнадежной задолженности.

Документально обосновать списание должны следующие документы, свидетельствующие о безнадежности долга:

– документы, подтверждающие выполнение работ, оказание услуг и поставку товаров, по которым так и не поступила оплата (например, накладные, договоры, акты о выполненных работах);

– свидетельства об оплате аванса поставщику, который не выполнил договорных обязательств (платежное поручение, расходный кассовый ордер и др.);

– акты сверок задолженности, подписанные сторонами - участниками сделки.

Нереальность взыскания подтверждают следующие документы:

– выписка из Единого государственного реестра юридических лиц о том, что организация-должник ликвидирована;

– определение арбитражного суда о завершении конкурсного производства и ликвидации фирмы-дебитора;

– акт судебного пристава-исполнителя о невозможности взыскания долга с компании-должника.

При оформлении результатов инвентаризации задолженности целесообразно дополнительно оформить следующие аналитические отчеты: свод с общими данными о дебиторской задолженности и сроках ее возникновения; подробный отчет с приведением сведений обо всех контрагентах-дебиторах, у которых период образования дебиторской задолженности 45 и более дней, с указанием суммы для резервирования.

Эти данные могут быть оформлены в виде табл. 4.

Таблица 4

Общие сведения о дебиторской задолженности предприятия

Период образования задолженности	Сумма, руб.
Дебиторская задолженность на 30.09.2014 г., в т. ч.	450000
до 45 дней	280000
от 45 до 90 дней	90000
более 90 дней	80000

В условиях роста неплатежей и просрочки погашения дебиторской задолженности организации могут создавать резервы по сомнительным долгам.

С 2011 г. все компании, в том числе малые, обязаны создавать в бухгалтерском учете резерв по сомнительным долгам (РСД). Формировать же такой резерв в налоговом учете - по-прежнему право, а не обязанность.

В соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ, утвержденным приказом Минфина России от 29 июля 1998 г. №34н, "сомнительной считается дебиторская задолженность организации, которая не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями" [6].

Резерв по сомнительным долгам предназначен для платежей, явно просроченных по договору, а также если долги не обеспечены никакими гарантиями.

Зарезервировать средства необходимо под обязательства, срок использования которых еще не истек, но при этом есть сведения, позволяющие с высокой долей вероятности предположить, что контрагенты не расплатятся вовремя.

Однако если есть уверенность в том, что в ближайшее время должник рассчитается, тогда сумму просроченного долга отчислять в резерв не придется. Сам по себе факт просрочки еще не обязывает непременно формировать резерв.

С 2011 г. в бухгалтерском учете в учетной политике следует прописывать, в каком порядке создается резерв. Величину резерва определяют отдельно по каждому сомнительному долгу.

П. 70 Положения по ведению бухгалтерского учета не устанавливает правил формирования (расчета) резерва. Следовательно, организация имеет право определятъ данный порядок самостоятельно и отражать его в своей учетной политике.

Резерв создается по результатам инвентаризации дебиторской задолженности поквартально. Согласно п. 3.48 "Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств" в процессе инвентаризации дебиторской задолженности проверяется обоснованность сумм дебиторской задолженности, числящейся на балансе организации [5].

Наличие акта сверки с дебитором на дату создания резерва для включения соответствующей задолженности в расчет резерва не обязательно.

В бухгалтерском учете могут быть два варианта создания резерва: первый, учитывающий особенности, установленные ст. 266 НК РФ [2], второй - оценочный.

Пример расчета по первому варианту приведен в табл. 5.

Таблица 5

Формирование резерва по сомнительным долгам по первому варианту

Контрагент	Сумма задолженности, руб.	Период образования задолженности			Сумма резерва, руб.
		менее 45 дней	от 45 до 90 дней	более 90 дней	
1.	90000	40000	50000	-	25000
2.	28000	0	25000	3000	15500
3.	72000	0	66000	6000	39000
4.	120000	0	0	120000	120000
Итого	310000	40000	141000	129000	199500

Второй вариант основан на оценках специалистов, знающих специфику деловых взаимоотношений с конкретными компаниями.

В бухгалтерском учете общая сумма резерва может составлять любой процент от выручки. Сумму резерва следует уточнять, как минимум, на каждую отчетную дату.

Неизрасходованный остаток резерва можно перенести на следующий отчетный период. Если же это конец года - включают такую сумму в состав прочих доходов. Направление суммы долга в резерв по сомнительным долгам оформляется проводкой:

Дебет 91 "Прочие доходы и расходы" субсчет "Прочие расходы" Кредит 63"Резервы по сомнительным долгам" - создан (увеличен) резерв по сомнительным долгам.

В бухгалтерской отчетности отражают дебиторскую задолженность за вычетом величины созданного резерва, что соответствует требованиям осмотрительности.

Если суммы резерва окажется недостаточно, чтобы полностью покрыть убыток от безнадежной задолженности, тогда разницу относят к прочим расходам. Списанный за счет резерва безнадежный долг отражают на забалансовом счете 007 "Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов". Его надо учитывать в течение пяти лет.

Списание безнадежного долга за счет резерва:

Дебет 63 "Резервы по сомнительным долгам" Кредит 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками".

Одновременно делается проводка:

Дебет 007 "Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов".

При отсутствии свободных денежных средств можно использовать товарообменные операции, осуществляемые на основе договора мены. Учет товарообменных операций должен осуществляться на основе следующих документов: Гражданский кодекс РФ [1], Налоговый кодекс РФ [2], ПБУ 9/99 [9], Письмо Минфина РФ от 30.10.92 г. № 16-05/4"О порядке отражения в

бухгалтерском учете товарообменных операций или операций, осуществляемых на бартерной основе" [11].

Следует отметить, что в деятельности малого бизнеса данная форма расчетов практически применяется. Однако отражение их в учете и отчетности затруднительно.

Одним из основных вопросов является равнозначная оценка обмениваемых услуг и товаров, которая должна быть взаимовыгодной.

Приведем пример бухгалтерских записей, возникающих при товарообменных операциях.

Пример.

ООО "Альфа" и ООО "Омега" заключили договор мены, в соответствии с которым ООО "Альфа" передает товар А, а ООО "Омега" товар Б.

Договором мены обмениваемые товары признаны равноценными и их стоимость установлена 9300 рублей. Оба экономических субъекта не являются плательщиками НДС.

Корреспонденции счетов на основе договора мены применительно к деятельности ООО "Альфа" следующие:

1. Отражена выручка от продажи товара А по договору мены.

Д 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками"

К 90 "Продажи"

9300,00 руб.

2. Списана покупная стоимость переданного товара.

Д 90 "Продажи"

К 41 "Товары"

8900,00 руб.

3. Оприходован товар Б от ООО "Омега".

Д 41 "Товары"

К 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками"

9300,00 руб.

4. Осуществлен зачет по товарообменной операции.

Д 60 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками"

К 62 "Расчеты с покупателями и заказчиками"

9300,00 руб.

5. Выявлен финансовый результат по договору мены.

Д 90 "Продажи"

К 99 "Прибыли и убытки"

400,00 руб.

В соответствии с приказом Минфина России от 02.07.2010 г. № 66н "О формах бухгалтерской отчетности организаций" субъекты малого предпринимательства формируют бухгалтерскую отчетность по упрощенной системе: в бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах включаются показатели только по группам статей (без детализации показателей по статьям) [7]. Однако в этом приказе отражается, что субъекты малого предпринимательства вправе формировать бухгалтерскую отчетность в полном составе. При этом варианте организации самостоятельно определяют детализацию показателей по статьям отчета.

В приложении № 3 к приказу Минфина России от 2 июля 2010 г. № 66н отражено, что к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках требуется информация о наличии и движении дебиторской и кредиторской задолженности, а также о просроченной дебиторской и кредиторской задолженности.

Изложенные в статье рекомендации по организации учета и контроля дебиторской и кредиторской задолженности, по нашему мнению, имеют практическую значимость для их снижения, что позволит ускорить оборот ресурсов экономического субъекта.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.96 г. № 14-ФЗ (ред. от 06.04.2015 г., с изм. от 07.04.2015 г.).

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 06.04.2015 г.).

3. Федеральный закон "О бухгалтерском учете"от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014 г.) .

4. Приказ Минфина РФ"Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению" от 31.10.2000 г. № 94н (ред. от 08.11.2010 г.).

5. Приказ Минфина РФ "Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств" от 13.06.95 г. № 49 (ред. от 08.11.2010 г.).

6. Приказ Минфина РФ "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации" от 29.07.98 г. № 34н (ред. от 24.12.2010 г.). (Зарегистрировано в Минюсте РФ 27.08.98 г. № 1598) Инвентаризация имущества и обязательств.

7. Приказ Минфина России "О формах бухгалтерской отчетности организаций" от 02.07.2010 г. № 66н (ред. от 04.12.2012 г.). (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 г. № 18023).

8. Приказ Минфина России "Об утверждении положений по бухгалтерскому учету" (вместе с "Положением по бухгалтерскому учету"Учетная политика организации" (ПБУ 1/2008)" от 06.10.2008 г. № 106н (ред. от 18.12.2012 г.).

9. Приказ Минфина России "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99" от 06.05.99 г. № 32н (ред. от 07.04.2012 г.). (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.99 г. № 1791).

10. Постановление Госкомстата РФ "Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету кассовых операций, по учету результатов инвентаризации" от 18.08.98 г. № 88 (ред. от 03.05.2000 г.).

11. Письмо Минфина РФ "О порядке отражения в бухгалтерском учете товарообменных операций или операций, осуществляемых на бартерной основе" от 30.10.92 г. № 16-05/4.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 004:[338.26.015:303.732]

Задача автоматизированного анализа и полагания целей рыбохозяйственного комплекса и средства ее решения

Л. М. Лукьянова

Анализируются причины несистемности программ, проектов, планов, управляющих воздействий по рыбохозяйственному комплексу (РХК). Формулируется задача объективизации решений по системе целедостижения в РХК и рассматриваются средства ее решения.

Causes of development non system programs, projects, manage instructions in a fishery complex are analyzed. A task of objectification goal analysis and setting and synthesis for industrial organization-and-technical complex based on systems theory and methodology is considered.

Ключевые слова: производственная сфера, рыбохозяйственный комплекс, анализ целей, целеполагание, средства объективизации целей.

Keywords: production, the fishery complex, analysis purposes, the purpose, the objectification of the objectives.

Недостаточная результативность функционирования рыбохозяйственного комплекса (РХК) Российской Федерации и региональных РХК, являющихся системами класса "организационно-технический комплекс", требует всестороннего анализа ситуации, сложившейся в рыбохозяйственном сегменте производственной сферы. Первоочередным предметом такого анализа служит управление РХК, несистемность которого неоднократно отмечалась в последние десятилетия руководством рыбной отрасли в открытой печати.

В соответствии с системной парадигмой и парадигмой организационного управления как принятия решений [16] важнейшей характеристикой системности управления РХК выступает степень системности принимаемых по рыбохозяйственному комплексу решений: проектных, программных, планировочных, распорядительных и др.

Из этого следует, что для обеспечения системности управления РХК, наряду с методами организационного управления (см., например, работы [4, 8, 9, 11, 16]) и принятия решений (см., например, работы [2, 3, 13]), необходимо использовать методы теории систем [1, 7, 15]). Однако, как показал анализ указанного научного аппарата, проблема системности решений, поднятая еще в работе [2], в производственной сфере, включая рыбохозяйственный сегмент, не решена до сих пор.

Выработка решений по РХК затрудняется, с одной стороны, неадекватностью классических методов принятия решений для формирования в проблемных ситуациях, возникающих в рыбохозяйственном комплексе и

непредсказуемой окружающей среде с быстро меняющимися характеристиками (сырьевой базы Мирового океана, спроса на рыбопродукцию, взаимодействий со смежниками), а с другой, – неразработанностью методов подготовки системы решений по целям, критериям, функциям, компонентному составу и структурам РХК как системы целедостижения (СЦД).

Источником несистемности решений по РХК, как показано в работе [6], является несистемность целей данного объекта, основная причина возникновения которой – субъективный характер целеполагания, анализа и синтеза целей, приводящий к многозначности (неопределенности), противоречивости (ложности), неполноте целей. Это потребовало объективирования целей РХК как результатов целеполагания, осуществляемого лицом, принимающим решения (ЛПР), в процессах анализа и синтеза целей.

Предложенные в работе [6] формализованные теория и методология формирования системы целей и методика [5] делают возможными постановку и решение задач автоматизированного анализа и синтеза целей рыбохозяйственного комплекса и согласования результатов данных процессов в системе целей.

Статья посвящена решению первой из этих задач, обеспечивающей корректность анализа и полагания целей ЛПР и объективирование целей.

Постановка задачи анализа и полагания целей. В процессе анализа сложных существенно неопределенных целей рыбохозяйственного комплекса России, определяемых вне данной системы (в частности, на уровне Правительства Российской Федерации), а лишь уточняемых, руководители и управляющий состав РХК осуществляют анализ целей и полагание подчиненных им, обычно более простых и определенных, целей, увязывая их в иерархические структуры. В цели высшего уровня иерархии чаще всего намечается конечный результат деятельности рыбохозяйственного комплекса, а в подцелях – средства его осуществления, если таковые отсутствуют. Такую стратегию анализа и полагания целей называют стратегией "результат" –"средство" [7]. В обратном, по отношению к анализу, процессе синтеза и полагания целей ей соответствует стратегия "средство" – "результат".

Обратная стратегия используется также при целедостижении – получении уже реальных (а не мысленных, как в процессе синтеза и полагания целей) результатов деятельности. В языкознании семантическая специфика данной стратегии находит отражение в парах соотносимых терминов, выражающих части условных (бипропозитивных) конструкций – "условие-результат", "основание-следствие" и т. п. [7]. В качестве каузатора в таких конструкциях выступает инструментатив, вместо которого в производственной сфере используется термин "средство", применяемый в стратегиях анализа и синтеза целей и понимаемый в широком смысле, в частности, в смысле функции (способа, метода, технологии) управления и производства, а также в смысле качества материальных, трудовых и других видов ресурсов.

Формируемая при анализе совокупность целей, достижение которых, по оценке управленческого состава РХК, должно обеспечить решение соответствующих проблем, нередко оказывается не отвечающей таким системным признакам, как целостность, единство, эмерджентность. Выражается

же это, прежде всего, в неполноте, несогласованности и других видах логической некорректности совокупности целей. Примером логически некорректной пары < цель, подцель > служит пара < "Разработать технологию и создать технику для производства продукции из рыб открытой части Мирового океана", "Создать фармацевтические препараты" >, выявленная в одной из комплексных целевых программ (КЦП), разработанных для решения в 80-е годы прошлого века проблем технико-технологического совершенствования рыбной отрасли. Логическая ошибка заключается здесь в неверном каузировании "целью-средством" ("Разработать технологию и создать технику") "цели-результата" ("создать фармацевтические препараты"). Возможная при целедостижении, данная каузация неверна в предшествующем (и обратном ему) процессе анализа и полагания целей. Логически корректная подцель приведенной цели могла бы иметь, например, такую формулировку: "*Разработать технологию и создать технику* для производства фармацевтических препаратов", что соответствует другой, смешанной, стратегии анализа и полагания целей, полученной путем объединения стратегий "род" – "вид" ("продукция"-"фармацевтическая продукция") и "целое-часть" ("фармацевтическая продукция"-"фармацевтические препараты"). В данной подцели, как и во многих других, имеются две различающиеся части. Одна из них (выделенная курсивом и включающая инфинитивы) – собственно цель. Аналогичные по структуре части других формулировок являются целевыми. Нецелевые части в аналогичных по структуре формулировках представляют собой ближний контекст цели, являются контекстными.

Указанный и другие типы логической некорректности в совокупностях целей влекут некорректные результаты последующих этапов формирования решений – планов мероприятий по достижению целей и по самим СЦД. Так, достижение приведенной выше логически неверной подцели потребовало бы реорганизации рыбохозяйственной деятельности, объединения в единый коллектив не только создателей техники и разработчиков технологии (как это было в 80-е годы), но и разработчиков и производителей фармацевтических препаратов. В таком комплексе решалась бы тогда и другая проблема – проблема создания фармацевтических препаратов.

Причины логических просчетов и неполноты в совокупностях целей обусловлены многоаспектностью процессов анализа и полагания целей, а также системной организации указанных компонентов, трудностями формализации и системной организации таких субъективных компонентов выдвижения целей ЛПР, как мировоззрение, ценности, установки, интересы, мотивы, интуиция, биопрограммы, эмоциональный фон. Вместе с тем, несмотря на принципиальную неформализуемость большей части приведенных субъективных компонентов выдвижения целей, требуемое качество результатов анализа и полагания целей может быть обеспечено. Предпосылками для этого являются используемые при формулировании целей РХК профессионально-ориентированный язык ("подмножество" естественного языка), конечные словарь соответствующей предметной области и тезаурус каузативных пар словарных компонентов, выражающих элементарные отношения между ними, которые используются при определении стратегий анализа и полагания целей.

Примерами таких пар (кроме использованной выше пары < продукция, препараты >) являются: < создать, разработать> ("разработать" – стадия жизненного цикла операции "создать"), < пищевая, консервированная > ("консервированная" – вид "пищевой" продукции).

Настраиваясь на сформулированные людьми цели, отражающие образы представляющих ценность будущих результатов деятельности, а также на их гипотезы о подцелях (т. е. на выводимость подцелей из целей), и базируясь на тезаурусе каузативных пар словарных элементов предметной области РХК, можно строить соответствующие дискурсивные рассуждения, проводить на их основе анализ интуитивных рассуждений человека о целях и подцелях, обнаруживать в них возможные логические просчеты и неполноту подцелей и формировать рекомендации по исправлению иерархических структур целей, а в целом – несистемности целей РХК.

Определяя систему знаний о цели, лингвистика объясняет противоречия целеполагания многозначностью целевых формулировок, тем, что естественный язык (ЕЯ) заменяет объективные суждения субъективными. И хотя логика**,** предмет которой в нашем случае – логически правильное целеполагание, борется с ЕЯ, в то же время она к нему постоянно обращается. Связь лингвистического и логического аспектов естественного языка, имеющую место и в его "подмножествах", целесообразно использовать при моделировании дискурсивного рассуждения о целях, представленных в лингвистической форме, и выборе средства его реализации. Одним из таких средств является семиотическая система логико-лингвистического моделирования анализа и полагания целей, предназначенная для поддержки целеполагания.

Для обеспечения системности решений наряду с системно-целевым подходом, обеспечивающим обоснование решений по РХК как по системе целедостижения путем согласования СЦД с системой целей рыбохозяйственного комплекса, удовлетворяющей требованиям полноты и логической корректности, использованы ситуационный и семиотический подходы [7].

Средства автоматизации анализа и полагания целей. Предложенные в работе [6] такие формализованные средства как:

- графосемантическая модель аналитической структуры целей (АСЦ) как результата анализа и полагания целей для выявления на ее основе имен отношений между целями и определения логических свойств и полноты АСЦ;
- частично формальный язык целей, построенный на основе двухуровневой контекстно-свободной грамматики и частичного учета контекста и создающий возможность выявления некорректных отношений в АСЦ, формируемой человеком;
- логико-лингвистическая модель рассуждений о целях АСЦ, описанных на частично формальном языке целей и преобразованных из лингвистической формы их описания в логические формулы, обеспечивающая обоснование логической корректности и полноты АСЦ, в том числе путем выявления возможной логической некорректности и неполноты результатов анализа и полагания целей человеком и исправления данных (субъективных) просчетов путем имитации правильного целеполагания;

• структура специфических баз данных РХК для обеспечения функционирования логико-лингвистической модели: словарной – словарей базовых предметов с определенной на них семантикой ролей, и словарей базовых свойств с определенной на них семантикой видов; тезаурусной – тезаурусов словарных элементов (базовых предметов и свойств) с определенной на них семантикой имен отношений, – обеспечили возможность имитации анализа и полагания целей ЛПР, с помощью которой реализуется обнаружение логической некорректности и неполноты АСЦ и выработка рекомендаций по исправлению указанных типов субъективных ошибок.

Перечисленные средства являются базовыми при автоматизации анализа и полагания целей с целью объективизации результатов целеполагания.

Заключение. В настоящее время рассмотренные средства автоматизации целеполагания находятся в стадии рабочего проектирования. Использование их в "ручном" режиме при формировании аналитической структуры целей ряда региональных организационно-технических комплексов производственной сферы, в том числе рыбопромышленного комплекса г. Санкт-Петербурга, позволило существенно снизить степень субъективности целей и своевременно (т. е. в процессе целеполагания, а не целедостижения) устранить их неполноту, противоречивость, несогласованность.

Насколько можно судить из научных источников, в частности [10, 12], ни одно из получивших распространение средств автоматизации, анонсирующих функции анализа и полагания целей, не реализует выявление логической некорректности и неполноты в АСЦ и имитацию целеполагания при обнаружении субъективных ошибок указанного типа.

Список литературы

1. Анфилатов, В. С., Емельянов, А. А., Кукушкин, А. А. Системный анализ в управлении / под ред. А. А. Емельянова. М.: Финансы и статистика, 2002. 368 с.

2. Ларичев, О. И. Принятие решений как научное направление: методологические проблемы // Системные исследования. Методологические проблемы. Ежегодник. 1982. С. 227-243.

3. Ларичев, О. И. Теория и методы принятия решений, а также Хроника событий в Волшебных странах: учеб. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Логос, 2002. 392 с.

4. Лукьянова, Л. М. Базовые процедуры технологии автоматизированного системного анализа регионального рыбохозяйственного комплекса // Балтийский экономический журнал. 2014. № 1(11). С. 135-146.

5. Лукьянова, Л. М. Методические основы формирования системы целей организационно-технического комплекса производственной сферы. Калининград: Изд-во ФГБОУ ВПО "КГТУ", 2014. 124 с.

6. Лукьянова, Л. М. Модели, методы и средства объективирования решений по региональному рыбохозяйственному комплексу // Известия КГТУ. 2014. № 35. С. 267–274.

7. Лукьянова, Л. М. Теоретико-методологические основы формирования системы целей организационно-технического комплекса производственной сферы. Калининград: Изд-во ФГБОУ ВПО "КГТУ", 2013. 226 с.

8. Лукьянова, Л. М., Осадчий, В. М., Саускан, В. И. Пути реализации концепции устойчивого развития в рыбохозяйственном комплексе Калининградской области // Балтийский экономический журнал. 2014. № 2(12). С. 79-87.

9. Новые методы управления сложными системами. М.: Наука, 2004.

10. Осипов, Г. С. От ситуационного управления к прикладной семиотике // Новости искусственного интеллекта. 2002. № 6. С. 3-7.

11. Поспелов, Г. С., Ириков, В. А. Программно-целевое планирование и управление. М.: Сов. радио, 1976. 440 с.

12. Программно-методический комплекс автоматизации управления в организациях "Инталев: Навигатор": [Электронный ресурс]] // Официальный сайт группы компаний "Инталев". – URL: http://www.intalevna-vigator.ru (дата обращения 03.02.2015).

13. Саати Т. Метод анализа иерархий. М.: Радио и связь, 1993. 315 с.

14. Система поддержки принятия решений "Expert Choice". – URL: http://www.expertchoice.com (дата обращения 03.02.2015).

15. Системный анализ и принятие решений: словарь-справочник / под ред. В. Н. Волковой, В. Н. Козлова. М.: Высшая школа, 2004. 616 с.

16. Человеческий фактор в управлении / под ред. Н. А. Абрамовой, К. С. Гинсберга, Д. А. Новикова. М.: КомКнига, 2006. 496 с.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

АБАЕВ АЛАН ПАВЛОВИЧ	аспирант Калининградского государственного технического университета
АНТИПОВА АНАСТАСИЯ МИХАЙЛОВНА	аспирант БФУ им. Канта, ведущий специалист ЗАО "Аудиторская фирма "Балтаудит", г. Калининград
АХМАД СИРАЖ	магистрант Калининградского государственного технического университета
БАЛАКИНА ЮЛИЯ ЮРЬЕВНА	канд. экон. наук, доцент Екатеринбургского театрального института
БЕГИШЕВА НАДЕЖДА АЛЕКСАНДРОВНА	канд. пед. наук, доцент Калининградского государственного технического университета
БОТЕВА НИНА КОНСТАНТИНОВНА	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета
ВАСИЛЬЕВ ИГОРЬ ВИКТОРОВИЧ	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета
ГЕГЕЧКОРИ ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета
ГОЛЕНКО АЛЕКСЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ	магистрант Калининградского государственного технического университета
ДЕМЕНКО НИКАЛИНА ВИКТОРОВНА	аспирант Калининградского государственного технического университета, кредитный инспектор отдела кредитования ОАО"Сбербанк России"
КОЛОМОЕЦ ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА	студентка Курского государственного университета
КОНДАУРОВА ИННА АЛЕКСАНДРОВНА	канд. экон. наук, доцент Донецкого национального технического университета
КОРНЕЕВА АЛЛА ВАЛЕНТИНОВНА	канд. экон. наук, профессор Калининградского государственного технического университета
КОРЯКИНА АННА ВЛАДИМИРОВНА	аспирант Калининградского государственного технического университета, сотрудник банка "Возрождение"
КОХАН АНЖЕЛИКА НИКОЛАЕВНА	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета
КУЗИН ВЛАДИМИР ИВАНОВИЧ	канд. экон. наук, доцент ИФЭМ Калининградского государственного технического университета

КУЗИНА СОФЬЯ ВЛАДИМИРОВНА	аспирант БФУ им. Канта, г. Калининград
ЛИСЕВИЧ АННА ВИКТОРОВНА	ст. преподаватель БГА РФ Калининградского государственного технического университета
ЛУКЬЯНОВА ЛЮДМИЛА МИХАЙЛОВНА	доктор техн. наук, профессор Калининградского государственного технического университета, академик Международной академии информатизации
МЕРКУЛОВА НАТАЛИЯ СЕРГЕЕВНА	канд. экон. наук, доцент Курского государственного университета
МНАЦАКАНЯН АЛЬБЕРТ ГУРГЕНОВИЧ	доктор экон. наук, профессор, директор ИФЭМ Калининградского государственного технического университета
МУРАТОВА ОЛЬГА АНАТОЛЬЕВНА	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета
ПЕРФИЛЬЕВА ГАЛИНА ВАСИЛЬЕВНА	старший преподаватель Калининградского государственного технического университета
ПОБЕГАЙЛО МАРИНА ГРИГОРЬЕВНА	канд. экон. наук, доцент БГА РФ Калининградского государственного технического университета
ПРОХОРОВА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА	канд. экон. наук, ст. преподаватель БФУ им. Канта, г. Калининград
СЕРГЕЕВ ЛЕОНИД ИВАНОВИЧ	доктор экон. наук, профессор Калининградского государственного технического университета
СТАНЧЕНКО ЛАРИСА ЮРЬЕВНА	канд. геогр. наук, доцент БФУ им. Канта, г. Калининград
ТАРАСЕНКО МАРГАРИТА АЛЕКСАНДРОВНА	аспирант ИФЭМ Калининградского государственного технического университета
ТЕПЛИЦКИЙ ВЛАДИМИР АБРАМОВИЧ	доктор экон. наук, профессор Калининградского государственного технического университета
ТЕРЕЩЕНКО НАТАЛИЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА	аспирант БГА РФ Калининградского государственного технического университета
УСЕИНОВА НАТАЛЬЯ ВИТАЛЬЕВНА	студентка 1-го курса магистратуры ИФЭМ Калининградского государственного технического университета
ХАРИН АЛЕКСАНДР ГЕННАДЬЕВИЧ	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, адрес для пересылки авторского экземпляра журнала.

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 7.0.5-2011), ее заглавие должно быть кратким и адекватным содержанию. На все источники должны быть ссылки в тексте. Если автор уже публиковал статьи в "Балтийском экономическом журнале", в списке источников нужно использовать и эту ссылку.

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".

Публикация статей в "Балтийском экономическом журнале" осуществляется бесплатно. Авторские экземпляры либо высылаются наложенным платежом, либо автор получает их по подписке.

Материалы направляются по адресу: 236039, г. Калининград, Малый пер., 32, каб. 211.

E-mail: kru@econ.me

Справки по телефону: (4012) 69-01-01 (телефон/факс), 69-01-41.

БАЛТИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Научно-практический журнал
№1(13) июнь 2015 г.

Редактор выпуска Э.С. Круглова

Свид. о регистрации ПИ №ФС77-34195 от 21.11.2008 г.
Подписано в печать 26.06.15. Бумага для множительных аппаратов.
Формат 60 х 90/8. Гарнитура Таймс. Ризограф. Усл. печ. л. 25,5.
Тираж 500 экз. Заказ 28.

Издательство НОУ ВПО "Балтийский институт экономики и финансов" (БИЭФ)
236039, г. Калининград, Малый пер., 32.