



# ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

*Сборник статей по материалам  
XLII международной научно-практической конференции*

№ 10 (42)  
Октябрь 2014 г.

Издается с февраля 2011 года

Новосибирск  
2014

УДК 33.07  
ББК 65.050  
Э 40

Ответственный редактор: Гулин А.И.

Председатель редакционной коллегии:

**Толстолесова Людмила Анатольевна** — д-р экон. наук, доц., проф. кафедры финансов, денежного обращения и кредита Тюменского государственного университета.

Редакционная коллегия:

**Елисеев Дмитрий Викторович** — канд. техн. наук, доцент, бизнес-консультант Академии менеджмента и рынка, ведущий консультант по стратегии и бизнес-процессам, «Консалтинговая фирма «Партнеры и Боровков»;

**Желнова Кристина Владимировна** — канд. экон. наук, доц. кафедры Менеджмента Ижевского Государственного Технического Университета им. М.Т. Калашникова;

**Леонидова Галина Валентиновна** — канд. экон. наук, доц., зав. лабораторией исследований проблем трудового потенциала ФГБУН «Институт социально-экономического развития территорий РАН»;

**Наконечный Дмитрий Иванович** — бизнес-консультант, преподаватель программ МВА Плехановской школы бизнеса “Integral”, Moscow Business School.

**Э 40 Экономика и современный менеджмент: теория и практика /**  
Сб. ст. по материалам XLII междунар. науч.-практ. конф.  
№ 10 (42). Новосибирск: Изд. "СибАК", 2014. 144 с.

Учредитель: НП «СибАК»

Сборник статей «Экономика и современный менеджмент: теория и практика» включен в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ).

При перепечатке материалов издания ссылка на сборник статей обязательна.

## **Оглавление**

<b>Секция 1. Бухгалтерский, управленческий учет и аудит</b>	<b>6</b>
О ПРАКТИЧЕСКОМ ПРИМЕНЕНИИ РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА Домбровская Елена Николаевна	6
<b>Секция 2. Инновационные подходы в современном менеджменте</b>	<b>12</b>
ИННОВАЦИОННОЕ САМОРАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНТУИТИВНО-РЕФЛЕКСИВНОГО МЕХАНИЗМА Семина Анастасия Николаевна	12
<b>Секция 3. Мировая экономика и международные экономические отношения</b>	<b>20</b>
КОНЦЕНТРАЦИЯ КАПИТАЛА БЕЗ КОНЦЕНТРАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА — ФЕНОМЕН ОТРАСЛЕВОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ КРУПНОГО БИЗНЕСА Воробьева Мария Александровна	20
МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ Маковецкий Михаил Юрьевич	25
<b>Секция 4. Проблемы макроэкономики</b>	<b>33</b>
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТАМОЖНИ И БИЗНЕСА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ Дорощенко Галина Ивановна	33
МОТИВЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ СБЕРЕЖЕНИЙ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ Маратканова Ирина Владимировна	40
СОЦИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СОДЕРЖАНИЯ Носик Елена Николаевна	48

<b>Секция 5. Стратегический менеджмент</b>	<b>53</b>
ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ПРИ АКТУАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ АТОМНОЙ ОТРАСЛИ Брыкалов Сергей Михайлович	53
<b>Секция 6. Теория современного менеджмента</b>	<b>59</b>
ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА: СУЩНОСТЬ И МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА Э. ШЕЙНА Одинцова Ольга Николаевна	59
<b>Секция 7. Теория управления экономическими системами</b>	<b>64</b>
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА С ОТРАСЛЕВОЙ ЗАВИСИМОСТЬЮ Борисова Ирина Сергеевна	64
ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВНУТРИФИРМЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ Матвеева Инна Витальевна Хоменко Екатерина Борисовна	70
<b>Секция 8. Управление и развитие персонала</b>	<b>77</b>
НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА Воротилова Ольга Александровна	77
<b>Секция 9. Финансы и налоговая политика</b>	<b>84</b>
МЕСТО И РОЛЬ АКЦИОНЕРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ КОРПОРАЦИИ Гливаковский Дмитрий Олегович	84
О ЗАДАЧАХ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ ПО ФИНАНСОВОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ Шевченко Дмитрий Александрович Тедеев Заур Германович	90

<b>Секция 10. Экономика и управление качеством</b>	<b>97</b>
АНАЛИЗ ЭФФЕКТА ОТ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ДОБЫЧИ НЕФТИ (НА ПРИМЕРЕ МЕТОДА ГРП) Кирпиченко Валентин Николаевич	97
<b>Секция 11. Экономика труда и управление персоналом</b>	<b>102</b>
ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ НАРАСТАЮЩЕЙ РЫНОЧНОЙ КОНКУРЕНЦИИ Мухаммедов Мурод Мухаммедович Исхакова Сарвар Аюбовна	102
<b>Секция 12. Экономические аспекты регионального развития</b>	<b>109</b>
КОНТРОЛЛИНГ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ В УЧРЕЖДЕНИЯХ БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ Андреев Алексей Владимирович	109
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ НА ЮГЕ РОССИИ Кофанов Антон Александрович	113
ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ РОССИИ: КАЧЕСТВЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ Леонидова Галина Валентиновна	118
АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ Пляскина Галина Евдокимовна	125
ПОТЕНЦИАЛ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕГИОНА Саитова Мэри Юрьевна	130
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ Смоленцева Елена Викторовна	136

## СЕКЦИЯ 1.

### БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

#### О ПРАКТИЧЕСКОМ ПРИМЕНЕНИИ РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

*Домбровская Елена Николаевна*

*канд. экон. наук,*

*доцент кафедры «Бухгалтерский учёт в коммерческих организациях»*

*Финансового университета при Правительстве РФ,*

*РФ, г. Москва*

*E-mail: [den242@mail.ru](mailto:den242@mail.ru)*

#### PRACTICAL APPLICATION OF DIFFERENT METHODS OF KNOWLEDGE BASED CAPITAL EVALUATION

*Elena Dombrovskaya*

*candidate of Economics,*

*assistant professor of «Accounting in commercial organizations»,*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,*

*Russia, Moscow*

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены методические подходы к оценке интеллектуального капитала организации. Проведена апробация рассмотренных методик на материалах ведущих компаний различных секторов российской экономики. Сделаны выводы о возможностях практического применения представленных методов оценки интеллектуального капитала.

#### ABSTRACT

The article describes different methodical approaches to evaluation of KBC. A test of these methods made by the author of the article is based

upon data of leaders in different sectors of Russian economy. The author makes a number of conclusions about possibility of practical application of these methods of KBC evaluation.

**Ключевые слова:** интеллектуальный капитал; оценка; человеческий капитал; структурный капитал; добавленная стоимость.

**Keywords:** intellectual capital; evaluation; human capital; structural capital; added value.

В современном мире рыночная стоимость компаний в основном определяется интеллектуальным капиталом. Мировая практика показала, что разработка инновационных продуктов на основе генерирования идей способна многократно повысить рыночную капитализацию компаний на фоне сохраняющейся неизменной стоимости материальных ценностей.

Интеллектуальный капитал является одним из главных элементов неосязаемого капитала, наряду с социальным и другими видами капитала. Неосязаемость осложняет возможности оценок интеллектуального капитала и придаёт им субъективный характер.

Л. Эдвинссон и М. Мэлоун представляли интеллектуальный капитал как знания, профессиональную квалификацию, связи с потребителями, практический опыт и организационные навыки, которыми обладает персонал и что дает компании конкурентные преимущества [2]. Л. Эдвинссон и М. Мэлоун считали, что именно совокупность выделенных ими форм капитала (человеческий (human capital) и структурный (structural capital)) определяет скрытые источники ценности, наделяющие компанию нетрадиционно высокой рыночной оценкой.

Метод оценки интеллектуального капитала, предложенный Л. Эдвинссоном, заключался в перемножении всех компонентов капитала. Тогда обращение стоимости одного из них в ноль приводит к обращению в ноль стоимости всего интеллектуального капитала. По данному методу для получения искомой величины необходимо определить величину человеческого и структурного капитала. Эдвинссоном же предложено определение стоимости человеческого капитала с помощью метода оценки гудвилла кадрового потенциала, а стоимости структурного капитала — с помощью метода определения стоимости, добавленной интеллектуальным капиталом.

Шведский ученый и управленец Карл Эрик Свейби в оценке интеллектуального капитала применил метод соотношения рыночной и балансовой стоимости предприятия [1]. Определение интеллек-

туального капитала по этому методу предполагает нахождение разницы между рыночной стоимостью фирмы и ее балансовой стоимостью, взятой из финансовых отчетов.

В основе методики А. Пулика — поэтапное определение стоимости, которую добавляет интеллектуальный капитал [1].

1 этап. Вычисление добавленной стоимости (VA).

2 этап. Вычисление коэффициентов стоимости, добавленной физическим и финансовым капиталом (VACA) и человеческим капиталом (VANU).

3 этап. Определение стоимости, добавленной структурным капиталом (SC).

4 этап. Определение относительной доли вклада структурного капитала в добавленную стоимость предприятия (VAST).

5 этап. Определение интеллектуального потенциала предприятия, который характеризуется коэффициентом стоимости, добавленный интеллектуальным капиталом (VAIC).

Анализ приведённых методик свидетельствует о том, что возможности их практического применения определяются наличием необходимых для расчёта показателей фактических данных.

Использование методики Л. Эдвинсона затруднительно в связи с субъективностью оценок человеческого и структурного капитала. Методика К.Э. Свейби основана на прямом счёте компонентов интеллектуального капитала и испытывает влияние некоей условности этого деления.

Для практического использования наиболее адаптирована методика А. Пулика. В её основе — расчёт отдачи от использованных активов. Коэффициентный способ является наиболее подходящим для оценки интеллектуального капитала, так как относительные показатели наиболее удобны для сравнения с аналогами. Кроме того, очевидным плюсом методики А. Пулика выступает доступность исходных данных, в качестве которых используются показатели финансовой отчётности.

С использованием методики А. Пулика были рассчитаны показатели интеллектуального капитала по данным публичной отчётности нескольких крупных компаний России. Результаты расчётов представлены в таблице 1. Они включают не все показатели, предусмотренные методикой. Для вычисления коэффициента стоимости VACA и самого интеллектуального потенциала VAIC в публичных финансовых отчетах нет необходимой информации по использованному физическому и финансовому капиталу.

**Таблица 1.**

**Оценка показателей интеллектуального капитала отдельных российских компаний (по состоянию на конец года)**

<b>Компании</b>	<b>2010 г.</b>	<b>2011 г.</b>	<b>2012 г.</b>
<i><b>Добавленная стоимость, млрд. руб.</b></i>			
ОАО «Сбербанк»	629,645	718,605	856,802
ОАО «Московский индустриальный банк»	6,695	8,223	12,885
ВТБ	115,32	183,547	268,536
ОАО «Лукойл»	20,81	20,676	20,786
ОАО «АЛРОСА»	43,48	34,428	65,327
<i><b>Коэффициент созданной человеческим капиталом добавленной стоимости</b></i>			
ОАО «Сбербанк»	1,976	2,130	2,156
ОАО «Московский индустриальный банк»	1,584	1,655	2,165
ВТБ	3,423	1,779	1,237
ОАО «Лукойл»	1,513	1,409	1,277
ОАО «АЛРОСА»	5,125	2,899	4,848
<i><b>Стоимость, добавленная структурным капиталом, млрд. руб.</b></i>			
ОАО «Сбербанк»	310,925	381,237	459,45
ОАО «Московский индустриальный банк»	2,469	3,255	6,933
ВТБ	81,63	80,364	51,409
ОАО «Лукойл»	7,058	6,002	4,504
ОАО «АЛРОСА»	34,996	22,554	51,853
<i><b>Относительная доля вклада структурного капитала в добавленную стоимость предприятия</b></i>			
ОАО «Сбербанк»	0,494	0,531	0,536
ОАО «Московский индустриальный банк»	0,369	0,396	0,538
ВТБ	0,708	0,438	0,191
ОАО «Лукойл»	0,339	0,290	0,217
ОАО «АЛРОСА»	0,708	0,438	0,191

Анализ данных таблицы 1 свидетельствует о положительной динамике по большинству показателей. Выросла добавленная стоимость, которая показывает увеличение совокупного дохода без учета затрат на оплату труда. Положительная динамика по коэффициенту VANU говорит о том, что в расчете на денежную единицу, потраченную на рабочую силу, было создано больше добавленной стоимости.

Рост вклада интеллектуального капитала в добавленную стоимость следует отметить в банковском секторе по ОАО «Сбербанк» и ОАО «Московский индустриальный банк». Динамика показателей группы ВТБ, ОАО «Лукойл» и ОАО «Алроса» указывает на значительное снижение вклада интеллектуального капитала в создание добавленной стоимости. Увеличение расходов на структурный и человеческий капитал происходило в большей степени, чем росла отдача от использования этих видов капитала. То есть затраты на формирование интеллектуального капитала росли быстрее, чем формируемая с его участием добавленная стоимость.

Результаты проведённых расчётов свидетельствуют о полезности непосредственных методов оценки интеллектуального капитала в динамике и в сравнительном аспекте. Преимуществом этих методов является простота расчёта и наглядность полученного результата. Наибольшие проблемы связаны с субъективизмом применяемых оценок элементов интеллектуального капитала.

В мировой и отечественной практике методы оценки стоимости интеллектуального капитала разделяются по подходам: доходный, сравнительный, затратный. К доходному подходу относят методы соотношения рыночной и балансовой цены, оценка интеллектуального капитала с использованием ROA (рентабельности), экономическая добавленная стоимость. Сравнительный подход включает в себя сбалансированную систему показателей, калькулированную стоимость нематериальных активов, мультипликатор Тобина (сравнение рыночной стоимости актива со стоимостью его замещения), метод освобождения от роялти. Затратный подход используется на основе расширенного балансового отчета, оценки гудвилла кадрового потенциала, оценки интеллектуального капитала по методу Л.Эдвинссона (умножение компонентов).

Важность учета и оценки интеллектуального капитала связана с его возрастающей ролью в потенциале компаний. Состав факторов производства претерпевает всяческие изменения и интеллектуальная составляющая ресурсной базы компании становится основным источником ее конкурентных преимуществ. Именно по этой причине многие зарубежные ученые, начиная с XX века, пытались и в настоящее время занимаются тем, чтобы разработать практически применимые методики по учету и оценке интеллектуального капитала. Существуют различные идеи и концепции по этому вопросу, каждая из которых имеют свои преимущества и недостатки. Проблема учета и оценки интеллектуального капитала остается открытой для обсуждений и дискуссий, как за рубежом, так и в России.

### **Список литературы:**

1. Тугускина Г.Н., Отечественный и зарубежный опыт оценки интеллектуального капитала организаций// Креативная экономика, — № 5 (29), — 2009 г., — С. 50—57.
2. Эдвинссон Л., Мэлоун М. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://iir-mp.narod.ru/books/inozemcev/page\\_1429.html](http://iir-mp.narod.ru/books/inozemcev/page_1429.html).

## **СЕКЦИЯ 2.**

### **ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ**

#### **ИННОВАЦИОННОЕ САМОРАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНТУИТИВНО-РЕФЛЕКСИВНОГО МЕХАНИЗМА**

*Семина Анастасия Николаевна*

*аспирант, кафедра менеджмента ГОУ ВПО  
«Красноярский государственный торгово-экономический институт»,  
РФ, г. Красноярск  
E-mail: [semin-82@list.ru](mailto:semin-82@list.ru)*

#### **INNOVATIVE SELF-DEVELOPMENT OF SERVICE COMPANIES WITH THE USE OF INTUITIVE-REFLEXIVE ELEMENT**

*Anastasia Semina*

*post graduate student, Management Department  
of State Educational Institution of Higher Professional Education  
“Krasnoyarsk State Institute of Economics and Trade”,  
Russia, Krasnoyarsk*

#### **АННОТАЦИЯ**

В данной статье проведен сравнительный анализ современных подходов к определению инновационного саморазвития организаций. Сформирован собирательный образ, «портрет» саморазвивающейся организации. Разработан механизм управления инновационным саморазвитием, обоснована стратегическая важность внедрения в данный механизм интуитивно-рефлексивного элемента.

#### **ABSTRACT**

Comparative analysis of modern approaches towards the definition of innovative self-development of organizations has been conducted in this article. A generalized character, a “portrait” of self-developing organization

has been formed. Mechanism of innovative self-development management has been developed; strategic importance of intuitive-reflexive element implementation into the given mechanism has been proved.

**Ключевые слова:** управление; саморазвитие; саморазвивающаяся организация; управление инновационным саморазвитием; рефлексивно-креативный механизм.

**Keywords:** management; self-development; self-developing organization; innovative self-development management; reflexive-creative mechanism.

Управление организацией как сложной социально-экономической системой все больше сосредотачивается на саморазвитии, на воспроизводстве и мобилизации внутреннего потенциала, конкурентной результативности, системности и синергии. Проблемы управления саморазвитием организации являются предметом многочисленных теоретических и прикладных исследований. В научных источниках и литературе, освещающей лучшую практику управления саморазвитием организации, отмечается значительное многообразие определений саморазвивающейся организации и подходов к управлению саморазвитием. С точки зрения системного подхода экономическая категория и объект управления «инновационная саморазвивающаяся организация» нами определена как организация, способная самостоятельно и автономно воспроизводить на инновационной основе организованность нового качества, характеризующуюся особой целостностью, обеспечивающую ей устойчивое конкурентное превосходство и стратегическую готовность адекватно и своевременно реагировать на вызовы рынка. Инновационное саморазвитие организации выступает доминирующим ее свойством, на достижение которого должны быть направлены и сконцентрированы усилия управления.

Вместе с тем, сегодня успех в бизнесе сопутствует организациям нового типа, известным как «интеллектуальная организация», «рефлексивное предприятие», «обучающаяся организация», «компания-создатель знания», и другими, обладающими особыми компетенциями сохранять устойчивое конкурентное превосходство. Факты существования организаций нового типа и общий уровень неудовлетворенности традиционными моделями управления выдвинули ряд «масштабных задач», в числе которых можно выделить саморазвитие, нацеленное на достижение больших эффектов синергии и конкурентной результативности в создании и использовании внутреннего потенциала организации.

В современном понимании саморазвитие — это развитие организационной системы организации за счет внутреннего потенциала и ресурсов в соответствии с собственной программой. Саморазвитие предполагает наличие собственных механизмов в организации.

Современные организации в различной степени способны управлять саморазвитием — от саморазвития как условия выживания организации до инновационного саморазвития организации как условия устойчивого конкурентного превосходства на рынке. Сложившаяся модель поведения российских организаций характеризуется их слабой инновационной активностью, критически низким уровнем конкурентоспособности продукции и услуг, сохраняющейся безинициативной позицией в ретроспективе более пяти лет (Таблица 1) и свидетельствует о кризисе управления саморазвитием [4; 5, с. 214—223].

Актуальность формирования теоретико-методологических основ новой модели управления инновационным саморазвитием организации диктуется острой необходимостью перехода к реальным действиям по осуществлению принятой стратегии инновационного развития страны до 2020 года, согласно которой «инновационная модель поведения бизнеса должна стать доминирующей в развитии компаний». Формирование новой модели управления саморазвитием требует усиления инновационной активности субъекта управления, преодоления разрывов в деятельности от осознания субъектом управления потребности в инновационном саморазвитии организации до реальных действий.

*Таблица 1.*

**Показатели инновационной активности российских организаций**

Показатель, критерий, индекс	Годы				Комментарии
	2009	2010	2011	2013	
Рейтинг глобальной конкуренции	63	63	66	67	За 2011—2012 рейтинг России и российских организаций понизился до 66-го места (из 142)
Инновационная продукция в экспорте, %	5,5	4,5	4,2	5,8	Доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме экспорта
Инновационная продукция в объеме продаж, %	1,1	1,0	1,2	1,4	Доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме продаж
Инновационная активность, %	11,0	10,8	11,2	11,8	Доля организаций, осуществляющих все типы инноваций

Если рассмотреть понятие «услуги», то можно сказать, что это не создающая материальных благ деятельность по удовлетворению потребностей отдельного человека и общества в целом. Услуга рассматривается как вид предпринимательской деятельности, осуществляемый с целью удовлетворения разнообразных потребностей производственного и непроизводственного характера.

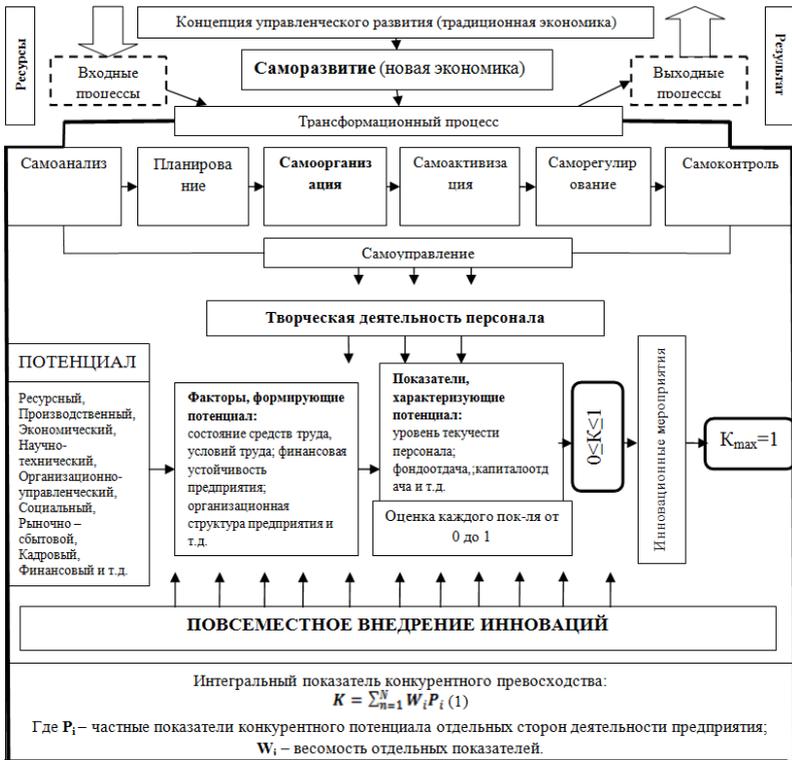
Если в материальном производстве люди воздействуют на вещества и силы природы, то в сфере обслуживания объектом воздействия, специфическим предметом труда является человек. Это предъявляет высокие требования к персоналу в сфере обслуживания. Наряду с высокой квалификацией работники этой сферы должны обладать знаниями основ психологии, морали, эстетики, позволяющими глубже понимать вкусы и желания людей, полнее удовлетворять их потребности. Качество обслуживания в значительной степени зависит от уровня квалификации, опыта, искусности работников сферы обслуживания. Доля работников с высшим образованием в просвещении, здравоохранении и культуре в 4—30 раз выше, чем в отраслях материального производства.

В сфере обслуживания высок удельный вес живого труда. Пропорции между численностью работников и обслуживаемым контингентом изменяются за счет абсолютного и относительного увеличения работающих в этой сфере. Важным условием улучшения качества оказываемых услуг является непрерывное воспроизводство и воплощение идей.

Сама идея является продуктом специфической формы логического мышления человека — предпринимательского, который позволяет не только находить, но и эффективно использовать в окружающей его действительности объекты, потенциально способные приносить доходы. В совокупности, подбор верной комбинации идей и, соответственно, верно распределенный по бизнес-процессам коллектив способен воссоздать эффективный саморазвивающийся организм организации.

Собирательный образ, «портрет» саморазвивающейся организации, можно сформировать на основе современных исследований, определив инновационную саморазвивающуюся организацию как организацию, способную самостоятельно воспроизводить организованности нового качества, характеризующиеся особой целостностью, обеспечивающей ее устойчивое конкурентное превосходство и стратегическую готовность адекватно и своевременно реагировать на вызовы рынка (рисунок 1) [2, с. 96—97; 6, с. 113]. Вместе с тем, для управления инновационным саморазвитием организации требуется более

детальное раскрытие механизмов воспроизводства организованности нового качества, что принципиально важно для понимания самой природы саморазвития.



**Рисунок 1. «Портрет» саморазвивающейся организации**

Оценка уровня инновационного саморазвития предприятия производится через оценку развития каждого показателя отдельно взятого потенциала, на этапе самоанализа. Интегральный показатель по всем видам потенциала предприятия может меняться в пределах от 0 до 1. Чем ближе значение коэффициента  $K$  к единице, тем выше конкурентное преимущество организации. Для интерпретации результатов расчета рекомендуется воспользоваться шкалой, разработанной И. Ансоффом, с некоторой долей модификации:

$0 \leq K \leq 0,40$  — неудовлетворительный уровень конкурентного преимущества;

$0,40 \leq K \leq 0,70$  — удовлетворительный уровень конкурентного преимущества;

$0,70 \leq K \leq 0,80$  — хороший уровень конкурентного преимущества;

$0,80 \leq K \leq 1,00$  — высокий уровень конкурентного преимущества [1, с. 114].

Оценка развития отдельных видов потенциала позволяет выявить в процессе саморазвития особо «уязвимые» места в деятельности предприятия, что позволяет сконцентрировать усилия персонала и ресурсы в нужном направлении.

Саморазвитие организации предстает не как объективный, «естественный» и независимый от исследователя процесс, а как проект со-организации совместных действий. В механизме самоорганизации, четко зафиксирована позиция и цель каждого из менеджеров, структурно распределены их действия и задачи. Реализация их индивидуальных целей осуществляется только как совместная деятельность, т. е. как самоорганизация.



**Рисунок 2. Механизм управления инновационным саморазвитием**

Данная модель управления инновационной активностью предприятия позволяет выявить и сформировать основные взаимосвязи между управляющим звеном и объектом их управления. Также в данной модели учитывается инициативная составляющая инновационного саморазвития организации. Таким образом, если в рамках внутренней политики будут созданы стимулы для развития инновации, то сами сотрудники, учитывая ориентир на инновационный путь развития, будут более инициативно участвовать во всех

инновационных программах. Инновационная активность сотрудников должна поощряться в зависимости от достигнутых результатов инновационного процесса. Предприятия, которые выступают источником создания инноваций, могут их использовать как продукт для реализации достижения целей внешнеэкономической деятельности, повышения конкурентоспособности и в целом повышения эффективности деятельности организации.

Внедрение инновационного интуитивно-рефлексивного механизма в процессы саморазвития организации, формирует организационную среду наполненную творчеством путем инициирования процесса вовлечения всего активного персонала, в том числе поддержки их инновационных проектов развития организации, и наделяния сотрудников соответствующими полномочиями, что ускорит самоопределение и инновационную активность субъекта и становление многоуровневого лидерства в организации [3, с. 118].

Усилия по формированию новой модели управления реализуются преимущественно в рамках отдельных программ управленческой подготовки, программ ведения резерва отдельных категорий персонала, программ аттестации и оценок профессионального соответствия. Создание механизма, целенаправленно формирующего инновационную организационно-деятельностную среду саморазвития личности.

В данной ситуации как особо значимое свойство субъекта инновационного саморазвития выступает рефлексивность, основанная на интуитивности, данное понятие представляет собой активную исследовательскую деятельность на изменения внешней среды, способность организации к самоанализу, самоорганизации, самоактивизации, саморегулированию, самоконтролю, и представляет собой необходимую форму баланса возможного риска и результата принятого решения. Рефлексия в понимании представляется как «преимущественно мышление» и рассматривается в отрыве от «собственно деятельности» и может закладываться ментальный разрыв, препятствующий ее применению на практике.

Процесс осознания (рефлексии) работником своих целей и «перевода» поведения в целенаправленную (сознательную) деятельность. Другими словами, это есть саморазвитие и самоуправление работника (self-developptment). Именно последний процесс — развитие внутреннего потенциала работника, его креативности, духовности и т. д. — есть предмет анализа в англоязычной литературе, понимаемый как саморазвитие.

К сожалению, следует констатировать и тот факт, что менеджмент подавляющего количества отечественных компаний не воспринимает модель инновационного саморазвития организации как источник конкурентного преимущества и доминирующий ресурс в достижении конкурентного превосходства. Доступ к физическим ресурсам, административный ресурс, возможность специфических соглашений с властью остаются приоритетным ресурсом, в направлении которого выстраивается модель бизнеса. Такая позиция исключает саму возможность создавать инновационные бизнес-модели, закладывать потенциал инновационного саморазвития организации и, как результат, достигать конкурентного преимущества на глобальном рынке.

Саморазвитие можно рассматривать как ресурс особого свойства, доступ к которому открывается через смену приоритетов с натуральных ресурсов на ресурс инновационного саморазвития организации, переход от позиции «ручного управления» к развитию субъектности, проявляющейся в многоуровневом лидерстве, включенности персонала в принятие решений, инициированию и поддержанию процессов выработки решений.

### **Список литературы:**

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер Ком, 2003. — 422 с.
2. Бережнов Г.В. Развитие и саморазвитие предприятия (методологический очерк)/Учебное пособие-М.: издательский дом «МЕЛАП», 2004 — 184 с.
3. Валента Ф. Творческая активность-инновации-эффект / Ф.Валента. М: Эксмо, 2008. — 400 с.
4. Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2013—2014. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. — Режим доступа. — URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/09/05/6219> (дата обращения 01.01.2014).
5. Индикаторы инновационной деятельности:2013: статистический сборник. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013. — 472 с.
6. Филоsoфова Т.Г., Быков В.А. Конкуренция и конкурентоспособность. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 271 с.

### **СЕКЦИЯ 3.**

## **МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

### **КОНЦЕНТРАЦИЯ КАПИТАЛА БЕЗ КОНЦЕНТРАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА — ФЕНОМЕН ОТРАСЛЕВОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ КРУПНОГО БИЗНЕСА**

*Воробьева Мария Александровна*

*аспирант кафедры Мировой экономики  
Московского государственного института международных отношений,  
РФ, г. Москва*

*E-mail: [mashun.afanasyeva@gmail.ru](mailto:mashun.afanasyeva@gmail.ru)*

### **CAPITAL CONCENTRATION WITHOUT SECTOR-WISE CONCENTRATION OF PRODUCTION — A PHENOMENON OF INDUSTRIALLY DEVERSIIFIED BIG BUSINESS**

*Vorobyeva Maria*

*post graduate Student of Global Economy Department  
of the Moscow State Institute of International Relations (MGIMO),  
Russia, Moscow*

#### **АННОТАЦИЯ**

Цель настоящей работы — показать, что в отличие от доминирующих в экономической науке представлений о том, что естественным и экономически целесообразным механизмом расширения бизнеса является концентрация производства в одной отрасли/нескольких смежных отраслях, существует и альтернативная модель развития крупного бизнеса — отраслевая диверсификация. В статье приводится попытка анализа феномена диверсификации крупного капитала, возникающей, как правило, в условиях несовершенной рыночной конкуренции, присущей развивающимся экономикам, на примере индийских бизнес-групп.

## ABSTRACT

The article thrives to argue that not only industrial concentration is a natural and reasonable business expansion strategy, as the prevalent Western-type economics states. The author wants to underline that there is an alternative way of business expansion into various heterogenic industries rather than in one and only sector. This second way called industrial diversification is typical of developing economies as a result of imperfect competition and other market distortions. Here the phenomenon will be illustrated by example of Indian business groups.

**Ключевые слова:** диверсификация; концентрация; бизнес-группы; экономика Индии.

**Keywords:** industrial diversification; concentration; business-groups; Indian economy.

Важнейшим способом укрупнения и накопления средств производства и капитала в экономической науке традиционно считается концентрация производства. Несмотря на существование нескольких конкурирующих подходов к феномену концентрации производства, долгое время в западной экономической науке практически не оспаривался постулат о том, что концентрация капитала и производства — единственный логичный и экономически целесообразный способ расширения бизнеса. Редкие попытки осмыслить альтернативные, деконцентрированные, формы организации крупного бизнеса ограничивались лишь выводами об их низкой эффективности и малой инвестиционной привлекательности [3]. Как результат, термин «крупный диверсифицированный бизнес» встречался лишь в исследованиях экономистов, занимавшихся проблематикой азиатских (в первую очередь, японской и корейской) и латиноамериканских экономик.

Новый интерес к исследованию диверсификации возник в конце XX — начале XXI вв. и был обусловлен стремительным экономическим успехом деконцентрированных конгломератов из Республики Корея, Сингапура, Индии, Индонезии и других развивающихся стран, а также отходом некоторых ведущих мировых корпораций от дальнейшей концентрации производства в пользу отраслевой диверсификации. В этой связи представляется необходимым рассмотреть возможности образования крупного капитала посредством диверсификации, а также проанализировать причины и особенности возникновения последней. В этой работе мы сделаем это на примере индийских бизнес-групп.

Диверсификация крупного промышленного капитала предполагает укрупнение производства за счет расширения в другие (часто несмежные) отрасли деятельности. Чем более далекими друг от друга являются отрасли, контролируемые компанией, тем более диверсифицирована ее структура. Специфика организационных форм диверсифицированных предприятий также определяется их гетерогенной отраслевой структурой. Чаще всего диверсифицированные компании принимают форму конгломератов или бизнес-групп. Конгломераты отличаются высокой степенью вертикальной интеграции, бизнес-группы — отсутствием четких вертикальных связей и иногда даже консолидированной финансовой отчетности, зато характеризуются наличием неформальных (нередко семейных) связей в руководстве компаний.

Закономерными являются следующие вопросы: чем именно обуславливается выбор стратегии расширения крупной компании, и почему в развитых странах большинство корпораций и ТНК имеют концентрированную структуру, в то время как в развивающихся странах преобладают диверсифицированные производственные и финансовые группы? Не вызывает сомнения, что стратегия на диверсификацию в той или иной стране, той или иной крупной корпорации определяется, прежде всего, условиями конкуренции рынка. Известно, что большая часть диверсифицированных крупных промышленных предприятий находится в странах с развивающимися экономиками, либо в НИС. В этих странах, в условиях несовершенной конкуренции и постоянного государственного контроля за экономикой именно диверсификация нередко является единственным возможным путем наращивания активов компании. Так происходит, например, в случаях существования ограничительного антимонопольного законодательства и несовершенства судебной системы: предприниматель диверсифицирует бизнес, когда есть риски, связанные с ограниченностью информации и искаженными условиями конкурентной среды.

С точки зрения анализа факторов и особенностей диверсификации интересен пример индийских бизнес-групп. Широкая диверсификация индийских бизнес-групп на фоне слабого контроля головного предприятия обусловлена рядом причин. В первую очередь децентрализованная производственная модель индийских бизнес-групп — наследие существовавших в колониальной Индии британских, а позже и индийских управляющих агентств, которые представляли собой паевые инвестиционные фонды, аккумулировавшие иностранный (преимущественно британский) и скудный местный торговоростовщический и компрадорский капитал и направлявшие его

в зарождающееся промышленное производство [1, 2]. Помимо этого, управляющие агентства обладали фактическим контролем над инвестируемыми предприятиями посредством введения в руководство последних своих представителей. В результате, индийские управляющие агентства совместили функции портфельных институциональных инвесторов, которыми они выступали перед своими пайщиками, и прямых инвесторов — в составе советов директоров. Как классическим портфельным инвесторам управляющим агентствам было невыгодно создавать профильные отраслевые направления деятельности, вкладывать в амортизацию основного капитала и инвестировать в сектора экономики с длительным периодом отдачи, такие, как тяжелая промышленность. Специфические черты отсталой колониальной экономики: несовершенство рынка, слабая конкуренция, целенаправленный внешнеторговый дисбаланс, недостаточность наличных средств и отсутствие банковского кредита — заставляли британские и индийские управляющие агентства хеджировать риски и инвестировать средства в большое количество разнопрофильных предприятий, от предприятий добывающей промышленности до розничных магазинов и салонов красоты.

В результате деятельности управляющих агентств и возникла важная особенность формирования крупного предпринимательства Индии: концентрация капитала происходила без фактической концентрации производства. Даже в современной Индии, за исключением нескольких отраслей, большинство секторов экономики имеют концентрацию менее 400 пунктов. И это несмотря на то, что уровень концентрации экономики в целом высок за счет высокой доли нескольких ведущих компаний: на десять ведущих бизнес-групп Индии приходится более 40 % ее экспорта и около 20 % ее ВВП.

Большинство старейших предприятий крупного бизнеса Индии, появившихся до или сразу после обретения ею независимости, имеют широко диверсифицированную структуру. Примером могут служить отраслевые структуры занимающих места в первой десятке бизнес-групп Индии: «Тага», сфера деятельности которой распространяется от информационных технологий до производства чая, от сталелитейной, химической и автомобильной промышленности до гостиничного бизнеса; «Бирла», диверсифицированная от сталелитейной промышленности и электроники до производства текстиля; «Вадиа», которой принадлежат производство текстиля, нефтехимические предприятия, а также самая известная марка хлебобулочных и бакалейных изделий «Британия»; «Мафатлал», занимающаяся не только джутовым

и текстильным производствами, но и финансовыми услугами, и логистикой.

Широко диверсифицированную отраслевую структуру изначально имели и индийские бизнес-группы второй волны, возникшие в 1960-е гг. по окончании эпохи Дж. Неру, но они, в отличие от старейших, стремились создавать «профильный портфель» бренда. Наиболее яркими примерами в этом отношении являются бизнес-группа «Баджадж» и группа «Релайэнс», которая сегодня уступает только «Тата» по объемам производства, активам и прибыли. Так, профиль «Баджадж» — двухколесный, а позже автомобильный транспорт, но эта бизнес-группа имеет свое производство сахара и некоторых других продуктов питания; основной сферой деятельности «Релайэнс» на разных этапах были производство синтетических тканей, текстиля, пластмасс и нефтехимия, однако компании принадлежат также собственная розничная торговая сеть и производства потребительских товаров.

Успех индийских бизнес-групп позволяет утверждать, что, вопреки доминирующей в западной экономической науке точке зрения, концентрация производства — это не единственный и далеко не всегда самый эффективный путь наращивания бизнеса. На противоположном полюсе экономической оси — производственная диверсификация, которая позволяет за счет гетерогенной отраслевой структуры адаптироваться к условиям несовершенной конкуренции рынка и правовой системы, хеджировать риски при транснационализации бизнеса. Зачастую (как это происходит, например, в Индии) деконцентрация крупного промышленного капитала связана с особенностями экономического развития страны.

Как показывает практика, концентрация капитала, производства и экономики связаны неоднозначно: концентрация капитала не всегда влечет за собой производственную концентрацию. Диверсифицированные бизнес-структуры могут успешно и эффективно аккумулировать и преумножать финансовый капитал, инвестируя в разноотраслевые предприятия, формально сохраняя единую организационную форму [4].

Мы полагаем, что именно диверсифицированная структура, обуславливающая мобильность инвестиций и минимизацию рисков, позволяет конгломератам и бизнес-группам Южной Кореи, Индии, Малайзии, Индонезии быть конкурентными как внутри своих экономик, так и при выходе на внешние рынки. Напомним, что многие из этих бизнес-групп являются ведущими мировыми ТНК. Эти факты определяют необходимость серьезного экономического анализа

организационных форм и экономических параметров крупных диверсифицированных бизнес-структур. Если же вспомнить о том обстоятельстве, что сегодня и ряд западных ТНК переходит от концентрации производства к диверсификации и промежуточным формам, то исследование диверсификации как модели развития бизнеса представляется еще более важным.

### **Список литературы:**

1. Левковский А.И. Некоторые особенности развития капитализма в Индии до 1947 года. М.: Издательство восточной литературы, 1956. — 419 с.
2. Маляров О.В. Роль государства в социально-экономической структуре Индии. М.: Наука», 1978. — 286 с.
3. Khanna T, Yafeh Y. Business Groups in Emerging Markets: Paragons or Parasites // Journal of Economic Literature. — 2007. — № 45. — P. 331—379.
4. Tripathi D. The Oxford History of Indian Business. Oxford: Oxford university Press, 2004. — 467 с.

## **МЕЖДУНАРОДНОЕ ДВИЖЕНИЕ КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

*Маковецкий Михаил Юрьевич*

*канд. экон. наук, доцент Омского филиала  
ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»,  
РФ, г. Омск  
E-mail: [mmakov@mail.ru](mailto:mmakov@mail.ru)*

## **INTERNATIONAL CAPITAL FLOWS IN A GLOBALIZED ECONOMY**

*Makovetskii Mikhail*

*candidate of Science,  
assistant professor of Omsk branch FGOBU VPO  
«Financial University under the Government of the Russian Federation»,  
Russia, Omsk*

## АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются современные тенденции международного движения капиталов в условиях финансовой глобализации, выявляются положительные и отрицательные стороны экспорта и импорта капиталов для участвующих в этих процессах стран.

### ABSTRACT

The article examines the current trends of the international movement of capital in conditions of financial globalization, identifies the positive and negative sides of exports and imports of capital for the involved countries.

**Ключевые слова:** международное движение капитала; экспорт капитала; импорт капитала; интернационализация; глобализация; финансовый рынок.

**Keywords:** international capital flows; capital exports; imports of capital; internationalization; globalization; financial market.

Одной из закономерностей современного этапа экономического развития выступает интернационализация хозяйственной жизни, которая означает все большую вовлеченность национальных экономических агентов (субъектов) в хозяйственные взаимоотношения с зарубежными контрагентами (партнерами).

Внешнеэкономическая деятельность, выступая связующим звеном между экономикой данной страны и мировой хозяйственной системой, имеет достаточно сложное содержание и формы проявления. Среди них: внешнеторговая деятельность; производственная кооперация; международное инвестиционное сотрудничество, или иначе — международное движение капитала; валютные и финансово-кредитные операции. При этом сфера международных экономических отношений объективно характеризуется особыми закономерностями своего развития, обусловленными различием политических и экономических систем, наличием различных валют, неодинаковыми темпами экономического развития и др.

В условиях финансирования мировой экономики наибольший интерес представляет исследование процессов международного движения капиталов. В теории и практике нередко речь идет о существенных выгодах, которые обуславливаются интеграцией рынков капиталов. Для страны, испытывающей временные затруднения в связи с экономическим кризисом либо стихийным бедствием, существует возможность получить заем за рубежом. Развивающиеся страны, не имеющие достаточных инвестиционных

ресурсов, посредством привлечения иностранных капиталов, могут осуществить инвестиции без чрезмерного ограничения текущего потребления. Инвесторы, приобретая активы других стран, получают реальную возможность снизить свои финансовые риски. В результате на глобальном уровне международный рынок капиталов способствует перемещению сбережений к точкам наиболее эффективного потенциального их использования [6, с. 202].

При анализе процессов, протекающих на международном рынке капиталов, следует учитывать особый формат отношений между странами в условиях глобализации. Характер этих контактов постоянно исследуется политологами, социологами, историками, экономистами. Зачастую происходит взаимодействие государств по схеме «центр-периферия», в силу чего периферийные и полупериферийные страны являются донорами по отношению к более развитым в экономическом плане странам, а также поставщиками ресурсов, рынками сбыта товаров, географическим местом для организации (размещения) производства при необходимости (целесообразности) вывода капитала [1, с. 336—337].

В результате реальная картина состояния развития стран и характера экономических отношений между ними весьма неоднозначна и, тем более, не линейна. Она показывает, с одной стороны, что в конце XX — начале XXI веков доля ВВП развивающихся стран в мировом валовом продукте возросла до 60 %, тогда как 80-е годы прошлого века она составляла только около 45 %. Это указывает на очевидные успехи по развитию экономики этих стран, повышение жизненного уровня населения. Вместе с тем, с другой стороны, столь благоприятные перемены в состоянии экономики и качестве жизни людей в периферийных странах вызвали обострение противоречий в международных отношениях. Причина этого очевидна. Усилилась конкуренция за доступ к ресурсам и за предпочтения потребителей. Причем характер борьбы, ее масштабность указывают на такое состояние, которое аналитики квалифицируют как новый виток борьбы, направленной на формирование колониальной зависимости — так называемый неокOLONИализм образца XXI века. Возрождение, казалось бы, канувшей в «лету» в середине XX века эпохи колониализма, было вызвано к жизни интенсивным вывозом капитала в периферийные страны, богатые природными ресурсами и дешевой рабочей силой [1, с. 337].

С точки зрения экономической науки и в контексте нашего исследования важно четко видеть как преимущества, так и негативные аспекты процессов международной миграции капиталов. Рассмотрим

это более подробно, выделив положительные и отрицательные последствия ввоза и вывоза капитала.

Основными преимуществами перемещения (экспортирования) капиталов за национальные границы являются следующие [4, с. 242—243]:

1. Получение от вложения капиталов за пределами национальных границ прибыли относительно большей, чем это возможно внутри страны. В результате возможно получение дополнительного дохода от эффективного размещения денежных средств. Кроме того, решаются проблемы относительного перенакопления (избытка) капитала и инфляционного давления, обеспечивается более равномерное развитие экономики.

2. При заграничном инвестировании создаются хорошие предпосылки для диверсификации (расширения) рынков сбыта своей продукции за пределами национальной экономики, следовательно, открываются новые торговые возможности.

3. Существуют определенные возможности для оптимизации издержек производства и сбыта продукции (вследствие более низких транспортных расходов, применения более дешевого сырья, привлечения более дешевой рабочей силы).

4. При осуществлении зарубежных инвестиций крупные бизнес-структуры данной национальной принадлежности получают реальную возможность для развития международного производства (перерастания в транснациональные компании) и получения на этой основе дополнительных экономических выгод.

5. Предоставляется возможность для получения дополнительного экономического эффекта вследствие реализуемых структурных сдвигов в экономике (воздействия так называемых первичных и вторичных эффектов).

6. Существенным в новых условиях преимуществом для стран-экспортеров капитала является возможность перемещения за пределы национальной территории вредных с экологической точки зрения производств.

7. Установление эффективного контроля над зарубежными предприятиями, усиление влияния на другие страны.

Вместе с тем существуют определенные отрицательные стороны экспорта капитала. В их числе можно выделить [4, с. 243]:

1. Сокращение наличных (доступных для использования внутри страны) инвестиционных и производственных ресурсов.

2. Достаточно рискованный характер зарубежного инвестирования, сопряженный с так называемым страновым риском (особенно при проведении спекулятивных операций).

3. Возможность перемещения капиталов в форме их бегства или движения так называемых горячих денег, вывода из страны ликвидных активов, утечки валютных ресурсов.

4. Вследствие экспорта капитала ограничиваются возможности внутринационального перелива капиталов в новые отрасли с более высокой нормой прибыли, создаются условия для повышения реальной процентной ставки.

5. Возможно ослабление эффективности государственного регулирования экономики, ограничение свободы действий в проведении оптимального хозяйственного курса.

6. Могут возникать диспропорции в использовании национальных факторов производства (в частности, возможно сокращение рабочих мест внутри страны и, как следствие, увеличение безработицы).

Для страны, импортирующей капитал, в числе преимуществ можно обозначить следующие возможности [4, с. 243—244]:

1. Ускоренное развитие производства внутри страны, создание необходимых условий для экономического роста за счет вовлечения в национальное производство дополнительных ресурсов, в том числе вследствие создания новых рабочих мест.

2. Распространение в сфере производства современных технологий, новой техники, научно-технических достижений других стран.

3. Изготовление традиционной продукции с более низкими издержками, а также начало производства и распространения новых видов продукции, совершенствование на этой основе структуры национальной экономики.

4. Применение современных форм и методов организации и управления производством, активное внедрение передовых технологий.

5. Ужесточение конкуренции со стороны иностранных производителей и, как следствие, стимулирование совершенствования национальной экономики, возникновение дополнительного стимула к повышению уровня конкурентоспособности отечественного производства.

В то же самое время ввоз капитала в определенных ситуациях может иметь серьезные негативные последствия. Среди них [4, с. 244]:

1. Однобокое развитие производительных сил, консервирование неблагоприятного для данной страны варианта международного разделения труда, обрекающего на застой, деградацию и всегда подчиненную (периферийную) роль в мировой хозяйственной системе.

2. Нерациональное использование национальных ресурсов, национального богатства страны (прежде всего невозобновляемых природных ресурсов).

3. Неэквивалентный обмен, вызванный наличием системы внутреннего (трансфертного) ценообразования и ножниц цен, усугубляемый деятельностью слабо контролируемых транснациональных компаний.

4. Дискриминация в оплате услуг национальных факторов производства (прежде всего труда местного населения).

5. Размещение преимущественно энергоемких, опасных с экологической точки зрения производств на национальной территории страны, выступающей объектом приложения (ввоза) капитала.

6. Может иметь место существенный рост задолженности (прежде всего при ввозе капитала в ссудной форме), как следствие — зависимость от кредиторов вплоть до возникновения при неблагоприятном развитии событий долгового кризиса и необходимости выполнения навязываемых ими условий.

7. Не исключаются утрата контроля над отдельными предприятиями или даже целыми отраслями, подрыв деятельности местных товаропроизводителей, усиление зависимости от иностранного инвестора, в том числе неравноправность финансово-экономических отношений.

Дальнейшее развитие процессов интернационализации и глобализации в мировой экономике естественным образом сказывается на функционировании финансового рынка. Глобализация финансовых рынков как процесс стирания границ между национальными рынками; формирование глобальной торговой площадки, состоящей из финансовых рынков различных стран, работающих в разных часовых поясах; интеграция финансовых инструментов, участников рынка, органов регулирования, механизмов проведения сделок с разнообразными финансовыми активами — все это ключевые тенденции развития финансовых рынков в последние десятилетия XX века [2, с. 342—343].

В отличие от многих других стран, где имеются либо сырьевые, либо человеческие ресурсы, Российская Федерация располагает и теми и другими. Однако неразвитые и / или неэффективно функционирующие институты, слабая конкуренция и невысокий уровень конкурентоспособности на уровне отдельных предприятий не позволяют использовать имеющийся потенциал. Среди слабых сторон нашей страны также часто называют несовершенную систему профессионального образования, крайне неустойчивую финансовую систему

и нестабильные финансовые рынки, не способные удовлетворить спрос экономических субъектов, испытывающих реальные потребности в инвестиционных ресурсах [3, с. 140].

Конкурентоспособность и производительность национальной экономики зависят от целого ряда аспектов. На протяжении длительного времени экономисты изучали роль и значение различных факторов, начиная с физического капитала и инфраструктуры и заканчивая образованием и дополнительным обучением, технологиями, макроэкономической стабильностью, эффективным государственным управлением, качеством корпоративного управления, эффективностью рынков и т. д. Очевидно, каждый из этих факторов играет определенную роль, при этом их нельзя рассматривать как взаимоисключающие: ключевыми могут быть одновременно несколько факторов. Подобного рода многогранность нашла свое отражение в Индексе глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума, включающем множество различных компонентов, каждый из которых измеряет отдельный аспект конкурентоспособности [5, с. 9—13].

В этих условиях важнейшим фактором обеспечения условий реального экономического прорыва Российской Федерации на основе повышения уровня конкурентоспособности национальной экономики, продолжения структурных преобразований в народном хозяйстве, внедрения в производство новейших достижений технического прогресса, а также улучшения количественных и качественных показателей хозяйственной деятельности на всех уровнях становится построение эффективного национального финансового рынка.

В современных условиях активно используются возможности работы с заемным капиталом, с разнообразными финансовыми инструментами и привлеченными с их помощью на финансовых рынках денежными средствами. Это — одна из главных причин укрепления индустриальной мощи, поддержания высокого уровня национальной конкурентоспособности и устойчивого экономического роста. В этих условиях применительно к экономике Российской Федерации как никогда актуализируется проблема исследования современных тенденций в развитии национального финансового рынка, поскольку большинство его сегментов крайне малы и не могут адекватно реализовывать функциональную роль финансовых посредников [3, с. 143].

Таким образом, процессы межгосударственного движения капиталов стали сегодня объективной реальностью. Вместе с тем наряду с неоспоримыми позитивными последствиями, связанными с интеграцией каждой отдельно взятой страны в мировое экономи-

ческое пространство и участием в системе внешнеэкономических связей, они сопряжены с целым рядом опасностей, генерирующих серьезную угрозу национальной экономической безопасности и национальным интересам. Все это нужно учитывать при формировании и реализации экономической политики государства, в том числе в части ее инвестиционного направления.

### **Список литературы:**

1. Корнеев Т.П. Отношения между странами в условиях глобализации // Двадцатые апрельские экономические чтения: Материалы международной научно-практической конференции / под ред. проф. В.В. Карпова, проф. А.И. Ковалева. Омск: РОФ «ФРСП» 2014. — С. 336—339.
2. Маковецкий М.Ю. Направления трансформации финансовых рынков в условиях глобализации экономики // Двадцатые апрельские экономические чтения: Материалы международной научно-практической конференции / под ред. проф. В.В. Карпова, проф. А.И. Ковалева. Омск: РОФ «ФРСП» 2014. — С. 339—345.
3. Маковецкий М.Ю. Развитие финансового рынка и его роль в обеспечении национальной конкурентоспособности // Конкуренция и конкурентоспособность: теоретические и практические аспекты: монография / [С.В. Дегтярева и др.; отв. ред. Г.М. Самошилова, М.Ю. Маковецкий]. Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 2013. — С. 140—169.
4. Маковецкий М.Ю. Инвестиционное обеспечение экономического роста: теоретические проблемы, финансовые инструменты, тенденции развития. М.: АНК ИЛ, 2005. — 312 с.
5. От перераспределения благ к созданию процветания: выводы из индекса глобальной конкурентоспособности (журнальный вариант Главы 1.1 «Доклада о конкурентоспособности России 2011: закладывающая фундамент устойчивого процветания», подготовленного Всемирным экономическим форумом и Евразийским институтом конкурентоспособности в сотрудничестве с ОАО «Сбербанк России» и компанией «Стратеджи Партнерс Групп») // Вопросы экономики. — 2011. — № 8. — С. 9—13.
6. Рубцов Б.Б. Мировые рынки ценных бумаг. М.: «Экзамен», 2002. — 448 с.

## СЕКЦИЯ 4.

### ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

#### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТАМОЖНИ И БИЗНЕСА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

*Дорощенко Галина Ивановна*

*канд. социол. наук, доцент кафедры «Правовое регулирование  
внешнеэкономической деятельности и таможенного дела»*

*Российского нового университета,*

*РФ, г. Москва*

*E-mail: [dgi1960@inbox.ru](mailto:dgi1960@inbox.ru)*

#### ECONOMIC AND INFORMATIONAL ASPECTS OF INTERACTION BETWEEN CUSTOMS AND BUSINESS AT THE PRESENT STAGE

*Galina Doroshchenko*

*candidate of sociologic sciences, associate professor  
of the Chair of Legal Regulation of External Economic Activity  
and Customs Affairs, Russian New University,*

*Russia, Moscow*

#### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена экономическим аспектам взаимодействия таможи и бизнеса в рамках Таможенного союза. Автор рассматривает вопросы применения «дорожной карты» в области таможенного регулирования, а также различные аспекты взаимодействия таможи и бизнеса и экономической эффективности такого взаимодействия. Также в статье затронуты правовые основы подобного взаимодействия.

#### ABSTRACT

Article is devoted to economic aspects of interaction between customs and business in terms of the Customs Union. The author considers questions of “roadmap” application in the sphere of customs regulation, various aspects of interaction between customs and business and economic

efficiency of such interaction. The article also discusses legal framework of the corresponding interaction.

**Ключевые слова:** Таможня; таможенные органы; экономический эффект; таможенные платежи; налоги; система таможенных органов; фискальная функция; Уполномоченный Экономический Оператор; Взаимодействие таможни и бизнеса.

**Keywords:** customs; customs authorities; cost advantage; customs payments; taxes; custom authority system; fiscal function; Authorized Economic Operator; interaction between customs and business.

Вопросы эффективного взаимодействия таможни и бизнеса сегодня выходят на одно из первых мест. По итогам мониторинга действия Таможенного кодекса Таможенного союза (ТС) и других международных договоров в области таможенного дела выявлено значительное число правовых пробелов, погрешностей, неточностей, внутренних противоречий, которые создают барьеры для свободного передвижения товаров на единой таможенной территории Таможенного союза и по-разному толкуются и применяются в государствах — членах Таможенного союза. По мнению участников внешнеэкономической деятельности, правовая основа регулирования в области таможенного дела Таможенного союза должна быть приведена в более полное соответствие с международными стандартами и лучшими практиками торговых партнеров государств - членов Таможенного союза [5].

Перед государственными органами и представителями деловых кругов (бизнеса) стоит задача по совершенствованию механизмов взаимодействия таможни и бизнеса. В соответствии с «дорожной картой», утвержденной Распоряжением Правительства РФ от 29.06.2012 № 1125-р [8], к 2018 г. России необходимо занять 17-е место в мире по показателю «Международная торговля» в рейтинге Doing business. (В настоящий момент наша страна находится далеко за первой сотней мест). Достижение столь серьезных успехов невозможно без глубокого реформирования всей системы государственного регулирования таможенной сферы и взаимодействия таможни и бизнеса.

Такое взаимодействие достижимо по многим направлениям, в том числе:

- информационное взаимодействие;
- электронное декларирование на всех видах транспорта;
- сокращение теневого оборота товаров на российском рынке

и т. д.

В качестве контрольных показателей успешной реализации «дорожной карты» выбран рейтинг Doing business, подготавливаемый Всемирным банком на ежегодной основе. Целевым ориентиром в соответствии с данным рейтингом выбрано включение России в двадцатку лучших стран.

«Дорожная карта» и ряд подзаконных документов РФ предполагает, в том числе, экономическую составляющую (пополнение бюджета РФ). Кроме того, необходимо развитие информационного взаимодействия между участниками ВЭД (бизнесом) и государственными органами (таможня).

При рассмотрении этих вопросов важно исходить из того, что в процессе таможенной деятельности участвуют две основные категории субъектов: государство и бизнес-сообщество. В этой связи важно поддерживать постоянный баланс интересов между государством и бизнесом. Единственным цивилизованным путем решения этой проблемы является учет позиции бизнеса при формулировании таможенных правил, создании механизмов таможенного регулирования и выработке практики их применения [6].

Развитие информационных технологий заставляет интенсивно совершенствовать законодательную базу, вводит в юридическую сферу понятия, которые ранее применялись в кибернетике и информатике [2]. В этой связи в научный оборот постепенно вводится понятие «таможенная информация», которое раньше в литературе встречалось редко.

В качестве характеристик «таможенной информации» можно обозначить следующие: большой объем, многократность использования, обновление и преобразование в процессе использования, многообразие логических операций и математических расчетов для получения многих видов результатной информации. Получатель таможенной информации оценивает ее в зависимости от того, для какой задачи информация будет использована в дальнейшем [3]. Широкое применение таможенной информации существенно повлияет на мировое развитие, создаст важные предпосылки для крупных экономических и социальных преобразований, приведет к формированию передового общества, и как следствие, повысит пополняемость российского бюджета от таможенных платежей и налогов. Внедрение в деятельность таможенных органов информационных технологий помогает совершенствовать процесс таможенного оформления и таможенного контроля, повышать работоспособность пропускных пунктов. Обмен информацией между таможенными органами осуществляется в соответствии с международными договорами

государств — членов Таможенного союза. Таможенные органы участвуют в международном информационном обмене с таможенными органами иностранных государств, а также международными и иными организациями в порядке и на условиях, определяемых законодательством государств — членов Таможенного союза. По мнению автора, данный вид информации является основополагающим при взаимодействии таможни и бизнеса. Взаимодействие на уровне «Участники внешнеторговой деятельности-таможня» осуществляется с применением порталных технологий по широкому спектру вопросов. Информационный оператор — это организация, уполномоченная осуществлять информационное взаимодействие при представлении сведений в электронной форме контролирующим государственным органам государств-членов Таможенного союза с использованием сети Интернет. Большое количество преимуществ от создания такого института получают и участники внешнеторговой деятельности и контролирующие органы.

Недостаточное взаимодействие государственных органов с участниками ВЭД имеет свои причины. Для изучения взглядов органов исполнительной власти на информационные системы и роль информационных систем во взаимодействии с участниками ВЭД был разработан вопросник, который был разослан в адрес органов исполнительной власти при содействии Минэкономразвития РФ.

Перед бизнесом были поставлены вопросы по трем блокам:

- применение электронного обмена данными;
- применение кодов и классификаторов;
- гармонизация документов и данных

В вопроснике участвовало большое количество министерств и ведомств и в результате совместной работы, а также данных, полученных из вопросника, такое взаимодействие стало нарастать. Некоторые министерства согласились на будущие разработки новых информационных технологий.

Сегодня в России внедрен новый Институт уполномоченного экономического оператора, который является нововведением в таможенную практику государств - участников Таможенного союза и важным шагом к развитию системы взаимодействия таможенной службы с участниками ВЭД. Данный институт позволяет уменьшить затраты, которые несут добросовестные участники ВЭД. В законодательстве деятельность данного института регулируется ст. 38—41 Таможенного кодекса Таможенного союза [9] (на международном уровне в рамках Таможенного союза), а в России — гл. 6 Федерального закона от 27.11.2010 № 311-ФЗ «О таможенном

регулировании в Российской Федерации» [11]. С 9 января 2012 г. вступил в силу Приказ ФТС России «Об утверждении типовой формы соглашения, заключаемого между таможенным органом и уполномоченным экономическим оператором» [7], которым определен порядок взаимодействия между таможенным органом и уполномоченным экономическим оператором, а также регламент их информационного обмена. С 2012 года участники ВЭД могут обращаться в ФТС России с заявлением о включении в реестр УЭО.

УЭО является субъектом таможенных правоотношений, которому передается часть функций таможенных органов, это означает, что отношения таможни и бизнеса должны строиться в первую очередь на доверии. Поэтому можно предположить, что в первое время все процедуры включения в реестр пройдет небольшое количество заявителей (возможно, не более тридцати), при этом их деятельность станет предметом пристального внимания таможенных органов. Кажущиеся на первый взгляд упрощения могут обернуться дополнительными бюрократическими барьерами для участников ВЭД [1].

В 2010 году, когда был введен в действие Таможенный кодекс Таможенного союза [10] была впервые проведена конференция «Таможня и бизнес. Таможенный союз Россия-Беларусь-Казахстан», организованная газетой The Moscow Times при поддержке Федеральной таможенной службы России. Впервые в рамках этой конференции, в числе прочих, обсуждался вопрос взаимодействия таможни и бизнеса.

Также выделяют взаимодействие таможни и бизнеса по вопросам формирования таможенной политики. Об этом сказано в статье 53 Федерального Закона «О таможенном регулировании» № 311-ФЗ [12]. При этом очень важна деятельность общественно-консультативного совета при ФТС РФ.

В качестве примера мирового опыта взаимодействия таможни и бизнеса можно привести Македонию. Информационная система таможенной службы в Республике Македонии и реализуемые ею механизмы «единого окна» называются EXIM. EXIM — полностью автоматизированная система национального таможенного «единого окна», которая включает в себя требования всех государственных органов, связанных с трансграничным движением товаров. EXIM основывается на Международных стандартах ЕЭК ООН и ВТамО по упрощению процедур торговли между различными государствами. Данная система обеспечивает проверку в режиме реального времени достоверности всех документов и лицензий, предоставленных вместе

с таможенной декларацией другими государственными органами. ЕХІМ — это «единые рамки» для электронной подачи, электронной выдачи и электронного трейсинга 58 разных лицензий, полученных 16 государственными агентствами в реальном времени. ЕХІМ предоставляет доступ к разным привилегиям для экономических операторов, государственных органов и таможенной службы в зависимости от степени ответственности. ЕХІМ предоставляет он-лайн информацию по тарифам и ограничениям для товаров и продуктов. ЕХІМ обеспечивает безопасную и безбумажную среду для процедур по выдаче лицензий, также обеспечивает совместимость и централизованное управление данными. Такой пример наглядно иллюстрирует высокий уровень информационного обмена между участниками ВЭД и таможенной службой.

Таким образом, можно выделить основные направления взаимодействия таможни и бизнеса:

- осуществление совместных мер по поддержанию общественного порядка в сфере ВЭД;
- совершенствование форм и способов осуществления таможенного контроля;
- согласованное выполнение, в порядке взаимопомощи, отдельных задач и функций на отдельных направлениях совместной работы;
- сокращение экономических и административных барьеров во взаимной торговле;
- ускорение и рост товарооборота между государствами-членами Таможенного союза и транзита по их территории;
- улучшение экономических показателей внешней и взаимной торговли в результате использования интегрированных информационных ресурсов;
- взаимодействие с другими государственными органами и представителями торгового сообщества;
- внедрение соответствующих международных стандартов;
- разработка и осуществление совместных действий по пресечению и локализации чрезвычайных, провокационных и конфликтных ситуаций на границе и в пунктах пропуска через нее, а также в сфере налогообложения и таможенных платежей.

Во взаимодействии таможни и бизнеса возможны международные и региональные аспекты сотрудничества. Такое сотрудничество позволит повысить пополняемость бюджета РФ за счет таможенных платежей и повысить эффективность работы самой таможни. В литературе весьма хорошо описано взаимодействие таможенных

органов с другими государственными органами, например, с Федеральным Казначейством и Министерством Финансов [4], а вот вопросы взаимодействия таможни и бизнеса охвачены мало. Представители таможни выражают готовность к сотрудничеству и взаимодействию в целях снижения издержек представителей бизнеса.

### **Список литературы:**

1. Ионичева В. Новый институт. («Таможенное регулирование. Таможенный контроль», 2012, № 5).
2. Коровяковский Д.Г. Правовое регулирование понятия «таможенная информация» в Российской Федерации и в Республике Беларусь: сравнительно-правовая характеристика, («Таможенное дело», 2012, № 1).
3. Коровяковский Д.Г. Правовое регулирование понятия «таможенная информация» в Российской Федерации и в Республике Беларусь: сравнительно-правовая характеристика, («Таможенное дело», 2012, № 1).
4. Коровяковский Д.Г. Правовые вопросы информационного взаимодействия налоговых органов РФ с таможенными органами РФ, финансовыми органами субъектов РФ, МВД РФ и с банками, («Бухгалтер и закон». 2009, № 5).
5. Падалко В. Семь направлений совершенствования таможенного регулирования (Падалко В.), («Международная экономика», 2013, № 1).
6. Падалко В. Семь направлений совершенствования таможенного регулирования, («Международная экономика», 2013, № 1).
7. Приказ ФТС России «Об утверждении типовой формы соглашения, заключаемого между таможенным органом и уполномоченным экономическим оператором» («Российская газета», № 278, 09.12.2011).
8. Распоряжением Правительства РФ от 29.06.2012 № 1125-р («Собрание законодательства РФ», 09.07.2012, № 28, ст. 3926).
9. Таможенный кодекс Таможенного союза («Собрание законодательства РФ», 13.12.2010, № 50, ст. 6615).
10. Таможенный кодекс Таможенного союза («Собрание законодательства РФ», 13.12.2010, № 50, ст. 6615).
11. Федеральный закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации», («Российская газета», № 269, 29.11.2010).
12. Федеральный закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации», («Российская газета», № 269, 29.11.2010).

## МОТИВЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ СБЕРЕЖЕНИЙ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

*Маратканова Ирина Владимировна*

*старший преподаватель*

*Алтайского института экономики,*

*РФ, г. Барнаул*

*E-mail: [maratkanova@inbox.ru](mailto:maratkanova@inbox.ru)*

## MOTIVES AFFECTING FORMATION OF HOUSEHOLD SAVING

*Irina Maratkanova*

*senior lecturer of Altai Institute of Economics,*

*Russia, Barnaul*

### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблеме мотивов формирования сбережений домашних хозяйств. Исследуются различные подходы авторов, занимающиеся данной проблемой и предложена авторская классификация мотивов, влияющих на формирование сбережений домашних хозяйств.

### ABSTRACT

Article is devoted to the problem of formation motives of household saving. Different approaches of authors dealing with this problem are examined; the author's classification of motives influencing on the formation of household saving is proposed.

**Ключевые слова:** домашнее хозяйство; сбережения домашних хозяйств; мотивы сбережений домашних хозяйств.

**Keywords:** household; household saving; household saving motives.

Для устойчивого экономического роста регионы нуждаются в инвестициях. Одним из основных источников инвестиций являются сбережения домашних хозяйств. Более того, экспертами Всемирного банка был сделан важный вывод о том, что даже небольшое повышение нормы сбережений домашних хозяйств дает гораздо больший эффект в экономике, чем многократное увеличение средств иностранных инвесторов [8, с. 68]. Следовательно, появляется интерес

к исследованию сбережений домашних хозяйств, а в частности в этой статье речь пойдет о мотивах, которые влияют на формирование сбережений домохозяйств.

Одним из первых, кто затронул данную проблему, был Дж.М. Кейнс, который выделил основные стремления при расходовании домашними хозяйствами своего дохода [3, с. 127]: осторожность, предусмотрительность, расчетливость, стремление к лучшему, независимость, предприимчивость, гордость и скупость.

Современные исследователи по разному представляют мотивы, влияющие на формирование сбережений домашних хозяйств, но в целом они сводятся к тем, на которые указывал Дж.М. Кейнс.

В частности следует отметить работу А.Н. Шохина «Денежные сбережения населения как экономическая категория», в которой автор отмечает, что мотивы образования сбережений весьма многообразны, но основные их цели, можно представить следующим образом [10, с. 12]:

- на покупку товаров длительного пользования;
- для выплаты первоначальных паевых взносов в кооперативные организации, на индивидуальное жилищное строительство, на покупку недвижимости;
- на отпуск, обряды и т. п.;
- в личный пенсионный фонд, для материального поддержания детей;
- гарантийный (страховой) запас.

Сбережения первых трех целевых назначений, как указывал А.Н. Шохин, связаны с особенностями потребления различных видов материальных благ и услуг, обусловленной этими особенностями периодичностью потребительских расходов и соотношением цен на эти блага с уровнем текущих доходов. Для последующих целей предпосылкой являются социально-экономические факторы, непосредственно не связанные с текущим потреблением и его структурой: побудительным мотивом их образования является необходимость увеличения текущих доходов в будущем [10, с. 13].

Достаточный интерес представляет система мотивов, сформулированная профессором Ю.И. Кашиным. Ученый в своем научном труде «Сбережения. Сберегательный процесс» рассматривает как осознанные, так и частично неосознанные мотивы, предрасполагающие домашнее хозяйство к образованию сбережений, в которой выделяет четыре основных мотива [2, с. 25]:

- удовлетворение потребностей, расходы на которые выходят за пределы денежных средств, остающихся после удовлетворения наиболее настоятельных текущих потребностей;

- создание определенных сумм денежных резервов на всякого рода непредвиденные случаи;
- необходимость обеспечения детей;
- желание сохранить сложившийся уровень и структуру потребления после выхода на заслуженный отдых.

Подобное мнение получило впоследствии развитие в работах Бибиковой Е.А., Гуртова В.К., Мелехина Ю.В., Каврук Е.С., и др.

Причины образования сбережений, по мнению Ю.И. Кашина, с одной стороны, не всегда могут быть четко осознаны, а с другой — побуждающее начало образования части сбережений может лежать не на стороне семьи, а на стороне общества в целом. Последнее соображение касается сбережений домашних хозяйств, образовавшихся вследствие превышения платежеспособных возможностей семьи по сравнению, во-первых, с уровнем ее потребностей и, во-вторых, с возможностями общества удовлетворить сформировавшийся спрос [2, с. 26].

В системе мотивов выделенных А.Н. Шохиним и Ю.И. Кашиным отсутствует инвестиционный мотив, это связано с тем, что при социализме денежные сбережения домашних хозяйств по своей социальной природе были связаны только с процессом потребления.

В свою очередь, Ю.В. Мелехин в работе «Сберегательное поведение» дополняет мотивы, выделенные А.Н. Шохиним и Ю.И. Кашиным [6, с. 36]: сбережения, в силу укоренившейся привычке сберегать и с целью получения прибыли. Ученый справедливо указывает, что сберегательные мотивы могут появиться под влиянием внешних побудительных причин [5, с. 54]: выгодность, прибыльность сбережений, а сберегательные мотивы внутреннего характера имеют определенную связь с соотношением денежных доходов и расходов домашних хозяйств.

Аналогичная классификация была предложена Г.А. Резник и С.Г. Спириной [7, с. 121], однако в отличие от Ю.В. Мелехина, авторы предложили еще «мотив комфортности» и «амортизационный мотив». Такого же мнения придерживается и С.Г. Чувакова [9, с. 36], выделяя восемь мотивов. На наш взгляд, такая позиция является весьма дискуссионной, поскольку амортизационный мотив тождественен мотиву приобретения дорогостоящих товаров и услуг, а мотив комфортности тождественен мотиву создания страхового запаса для непредвиденных расходов.

Практический интерес исследуемой проблемы представляет позиция Э.В. Бикас [1, с. 125], который в своем исследовании сбережений домашних хозяйств Литвы, пришел к выводу, что человек

может сберегать на несколько целей и мотивы сбережений домохозяйств меняются в зависимости от возраста и доходов. Подобной точки зрения придерживаются Г.А. Резник и С.Г. Спирина [7, с. 122], которые пришли к выводу, что сбережения домашних хозяйств формируются под влиянием различных мотивов сбережений, значимость которых во многом определяется социально-демографическими характеристиками домохозяйств. С.Г. Чувакова [9, с. 35], справедливо указывает на то, что под влиянием какого мотива сформированы сбережения, во многом зависит их характер, инвестиционная и потребительская направленность.

З.А. Кондратьева предлагает отличную от рассмотренных выше систему мотивов [4, с. 64]:

- определенные цели (покупки дорогостоящих товаров, образование детей, покупка недвижимости, вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы);
- неопределенные цели (страхование от непредвиденных обстоятельств);
- создание запаса денежных средств для сохранения стабильного потребления в будущем (предпенсионные сбережения);
- сбережения, связанные с сезонностью трат (для целей отпусков, повышения стоимости услуг ЖКХ в осеннее-зимний период и др.).

По мнению данного автора, сбережения на определенные цели имеют преимущественно инвестиционный характер. Они накапливаются домашним хозяйством не для целей потребления, а для целей накопления [4, с. 64]. Данная позиция является дискуссионной, во-первых, на наш взгляд предпенсионные и сезонные сбережения также являются сбережениями на определенные цели, а во-вторых, сбережения на определенные цели, например, приобретение дорогостоящих товаров и услуг имеет скорее мотив потребления, чем мотив накопления, вследствие своей краткосрочности, целенаправленности использования и высокой ликвидности.

Таким образом, систематизация научных публикаций по обозначенной проблематике позволяет сделать вывод об отсутствии общепризнанной классификации, однако сходство всех мотивов состоит в том, что практически все авторы оперируют четырьмя или пятью мотивами: создание сбережений на текущее потребление; создание сбережений с целью резерва на непредвиденный случай; создание сбережений для обеспечения детей; создание сбережений для сохранения привычного уровня потребления после выхода на пенсию; создание сбережений для инвестиционных целей.

Мы предлагаем расширить и уточнить мотивы, влияющие на формирование сбережений домашних хозяйств и представить в виде следующей классификации (Рисунок 1).



**Рисунок 1. Классификация мотивов, влияющих на формирование сбережений домашних хозяйств**

Первая группа — мотивы, ориентированные преимущественно на потребление домашних хозяйств, которая в свою очередь включает:

- создание сбережений домашними хозяйствами для приобретения дорогостоящих товаров и услуг длительного пользования (сложная бытовая техника, электроника, качественная мебель, транспортные средства, ювелирные и меховые изделия, дорогостоящие косметологические услуги и т. д.). Этот мотив, выражается в том, что уровень доходов домашних хозяйств накладывает ограничения на удовлетворение потребностей, т. к. стоимость товара или услуги выходит за рамки бюджета домашнего хозяйства, что обуславливает необходимость создания сбережений для финансирования дорогостоящих товаров и услуг длительного пользования в будущем;
- сбережения для обеспечения домашнего хозяйства качественным жильем (покупка, строительство, ремонт). Сегодня, многие домашние хозяйства при покупке жилья прибегают к ипотечному кредитованию. Однако, долгосрочное ипотечное кредитование зависит

от такого важного фактора, как наличие и размер предварительных накоплений. Поэтому, данный мотив побуждает домашние хозяйства осуществлять сбережения в целях формирования первоначального взноса для покупки или строительства жилья;

- сбережения для поддержания и улучшения здоровья домашнего хозяйства (дорогостоящее лечение и реабилитация, отдых, туризм и т. д.). Этот мотив побуждает домашнее хозяйство в течение года делать сбережения, т. к. осуществление данных мероприятий требует от домохозяйств значительных финансовых трат;

- сбережения домашними хозяйствами с целью соблюдения общечеловеческих и социальных традиций. Жизнь человека в обществе требует соблюдения различных традиций (свадебные, родинно-крестильные, похоронно-поминальные обряды, семейно-бытовые праздники и т. д.), которые сопровождаются крупными расходами. Поэтому данный мотив побуждает домашнее хозяйство осуществлять сбережения и в любое время покрывать расходы, связанные с соблюдением данных традиций.

Вторая группа — мотивы, ориентированные преимущественно на преодоление неопределенности домашними хозяйствами, которая в свою очередь включает:

- сбережение домашними хозяйствами на образование и развитие детей. Времена бесплатного образования отходят в прошлое, а платное образование становится тяжким грузом для бюджета домашнего хозяйства, поэтому данный мотив побуждает домашнее хозяйство осуществлять сбережения и тем самым заранее позаботится об образовании и развитии своих детей;

- создание сбережений домашними хозяйствами для поддержания социального статуса после ухода на пенсию членов домохозяйства. После выхода на пенсию уровень жизни пожилых людей резко снижается, поэтому данный мотив побуждает домашних хозяйств осуществлять сбережения, чтобы поддержать свой жизненный стандарт и после выхода на пенсию;

- создание сбережений домашними хозяйствами с целью завещания (формирование наследства). Данный мотив, побуждает домашние хозяйства осуществлять сбережения для улучшения материального благосостояния ближайших родственников, а также для обретения душевного спокойствия за их материальное будущее;

- создание сбережений домашними хозяйствами с целью преодоления неопределенности экономического (например, безработица, снижение заработной платы, увеличение цен), физиологического (например, утрата трудоспособности, беременность и роды, смерть),

профессионального (например, трудовое увечье, профессиональное заболевание), демографического и социального (например, развод) характера и т. д. Данный мотив, побуждает домашние хозяйства осуществлять сбережения с целью снижения уровня неопределенности в той мере, в которой государство снимает свои обязательства с себя. Поэтому сбережения в данном случае позволяет домашним хозяйствам достойно встретить любые неприятности финансового характера.

Третья группа — мотивы ориентированные преимущественно на получение дополнительного дохода, которая в свою очередь включает:

- создание сбережений домашними хозяйствами с целью вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы самостоятельно или через посредников. Данный мотив побуждает домашнее хозяйство осуществлять сбережения, с целью в дальнейшем получить прибыль от инвестирования средств. Дж.М. Кейнс данный мотив называет как спекулятивный, т. е. намерение приберечь некоторый резерв, чтобы с выгодой воспользоваться лучшим по сравнению с рынком знанием того, что принесет будущее;

- сбережения домашними хозяйствами первоначального капитала для создания (расширения) бизнеса. Сегодня многие домашние хозяйства задумываются о создании (расширении) собственного бизнеса, но для этого необходим стартовый капитал. Поэтому, данный мотив побуждает домашние хозяйства осуществлять сбережения для накопления первоначального капитала своего бизнеса или его расширения.

Четвертая группа — мотивы, ориентированные преимущественно на социальный престиж и самоутверждение, которая в свою очередь включает:

- сбережения домашних хозяйств для сохранения или повышения социального престижа. Так, отдельные группы домашних хозяйств трансформируют свои сбережения в инвестиции с целью подчеркнуть материальный достаток, свою принадлежность к тому или иному социальному классу;

- сбережения домашних хозяйств с целью самоутверждения. Данный мотив связан со стремлением домашнего хозяйства или его членов не только к материальной выгоде, а к развитию интеллектуальных, познавательных, коммуникативных способностей с помощью вложения сбережений в различные финансовые инструменты (ценные бумаги, страховые полисы и т. д.).

В реальной жизненной практике рассмотренные выше группы мотивов тесно переплетаются между собой. Так, например, группа мотивов ориентированная преимущественно на потребление может

быть временно использована для получения дополнительного дохода, т. е. до момента использования может находиться в различных активах (депозиты, ценные бумаги и т. д.). В любом случае, все четыре группы мотивов могут рассматриваться как потенциальный источник сбережений и могут быть использованы в экономике региона.

Резюмируя выше изложенное, следует подчеркнуть, что предложенная классификация мотивов, влияющих на формирование сбережений домохозяйств позволяет с одной стороны, углубить понимание качественной определенности сбережений домашних хозяйств, а с другой стороны сгруппированные мотивы необходимы для дальнейших исследований по соответствующим фондам накопления домохозяйств.

### **Список литературы:**

1. Бикас Э.В. Особенности сбережений населения Литвы / Бикас Э.В. // Народонаселение. — 2007. — № 1. — С. 113—131.
2. Кашин Ю.И. Научные труды: Сб. в 3 т. Т. II. Сбережения. Сберегательный процесс / Ю.И. Кашин. М.: МБИ, 2003. — 608 с.
3. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. М.: Эксмо, 2007. — 960 с.
4. Кондратьева З.А. Роль и значение индивидуального инвестирования в решении задач экономического роста / Кондратьева З.А. // Финансы и кредит. — 2011. — № 8. — С. 62—69.
5. Мелехин Ю.В. Рынок сбережений. Социально-экономические механизмы привлечения сбережений населения в экономику России / Ю.В. Мелехин. М.: Издательский центр «Акционер», 2002. — 152 с.
6. Мелехин Ю.В. Сберегательное поведение / Ю.В. Мелехин. М.: Издательский центр «Акционер», 2003. — 170 с.
7. Резник Г.А. Мотивы формирования сбережений в реформируемом обществе / Резник Г.А., Спирина С.Г. // СОЦИС. — 2006. — № 7. — С. 120—122.
8. Рыжановская Л.Ю. Национальная система сбережений / Л.Ю. Рыжановская // Финансы. — 2005. — № 5. — С. 67—71.
9. Чувакова С.Г. Сбережения населения как показатель экономического благосостояния и внутренний источник инвестиций / С.Г. Чувакова // Финансы и кредит. — 2011. — № 20. — С. 34—39.
10. Шохин А.Н. Денежные сбережения как экономическая категория / А.Н. Шохин. М.: Центральный экономико-математический институт АН СССР, 1984. — 54 с.

# СОЦИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СОДЕРЖАНИЯ

*Носик Елена Николаевна*

*канд. экон. наук, доцент*

*Национальный фармацевтический университет,*

*Украина, г. Харьков*

*E-mail: [nosik\\_e@mail.ru](mailto:nosik_e@mail.ru)*

## SOCIAL AND INNOVATIVE MODEL OF ECONOMIC DEVELOPMENT: TO DETERMINE THE CONTENT

*Elena Nosik*

*candidate of economic sciences,*

*associate professor of National pharmaceutical University,*

*Ukraine, Kharkov*

### АННОТАЦИЯ

Целью статьи является обоснование основных характеристик социально-инновационной модели развития национальной экономики. Раскрыты направления ее формирования: социализация инновационной деятельности и инноватизация социального развития. Обоснованы место и роль человеческого и социального капиталов в социально-инновационной модели.

### ABSTRACT

The aim of the article is to validate the basic characteristics of social innovation model of development of the national economy. Direction of its formation: the socialization of innovation and innovatization of social development are revealed. The place and role of human and social capital in the social innovation model are justified.

**Ключевые слова:** социально-инновационная модель экономического развития; человеческий капитал; социальный капитал; социальные инновации.

**Keywords:** social and innovative model of economic development; human capital; social capital; social innovations.

В современном инновационном процессе социальное и экономическое настолько тесно взаимосвязаны и взаимозависимы, что, исследуя его содержание и принципы, важно не разделять в качестве отдельных объектов исследования его социальные и экономические регуляторы, цели и факторы, условия, стимулы и результаты, а рассматривать их как интегративную целостность. Единство экономического и социального составляет содержание социально-инновационной модели развития национальной экономики.

Проблемам социальной определенности и направленности экономического развития посвящены работы многих ученых-экономистов, среди которых: А. Гальчинский, А. Гриценко, Ю. Зайцев, Т. Заславская, С. Колесов, С. Макаров, И. Топух, Л. Федулова и др. Но в настоящее время, как справедливо подчеркивает И. Ящицина, проблема социализации инновационной экономики является малоизученной, большинство современных исследований сконцентрировано на анализе социализационных процессов в экономике в целом [3].

Разработка теоретических основ социально-инновационного развития национальной экономики охватывает следующие взаимосвязанные этапы исследования: 1) анализ содержания и направлений социализации инновационной деятельности; 2) выяснение сущности и форм инноватизации социального развития. Осуществление этих этапов теоретического анализа социальной ориентированности и направленности современного инновационного процесса позволит обосновать содержание социально-инновационной модели экономического развития.

1. *Социализация инновационного развития* представляет собой процесс выдвижения на первый план его социальной составляющей, приобретения ею ведущей роли как его фактора, условия и критерия оценки результатов и перспектив. В современный период социальная природа инновационного развития имеет много взаимосвязанных проявлений и направлений реализации, среди которых следующие:

- *возрастание значимости социальной составляющей содержания категории «инновация», «инновационный процесс», «инновационная деятельность».* Инновация является социально-экономическим явлением, поскольку, базируется не только на научно-технических, экономических, но и на социальных факторах инновационной деятельности, имеет определенные социальные результаты и последствия. Внедрение инновации опирается на общественный механизм признания интеллектуального продукта инновации на базе оценки его общественного эффекта, является процессом социализации инновации. С этой точки зрения,

коммерциализация инноваций как предпринимательская форма их внедрения является процессом их общественного признания (социализации) с использованием рыночного механизма. Инновационный процесс представляет собой использование внешних и внутренних инновационных сетей, обеспечивающих сотрудничество его участников, то есть формирование социального капитала инноваций. Инновационная деятельность характеризуется социальными факторами, эффектами и последствиями, которые являются составляющими ее содержания;

- *социализация новых знаний как основа инновационного развития.* Исходя из роли знания как приоритетного ресурса инноваций, можно утверждать, что: а) в инновационном процессе новые знания социализируются, то есть признаются обществом как знания; б) превращение инновационных знаний в социальные знания опирается на их социально-экономическую организацию, формирование и эффективность которой является одним из важнейших условий социально-инновационного развития;

- *ведущая роль человеческого и социального капиталов в обеспечении инновационного развития экономики.* Во-первых, социально-инновационное развитие непосредственно связано с формированием, накоплением и реализацией человеческого капитала. Человеческий капитал инноваций — это соответствующие требованиям инновационного развития национальной экономики знания, способности, навыки и умения человека создавать и внедрять инновации, которые формируются на базе инвестиций в отрасли и виды деятельности, обеспечивающие развитие человека как инноватора. Способность человека воспринимать инновации (инновативность), их создавать и внедрять (инновационность) как составляющие человеческого капитала инновационной деятельности приобретают в настоящее время приоритетное значение. Во-вторых, инновационная деятельность, с одной стороны, опирается на социальный капитал и может способствовать его накоплению, с другой стороны, это форма реализации социального капитала, общественный механизм продуцирования и использования интеллектуальных ресурсов социально-инновационного развития. Именно человеческий и социальный капиталы инноваций определяют уровень и возможности инновационного развития национальной экономики, составляют основу социально-инновационной модели;

- *социальные измерители инновационного развития.* Результаты инновационной деятельности являются не только технико-технологическими и экономическими, но и социальными, культурными

и т. д. Как справедливо подчеркивает И. Топух, особая социальная значимость инновационной деятельности заключается в том, что инновации в максимальной степени способствуют развитию творчества и трудового потенциала личности, чем существенно развивают социальный потенциал [2]. Обобщающим социальным показателем результатов инновационной деятельности является уровень развития человека.

2. Формирование социально-инновационной модели развития национальной экономики, с одной стороны, обуславливает инновационные процессы в социальной сфере, а с другой стороны, опирается на социальные инновации. Во-первых, социальному развитию присуща инновационная составляющая. «Инновация (инновационная деятельность) рассматривается как настойчивое стремление к достижению определенных изменений окружающей социальной среды ... Деятельность социального субъекта в данном случае носит творчески-преобразующий характер» [1, с. 124]. Во-вторых, важным этапом социализации определенного объекта, субъекта, процесса является инновационный этап как кардинальное изменение социальной среды его функционирования и развития. Социально-инновационная модель должна обеспечить осуществление не только технико-технологических, организационных, экономических и др. инноваций, но и социальных инноваций как факторов развития экономики. В-третьих, социальная среда инновационной деятельности должна быть благоприятной для инноваций.

Таким образом, социально-инновационная модель развития национальной экономики обеспечивает оптимальное сочетание технико-технологических, экономических, социальных условий и факторов инновационной деятельности, их эффективное использование в инновационном процессе, достижение на этой основе положительного синергетического эффекта инноваций в различных сферах жизнедеятельности общества. Характеристиками модели являются социальная определенность и направленность инновационного процесса, социальная ориентированность его факторов и результатов, инноватизация как радикальное изменение социальной среды инновационной деятельности, взаимообусловленность социально-экономического и инновационного развития, ведущая роль человеческого и социального капиталов.

### **Список литературы:**

1. Букин В.П. Социализация молодежи в современном российском обществе: региональный аспект / В.П. Букин // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Гуманитарные науки. — 2009. — № 2. — С. 122—130.
2. Топух І.П. Розвиток підприємства на основі соціально-орієнтованих інновацій / І.П. Топух. [Електронний ресурс] — Режим доступу. — URL: [http://www.rusnauka.com/7\\_NITSB\\_2013/Economics/10\\_129996.doc.htm](http://www.rusnauka.com/7_NITSB_2013/Economics/10_129996.doc.htm).
3. Ящишина І.В. Науково-технічна діяльність в соціалізації [Електронний ресурс] / І.В. Ящишина. [Електронний ресурс] — Режим доступу. — URL: [ntkonf.org/kand-ekonom-nauk-yaschishina-iv-naukovo-tehnichna-diyalnist-v-sotsializatsiyi/](http://ntkonf.org/kand-ekonom-nauk-yaschishina-iv-naukovo-tehnichna-diyalnist-v-sotsializatsiyi/).

## СЕКЦИЯ 5.

### СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

#### ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ПРИ АКТУАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ АТОМНОЙ ОТРАСЛИ

*Брыкалов Сергей Михайлович*

*канд. экон. наук, начальник отдела ОАО «ОКБМ Африкантов»,*

*РФ, г. Нижний Новгород*

*E-mail: [sm-brykalov@mail.ru](mailto:sm-brykalov@mail.ru)*

#### THE BASIC APPROACHES TO INTERNAL AND EXTERNAL MEDIUM ANALYSIS IN TIME OF DEVELOPMENT STRATEGY ACTUALIZATION FOR ATOMIC INDUSTRY ENTERPRISES

*Brykalov Sergey*

*candidate of economic science,*

*Chief of the strategic development department JSC “OKBM Afrikantov”,*

*Russia, Nizhny Novgorod*

#### АННОТАЦИЯ

В связи с отсутствием в экономической литературе понятия «актуализация стратегии» и методологических подходов по корректировке стратегии развития предприятий требуется дальнейшая проработка принципов и схем бизнес-процесса «Стратегическое управление», а также адаптации применительно к высокотехнологичным отраслям и предприятиям.

Основной целью статьи является описание основных подходов к анализу внутренней и внешней среды при актуализации стратегии развития предприятия атомной отрасли.

## ABSTRACT

In connection with fail in the economical writings such notion as «strategy actualization» and methodological approaches to development strategy enterprises correction is required further elaborately principles and schemes of the «Strategic management» business process and their adaptation in respect to high-technology fields and enterprises.

The main article' goal is the basic approaches description to the internal and external medium analysis in time of development strategy actualization for atomic industry enterprises.

**Ключевые слова:** анализ; актуализация; стратегия развития.

**Keywords:** analysis; actualization; development strategy.

Актуализация стратегии развития предприятия рассматривается как элемент мониторинга реализации. В экономической литературе понятие «актуализация стратегии» не встречается, а лишь подразумевается на этапе «реализации» или «контроля».

Цель актуализации стратегии предприятия — это «сверка курса». При этом в рамках ежегодного анализа выполняемых проектов, программ и мероприятий реализуются корректировки ближнесрочных целей, показателей и индикаторов, носящих оперативный характер, при сохранении общего курса и целей.

Основные этапы актуализация стратегии применительно к предприятиям атомной отрасли описаны в [1, 2].

Важным аспектом при актуализации стратегии развития предприятия является проведение глубокой диагностики изменений внутренней среды уже с учетом положения предприятия в структуре всей отрасли, а также диагностика внешних изменений (в мире, стране, отрасли) — SWOT- и STEP-анализы.

SWOT-анализ включает — анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз, конкурентных преимуществ, текущего позиционирования (как внутреннего, так и внешнего), специфики деятельности, организационной структуры предприятия. STEP-анализ характеризует исследование внешней среды предприятия, выявление возможностей и угроз, анализ комплаенс-функции, регламентирующих документов верхнего уровня, специфику рынка, маркетинговые исследования.

Из многочисленных методов диагностики текущего состояния предприятия SWOT- и STEP-методы являются наиболее популярными и широко распространенными, основные их положения описаны многими российскими и зарубежными авторами. Тем не менее,

для любого предприятия результаты указанных анализов являются уникальными, так как учитывают исключительную специфику деятельности. Методы и механизмы проведения исследований, несмотря на общность начальных этапов, являются строго специфичными, особенно для предприятий атомной отрасли.

В общепринятом понимании SWOT-анализ — диагностика изменений внутренней среды с учетом текущего позиционирования предприятия (как внутреннего, так и внешнего), анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз, конкурентных преимуществ, специфики деятельности, организационной структуры предприятия.

Сильные стороны предприятия — то, в чем оно преуспело или какая-то особенность, предоставляющая дополнительные возможности. Сила может заключаться в имеющемся опыте, доступе к уникальным ресурсам, наличии передовой технологии и современного оборудования, высокой квалификации персонала, высоком качестве выпускаемой продукции, известности торговой марки и т. п. Для предприятий атомной отрасли сильные стороны могут быть выражены в наличие ключевых компетенций и полного цикла работ направлениям деятельности, наличие развитой научной, конструкторской, исследовательской и производственной базы, реализации инвестиционной программы и программы по повышению эффективности и др.

Слабые стороны предприятия — это отсутствие чего-то важного для функционирования предприятия или что-то, что пока не удастся по сравнению с другими компаниями и ставит предприятие в неблагоприятное положение. В качестве примера слабых сторон для предприятий атомной отрасли можно привести продолжительный цикл разработки и изготовления, отсутствие конечного продукта и т. п.

Рыночные возможности — это благоприятные обстоятельства, которые предприятие может использовать для получения преимущества. В качестве примера рыночных возможностей для предприятий атомной отрасли можно привести такие как реализация государственной программы вооружения, развитие внутриконтурной кооперации, появление и внедрение новых прогрессивных технологий производства продукции, расширение сферы участия предприятий в проектах, реализуемых Госкорпорацией «Росатом», повышение безопасности продукции и т. п.

Под угрозами понимаются события, наступление которых может оказать неблагоприятное воздействие на предприятие. Примеры рыночных угроз: авария на атомных станциях, макроэкономическая нестабильность, секвестр бюджетов и ФЦП, проблемы формирования

долгосрочного инвестиционного ресурса, сокращение объектов строительства атомных станций (в РФ и за рубежом) т. п.

SWOT-анализ предприятия атомной отрасли (на примере ОАО «ОКБМ Африкантов») представлен на рисунке 1.

«Сильные» стороны	«Слабые» стороны
1. Ключевые компетенции и полный цикл работ и услуг по направлениям ЯЭУ БН, РУ БН, судовым РУ и РУ АС ММ, активным зонам, оборудованию АЭС.	1. Продолжительный цикл разработки и изготовления. Значительные издержки производства. Высокая стоимость продукции.
2. Развитая научная, конструкторская, исследовательская, производственная база, обеспечивающая инфраструктура, высококвалифицированный персонал со средним возрастом 42 года.	2. Отсутствие продукта для конечного потребителя (только услуги). ОАО ОКБМ «Африкантов» - звено в технологической цепочке создания объектов атомной энергетики.
3. Реализация инвестиционных проектов развития и программы повышения производственной эффективности.	3. Недостаточная эффективность поисковых (заделных) НИР, ОКР, ОТР инновационной направленности.
4. Компетенции инжиниринговой деятельности при выполнении функций Комплектного поставщика (КЛТ-40С, БН-800, ЯЭУ IV поколения, УАЛ) и Центра ответственности по энергоблоку БН-1200.	4. Недостаточная эффективность и системность внедрения ПСР.
5. Устойчивое развитие с положительной динамикой ключевых показателей эффективности и положительным имиджем.	5. Неоперативный план/факт анализ.
«Возможности»	«Угрозы»
1. Расширение сферы участия в проектах, реализуемых в рамках утвержденной стратегии Госкорпорации «Росатом» и действующих ФЦП (ЯЭУ, ТГУ, АСУ ТП).	1. Макроэкономическая нестабильность, севестр бюджетов ФЦП.
2. Реализация программ ГПВ, ЯОК, ОПК.	2. Сокращение объектов строительства АЭС (в РФ и за рубежом) в дорожной карте ГК «Росатом».
3. Успешная контрактная внешнеэкономическая деятельность Госкорпорации «Росатом» (с возможностью участия ОАО «ОКБМ Африкантов»).	3. Задержка контракта по ДБН.
4. Развитие внутрикорпоративной кооперации.	4. Рост конкуренции на рынке оборудования АЭС. Неэффективные контрагенты.
5. Перспективный рынок ядерных (РИТМ-200М, БН-1200 и др.) и неядерных технологий (насосное оборудование, приборостроение и др.)	5. Проблемы формирования инвестиционного ресурса.

*Рисунок 1. SWOT-анализ предприятия атомной отрасли*

СТЕР-анализ — стратегический анализ, характеризующий исследование внешней среды предприятия, выявление возможностей и угроз, анализ комплаенс-функции, регламентирующих документов верхнего уровня, специфику рынка, маркетинговые исследования. На этом этапе должно быть детализировано влияние внешних факторов (с учетом рисков), а также представлен мониторинг законодательства в области атомной энергетики.

Для оценки внешней среды, проблем и возможностей, и проекции их на предприятие должны быть проанализированы следующие направления:

1. Прогноз социально-экономического развития РФ на текущий год и плановый период, включающий основные приоритеты социально-экономического развития РФ; параметры инфляции, цены производителей, цены и тарифы на продукцию (услуги) субъектов естественных монополий, прогноз параметров инфляции; структурную политику — развитие отраслей экономики и социальной сферы, малого и среднего инновационного предпринимательства; текущее состояние и тенденции развития научно-технической, инновационной сфер и промышленности, новых инструментов активизации научной и инновационной деятельности.

2. Государственная политика в области Вооруженных сил и оборонно-промышленного комплекса (используя, в том числе, материалы статей Президента и премьер-министра РФ).

3. Экономические задачи Российской Федерации (используя материалы статей Президента и премьер-министра РФ).

4. Текущее состояние и тенденции развития Госкорпорации «Росатом» (стратегическое развитие, ключевые показатели и индикаторы, структурные изменения). Широкий бенчмаркинг выполняется на базе анализа стратегических документов компаний, годовых отчетов, презентационных материалов менеджмента и прочих документов.

5. Текущее состояние и тенденции развития всех дивизионов, изменение деятельности которых влияет на предприятия атомной отрасли.

6. Стратегическое развитие зарубежных компаний атомной отрасли, а также ведущих российских и зарубежных компаний-лидеров в своих областях.

7. Политические факторы и политическая обстановка (системный кризис на Украине, взаимодействие со «странами-партнерами» и т. д.). А также анализ проблемных вопросов выполнения работ, поставок оборудования и услуг, предприятиями, находящимися на территории Украины и других стран.

На этом этапе также должна быть детально проработана карта взаимовлияния стейкхолдеров и предприятия.

Исследования внутренней и внешней среды - это системный и многофакторный процесс. Интерпретация результатов позволяет выявить классифицировать, проанализировать процессы предприятия, конкурентные преимущества, диагностировать проблемные области и точки роста, области повышения эффективности и главным образом, определить или скорректировать стратегические цели и задачи, показатели эффективности.

Пример укрупненного анализа изменений внешней среды и их влияния на атомную отрасль и предприятие показан на рисунке 2.

Изменения в мире	Риски РФ	Риски ГК «Росатом» и ОКБМ
«Вторая волна» экономического кризиса.	«Предкризисный» и «кризисный» бюджеты жесткого сокращения расходов.	Сокращение (сдвигка сроков) финансирования госпрограмм.
Условия после вступления в ВТО.	Неконкурентоспособность отечественного производителя. Рост импорта.	Преимущественный рост вложений в зарубежные активы, СП из инвестиционного портфеля.
Политическое противодействие в борьбе за рынки. Государственная поддержка национальных (межнациональных) компаний в тендерной борьбе.	Срыв (затяжка) международных соглашений.	Сокращение перспектив зарубежного строительства АЭС. Кредитуемые контракты с долгосрочной возвратностью.
Новые технологии и ресурсы (в том числе ВИЭ, сланцевый газ).	Сокращение доходов от экспорта сырья.	Сокращение объемов строительства АЭС в стране и за рубежом.
Пост-фукусимская реакция в мировом сообществе.	Усиление «зеленого» протеста в среде оппозиционного движения.	Снижение темпов строительства АЭС.
Требования страны-Заказчика по максимуму национального участия и передаче технологий при строительстве АЭС.	Учет требований в международных контрактах.	Сокращение контрактной стоимости строительства АЭС за рубежом и доходности. Проблемы справедливой цены за передачу технологий и защиты ОИС.
Усиление борьбы за сферы влияния, стратегические ресурсы, включая наращивание военного потенциала.	Сохранение приоритетов в поддержании паритета, включая расходы на ОПК.	Рост объемов заказа и ответственности по ГОЗ.

**Рисунок 2. STEP-анализ предприятия атомной отрасли**

Результаты SWOT- и STEP-анализы являются базой для формирования интегрированной бизнес-модели предприятия и основными материалами при выполнении актуализации стратегии развития предприятия атомной отрасли.

### Список литературы:

1. Брыкалов С.М. Методологический порядок актуализации стратегии развития на примере предприятия атомной отрасли /С.М. Брыкалов, М.В. Кузнецова //Иновационное развитие современной науки: сборник статей И 66 Международной научно-практической конференции. 31 января 2014 г.: в 9 ч. Ч. 1 / отв. ред. А.А. Сукиасян. Уфа: РИЦ БашГУ, 2014. — с. 62—65.
2. Брыкалов С.М. Мониторинг реализации стратегии развития предприятия атомной отрасли (на примере ОАО «ОКБМ Африкантов») /С.М. Брыкалов, М.В. Кузнецова // Сборник материалов IX Всероссийской конференции «Российский студент — гражданин, личность, исследователь»; НГТУ им. Р.Е. Алексеева. Нижний Новгород, 2014. — с. 217.

## СЕКЦИЯ 6.

### ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

#### ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА: СУЩНОСТЬ И МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА Э. ШЕЙНА

*Одинцова Ольга Николаевна*

*канд. филос. наук, доцент каф. Менеджмента*

*РЭУ им. Плеханова,*

*РФ, г. Ростов-на-Дону*

*E-mail: [OLGAODINTSOVA08@YANDEX.RU](mailto:OLGAODINTSOVA08@YANDEX.RU)*

#### ORGANIZATIONAL CULTURE: THE NATURE AND METHODOLOGY OF ANALYSIS E. SHANE

*Odintsova Olga*

*candidate of philosophical Sciences,*

*docent of Department. Management REU them. Plekhanov,*

*Russia, Rostov-on-Don*

#### АННОТАЦИЯ

Большинство современных развитых организаций начинают все больше внимания уделять своей организационной культуре, которая становится важным ресурсом для совершенствования механизмов хозяйствования. При этом понятие организационной культуры понимается весьма расплывчато, как набор ценностей, норм, внешних атрибутов. Данная статья посвящена исследованию глубинной сущности организационной культуры и поиску методологии для ее изучения.

#### ABSTRACT

Most modern developed organizations are beginning to pay more attention to its organizational culture, which is becoming an important resource for the improvement of economic mechanisms. The concept of organizational culture is understood very vague, as a set of values, norms, and external attributes. This article investigates the underlying essence of organizational culture and the search methodology for the study.

**Ключевые слова:** организационная культура; базовые представления; ценности; артефакты.

**Keywords:** organizational culture; basic concepts; values; and artifacts.

Организационная культура — одно из основных понятий современного менеджмента. Однако до сих пор данный термин понимается многими как достаточно неопределенное явление, связанное с традициями, ценностями и внешней символикой организации. В то же время, формированию сильной организационной культуры уделяется все больше внимания в развитых компаниях. В современных условиях этот фактор является одним из ключевых для их успешного функционирования. Можно сказать, что сам факт наличия организации с развитой культурой говорит о существовании благоприятной социально-экономической среды, в чем заинтересована как сама организация, так и общество в целом (государство, регион и пр.). Данная статья возникла в ответ на вопрос о глубинной сущности организационной культуры, механизмах формирования и методологии ее исследования или понимания.

До 1950-х г. понятие организационной культуры специально не изучалось. Существовало понятие «культура фабрики» (Э. Мэйо), а также то, что она влияет на ее эффективность. Многие известные исследователи менеджмента, такие как Д. Мак-Грегор, М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, изучали некоторые аспекты культуры организации. Впервые эмпирическое изучение этой проблемы провел М. Далтон в США, в 50-х гг. прошлого века.

В 1970—1980 гг. (П. Тернер, А. Петтигру, К. Гертц) было показано, как могут применяться термины антропологии в организационном анализе.

Начиная с 80-х гг. организационная культура становится специальным предметом изучения. Э. Шейн считается основоположником направления «организационная психология», его книга «Организационная культура и лидерство» (1985, 1992) считается классической в данной области. Исследования Т. Питерса и Р. Уотермена в начале 80-х годов прошлого века, У Оучи показали преимущества компаний с сильной идеологией и вовлеченностью сотрудников в процесс управления. Множество ученых предлагали свои модели, типологии, структуру организационной культуры: К. Камерон, Р. Куинн, У. Оучи, Дж.Л. Гибсон, Дж. Иванцевич, Дж.Х.-мл. Донелли, Р.Х. Холл, Р. Керт, Дж. Марч, Р.В. Гриффин, П.Р. Харрис, Р.Т. Моран, Т. Парсонс, Р.Н. Льюис, Л. Смирнич, Дж. Мартин, и др. Но ключевыми характеристиками сильной культуры

в целом было признано следующее: децентрализация и само-организация, наличие общих значимых ценностей, вовлеченность работников в процесс управления, наличие и приоритет нефинансовых целей, ориентация на потребителя, поощрение личной инициативы, механизмы разрешения конфликтов и развитие человеческих ресурсов.

Исследуя данную проблематику, необходимо четко определиться с тем, что понимается под организационной культурой, отыскать ее глубинную сущность, которая бы связывала воедино такие, разрозненные на первый взгляд, феномены как нормы, ценности, артефакты, традиции и пр. Изучая различные подходы наиболее целостным и глубоким мне показался взгляд Э. Шейна, поскольку он, во-первых, находит «порождающее» начало для многих проявлений организационной культуры, во-вторых, он признает субъективность своего исследования в данной сфере и включает субъективные данные (чувства, эмоции и пр.) в сферу исследования.

В своей фундаментальной монографии Э. Шейн (1992) определяет культуру организации как совокупность базовых коллективных представлений, которые обретает группа, разрешая те или иные проблемы адаптации к изменениям внешней и внутренней среды. Если такие коллективные представления сформировались и показали свою эффективность, если они передаются новым членам группы как нечто, обладающее ценностью, то мы можем говорить о том, что организация обладает собственной культурой. Эти представления составляют глубинную сущность организационной культуры, так сказать ее первый уровень. Ценности, которые возникают на основе таких общих представлений обладают значимостью для сотрудников компании и представляют собой второй, более поверхностный уровень организационной культуры. При этом ценности могут только декларироваться руководством и не быть действительно важными для коллектива. Третий уровень культуры организации — артефакты или ее внешние проявления, которые предназначены для того, чтобы наглядно отразить нормы и ценности организации. Это дресскод, обычаи, нормы поведения, особенности дизайна помещений, фирменный стиль, логотип, гимн, герб и пр.

Актуальность изучения и совершенствования организационной культуры как «фактора оптимизации механизма хозяйствования» состоит в том, что, по мнению Шейна, «единственной, действительно важной, проблемой руководителя является задача создания культуры и управления ею, талант же руководителя определяется его способностью понять культуру и работать с ней. Руководство отличается от управления, или администрирования, постольку, поскольку руково-

дители создают и изменяют культуры, менеджеры же и администраторы существуют в них» [1; 24].

Механизм формирования организационной культуры — это процесс научения и обретения опыта на уровне всей группы. При этом организационная культура напрямую зависит от лидера, поскольку именно он задает первоначальные базовые представления, ценности, стратегии и нормы. Если такой лидер оказывается успешен, то группа принимает эти представления и прочие элементы культуры. В общем-то, в культуре остается то, что на практике показывает свою эффективность. И она выступает своего рода аккумулятором коллективного позитивного опыта.

Особенность и сила групповых представлений состоит в том, что они действуют бессознательно и представляются чем-то самоочевидным. Но именно они и отличают по существу одну культуру от другой. Организационная культура, набор ее основополагающих представлений определяют эмоциональные реакции на те, или иные явления, формируют специфику общения, стиль управления и работы, характер интерьера и одежды.

Человеческому разуму нужна стабильность базовых представлений. Если эта стабильность нарушается, и он испытывает сомнение в их состоятельности, то у человек возникает тревога и чувство незащищенности. Поэтому изменение культуры — всегда сложный процесс, вызывающий много сопротивления. Поэтому Шейн считает культуру организации — ее психологическим защитным механизмом, обеспечивающим функционирование группы [1; 38].

Культуру любой организации, пришел к выводу Шейн, можно изучать на трех уровнях, которые определяют и логику ее исследования: на уровне артефактов, то есть всех ее видимых проявлений, затем ценностей (критерии оценки сотрудников, девизы и пр.), затем на уровне реальных базовых представлений, которые составляют сущность культуры. Эти представления зачастую не осознаются сотрудниками организации, но создают основу для образов, настроений и чувств, поведения, характерных для данной группы. И без понимания того, что находится на этом третьем, глубинном уровне невозможно правильно интерпретировать то, что происходит на всех остальных.

Примеры таких представлений в европейской компании, занимающейся производством химической и фармацевтической продукции, Multi Company: К истине и к эффективным идеям можно прийти в ходе научных исследований. Чем образованнее и опытнее человек, тем он мудрее и ближе к истине. Миссия компании

заключается в построении лучшего мира путем развития науки и производства важных продуктов. Сила организации определяется уровнем квалификации каждого его работника, трудящегося над решением конкретных задач. Каждый специалист должен заниматься своим собственным делом. Мы составляем единую семью и проявляем заботу друг о друге, однако, любая семья представляет собой иерархию, и дети должны повиноваться. Времени достаточно. Качество, точность и истина представляет собой куда большую ценность, нежели скорость. Индивидуальная и организационная независимость является ключом к успеху, если при этом индивид сохраняет достаточную близость к своим «родителям». Ценностями в такой организации становятся статус, образование, личная автономия, качество продукции. Артефакты: формализм в одежде, общении, дорогой интерьер, закрытые кабинеты, тишина, минимум конфликтов.

Другой пример базовых представлений американской компании, производящей высокотехнологичное оборудование, Action Company: источником всех хороших идей является отдельная личность. Мы являемся единой семьей и заботимся друг о друге. Истина может быть найдена только в ходе дебатов. Каждый индивид должен думать сам за себя и «делать правильные дела, вещи». Поэтому в Action Company ценится прежде всего личная ответственность и инициатива выше, чем правила субординации. А внешними проявлениями данной культуры становится минимум формализма в интерьере, одежде и общении, открытые пространства офисов, бурные дебаты на совещаниях, необходимость «выкупать», то есть доказывать остальным правоту принимаемого решения.

Э. Шейн разработал модель исследования корпоративной культуры, которую назвал клинической моделью, особенность которой заключается в том, чтобы взаимодействовать с носителями этой культуры. При этом исследователь сам должен быть культурно нейтрален от моральных оценок и представлений как должны или не должны совершаться те или иные вещи в организации,

Итак, исследования Э. Шейна дают нам четкое понимание феномена организационной культуры, а также понимание принципов и общую схему методологии для ее исследования. Предоставленные нам инструменты позволяют находить пути преодоления неизбежных проблем в управлении, и в целом позволяют управлять организацией более эффективно.

### **Список литературы:**

1. Шейн Э. Организационная культура и лидерство. Спб, 2002.

## СЕКЦИЯ 7.

### ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

#### МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА С ОТРАСЛЕВОЙ ЗАВИСИМОСТЬЮ

*Борисова Ирина Сергеевна*

*канд. экон. наук, доцент, аналитик  
ООО «НИИ экономики, связи и информатики «Интерэкомс»,  
РФ, г. Москва  
E-mail: [gotika00@mail.ru](mailto:gotika00@mail.ru)*

#### METHODOLOGICAL ASPECTS OF INCREASE OF STABILITY OF DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC COMPLEX WITH BRANCH DEPENDENCE

*Borisova Irina*

*ph.D., associate professor, analyst of JSC Scientific Research Institute  
of Economy, Connection and Informatics Interekoms,  
Russia, Moscow*

#### АННОТАЦИЯ

В статье представлена концептуальная экономическая модель, способствующая повышению эффективности функционирования территориальных производственных комплексов с отраслевой доминантой на основе заданного критерия оптимальности и ограничительных условий в деятельности хозяйственного комплекса.

#### ABSTRACT

In article the conceptual economic model promoting increase of efficiency of functioning of territorial industrial complexes with a branch dominant on the basis of set criterion of an optimality and restrictive conditions in activity of an economic complex is presented.

**Ключевые слова:** территориальный производственный комплекс; отраслевая доминанта; критерий оптимальности; экономическая устойчивость.

**Keywords:** territorial industrial complex; branch dominant; criterion of an optimality; economic stability.

Ключевой проблемой экономики последних десятилетий, как совершенно справедливо отмечают многие экономисты, является то, что отечественная экономика представляет собой второй-третий эшелон мировой капиталистической экономики, относящийся к периферии мирового хозяйства и выступающий в качестве поставщика первичных ресурсов и рынка сбыта готовой продукции передовых экономик мира. В целях преодоления отмеченной ситуации предлагается развитие ТПК, в которых отраслевые доминанты при выпуске продукции будут задействовать другие отрасли экономики, участвовать в производстве высокотехнологичной продукции, формировать рынки сбыта. Таким образом, развитие отраслевой доминанты в ТПК будет иметь мультипликативный эффект на функционирование всей экономики территории. С экономической точки зрения результаты деятельности ТПК заключаются в создании новых образцов продукции, результаты которых могут быть реализованы на рынке или использованы в следующих производственных циклах. Роль процесса формирования ТПК с макроэкономических позиций заключается в придании соответствующей территории конкурентных преимуществ. В результате чего экономический эффект системы управления ТПК должен рассматриваться с точки зрения развития цепочки влияния отраслевой доминанты на остальные отрасли экономики. Поскольку на практике финансирование мероприятий, выполняемых для решения тех или иных проблем территории, осуществляет субъект, относительно которого эти проблемы решаются, то основными интересантами формирования ТПК является государство и предприятия.

Роль государства как регулятора отношений в части устойчивого развития территорий заключается в осуществлении определенных мероприятий, которые в конечном итоге должны способствовать достижению целей его развития (политических, экономических, оборонных и т. д.) по таким направлениям, как улучшение ресурсного обеспечения ТПК с отраслевыми доминантами, повышение качества функционирования процесса создания инноваций, а также совершенствование процесса использования полученных результатов в доминирующей отрасли с целью активизации деятельности других отраслей.

В целом, можно выделить следующие особенности, влияющие на формирование устойчивого экономического роста: эффективное использование имеющихся ограниченных ресурсов для преодоления безработицы и неполной занятости, эффективного соединения трудовых и капитальных ресурсов для формирования наукоемкого и ресурсосберегающего производства; влияние на экономический рост социальных, институциональных, национальных, культурных и других факторов, что объясняется нестабильной и непропорциональной динамикой развития социально-экономических сегментов.

Однако состояние неустойчивости экономической системы способствуют процессу трансформации структуры, формы и территориальной организации хозяйствующих субъектов, переоценки их места в территориальном разделении труда и формированию новых межсубъектных связей. Основные положения концептуальной экономической модели государственного управления ТПК сформулированы на основе следующей логики:

1. Появление ТПК, как правило, является одним из результатов решения тех или иных проблем территории с целью повышения ее устойчивости, поэтому основная цель управления ТПК должна определяться как создание условий для эффективного решения этих проблем и повышения конкурентоспособности территории.

2. Значительная часть результатов деятельности ТПК может быть использована для решения нескольких проблем. Следовательно, управление ими будет экономически эффективным тогда, когда все проблемы будут решены с меньшими затратами различного рода ресурсов.

3. Поскольку решение тех или иных проблем осуществляется в рамках мероприятий, определенных соответствующими программами и планами, то имеется возможность построить, участвующих в формировании ТПК.

4. Создание ТПК связано с затратами определенных финансовых ресурсов, поэтому их применение для решения проблем должно быть экономически эффективным, то есть их использование должно принести эффект, формализуемый соответствующими экономическими категориями.

5. С учетом того, что процесс создания ТПК имеет протяженность во времени, то функционирование системы управления должно охватывать все стадии процесса создания ТПК.

6. Эффективность деятельности во многом определяется эффективностью деятельности государства в различных сферах, что предопределяет необходимость координации процесса функциони-

рования системы управления ТПК со стратегией Российской Федерации в политической, экономической, информационной, инновационной, социальной и других областях, то есть процесс создания ТПК должен отвечать государственным направлениям развития экономики.

7. Каждый результат деятельности ТПК имеет ценность, которая существенно различается от способов и времени начала его использования, следовательно, при управлении ТПК необходимо учитывать актуальности потенциальных направлений деятельности.

8. Одни и те же ТПК могут стать основой для создания разнообразных видов продукции, реализация которых на рынке принесет экономические эффекты, что предполагает необходимость их мультипликативного учета при взаимодействии или отрицательные эффекты при соперничестве.

ТПК, формируемый при выполнении тех или иных работ, финансируемых за счет различных источников (государства или частного бизнеса), в процессе своего функционирования создает различную продукцию, реализация которой приносит различного рода эффекты. Эти эффекты могут характеризоваться как стоимостными, так и другими категориями и иметь территориальное и отраслевое значение. Таким образом, повышение эффективности функционирования системы управления ТПК на мезоуровне национальной экономики должно осуществляться на основе стратегии ( $S_{pid}$ ), содержащей рациональный, с точки зрения учета интересов всех субъектов этого процесса, набор мероприятий, что формально может быть представлено в виде:

$$S_{pid} = S_{pid} \{M_{pec}, M_{prd}, M_{прим}, t\} \rightarrow opt, \quad (1)$$

где:  $M_{pec}$  — множество управленческих действий, выполняемых в отношении оптимизации ресурсного обеспечения в рамках реализации стратегии по повышению устойчивости ТПК;

$M_{prd}$  — множество управленческих действий, выполняемых в отношении производства продукции в рамках реализации стратегии по повышению устойчивости ТПК;

$M_{прим}$  — множество действий, выполняемых в отношении использования продукции ТПК и сбыта в рамках реализации стратегии по повышению устойчивости ТПК;

$t$  — время реализации механизмов.

Критерий оптимальности определяется эффективным развитием всех участников ТПК.

Требование рациональности, которому должна удовлетворять эта стратегия, может быть описано целевой функцией вида:

$$\sum_i \Xi \Xi_i > \sum_t (R_{pec,t} + R_{инв,t}), \quad (2)$$

где:  $\Xi \Xi_i$  — экономический эффект действий по реализации стратегии повышения устойчивости ТПК;

$R_{pec,t}$  — объемы ресурсов, выделяемых на реализацию стратегии по повышению устойчивости ТПК в соответствующем году  $t$ ;

$R_{инв,t}$  — объемы инвестирования прочих секторов ТПК, не относящихся к доминирующей отрасли, в соответствующем году  $t$ .

При следующих ограничениях:

1. Для организационных систем (хозяйствующих субъектов), обеспечивающих реализацию стратегии по повышению устойчивости ТПК, входящих в отраслевую доминанту:

$$\sum_i \sum_j \sum_t ( \Pi_t^{i,j}{}_{до} + D_t^{i,j}{}_{до} ) > \sum_t ( R_{pec,t} + R_{бюд,t,до} ), \quad (3)$$

где:  $\Pi_t^{i,j}{}_{до}$  — прямая выручка и платежи, полученные за реализацию  $i$ -ой продукции в  $j$ -той отрасли в году  $t$ ;

$D_t^{i,j}{}_{до}$  — дебиторская задолженность предприятий доминирующей отрасли в году  $t$ ;

$R_{бюд,t,до}$  — бюджетные субсидии на реализацию стратегии по повышению устойчивости ТПК предприятиям доминирующей отрасли в году  $t$ .

2. Для организационных систем (хозяйствующих субъектов), обеспечивающих реализацию стратегии по повышению устойчивости ТПК, но не входящих в отраслевую доминанту:

$$\sum_i \sum_j \sum_t ( R_{бюд,t} + \Pi_t^{i,j}{}_{реал} - Z_t^{i,j}{}_{защ} ) \rightarrow max, \quad (4)$$

где:  $R_{\text{бюд},t}$  — размер бюджетных субсидий на реализацию стратегии по повышению устойчивости ТПК предприятиям не доминирующей отрасли в году  $t$ ;

$\Pi_{\text{реал}}^{ij}$  — прибыль от реализации продукции, полученная в году  $t$ ;

$Z_{\text{защ}}^{ij}$  — затраты на обеспечение корпоративной защищенности и антикризисные мероприятия, понесенные в году  $t$ .

3. Для системы управления ТПК в целом:

$$\sum_i \sum_j \sum_t \mathcal{E}_t^{i,j} > \sum_t (R_{\text{pec},t} + R_{\text{инв},t}), \quad (5)$$

где  $\mathcal{E}_t^{i,j}$  — экономический эффект от реализации  $i$ -ой продукции  $j$ -ой отрасли, полученный в году  $t$ .

Таким образом, представленная модель позволяет прогнозировать процессы социально-экономического развития территории и определить набор параметров и индикаторов для оптимального развития всех участников ТПК. Под оптимальным развитием понимается равномерное социально-экономическое развитие территории, при котором не ущемлены интересы ни одной из сторон участников, что способствует общему экономическому росту и социальной стабильности региона.

### Список литературы:

1. Смирнов В.В. Эффективность развития экономики региона: возможности в структуре федерального округа // Экономика региона. — 2014. — № 1. — С. 84—99.
2. Стреналюк В.В. Подходы к разработке бизнес-моделей малых инновационных компаний // Инновации. — 2014, — № 4 (186). — С. 110—113.

## **ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВНУТРИФИРМЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ**

***Матвеева Инна Витальевна***

*магистр экономики, Ижевский государственный  
технический университет имени М.Т. Калашникова,  
РФ, г. Ижевск*

*E-mail: [inna.matweewa@gmail.com](mailto:inna.matweewa@gmail.com)*

***Хоменко Екатерина Борисовна***

*канд. экон. наук, доцент Ижевского государственного  
технического университета имени М.Т. Калашникова,  
РФ, г. Ижевск*

*E-mail: [Ekaterina\\_izh@mail.ru](mailto:Ekaterina_izh@mail.ru)*

## **FORMING FACTORS OF A COMPANY'S INNER INFRASTRUCTURE**

***Inna Matveeva***

*master of economics,  
Izhevsk State Technical University named after M.T. Kalashnikov,  
Russia, Izhevsk*

***Ekaterina Khomenko***

*candidate of economic science,  
professor assistant of department «Theory of economics»,  
Izhevsk State Technical University named after M.T. Kalashnikov,  
Russia, Izhevsk*

### **АННОТАЦИЯ**

В статье предложен состав внутрифирменной инфраструктуры и определены ключевые факторы ее формирования.

### **ABSTRACT**

The article contains the pattern of the company's inner infrastructure and key factors of its formation are defined.

**Ключевые слова:** инфраструктура фирмы; транзакционная и трансформационная подсистемы; факторы формирования инфраструктуры.

**Keywords:** infrastructure of a company; transaction and transformation subsystems; forming factors of the infrastructure.

Эффективное и устойчивое развитие предпринимательской деятельности невозможно без формирования соответствующей внутренней инфраструктуры, которая является необходимой составной частью общего устройства фирмы, носящей подчиненный вспомогательный характер и обеспечивающей нормальную хозяйственную деятельность фирмы. Грамотно сформированная инфраструктура обеспечивает внутреннее единство и скоординированность действий различных служб фирм как его элементов [3, с. 72].

Внутренняя инфраструктура фирмы включает в себя две подсистемы: трансформационную и транзакционную.

Трансформационная подсистема фирмы представляет собой структурную подсистему производства, которая создает необходимые условия, обеспечивающие включение экономических ресурсов в процессе воспроизводства, поддержку работоспособности его факторов и достижение на этой основе пространственно-временной непрерывности внутрифирменного производства [1, с. 122]. Трансформационная подсистема включает в себя производственную, логистическую и инновационную инфраструктуры.

Обеспечивающей по отношению к трансформационной является транзакционная подсистема: она создает условия для функционирования первой [5, с. 167] и, взаимодействуя с производственной, логистической и инновационной инфраструктурами, способствует достижению поставленных задач и цели деятельности фирмы. Транзакционная подсистема включает в себя организационно-управленческую, финансовую и информационную инфраструктуры.

На формирование внутренней инфраструктуры фирмы влияет большое количество факторов внутренней среды, к которым можно отнести следующие: масштаб и вид экономической деятельности фирмы, форма собственности, тип организационной структуры, стратегия развития фирмы, финансовое состояние фирмы и др. [6, с. 376—378]. Основные факторы формирования внутренней инфраструктуры фирмы представлены в таблице.

В процессе развития внутренней инфраструктуры фирмы следует ориентироваться на достижение оптимального состава инфраструктурного обеспечения, который определяется системой текущих целей, задач и стратегией развития фирмы. Это позволяет обеспечить синергетический эффект от взаимодействия инфраструктурных составляющих и основного бизнес-процесса.

Таблица 1.

## Ключевые факторы формирования внутренней инфраструктуры фирмы

Факторы формирования	Критерии оценки факторов формирования	Состав внутрифирменной инфраструктуры					
		Производственная	Логистическая	Инновационная	Организационно-управленческая	Финансовая	Информационная
Виды экономической деятельности фирмы*	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	+	+		+	+	
	Обработывающие производства	+	+		+	+	
	Строительство	+	+		+	+	
	Оптовая и розничная торговля	+			+	+	
	Транспорт и связь		+				+
	Финансовая деятельность	+			+	+	+
	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг, в т. ч. - деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий; - научные исследования и разработки				+		+

Масштабы деятельности фирмы	Крупная фирма	+	+		+	+	+
	Средняя фирма	+		+	+	+	
	Малая фирма	+		+	+	+	
Известность фирмы (брэнда)	Известна	+	+		+	+	+
	Неизвестна	+			+	+	
Форма собственности	Государственная	+	+		+	+	+
	Муниципальная	+	+		+	+	
	Частная	+		+	+	+	
Тип организационной структуры фирмы	Линейная	+			+		
	Функциональная, линейно-функциональная	+			+		+
	Дивизиональная	+	+		+	+	+
	Матричная	+	+		+	+	+
Финансовое состояние фирмы***	Абсолютная финансовая устойчивость	+	+	+	+	+	+
	Нормальная финансовая устойчивость	+	+		+	+	+
	Неустойчивое финансовое положение	+			+	+	
	Кризисное финансовое положение	+			+	+	
Производственные мощности фирмы**	$K_{ПМ} \rightarrow 1$	+	+		+	+	+
	$K_{ПМ} \ll 1$	+					

Предпринимательский потенциал фирмы****	$V_{nn} \rightarrow 1$	+	+	+	+	+	+
	$V_{nn} \ll 1$	+				+	
Маркетинговая деятельность фирмы	Продуктовый маркетинг	+		+			+
	Производственный маркетинг	+	+				
	Сбытовой маркетинг	+	+				+
	Маркетинг потребительского спроса	+		+		+	+
Характер стратегии развития	Стратегия концентрированного роста	+		+	+	+	
	Стратегия интегрированного роста	+	+		+	+	+
	Стратегия диверсификационного роста	+	+	+	+	+	+
	Стратегия сокращения	+			+	+	+

Тип коммуникаций	Коммуникации с помощью технических средств и межличностные	+	+	+	+	+	+
	Горизонтальные, вертикальные, диагональные	+	+		+		+
	Вербальные и невербальные	+	+		+	+	+
	Нисходящие и восходящие				+	+	+
	Формальные и неформальные				+	+	+

*Источник: Составлено авторами на основе данных, полученных методом экспертных оценок*

*Примечания:*

\* — перечислены основные виды экономической деятельности (подробнее см. Постановление Госстандарта России [4]);

\*\* — для анализа производственных мощностей фирмы используется коэффициент использования производственной мощности  $K_{ПМ}$  и сравнивается с 1;

\*\*\* — оценка осуществляется посредством анализа финансового состояния фирмы, на основе расчёта коэффициентов ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности;

\*\*\*\* — расчет оценки предпринимательского потенциала описывается в [2].

Результатом развития внутрифирменного инфраструктурного обеспечения должно являться уменьшение транзакционных издержек преимущественно за счет формирования и развития информационной инфраструктуры, которая выполняет две главные функции: интеграционную и коммуникационную.

Проанализировав факторы формирования состава внутренней инфраструктуры и ее дальнейшее развитие, можно сделать следующие выводы.

Во-первых, на формирование внутренней инфраструктуры влияет множество факторов ее внутренней среды (табл.).

Во-вторых, в современных условиях развитие внутренней инфраструктуры во многом определяется сформированностью ее информационной составляющей. Информационные ресурсы и технологии не только определяют направления корректировки текущей хозяйственной деятельности фирмы, но и являются базисом для создания внутрифирменной инфраструктуры соответствующей задачам развития бизнеса в перспективе.

### **Список литературы:**

1. Кожеватова О.В. Трансформационная инфраструктура как фактор конкурентоспособного устойчивого и безопасного развития экономики региона // Тетра Economicus. — 2011. — Т. 9. — № 3-2. — С. 121—123.
2. Колчанова Е.Е. Критерии и показатели оценки предпринимательского потенциала организации (предприятия) // Креативная экономика. — 2009. — № 11 (35). — С. 35—42. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/2886/>.
3. Матвеева И.В., Хоменко Е.Б. Инфраструктура предприятия: экономическая сущность и особенности формирования состава // Социально-экономическое управление: теория и практика, — 2013. — № 1(23). — С. 70—72.
4. Постановление Госстандарта России от 06 ноября 2001 г. № 454-ст (ред. от 14.12.2011) "О принятии и введении в действие ОКВЭД" [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_128326/?frame=2](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_128326/?frame=2) (дата обращения 06.06.2014).
5. Сотникова О.Г. Оценка эффективности функционирования инфраструктуры предприятия // Вестник ВолГУ. Серия 3, — 2008. — № 1(12). — С. 165—170.
6. Хоменко Е.Б. Инфраструктура предпринимательства: теория и методология исследования: монография. Ижевск: Изд-во ИжГТУ, 2013. — 436 с.

## СЕКЦИЯ 8.

### УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

#### НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

*Воротилова Ольга Александровна*

*канд. эконом. наук,  
доцент кафедры экономики и финансов предприятий  
Волгоградского государственного технического университета,  
РФ, г. Волгоград  
E-mail: [dvu\\_1971@mail.ru](mailto:dvu_1971@mail.ru)*

### INVESTMENT IN HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT

*Vorotilova Olga*

*candidate of Science,  
associate Professor of Economics and Finance companies,  
of Volgograd State Technical University,  
Russia, Volgograd*

#### АННОТАЦИЯ

На современном этапе человеческий капитал является важнейшим фактором инновационного развития экономики. Целью данной статьи является рассмотрение специфики процесса инвестирования в человеческий капитал организации — выявление направлений инвестирования в его развитие.

#### ABSTRACT

At the present stage of human capital is the most important factor of innovative development of economy. The purpose of this article is to examine the specifics of the process of investment in human capital of the organization — identify areas of investing in its development.

**Ключевые слова:** человеческий капитал; управление персоналом.

**Keywords:** human capital; human resource management.

Эффективность деятельности организации напрямую зависит от грамотного использования и распределения имеющихся ресурсов, учета факторов влияния.

Основным ресурсом организации являются человеческие, поэтому вопрос об их рациональном использовании относится к особенно важным. В ходе формирования более широкого представления о человеке — как активе организации возникла идея о том, что именно люди, как основной движущий компонент внутренней среды организации, его действия могут оказывать существенное влияние не только на организацию, но и на ее окружение.

Так, развитие и становление науки менеджмента повлияло на изменение и переосмысление ряда понятий. В 70-х годах XX века начинает формироваться иное отношение к человеку, и он прежде воспринимаемый для организации как ресурс, подлежащий сокращению, становится центральным объектом изучения.

В ходе развития данного направления в 90-е годы XX века возникает идея о том, что в рамках управления человеческими ресурсами необходимо выстраивать четко проработанную стратегию управления, подкрепленную эффективной политикой инвестирования.

Инвестирование в человеческие ресурсы, впоследствии образующие человеческий капитал, представляет собой вложение денежных средств в развитие и совершенствование человеческих ресурсов — носителя инновационного потенциала с целью получения последующего дохода.

Теория человеческого капитала является одной из основополагающих современного менеджмента. Существует два основных подхода к определению человеческого капитала: первый представлен такими исследователями как Г. Беккер, Д. Минцер, Т. Шульц, а второй — Л. Туроу и С. Боулс, А. Аулен [1]. Так, в рамках первого подхода в основе человеческого капитала лежит непосредственно человеческая деятельность, направленная на совершенствование функционирования посредством улучшения способностей и развития потенциала. Второй подход базируется на так называемом человеческом времени — запас и главный актив, позволяющий индивидууму приобретать другие активы человеческого капитала.

Человеческий капитал организации представляет собой набор навыков и знаний, которые находятся в постоянном развитии и которые используются человеком в процессе деятельности, помимо этого они подкреплены действиями со стороны организации в целях его улучшения.

Дальнейшие отличия теории управления персоналом и теории человеческого капитала строятся на базе указанных выше понятий.

Во-первых, в том случае, когда люди воспринимаются как персонал, его деятельность в выполнении конкретного ряда процедур, необходима для развития организации. В рамках теории управления человеческим капиталом происходит акцент на стратегию, причем не только управления человеческими ресурсами, но и общую.

Во-вторых, управление человеческими ресурсами отличается большей гибкостью, тщательным отбором механизмов воздействия, чем управление персоналом. К примеру, сочетание методик проведения отбора, оценки и мотивации сотрудников, непосредственно несколько косвенно будет способствовать росту показателей.

В-третьих, если в рамках управления персоналом происходит содействие переменам, то управление человеческими ресурсами направлено на стимулирование перемен и развития. Для чего создаются различные краудсорсинговые проекты, мероприятия, направленные на активизацию потенциала.

В-четвертых, управление персоналом направлено на удовлетворение в первую очередь потребностей организации — достижение конкурентоспособности, рост основных показателей, максимизация прибыли.

И наконец, затраты на сотрудников в рамках управления человеческими ресурсами направлены на получение эффекта в долгосрочной перспективе, а слаженность стратегии управления обеспечивает дальнейшее сокращение затрат на данные ресурсы организации.

Благодаря развитию теории человеческого капитала были сформулированы характерные его особенности:

1. человеческий капитал представляет собой один из основных источников роста организации;
2. создание человеческого капитала требует существенных вложений денежных средств;
3. человеческий капитал может аккумулироваться;
4. вложение денежных средств в развитие человеческого капитала приносит существенный доход в долгосрочной перспективе;
5. максимально полно оценить эффект от вложения конкретных денежных средств в развитие человеческого капитала практически невозможно;
6. эффективность человеческого капитала может изменяться от желания как его носителя, так и мер воздействия на него.

Помимо этого человеческий капитал отличается тем, что обладает некоторыми циклическими характеристиками. Во-первых, —

это естественный оборот, который характеризуется прибытием (к примеру, рынок пополняется выпускниками различных учебных заведений) и выбытием (выходом на пенсию сотрудников) ресурсов. Во-вторых, цикличность человеческого капитала непосредственно связана с развитием техники и технологии на конкретном этапе, и как следствие с процессом обучения и переобучения.

Таким образом, человеческий капитал организации находится в постоянном движении и изменении, что позволяет при грамотном подходе максимально полно использовать человеческие ресурсы и потенциал.

Человеческий капитал представляет собой сформированный запас знаний и навыков у сотрудников, получаемый как в ходе развития каждого отдельного человека и напрямую зависит от вложений в его развитие — инвестирования.

Инвестирование представляет собой не только исключительное вложение средств, но разработку оптимальной программы по развитию и совершенствованию всей системы управления персоналом. Программа должна строиться таким образом, чтобы учитывать все имеющиеся проблемы, факторы влияния с целью использования и приложения ресурсов наилучшим образом.

Построение эффективной модели управления инвестициями в персонал является одним из основных направлений стратегической деятельности организации в связи с чем, данная система строится по принципу «сверху-вниз» и устанавливается руководством. Для получения высоких результатов политика инвестирования должна быть всеобъемлющей и строиться в рамках теории человеческого капитала.

Известными исследователями являются К. Макконнелл и С. Брю, которые разработали три основных направления приложения средств: в образование, науку и культуру; здравоохранение; мобильность и информационное обслуживание.

Так, данные направления приложения инвестиций сфокусированы на всестороннее развитие персонала и совершенствование интеллектуального капитала.

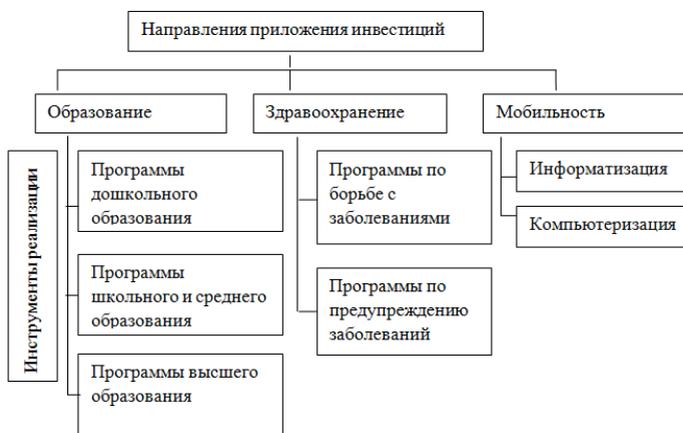
Система обучения представляет собой способ подачи информации сотрудника таким образом, чтобы сформировать определенный набор навыков и знаний непосредственно необходимый для выполнения работы. Помимо этого стоит отметить, что она также включает в себя организацию внутрикорпоративного обучения, что способствует развитию не только навыков сотрудников, но и организационной культуры. В процессе обучения персонала формируется понятие

организации как единого механизма, где каждый сотрудник выступает его частью, от деятельности которой зависит успешность всей системы.

Итак, система образования реализуется посредством трех основных инструментов: обучения новых сотрудников, в целях обеспечения их достаточным количеством навыков и умений для новой работы; программы повышения квалификации для сотрудников, уже проработавших определенный период времени в организации, чтобы повышать объем имеющихся знаний. Зачастую программы по повышению квалификации могут носить ее и стимулирующий характер, к примеру, стажировки в лучших подразделениях организации или за рубежом. Программы переквалификации позволяют получить больше знаний относительно не только исключительно выбранной профессии, но и получить дополнительные знания относительно всей организации, отрасли ее деятельности. Программы по обучению персонала способствуют развитию человеческого капитала и его интеллектуального потенциала и непосредственно взаимосвязаны с таким направлением инвестирования как мобильность.

Мобильность персонала представляет собой возможность перехода сотрудников как посредством повышения или понижения в должности, в другие подразделения, так и другие организации. Основными инструментами мобильности являются информатизация — обеспечение доступа ко всей необходимой для работы информации, и компьютеризация — система мер по организации рабочих мест, оснащенных необходимыми техническими средствами, обеспечению сотрудников необходимыми навыками для работы за ними.

Другим неотъемлемым фактором, влияющим на эффективность ресурса «персонал» является организация системы здравоохранения. В рамках ее построения выделяют два направления программ — по борьбе и предупреждению заболеваний. Именно благодаря сочетанию данных направлений организуется всеобъемлющий процесс охраны здоровья сотрудников.



**Рисунок 1. Направления приложения инвестиций в развитие человеческого капитала. Источник: авторский, по материалам [2]**

По мере развития политики инвестирования, совершенствования методов ее реализации исследователи пришли к выводу о том, что необходимым является соблюдение целого ряда принципов в ходе стратегического планирования данного процесса. Среди основных общенаучных принципов можно выделить такие, как принцип системности, комплексности, всеохватности — основная цель которых обеспечение полной всеобъемлющей и устойчивой системы, учитывающей влияние факторов как внешней, так и внутренней среды. Соблюдение принципов онтогенеза и связи способствует формированию постоянного развития и улучшения политики инвестирования, а также учету изменений посредством связи с другими системами, что способствует формированию таких признаков как гибкость и адаптивность.

Итак, политика инвестирования в человеческий капитал является долгосрочным вложением денежных средств в развитие и сохранение персонала с целью повышения эффективности деятельности организации в целом. Однако организация как бы то ни было стремится к увеличению результатов при сокращении издержек, поэтому оптимизация политики инвестирования в человеческий капитал является одним из главных способов решения данной проблемы.

### **Список литературы:**

1. Зайцева А.Н., Рахимова Л.Р. Формирование и развитие теории человеческого капитала в западной экономической мысли // Электронный научный журнал «Вестник Тюменского государственного университета». 2010 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.utmn.ru/docs/3323.pdf>.
2. Трошин А.В. Человеческий капитал как фактор развития инновационной экономики России // Электронный научный журнал «Вестник Волгоградского государственного технического университета». 2010 [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://econ.vsu.ru/downloads/pub/seconomic/9/Troshin.pdf> (дата обращения: 31.03.2013).

## СЕКЦИЯ 9.

### ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

#### МЕСТО И РОЛЬ АКЦИОНЕРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ КОРПОРАЦИИ

*Гливаковский Дмитрий Олегович*

*магистр факультета экономики*

*Национальный Исследовательский Университет*

*Высшая Школа Экономики,*

*РФ, г. Санкт-Петербург*

*E-mail: [dmitry.glivakovsky@mail.ru](mailto:dmitry.glivakovsky@mail.ru)*

#### PLACE AND ROLE OF EQUITY FINANCING IN THE FINANCIAL STRATEGY OF CORPORATION

*Glivakovsky Dmitry*

*master student of the Faculty of Economics*

*National Research University Higher School of Economics,*

*Russia, St. Petersburg*

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты использования акционерного финансирования для привлечения инвестиционных ресурсов корпорациями, а также анализируются его особенности, место и роль в инвестиционном процессе в современной экономике.

#### ABSTRACT

The article discusses the theoretical and practical aspects of use equity financing to attract investment re-resources corporations, as well as analyze its features, place and role in the investment process in the modern economy.

**Ключевые слова:** акции; акционерное общество; корпорация; акционерное финансирование; управление финансами.

**Keywords:** stock; joint stock company; corporation; joint stock financing; financial management.

Формирование финансовых ресурсов, их результативное размещение и использование требует четкой и эффективной системы управления финансами. Особая значимость эффективного управления финансами на предприятии заключается в первую очередь в том, что с его помощью происходит формирование высоких темпов производственного развития компании, обеспечивается непрерывный рост собственного капитала. Одним из наиболее значимых направлений долгосрочной финансовой политики корпораций, иначе именуемой также финансовой стратегией, безусловно, является политика, связанная с работой на финансовых рынках.

Каждая фирма в определенной степени связана с финансовыми рынками; потому что предприятие может быть, как ссудозаемщиком, эмитентом ценных бумаг, инвестором, лендером и др. Появляющиеся в результате данной связи операции на финансовых рынках производятся с помощью финансовых инструментов. Под финансовыми инструментами понимаются контракты, которые предусматривают некоторые формы долго- и краткосрочного инвестирования, торговля ими происходит на финансовых рынках. Так, к финансовым инструментам относят облигации, акции, фьючерсы и др., конечный выбор которых основывается на конкретных критериях (показателях) целесообразности финансовых инвестиций [1, с. 116].

Для мобилизации инвестиционных ресурсов предприятия — акционерные общества, иначе именуемые также корпорациями, вправе производить эмиссию долевых ценных бумаг (обыкновенных и привилегированных акций) и долговых обязательств (прежде всего облигаций). При этом различия в уровнях и пропорциях развития национальных рынков акций и рынков корпоративных облигаций в отдельных странах обусловлены историческими особенностями функционирования их финансовых систем, сформировавшейся в экономике структурой собственности на капитал, детерминирующей специфический формат взаимоотношений с владельцами (собственниками) предприятий.

Акционерное предпринимательство уходит своими корнями в глубь веков, а потому оно прошло весьма длительный путь эволюционного развития, в ходе которого постоянно совершенствовалось [11, с. 27—28]. В XX столетии процессы формирования акционерных обществ нарастают, придавая особую динамику развитию целых отраслей и сфер экономики. В конечном счете,

области их распространения существенно расширяются. По окончании Второй мировой войны акционерные предприятия прямо и косвенно стимулировали развитие разнообразных финансовых фондов, частных пенсионных фондов, а также страхования, выступающих основой современной системы социального обеспечения, образования и медицинского обслуживания населения в развитых странах.

Сегодня акционерные общества по праву входят в число наиболее значимых институтов рыночной экономики [3, с. 56], сама форма организации которых позволяет им осуществлять финансовое обеспечение хозяйственной (в том числе инвестиционной) деятельности посредством эмиссии ценных бумаг, в особенности акций. Именно на базе акционерной собственности и акционерного капитала сформировались не только надежная основа для экономического прогресса, но и адекватные условия для концентрации капитала и бизнеса [10, с. 12].

Современная стадия развития акционерного предпринимательства характеризуется следующими чертами: значительной концентрацией капиталов посредством слияний и поглощений акционерных обществ, созданием на этой основе стратегических альянсов; глобализацией путем создания дочерних структур на наиболее привлекательных зарубежных рынках и распространения товаров и услуг за пределы своей страны; интернационализацией капитала, проявляющейся в росте числа транснациональных компаний, привлекающих наиболее дешевые инвестиции, независимо от страны их происхождения, обеспечивающих интеграцию промышленного и банковского капитала, а также проводящих политику диверсификации организационных форм и направлений своей деятельности [7, с. 22].

Акционерное общество как тип коммерческой организации имеет целый ряд преимуществ. Среди них: возможность привлечения с помощью эмиссии ценных бумаг значительных объемов финансовых ресурсов; ограниченность риска и вероятных финансовых потерь акционеров; непрерывность существования; универсальность акционерного общества как организационно-правовой формы и др. Наряду с очевидными достоинствами у акционерной формы организации бизнеса имеются определенные недостатки: высокие трудовые и материальные затраты на привлечение инвестиций с помощью эмиссии ценных бумаг; существование проблемы двойного налогообложения; подпадание под действие многочисленных законодательных требований и ограничений, применяемых в целях регулирования различных аспектов их деятельности и др. [6, с. 113—114].

В финансовой литературе выделяется несколько основных целей, достигаемых корпорациями посредством эмиссии акций. Так, она осуществляется: для организации акционерного общества, чтобы обеспечить новому предприятию первоначальный капитал для запуска хозяйственной деятельности; для мобилизации дополнительных денежных фондов (увеличения объемов функционирующего капитала) уже в ходе хозяйственной деятельности; для обмена в целях слияния с другой компанией. Кроме того, корпорация может предпринять эмиссию акций для поддержания цены и / или колебаний цен на них на оптимальном уровне, привлечения стратегических партнеров, сохранения и усиления контроля над акционерным обществом.

В дальнейшем возможна процедура публичного размещения акций (IPO — от англ. “initial public offering”). Сегодня IPO — это перспективная форма привлечения компаниями дополнительного финансирования путем предложения своих ценных бумаг (акций) для реализации неограниченному кругу инвесторов, имеющих доступ на биржевой рынок. Привлечение финансовых ресурсов в ходе реализации программ IPO позволяет приобрести компании необходимые для расширения своей деятельности активы, которые она не может купить за собственные средства, либо на приобретение которых невыгодно брать кредит. IPO открывает путь к более дешевым источникам инвестиционного капитала за счет повышения уровня публичности и открытости компании и позволяет снизить стоимость финансирования. Кроме того, программы IPO способствуют оптимизации структуры капитала и получению более эффективного доступа к рынкам капитала, в том числе зарубежным, а также открывают новые возможности для развития бизнеса [9, с. 208].

Как показывают проведенные исследования, основным источником накопления в современных условиях стали сбережения всех слоев населения. При этом рост значения личных доходов как источника накопления и инвестиций обуславливается комплексом причин объективного и субъективного характера [2, с. 168—173]. В значительной степени это связано с воздействием существенных изменений в функционировании финансового сектора, которые произошли в условиях глобализации мировой экономики и стремительного распространения новых технологий на рубеже XX—XXI веков, среди них — усиление роли и значения частных инвесторов (населения) на рынке ценных бумаг, а также возрастание его надежности и степени доверия к нему [4, с. 340—343].

В последние десятилетия все более широкий круг частных лиц рассматривает инструменты рынка ценных бумаг в качестве

привлекательного способа выгодного и достаточно надежного вложения своих сбережений, несмотря на объективно присутствующие факторы риска. Речь при этом идет не только о прямом вложении денежных средств в разнообразные ценные бумаги, но и о косвенном инвестировании, осуществляемом с помощью разнообразных форм коллективного инвестирования, успешно функционирующих в промышленно развитых странах [8, с. 15].

Мы полагаем, что и в нашей стране значимая роль в активизации инвестиционного процесса и обеспечении формирования инновационной экономики также должна принадлежать финансовому рынку. Потенциально он предоставляет реальные возможности для гибкого межотраслевого перераспределения инвестиционных ресурсов и притока внутренних (национальных) и зарубежных (иностранных) инвестиций на отечественные предприятия, формирования необходимых условий для стимулирования накопления капитала и трансформации сбережений в инвестиции [5, с. 255].

Таким образом, специфика акций как финансового инструмента предопределяет особенности акционерного финансирования, его место и роль в финансовой стратегии корпорации. С помощью практического осуществления схемы акционерного финансирования инициатор проекта (корпорация) получает возможность его реализации за счет привлечения новых инвестиций и максимизации прибыли, а инвесторы (акционеры) получают в собственность акции привлекательного предприятия с правом получения дивидендов. В этой связи эмиссия обыкновенных и привилегированных акций, на наш взгляд, имеет существенные преимущества для компаний-эмитентов, поскольку позволяет получить дополнительное финансирование на выгодных условиях (более низкая стоимость капитала) и фактически бессрочно (ввиду неопределенного срока существования акционерного общества).

Потенциально, если абстрагироваться от существующих проблем функционирования рынка акций в нашей стране, развитие акционерного финансирования создает реальные предпосылки для осуществления крупных инвестиционных программ и проектов корпораций. В связи с этим данный вид деятельности, на наш взгляд, представляет собой весьма перспективное направление развития российских акционерных обществ, поэтому он должен стать значимым элементом их финансовых стратегий.

## **Список литературы:**

1. Ковалев В.И. Современный взгляд на оценку инвестиционной привлекательности ценных бумаг // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». — 2007. — № 3. — С. 116—118.
2. Лавров Е.И., Маковецкий М.Ю., Полякова Т.Н. Инвестиции, финансовый рынок и экономический рост: монография. Омск: Изд-во ОмГУ, 2007. — 500 с.
3. Маковецкий М.Ю. Акционерное финансирование как механизм привлечения инвестиций корпорациями // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. — 2014. — № 8 (64). — Ч. II. — С. 56—59.
4. Маковецкий М.Ю. Направления трансформации финансовых рынков в условиях глобализации экономики // Двадцатые апрельские экономические чтения: Материалы международной научно-практической конференции / под ред. проф. В.В. Карпова, проф. А.И. Ковалева. Омск: РОФ «ФРСП» 2014. — С. 339—345.
5. Маковецкий М.Ю. Роль финансового рынка в инновационном развитии экономики // Актуальные вопросы развития экономики. Материалы международной научно-практической конференции. 4 декабря 2013 г. г. Омск, 2013. — С. 253—256.
6. Маковецкий М.Ю. Инвестиционное обеспечение экономического роста: теоретические проблемы, финансовые инструменты, тенденции развития. М.: АНК ИЛ, 2005. — 312 с
7. Маковецкий М.Ю. Использование финансовых инструментов рынка ценных бумаг в инвестиционном процессе // Финансы и кредит. — 2005. — № 31. — С. 19—37.
8. Маковецкий М.Ю. Роль рынка ценных бумаг в инвестиционном обеспечении экономического роста // Финансы и кредит. — 2004. — № 19. — С. 11—24.
9. Марков С.Н. Применение инструментов рынка ценных бумаг в инвестиционной деятельности корпораций // Двадцатые апрельские экономические чтения: Материалы международной научно-практической конференции / под ред. проф. В.В. Карпова, проф. А.И. Ковалева. Омск: РОФ «ФРСП» 2014. — С. 204—211.
10. Пороховский А.А. Акционерный капитал в экономике США // США-Канада: экономика, политика, культура. — 2001. — № 9. — С. 3—19.
11. Страхова Л.П. О методологии акционирования // Менеджмент в России и за рубежом. — 1999. — № 5. — С. 25—37.

## О ЗАДАЧАХ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ ПО ФИНАНСОВОМУ ОБЕСПЕЧЕНИЮ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

*Шевченко Дмитрий Александрович*

*канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит»,  
Южный федеральный университет,  
РФ, г. Ростов-на-Дону  
E-mail: [dashevchenko@sfedu.ru](mailto:dashevchenko@sfedu.ru)*

*Тедеев Заур Германович*

*студент 5 курса специальности «Финансы и кредит»,  
Южный федеральный университет,  
РФ, г. Ростов-на-Дону  
E-mail: [zaur\\_germanovich@mail.ru](mailto:zaur_germanovich@mail.ru)*

## ABOUT BANKING SYSTEM OBJECTIVES ON FINANCIAL MAINTENANCE OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

*Dmitriy Shevchenko*

*candidate of economic sciences, associate professor  
of Finance and Banking Department, Southern Federal University,  
Russia, Rostov-on-Don*

*Zaur Tedeyev*

*5<sup>th</sup> year student,  
Major: Finance and Banking, Southern Federal University,  
Russia, Rostov-on-Don*

### АННОТАЦИЯ

Обеспечение инновационного развития российской экономики требует модернизации многих механизмов ее регулирования. Важнейшим элементом инновационно-ориентированного развития является эффективная система финансово-кредитной поддержки. В статье показано, что для мобилизации долгосрочных ресурсов, необходимых для инновационного развития, следует совершенствовать денежно-кредитную политику Банка России, увеличивать объем денежной массы и увязывать цели Центрального банка

с показателями экономического роста и повышением инвестиционной активности российской экономики.

### ABSTRACT

Maintenance of innovative development of Russian economy requires modernization of numerous mechanisms of its regulation. The most important element of innovation-oriented development is the effective system of financial and credit support. It is shown in the article that for mobilization of long-term resources necessary for innovative development one ought to improve monetary policy of Bank of Russia, increase money supply and relate objectives of Central Bank with measures of economic growth and enhancement of investment activity of Russian economy.

**Ключевые слова:** банковская система; инновации; центральный банк; финансовая политика; кредитная политика.

**Keywords:** banking system; innovations; Central Bank; fiscal policy; credit policy.

Как известно, к предпосылкам формирования и развития инновационной экономики относятся:

- мощные научные центры, разрабатывающие принципиально новые товары и технологии;
- система образования, формирующая компетентную кадровую базу;
- производственные и сервисные компании, которые могут внедрять и финансировать нововведения;
- бюджетное финансирование системы наиболее перспективных научных исследований, подготовки кадров и образования;
- рыночные механизмы финансирования долгового и долевого финансирования наиболее перспективных областей научных исследований, подготовки кадров и образования.

На наш взгляд, последний элемент является наиболее важным, потому что большинство прочих не могут функционировать без эффективной системы кредитно-финансовой поддержки.

Среди экономистов, а также в руководстве страны можно выделить два подхода, которые, по мнению их авторов, должны привести к инновационному развитию:

1. Поощрение индивидуальной инициативы, которая может стать следствием дальнейшей передачи государственной собственности в частные руки. По мнению большого количества либеральных экономистов и политиков, частные лица с большим энтузиазмом

отнесутся к внедрению нововведений, развитию производств в силу их непосредственного интереса.

2. Необходимость государственной поддержки развития инноваций; акцент на государственные корпорации как локомотивы российской новой инновационной экономики.

К сожалению, в обоих представленных подходах мало учтены возможности банковского сектора в финансировании инновационной деятельности. Представляется, что развитие инновационной экономики требует не только взвешенной бюджетной политики, но определенной кредитно-финансовой политики. Как известно, для развития инноваций необходимы т. н. «длинные деньги», т. е. долгосрочные (привлекаемые на срок более одного года) финансовые ресурсы. В развитых экономиках такие долгосрочные ресурсы предоставляются кредитными учреждениями и специализированными институтами финансовой системы (страховыми компаниями, инвестиционными и пенсионными фондами, венчурными инвесторами).

Важным фактором, способствующим наращиванию потенциальных объемов инвестиций в инновации, является количество денежной массы, Количество же денежной массы в таких странах, как Япония, Англия, США, а также в Евросоюзе за последние пять лет (после кризиса 2008 года) стремительно растет. Так, в США объем денежной массы с 2008 по 2014 гг. увеличился в 3 раза [9]. Европейский центральный банк реализовал масштабную программу увеличения денежной массы для долгосрочного кредитования в 2011 году, в рамках борьбы с долговым кризисом в Греции, Ирландии, Италии и Испании [8, с. 147.]. Резкое расширение предложения денег способствует развитию новейших технологий, переходу на новый технологический уклад. Сегодня любые европейские, американские, японские, китайские компании, у которых есть перспективные инновационные и инвестиционные проекты, могут без труда взять кредит на три-пять лет под процентную ставку, которая может оказаться даже отрицательной в реальном выражении. Это является существенным конкурентным преимуществом иностранных экономик, которое для российского бизнеса явно недоступно, поскольку он платит за кредиты не менее 12—15 % годовых и не имеет доступа к долгосрочным финансовым ресурсам.

В настоящее время коммерческие банки заняты в основном кредитованием высокорентабельных и быстроокупающихся проектов и крайне неохотно взаимодействуют с технологическими компаниями, деятельность которых связана с высокими рисками. Большое количество отраслей в стране являются низкорентабельными,

особенно в сопоставлении с добывающими отраслями [6, с. 52]. Следует согласиться с мнением, что без усилий государства по активизации кредитования инновационных инициатив в обозримом будущем не обойтись. Как отмечают эксперты, «необходимый для успешного развития уровень инвестиционной и инновационной активности как минимум вдвое превышает имеющиеся возможности ныне сложившейся финансово-инвестиционной системы. На наш взгляд, главным ограничителем развития российской экономики в течение всего постсоветского периода была волонтаристская политика количественного ограничения денежного предложения (денежной базы) со стороны Центрального банка» [2, с. 26].

В современных условиях высокой концентрации финансовых ресурсов в банковском секторе отечественной экономики именно неэффективная банковская политика представляется одной из главных проблем, препятствующих развитию инновационного сектора народного хозяйства. Совокупное денежное предложение — денежная масса M2, формируемая путем кредитной эмиссии, осуществляемой коммерческими банками, излишне жестко ограничивалась и ограничивается нормативами банковского регулирования. В результате монетизация российской экономики (соотношение денежной массы и ВВП), хотя и возросла за последнее десятилетие с 16 до 45 %, остается значительно ниже, чем в развитых странах (70—100 %) [1, с. 48].

В данных условиях инновационное развитие должно не только опираться на бюджетные средства, но и использовать возможности Банка России по кредитованию развития инновационного сектора. Как отмечают эксперты, ссудный фонд, сформированный Центральным банком РФ, в настоящее время практически не используется для реализации социально-экономической политики государства. Для его активизации и развития кредита необходима проработка и практическая реализация механизмов целевого рефинансирования коммерческих банков, связанного с задачами бюджетной и государственной экономической политики.

На наш взгляд, для формирования и реализации новой политики, направленной на развитие инновационной экономики, следовало бы реформировать Банк России. Необходимо отметить, что Центральный Банк России, в отличие от центральных банков многих других стран не отвечает за экономическое развитие согласно ФЗ «О Центральном Банке Российской Федерации» [7]. В этом заключается, в частности, отличие Банка России от Федеральной резервной системы США, которая отвечает не только за экономическое развитие, но и за занятость и доходы населения. Таким образом, зона ответственности Банка

России по сравнению с ФРС существенно ограничена. На эту особенность даже обращал внимание Президент России В.В. Путин: «Нам нужны «дешевые» и «длинные» деньги для кредитования экономики, дальнейшее снижение инфляции, конкурентные банковские ставки. Я прошу правительство и Центробанк подумать над механизмами решения таких задач. Знаю хорошо, что мне возразят и скажут некоторые эксперты, что обеспечение «длинных» денег — это не задача Центрального банка, что «длинные» деньги — это накопления граждан, предприятий, пенсионные деньги и так далее. Да, все это хорошо известно. Но также известно, что в ФРС Соединенных Штатов, в Евроцентробанке, в других некоторых центральных банках прямо в уставах записана обязанность этих структур думать о рабочих местах и обеспечении темпа роста экономики» [5]. На существенное отличие ЦБ РФ от ФРС США и прочих центральных банков было указано и в Докладе РАН [1]. Инструменты денежно-кредитной политики должны обеспечить адекватное денежное предложение для расширенного воспроизводства и устойчивого развития экономики. В настоящее время денежная система предоставляет экономике меньше денег, чем она получает от экспорта, иностранных кредитов и инвестиций, сужая ее воспроизводство и сдерживая развитие. В целях устранения искусственной ограниченности денежной политики Центрального банка РФ необходимо расширить его функции задачами обеспечения экономического роста, инвестиционной активности и поддержания занятости, как это установлено во многих развитых и успешно развивающихся странах.

На наш взгляд, положение ЦБ РФ, при котором он не относится ни к одному из органов государственной власти, является достаточно необоснованным. На весьма странное, подвешенное положение Банка России обращают внимание многие достаточно авторитетные экономисты. Например, довольно интересное мнение по этому поводу высказывал достаточно долгое время работавший в Банке России доктор экономических наук В.Ю. Катасонов: «Делается всё возможное и невозможное для того, чтобы доказать, что центральный банк должен быть «независимым» от правительства институтом. На самом деле в финансовом мире с его жёсткой вертикалью власти «независимости» отдельных институтов не может быть по определению» [4, с. 203]. Кроме того, для повышения эффективности банковского регулирования и надзора, увязанных с задачами обеспечения долгосрочной обеспеченности народного хозяйства финансовыми ресурсами для инновационного развития, следует вернуться к идее выделения регулирования финансовых посредников

рынка ценных бумаг и страховой сферы специализированным государственным регулятором, а не формально независимым от государства органом, каким сейчас является Центробанк. Наиболее приемлемым вариантом, который мог бы быть реализован при реформировании надзорно-регулирующих органов, было бы разделение функций нормотворчества и контроля исполнения нормативных актов, как это предлагалось в контексте модернизации системы регулирования в целях создания в России международного финансового центра [3, с. 157]. Однако в настоящее время, очевидно, руководство страны придерживается другой позиции по развитию системы регулирования финансовых рынков. Министерство финансов, проводящее политику правительства и президента, к сожалению, не имеет механизмов прямого влияния на финансовые рынки и их регулятора.

Таким образом, экономика, направленная на инновационное развитие, требует принципиально иной кредитно-финансовой политики. В настоящее время Банк России не зависит от Правительства России, а учетная ставка ЦБ РФ достаточно высока для того, чтобы кредитовать наиболее перспективные научные исследования и направления развития производства. К тому же такая политика ЦБ, направленная на сохранение высоких процентных ставок, противоречит международной практике. В Евросоюзе, Англии, Японии и США процентная ставка ниже инфляции. В этом видится одна из причин того, что Россия уступает им в темпах развития инновационной экономики. Кредитно-финансовая политика должна измениться в сторону поддержки инновационного развития, для чего следует рассмотреть возможность структурной реформы Банка России, усиления его зависимости от органов государственной власти. Это также будет способствовать мобилизации ресурсов и развитию инновационной экономики страны.

### **Список литературы:**

1. Глазьев С.Ю., Ивантер В.В., Макаров В.Л., Некипелов А.Д., Татаркин А.И., Гринберг Р.С., Фетисов Г.Г., Цветков В.А., Батчиков С.А., Ершов М.В., Митяев Д.А., Петров Ю.А. О стратегии развития экономики России: препринт / Под ред. С.Ю. Глазьева, М: ООИ РАН, 2011.
2. Глазьев С.Ю., Фетисов Г.Г. О стратегии устойчивого развития экономики России // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2013. № 1.

3. Зотова А.И., Шевченко Д.А. Развитие государственного регулирования финансового рынка в контексте формирования международного финансового центра в России // TERRA ECONOMICUS. — 2011. — Том 9. — № 3.3.
4. Катасонов В.Ю. О проценте: ссудном, подсудном, безрассудном. М.: НИИШТ, 2010. Т. 1.
5. Путин В.В. Послание Президента Федеральному Собранию РФ 12 декабря 2012 г. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.kremlin.ru/news/17118>.
6. Савенко О.Л., Абрамян Г.А. Отток капитала из России: сущность и причины // Финансовые аспекты модернизации экономики России. Ростов-н/Д.: Содействие XXI век, 2014.
7. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» // [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.cbr.ru/today/status\\_functions/law\\_cb.pdf](http://www.cbr.ru/today/status_functions/law_cb.pdf).
8. Фомичева Е.В., Шикун М.С. Направления посткризисного развития Европейского Союза // Тетра Europeana: Youth for EU: Альманах. Выпуск 2. Ростов-н/Д.: Издательство Южного федерального университета. 2013.
9. Южаков В. Долларовая инфляция — способы защиты // Ведомости. 2014. № 23.

## СЕКЦИЯ 10.

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

#### АНАЛИЗ ЭФФЕКТА ОТ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ДОБЫЧИ НЕФТИ (НА ПРИМЕРЕ МЕТОДА ГРП)

*Кирпиченко Валентин Николаевич*

*аспирант, Институт экономики и организации  
промышленного производства СО РАН,*

*РФ, г. Новосибирск*

*E-mail: [kirpichenko.fis@gmail.com](mailto:kirpichenko.fis@gmail.com)*

#### ANALYSIS OF EFFECT OF TECHNOLOGY DEMONSTRATE HOW THE INTENSIFICATION OF OIL PRODUCTION (THE CASE METHOD HYDRAULIC FRACTURING)

*Kirpichenko Valentin*

*postgraduate student,*

*Institute of Economics and Industrial Engineering SB RAS,*

*Russia, Novosibirsk*

#### АННОТАЦИЯ

Проанализирован опыт применения метода ГРП в ведущих нефтяных компаниях России. На основе анализа сделано сравнения получаемого эффекта от метода ГРП с 2008 по 2012 годы. Описаны перспективы развития и применения метода ГРП в рассматриваемых компаниях.

#### ABSTRACT

The experience of applying the method of hydraulic fracturing in the leading oil companies in Russia. Based on the analysis done by comparison of the resulting effect on the method of hydraulic fracturing from 2008 to 2012. Describes the prospects for the development and application of the method of hydraulic fracturing in these companies.

**Ключевые слова:** метода гидравлического разрыва пласта (ГРП); коэффициент извлечения нефти (КИН); интенсификация добычи; зарезка боковых стволов; физико-химическое воздействие на пласт.

**Keywords:** method hydraulic fracturing; oil recovery factor; stimulation technique; sidetracking; physical and chemical effects on the formation.

В условиях истощения ресурсной базы, возрастают требования к используемым в нефтедобыче технологиям. Нефтяные компании занимаются активным поиском и разработкой новых инновационных технологий, позволяющих увеличить коэффициент извлечения нефти (КИН), интенсификацию добычи и т. д. Причем одна и та же технология, внедренная на разных месторождениях или в разных компаниях, показывает разные показатели.

Высокая неопределенность результатов использования новых технологий в нефтедобыче обусловлена рядом обстоятельств:

1. Геологические особенности месторождений
2. Неопределенность затрат на освоение и разработку месторождений
3. Высокая волатильность цен на добываемую продукцию
4. Затраты и результаты разработки и внедрения новых технологий характеризуются высокой степенью риска

Даже эффект от внедрения на новом месторождении уже используемой технологии часто трудно прогнозируем и носит инновационный характер. Для примера далее будет сделан анализ эффекта, получаемого разными нефтяными компаниями от применения одной технологии/метода. В России выделяются три основных метода интенсификации притоков и повышения нефтеотдачи пластов: зарезка боковых стволов, гидравлический разрыв пласта, физико-химическое воздействие на пласт [1, с. 81]. В данном анализе будет рассматриваться эффект от применения метода гидравлического разрыва пласта (ГРП). Метод заключается в создании высокопроводимой трещины в целевом пласте для обеспечения притока добываемого флюида (газ, вода, конденсат, нефть либо их смесь) к забою скважины. Объектами для его проведения являются добывающие и нагнетательные скважины разрабатываемых и вводимых в разработку месторождений, а также поисково-разведочные скважины перспективных площадей. Перед тем как сделать сравнение эффективности в разных компаниях нужно сделать анализ эффективности от применения метода в разные годы в рассматриваемых компаниях: Газпромнефть (табл. 1), Лукойл (табл. 2), Сургутнефтегаз

(табл. 3). Общую динамику применения метода можно увидеть на схеме 1.

**Таблица 1.**

**Опыт применения метода ГРП в компании «Газпромнефть»  
с 2008 по 2012 год**

	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Количество операций, шт.	179	172	232	252	352
Дополнительная добыча нефти, тыс. тонн	385	378	476	514	673

**Таблица 2.**

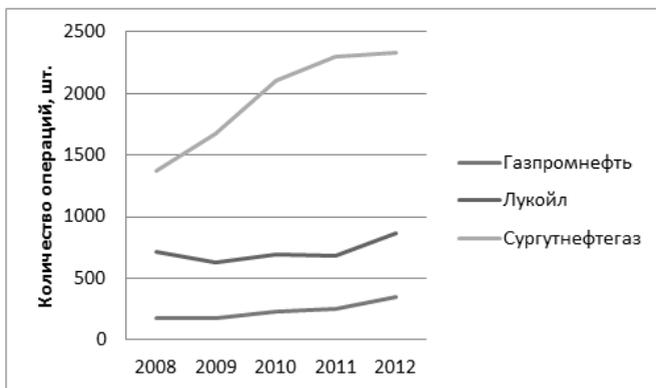
**Опыт применения метода ГРП в компании «Лукойл»  
с 2008 по 2012 год**

	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Количество операций, шт.	711	634	690	681	867
Дополнительная добыча нефти, тыс. тонн	1035	967	924	914	900

**Таблица 3.**

**Опыт применения метода ГРП в компании «Сургутнефтегаз»  
с 2008 по 2012 год**

	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Количество операций, шт.	1370	1674	2103	2294	2334
Дополнительная добыча нефти, тыс. тонн	910	1088	989	1142	1211



**Рисунок 1. Динамика применения метода ГРП**

Из выше указанных таблиц (1, 2, 3) и рисунка (1) видно, что с каждым годом в каждой компании происходит увеличение числа применения метода ГРП. Наиболее часто данный метод применяется в Сургутнефтегазе и это не удивительно, так как в данной компании самая большая доля скважин с трудноизвлекаемыми запасами.

Далее сделан сравнительный анализ показателя средней эффективности метода ГРП по каждой компании в разные годы (табл. 4).

**Таблица 4.**

**Сравнение эффекта от применения метода ГРП в компаниях — «Газпромнефть», «Лукойл», «Сургутнефтегаз» с 2008 по 2012 год**

Компания/год	Средний эффект от 1 операции ГРП, тыс. тонн				
	2008	2009	2010	2011	2012
Газпромнефть	2,15	2,19	2,05	2,04	1,91
Лукойл	1,45	1,52	1,34	1,34	1,04
Сургутнефтегаз	0,66	0,65	0,47	0,5	0,52

Как видно из таблицы (4) наряду с быстрым увеличением количества операций идет снижения эффективности. Причем данная тенденция характерна для всех анализируемых компаний. Это объясняется тем что со временем на существующих месторождениях эффект от применения ГРП снижается. Самый худший эффект показывает Сургутнефтегаз, но это не является показателем технологической отсталости компании. Наоборот в Сургутнефтегазе накоплен самый большой опыт применения ГРП,

также, как и уровень разработки данной технологии. А низкий эффект связан с большим количеством трудноизвлекаемых запасов.

Метод ГРП хорошо зарекомендовал себя и поэтому во всех рассматриваемых компаниях идет активное изучение, разработка и совершенствование метода ГРП. Так, например, в последнее время активно развивается метод многосекционного ГРП, который показывает очень хорошие результаты. Вот как описывают эффект от применения МГРП в компании Лукойл: «В 2012 году с целью повышения нефтеотдачи пластов была, опробована технология многосекционного ГРП, которая показала высокоэффективный результат – увеличение среднего дебита скважины в 2—3 раза в сравнении с проведением обычного ГРП. На основании полученных результатов Компанией принято решение о внедрении данной технологии в производствах» [3, с. 62]. Подобные результаты от внедрения МГРП получены также в компании «Газпромнефть» и «Сургутнефтегаз».

Не смотря на определенные успехи российских нефтяных компаний в инновационной сфере, следует признать, что в нефтяной промышленности сегодня ощущается дефицит инновационных отечественных технологий. Российские нефтегазовые компании по уровню инновационного потенциала, технологической независимости отстают от своих зарубежных коллег — Exxon Mobil, British Petroleum, Shell [2, с. 75].

### **Список литературы:**

1. Журнал «Нефтегазовая Вертикаль», № 17/2012 — 81 с.
2. Журнал «СИБИРСКАЯ ФИНАНСОВАЯ ШКОЛА», № 2 за 2013 — 75 с.
3. Отчет о деятельности компании «Лукойл» за 2012 — 62 с.

## СЕКЦИЯ 11.

### ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

#### ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ НАРАСТАЮЩЕЙ РЫНОЧНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

*Мухаммедов Мурод Мухаммедович*

*д-р экон. наук, профессор  
Самаркандского института экономики и сервиса,  
Республика Узбекистан, г. Самарканд  
E-mail: [murodmuhammedov@rambler.ru](mailto:murodmuhammedov@rambler.ru)*

*Исхакова Сарвар Аюбовна*

*старший преподаватель Самаркандского филиала  
Ташкентского университета информационных технологий,  
Республика Узбекистан, г. Самарканд  
E-mail: [isarvar@yandex.ru](mailto:isarvar@yandex.ru)*

#### LABOR POTENTIAL OF RURAL POPULATION AND PROBLEMS ITS USE IN CONDITIONS OF EXPANDING MARKET COMPETITION

*Muhammedov Murod*

*Ph.D., professor  
of Samarkand Institute of Economics and Service,  
Republic of Uzbekistan, Samarkand*

*Iskhakova Sarva*

*senior Lecturer of Samarkand branch  
of the Tashkent University of Information Technologies,  
Republic of Uzbekistan, Samarkand*

## АННОТАЦИЯ

Рыночные преобразования в аграрном секторе, нарастающая конкуренция между хозяйствующими субъектами, а также экономические, социально-демографические особенности развития сельских территорий республики требуют создания адекватной политики занятости сельского населения. Эффективное использование огромного трудового потенциала, накопленного в сельской местности, сопряжено определёнными трудностями. Для решения этой проблемы необходимо интенсивно развивать малый и частный бизнес, семейное предпринимательство, сельский туризм, широко использовать возможности самозанятости, надомного труда.

## ABSTRACT

Market transformations carried out in Uzbekistan in the agrarian sector, the accruing competition between managing subjects, and economic, socially-demography and features of development of rural territories republic demand creation of adequate policy of employment of rural population. Effective use of the huge labor potential which has been saved up in rural areas is interfaced by certain difficulties. For the solution of this problem it is necessary intensively develop small and private business, family business, rural tourism, using possibilities of self-employment, work at home.

**Ключевые слова:** труд; трудовые ресурсы; рабочая сила; спрос на рабочую силу; предложение рабочей силы; аграрный рынок труда; производительность труда; занятость; неофициальная занятость; политика занятости, самозанятость; надомный труд; малое и частное предпринимательство; сельское хозяйство; модернизация сельского хозяйства.

**Keywords:** labor; labor resources; labor; labor demand; labor supply; the agricultural labor market; labor productivity; employment; informal employment; employment policy; self-employment; work at home; small and private entrepreneurship; agriculture; modernization of agriculture.

Основной целью экономических реформ, начатых в Узбекистане после обретения им своей независимости и поэтапно проводимых на протяжении всего переходного периода была и остаётся формирование цивилизованных рыночных отношений во всех сферах и отраслях экономики. Не является исключением и сельское хозяйство — та отрасль экономики, которая для Узбекистана имеет особо важное значение.

Традиционно сельское хозяйство является основным видом занятий населения республики и ныне занимает второе место (17,0 %) в производстве ВВП после промышленности (24,3 %) [3, с. 43]. Однако социально-экономическое значение сельского хозяйства в Узбекистане определяется не только вкладом данной отрасли в создании ВВП. Весьма благоприятные климатические условия для выращивания продуктов сельского хозяйства высокого качества, исторически сложившийся менталитет и особенности уклада жизни населения Узбекистана превратили производство различных сельскохозяйственных продуктов в основное ремесло и источник доходов значительной части населения. Не случайно, что в сельской местности, которая занимает более 90 % всей территории республики, проживает ныне около половины населения (48,8 %) республики. Из общей численности трудовых ресурсов республики 46,1 % (8097,1 млн. чел.) приходится в настоящее время на долю сельских территорий. Таким образом, в сельской местности Узбекистана накоплен в настоящее время огромный трудовой потенциал, что и актуализирует проблему его эффективного использования как необходимого и важнейшего условия социально-экономического развития села.

Состояние, в котором находилось сельское хозяйство республики на начальных этапах экономических реформ, специфические особенности и трудности формирования рыночных отношений в аграрной сфере, необходимость осуществления радикальных, подлинно рыночных изменений в отношениях земельной собственности как главного ресурса производства сельскохозяйственной продукции, потребовали от реформаторов больших усилий и тщательного подхода к решению ее проблем. Проблемы земельной собственности и присвоения результатов ее использования были и остаются актуальными на всех этапах реформы аграрного сектора.

Осуществляемые в Узбекистане рыночные преобразования в аграрном секторе, нарастающая конкуренция между хозяйствующими субъектами, а также политические, экономические, социально-демографические и иные особенности развития сельских территорий республики с огромным трудовым потенциалом требуют создания адекватной политики занятости сельского населения. Она, являясь неразрывной составной частью общегосударственной политики занятости, представляет собой деятельность государства, направленной на создание правовых, экономических и организационных условий и гарантий для реализации трудовых возможностей населения, проживающего в сельской местности.

Радикальные преобразования в сельском хозяйстве в процессе реформирования национальной экономики повлекли за собой серьёзные изменения в сфере социально-трудовых отношений и занятости сельского населения. Рыночные преобразования на селе сопровождались с высвобождением значительной части занятых в сельском хозяйстве трудовых ресурсов и обострением в связи с этим проблем занятости на селе. Об этом, в частности, свидетельствует заметное снижение удельного веса занятых в сельском хозяйстве в общей численности занятого населения: от 41,9 % в 1990 году до 25,1 % в 2012 году [2, с. 11]. Следует отметить, что за истекшие годы самостоятельного развития произошло сокращение не только относительной, но и абсолютной численности населения, занятого в сельском хозяйстве. Отсюда актуальность и значимость проблем трудоустройства работников, высвобождаемых из аграрного сектора.

В условиях формирования социально ориентированной рыночной экономики государство расширяет горизонты своих социальных обязанностей перед членами общества с тем, чтобы решение проблем социального развития всецело и полностью отвечало интересам общества. Круг этих обязанностей, в виду постоянно усложняющихся условий жизни и трудовой деятельности в рыночной экономике, включает обеспечение общественно полезным трудом экономически активного населения, а также трудоустройство и социальную защиту безработных как наиболее уязвимой социально-демографической группы населения с целью смягчения негативного воздействия на людей последствий проводимых экономических реформ.

Решение острых проблем эффективного использования огромного трудового потенциала, накопленного в сельской местности, сопряжено определёнными трудностями. В качестве аргумента обозначим некоторые из них.

Быстро меняющаяся демографическая ситуация в Узбекистане и высокий уровень естественного прироста численности сельского населения (за 2012 г. — 271,8 тыс. чел. или 16,4 %) [2, с. 13] оказывают сильное влияние на величину трудовых ресурсов, способствуют росту безработицы, усиливают миграцию сельского населения за пределы района в поисках подходящей работы. Иммигрируют в большинстве случаев сельчане, имеющие, как правило, высокий уровень квалификации, профессиональное образование и уверенные в своих возможностях, что где-то в другом месте наверняка найдут себе подходящую работу и смогут трудоустроиться и зарабатывать гораздо больше, чем в местных условиях. Все это оказывает весьма

отрицательное влияние на качество рабочей силы, которая остаётся в распоряжение хозяйствующих субъектов в сельской местности.

Большие трудности возникают из-за несбалансированности рынка труда, несоответствия спроса и предложения, как в количественном, так и в отраслевой и профессионально-квалификационном разрезе. При этом получение профессионального образования сдерживается отсутствием у сельской молодежи сильной мотивации, поскольку после завершения учебы не легко найти у себя в кишлаке или в районном центре подходящую себе работу по полученной профессии. Низкая мотивация обусловлено не только нехваткой рабочих мест, но и сложившимися на аграрном рынке труда Узбекистана размерами заработной платы. Понятно, что молодые люди, не имеющие профессиональное образование, и не располагающие необходимым опытом практической работы менее конкурентоспособны на рынке труда и их труд не пользуется большим спросом покупателей рабочей силы. Относительно низкое качество трудового потенциала молодежи служит сдерживающим фактором обеспечения занятости и создает серьезные проблемы при ее трудоустройстве.

Глубокий экономический кризис на начальных этапах реформы и кардинальные изменения в сфере трудовых отношений и в действующем законодательстве о занятости населения, а также относительно низкая конкурентоспособность труда работников сельского хозяйства послужили причиной ее оттока на неформальный сектор экономики.

Интенсивное высвобождение занятых, особенно в аграрном секторе, в связи с переходом экономики на рыночные отношения, требует перевода экономики на интенсивный режим хозяйствования, рачительного, рационального использования ценных и редких ресурсов, резкого повышения производительности труда. Определенное противодействие процессу высвобождения работников из сельского хозяйства оказывают нехватка финансовых ресурсов и инвестиций, высокий удельный вес ручного труда, отсутствие реальных возможностей в короткие сроки восстановить научно-техническую базу и повысить, на этой основе, уровень механизации труда в сельском хозяйстве. В недалеком будущем ситуация может резко измениться. Дальнейший рост производственного потенциала сельского хозяйства, улучшение его материально-технической базы неминуемо приведут к более интенсивному высвобождению работников отрасли.

Естественно, что высвобождаемые из сельского хозяйства работники создают огромное давление на аграрный рынок труда, а в конечном итоге растёт число невостребованной рабочей силы.

Дополнительное напряжение на сельский рынок труда создаёт сложная и быстро меняющаяся демографическая ситуация. Частично решает проблему устранения несбалансированности между спросом на рабочую силу и ее предложением трудовая миграция сельского населения в городскую местность. Однако уровень рождаемости в сельской местности значительно выше, чем в городской. Так, например, в 2012 году если в городах число родившихся на 1000 жителей составляло 18,8 чел., то в сельской местности — 23,2 чел. [1, с. 47].

Неблагоприятные процессы в сфере труда и занятости сельского населения в период спада производства и перехода экономики Узбекистана к постепенной стабилизации в настоящее время несколько потеряли свою остроту. Утвердившиеся тенденции к устойчивому развитию национальной экономики и увеличение числа рабочих мест позволили значительно снизить напряжение на аграрном рынке труда. Тем не менее, в сфере труда и занятости сельского населения пока еще сохраняется ряд острых вопросов и нерешенных проблем, которые особо актуальны для сегодняшнего дня и определяют острую необходимость и особенности государственного регулирования занятости сельчан. В связи с этим одним из основных направлений государственного воздействия на рынок труда представляется содействие созданию новых рабочих мест в сельской местности. Для решения этой непростой проблемы необходимо интенсивно развивать малый и частный бизнес, широко использовать возможности самозанятости как одного из основных факторов в решении проблем обеспечения экономической активности граждан на селе. Высокими темпами следует развивать семейное предпринимательство, поскольку данный вид предпринимательства пользуется в настоящее время активной государственной поддержкой и серьёзными финансовыми льготами.

Немаловажное значение для решения острых проблем обеспечения устойчивой занятости сельского населения за счет создания новых рабочих мест имеет, с нашей точки зрения, ускоренное развитие сельского туризма.

Республика Узбекистан располагает уникальными возможностями для развития многих направлений туризма в сельской местности. В составляющих успеха форсированного развития туризма в сельской местности можно включить богатую природу, благоприятные климатические условия, разнообразие и широкий ассортимент уникальных по потребительским свойствам и экологически чистых сельскохозяйственных продуктов высокого качества, самобытные, специфические особенности землепользования, невысокая стоимость

проживания и некоторые другие. Для ускоренного развития сельского туристического рынка следует совершенствовать производственную и, особенно, общественную инфраструктуру села, развивать услуги дорожного строительства и транспорта, улучшить качество служб сервиса и обслуживания как в традиционных отраслях данной сферы (торговля, общественное питание, здравоохранение и др.) так и в новых (телекоммуникации, интернет-услуги, информационно-консалтинговые, развлекательные, новые, виды бытовых услуг).

Важное значение в решении актуальных проблем обеспечения трудозанятости сельского населения должно занимать на наш взгляд, активное развитие надомного труда. Для развития надомного труда и превращения его в важный фактор использования трудового потенциала сельского населения в стране созданы благоприятные организационно-экономические условия.

Резюмируя, следует отметить, что только при профессиональном подходе огромный трудовой потенциал сельского населения республики будет задействован на полную мощность, что, в конечном итоге, найдёт благоприятное отражение во многих сферах жизнедеятельности сельского населения и страны в целом, будет способствовать ускорению темпов экономического роста.

### **Список литературы:**

1. Статистический ежегодник Госкомстата Республики Узбекистан. Ташкент, 2013 г. — с. 47.
2. Труд и занятость в Узбекистане. Статистический сборник Госкомстата РУз. Ташкент: 2013. — С. 11—13.
3. Узбекистан в цифрах в 2013. Статистический сборник Госкомстата РУ. Ташкент: 2013. — С. 43.

## СЕКЦИЯ 12.

# ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

## КОНТРОЛЛИНГ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ В УЧРЕЖДЕНИЯХ БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ

*Андреев Алексей Владимирович*

*аспирант Института управления, экономики и финансов  
Казанского (Приволжского) федерального университета,  
РФ, г. Казань*

*E-mail: [andreev\\_leshka@mail.ru](mailto:andreev_leshka@mail.ru)*

## CONTROLLING THE EFFICIENCY OF BUDGET SPENDING BY USING ENERGY RESOURCES PUBLIC SECTOR INSTITUTIONS

*Andreev Aleksey*

*graduate student  
of the Institute of Management, Economics and Finance  
Kazan (Volga Region) Federal University,  
Russia, Kazan*

### АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается концепция контроллинга энергоэффективности в учреждениях бюджетной сферы.

### ABSTRACT

The article discusses the concept of controlling energy efficiency in public sector institutions.

**Ключевые слова:** контроллинг; бюджетная сфера; эффективность использования энергетических ресурсов; программа энергосбережения.

**Keywords:** controlling; budgeting and the effectiveness of the use-of energy resources; energy-saving program.

На сегодняшний день одним из приоритетных направлений развития российской экономики является повышение эффективности использования энергоресурсов [2]. Особое внимание государством уделяется повышению энергоэффективности в бюджетном секторе. Согласно Закону «Об энергосбережении...» под энергетической эффективностью следует понимать характеристики, отражающие отношение полезного эффекта от использования энергетических ресурсов к затратам энергетических ресурсов, произведенным в целях получения такого эффекта, применительно к продукции, технологическому процессу, юридическому лицу, индивидуальному предпринимателю [3].

Акцентирование внимания на бюджетной сфере связано с тем, что бюджетный сектор является не менее энергорасточительным, чем производственная сфера. Ежегодно объекты государственного сектора потребляют около 40 млн. т. у. т. или 4 % от суммарного потребления энергии всех видов в России. По доле расходов на энергоресурсы и воду в себестоимости услуг, объекты бюджетной сферы превосходят даже такие отраслевые гиганты, как машиностроение, строительство, сельское хозяйство и цветную металлургию [1].

В целях решения задач энергосбережения и повышения энергетической эффективности не только бюджетного сектора, но и других сфер экономики, на уровне федерации и регионов принят ряд нормативно-правовых документов, среди которых: Федеральный закон «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ», «Государственная программа Российской Федерации «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года», Приказ Министерства регионального развития Российской Федерации «Методика расчета значений целевых показателей в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности, в том числе в сопоставимых условиях». В Республике Татарстан в 2010 принята долгосрочная целевая программа «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Республике Татарстан на 2010—2015 годы и на перспективу до 2020 года», получившая дальнейшее развитие в виде государственной программы «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности в Республике Татарстан на 2014—2020 годы» и Закон Республики Татарстан от 14 июля 2012 г. № 49-ЗРТ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности на территории Республики Татарстан».

В настоящее время аудит эффективности использования энергетических ресурсов осуществляется в рамках последующего

контроля. Однако представляется, что в целях достижения целей государственных программ энергосбережения и повышения энергетической эффективности в направлении бюджетного сектора, необходимо применение нового инструмента, которым призван стать контроллинг энергоэффективности.

Концепция контроллинга энергоэффективности не только призвана констатировать наличие или отсутствие «узких» мест в области энергосбережения, но и осуществлять информационное обеспечение процесса принятия решений по их ликвидации.

Возможность применения контроллинга энергоэффективности продиктована, прежде всего, тем, что контроллинг обладает следующими функциями:

1. отбор и проектирование комплексной системы показателей, формирование интегрального показателя энергетической эффективности, позволяющего оценить энергетическую эффективность бюджетного сектора;

2. учетно-контрольная деятельность (предупреждение кризисных ситуаций, возникающих при росте тарифов на энергоносители, снижении эксплуатационных характеристик основных фондов) в условиях неопределенности и нестабильности среды;

3. решение стратегических задач, поставленных в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности, взаимосогласование государственных программ энергосбережения и повышения энергетической эффективности;

4. сопоставление плановых и фактических показателей энергетической эффективности, определение допустимых границ отклонений от заданных параметров и анализ причин отклонений;

5. разработка предложений по устранению и профилактике отклонений фактического энергопотребления от плановых показателей.

Информация, формируемая в процессе контроллинга энергоэффективности позволяет не только оценивать текущее состояние энергетической эффективности бюджетного сектора, но и сформировать управленческие решения для повышения эффективности использования энергоносителей.

Другой важной методологической основой контроллинга энергетической эффективности в бюджетном секторе являются его принципы:

- комплексность;
- системность;
- эффективность;
- превентивность;

- прозрачность;
- единство;
- существенность информации.

Основанная на функциях и принципах, цель контроллинга энергетической эффективности бюджетных учреждений заключается в продуцировании, интегрировании и анализе больших потоков самой разнородной информации и проектировании им на этой основе возможных вариантов решения хозяйственных, финансовых и коммуникационных проблем, направленных на оценку энергетической эффективности в бюджетных учреждениях

Таким образом, информация, предоставляемая органам законодательной и исполнительной власти, уполномоченным по программам энергосбережения, обеспечивает процесс принятия адекватных стратегических и тактических управленческих решений, и, соответственно, ориентирует потребления энергоресурсов бюджетными учреждениями на эффективность. Применение контроллинга основано на использовании наиболее современных и эффективных методов и инструментов, что требует научной разработки ряда организационно-методических вопросов. К числу наиболее актуальных методических проблем относятся:

1. отбор показателей, характеризующих энергетическую эффективность бюджетных учреждений;
2. сведение совокупности показателей энергетической эффективности бюджетных учреждений к единому показателю путем их свертки;
3. оценка фактического и нормативного потребления энергетических ресурсов бюджетными учреждениями;
4. анализ внутренних и внешних факторов, влияющих на энергетическую эффективность бюджетных учреждений.

### **Список литературы:**

1. Башмаков И.А. Повышение энергоэффективности в организациях бюджетной сферы. Энергосбережение № 6/2009. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.abok.ru/for\\_spec/articles.php?nid=4404](http://www.abok.ru/for_spec/articles.php?nid=4404) (дата обращения 10.09.2014).
2. Стенографический отчёт о расширенном заседании президиума Государственного совета по вопросу повышения энергоэффективности российской экономики. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://pda.kremlin.ru/transcripts/4697> (дата обращения 10.09.2014).
3. Федеральный закон «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ.

## ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ НА ЮГЕ РОССИИ

*Кофанов Антон Александрович*

*д-р экон. наук, профессор  
кафедры экономики и управления на предприятии  
Краснодарского филиала ФГБОУ ВПО  
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»,  
РФ, г. Краснодар  
E-mail: krasnodar@rea.ru*

## TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF SHOPPING CENTERS IN THE OF SOUTH RUSSIA

*Kofanov Anton*

*doctor of Economic Sciences, Professor  
of the Department of Economics and Management of Krasnodar Branch  
of the Russian University of Economics after G.V. Plekhanov,  
Russia, Krasnodar*

### АННОТАЦИЯ

Исследованы тенденции развития торговых центров на юге России, использованы статистические данные и результаты наблюдений автора, выявлены сегменты рынка торговых центров и тенденции развития крупных торговых форматов в регионе

### ABSTRACT

Trends in the development of shopping centers in the South of Russia are investigated. Statistics and observations of the author are used. Market segments and trends in the development of large regional enterprises are identified.

**Ключевые слова:** торговые центры; тенденции развития; сегменты.

**Keywords:** shopping centers; development trends; segments.

Среди индикаторов экономического роста и развития экономики можно выделить насыщенность рынка торговых сетей и торговых центров, поскольку этот рынок в городах юга России особенно в Ростове и Краснодаре намного превосходит высокие европейские

показатели. Формат организованных торговых центров развивается на юге РФ лучше, чем формат «уличной торговли», подразумевающий всем известные небольшие магазины и офисные помещения, расположенные в зданиях на первых этажах. Товарооборот торгового бизнеса различных форматов постоянно увеличивается, и как следствие появляются и развиваются новые торговые центры, а за счёт появления новых игроков, рынок способен увеличиться на 20—30 % уже в краткосрочной перспективе.

Гиперактивность потребителей наблюдается в торговых центрах Краснодара и Ростова, где по последним данным интернет портала «моллы.ру», функционирует 23 профессиональных торговых центра, в том числе в первом городе — 11 площадей общим объёмом более 1 млн. кв. м., во втором — 12, а общая площадь превышает 650 тыс. кв. м. Число торговых площадей, согласно последним данным, на I квартал текущего года в Краснодаре составляет 874 кв. м торговой площади на 1 тыс. чел. Сегодня Краснодар является безусловным лидером по этому показателю среди городов южного и северокавказского федеральных округов, а после наполнения нового торгового центра «Оз молла», этот показатель превысит тысячу «квадратов» на 1 тыс. чел.

Высокая обеспеченность торговыми площадями прослеживается и в Ростове-на-Дону — это 415 кв. м на тысячу жителей, в Москве торговая площадь современных торговых центров соответствует 260 квадратным метрам на тысячу жителей, а в Казани — 340 квадратных метров на тысячу человек. В городах Восточной Европы средний уровень обеспеченности составляет 350 квадратных метров на 1 тыс. чел. Агентство **Colliers International** — крупнейшая международная консалтинговая компания на рынке коммерческой недвижимости, прогнозирует повышение данных показателей, за счёт динамичного регионального развития торговых сетей и повышения инвестиционной привлекательности регионов.

Повышение конкурентоспособности торговых предприятий наблюдается на всей территории России, но покупатели в различных регионах по-разному относятся к появлению торговых центров, присутствующих на региональных и местных рынках. Кроме того, в каждом регионе России имеются для этого различные возможности и предпосылки.

Таким образом, перед отраслью стоит задача использования имеющегося потенциала для развития торговых центров современных форматов, нацеленных на продвижение региональных торговых брендов и поддержание конкурентоспособности промышленного

сектора на основе позиционирования отечественной продукции и импортозамещения.

Популярность торговых центров на юге России можно объяснить двумя факторами: во-первых, природно-климатическими, во-вторых, географическими. Для сравнения, в старых городах Европы, существующие торговые кварталы, полностью рассчитаны на пешеходные прогулки покупателей. Уличные магазины классифицируются для покупателей кварталов с магазинами дорогих сегментов, для потребителей со средними доходами, а также есть улицы с магазинами, торгующими по доступным ценам, сувенирами или с преобладанием товаров народного творчества и т. д.

Возвращаясь к нашим городам, можно отметить, что как в Ростове, так и в Краснодаре комфортные пешеходные прогулки возможны только очень короткий период, сезон для этого очень недолгий — летом, очень жарко, зима бывает не всегда теплая, иногда холодная и ветреная. Торговые центры позволяют нейтрализовать природно-климатические факторы, а развитые деловые части центров Краснодара и Ростова-на-Дону не могут разместить столько же магазинов, сколько внутри торговых центров.

Торговые центры Краснодарского края и Ростовской области развиваются неравномерно. Об этом свидетельствуют показатели темпов открытия торговых площадей. В Ростове пиковый рост открытий наблюдался в 2007—2008 годах, когда были открыты «МегаМаг», «Мега», «Галер», «Золотой Вавилон», «Сокол», общая площадь которых превосходила 200 тыс. кв. м, а в Краснодаре торговля крупных форматов начала развиваться в первой половине 2000-х, и, несмотря на острую конкуренцию, темпы роста остаются довольно высокие.

В Краснодарском крае усиливаются позиции организованного рынка, т. е. предприятий оптовой и розничной торговли, что сопровождается развитием сети торговых центров с расширенной ассортиментной и ценовой линейкой. Стабильность трафика посетителей может быть обеспечена за счёт того, что предприятиям торговли необходимо чётко определиться с ценовым сегментом арендаторов, и желательно, выстроить широкий развлекательный комплекс услуг.

Крупноформатная торговля диктует свои особенности конкурентной борьбы в двух направлениях за посетителей и за привлекательных арендаторов (операторов, сетевиков и магазины популярных брендов).

Наиболее перспективные арендаторы, официально представляющие известные международные марки, пользуются существенными скидками по аренде, получают компенсацию части расходов на подготовку помещения и существенную свободу в выборе помещения, а также пользуются другими преимуществами. Посетителей привлекают довольно примитивными методами, в основном за счет организации концертов на открытых площадках или существенными скидками.

Формат и способы реализации проводимых рекламных мероприятий не всегда полностью соответствует фактическому концепту торгового центра и часто не отличаются от мероприятий конкурентов (мнение автора). Другие способы борьбы за бюджет покупок клиента зависят от уровня развития сервиса в местных торговых центрах, которые превышают среднероссийский и даже среднестолычный уровень, сюда включены игровые комнаты для детей, гардероб, камеры хранения, Wi-Fi, стоянка такси, паркинг и другие, приятные для посетителей детали, ставшие уже неким стандартным перечнем функций любого краснодарского торгового центра, в то время как в целом по стране, и даже в Москве это пока не так распространено.

Одной из тенденций развития торговых центров на юге России является стабилизация потока потребителей, которой способствует обозначившаяся сегментация на рынке среди торговых центров. Первые торговые центры с момента открытия на Юге России характеризовались тем, что посетителей обслуживал разнородный ряд арендаторов в спектре от низкого ценового сегмента до очень высокого, иногда расположенные рядом, в радиусе нескольких метров. Исследования, проведенные автором позволяют сделать вывод о том, что рынок в городе Краснодаре поделился на три сегмента:

- Торговые центры среднего ценового уровня — «Мега», «Галактика», «Галерея», Красная Площадь». В этом же сегменте конкурирует за покупателя новый торговый центр «Оз молл»;
- Торговые центры сегмента роскоши — «Сити-центр», «Кристалл» (дорогие магазины, где более 50% арендаторов неповторимы для Краснодара);
- Торговые центры бюджетного сегмента — «Мега», «Меридиан» (сосредотачивает дисконт-центры).

В первом сегменте идет самая серьёзная конкурентная борьба, поскольку средний сегмент — «семейный» является тревожным потому, что на нём специализируется несколько крупных сетевых игроков, постепенно проникающих на южнороссийский рынок. Это, безусловно, обостряет конкурентную борьбу: межрегиональные опера-

торы обладают готовым предложением для арендаторов и возможностью делать инвестиции с большим сроком окупаемости. Характерно, что в крупноформатной торговле бренд самой сети почти не имеет значения для местной целевой аудитории: единственным исключением является «Мега», где ключевым игроком выступает бесприорышная «Икеа Краснодар».

Остальные торговые центры привлекают аудиторию, прежде всего, размерами и большим ассортиментом известных брендов. В Краснодаре начал работу гигантский «Оз молл», который развивает московская AIM Property Development, площадь которого 230 тысяч кв. м: это самый дорогостоящий проект торгового центра города стоимостью 300 млн. евро.

Таким образом, по торговым площадям регионов Краснодарский край значительно превосходит Ростовскую область. Строительство новых торговых центров различных концепций в ближайшие годы будет сохранять высокие темпы роста. Что касается различных форматов торговых объектов, то, естественно, в условиях относительно невысокого уровня платёжеспособного спроса наиболее конкурентоспособными остаются те решения, которые используют агрессивную ценовую политику. Действительно, на данный момент Краснодар занимает одно из лидирующих мест в России по наличию торговых центров и, несмотря на это, краснодарский рынок является по-прежнему достаточно привлекательным. Основными тенденциями развития сферы крупных торговых форматов в регионе юга России будет усиление конкуренции, повышение платежеспособности арендаторов и уровня качества предоставляемых торговых услуг существующих торговых центров.

### **Список литературы:**

1. Есютин А.А., Карпова Е.В. Розничные торговые сети: стратегии, экономика и управление. Учебное пособие. М.:КНОРУС, 2010 — 424 с.
2. Приходько К.С. Экономика и управление розничных торговых сетей. Учебное пособие. Краснодар: Экоинвест, 2011, — 242 с.
3. Хасис Л. Повторные пункты в развитии российского ритейла / Л. Хасис // Вопросы экономики. — 2009. — № 6. — С. 136—144.

## **ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ РОССИИ: КАЧЕСТВЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

*Леонидова Галина Валентиновна*

*канд. экон. наук, доцент, заведующий лабораторией исследования проблем развития трудового потенциала,*

*Федеральное государственное бюджетное учреждение науки*

*Институт социально-экономического развития территорий*

*Российской академии наук,*

*РФ, г. Вологда*

*E-mail: [galinaleonidova@mail.ru](mailto:galinaleonidova@mail.ru)*

## **LABOR RESOURCES OF RUSSIA: QUALITY AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT**

*Leonidova Galina*

*candidate of economic science, associate professor, head of the Laboratory of labor potential development problems research,*

*Federal State Institute of Science Institute for Socio-Economic*

*Development of Territories, Russian Academy of Science,*

*Russia, Vologda*

### **АННОТАЦИЯ**

Статья посвящена анализу качественных характеристик российского трудового потенциала. Сделан вывод о том, что начавшееся сокращение численности трудоспособного населения сужает воспроизводство трудовых ресурсов в России. Ограничивающим развитие трудовых ресурсов фактором является низкий уровень оплаты труда. Сделан вывод о том, что движение российской экономики по пути инновационного развития невозможно без повышения его качества, а последнее — невозможно без преодоления феномена «работающих бедных», что существенно дестабилизирует социально-экономическое развитие страны.

### **ABSTRACT**

The study is devoted to qualitative analysis of Russian labor potential characteristics. The research concludes that the reduction of able-bodied population quantity limits reproduction of labor resources in Russia, the limiting factor — low salary level. The research concludes that innovative development of Russian economy is impossible without

improvement of labor quality, which in its turn is impossible without overcoming the phenomena of “working poor” that substantially destabilizes socio-economic development of the country.

**Ключевые слова:** трудовые ресурсы; трудовой потенциал; здоровье населения; оплата труда.

**Keywords:** labor resources; labor potential; population health; remuneration.

Стратегическая цель Российской Федерации — выход к 2020 году на мировой уровень приоритетных исследований и разработок [4]. Достижение данной цели сопряжено с наличием адекватного трудового потенциала, способного обеспечить инновационное развитие российской экономики. В этом ключе трудовые ресурсы, а также их качество являются еще и фактором национальной безопасности страны [8]. Рассмотрению состояния качественных характеристик трудового потенциала и посвящена данная статья.

Повышенное внимание к качеству трудовых ресурсов обусловлено, в первую очередь, начавшимся сокращением численности трудоспособного населения и высоким уровнем смертности этой категории людей. По прогнозу Росстата, к 2030 году этот показатель снизится почти на 10 %. Расчеты, выполненные в Институте социально-экономического развития территорий РАН, показывают, что эта тенденция наблюдается и в Вологодской области: доля этой категории населения уже к 2020 году составит 54 % [9, с. 152].

Движение по пути инновационной экономики невозможно без повышения качества российского работника, что предполагает преодоление феномена «работающих бедных». Исследования Института социально-экономических проблем народонаселения РАН (ИСЭПН РАН) показывают, что в России превалирует «трудовая бедность», так как работник за свой труд получает такой заработок (в большинстве), который не воспроизводит его и тем более его семью. В структуре рисков бедности «трудовая бедность» занимает, по расчетам ученых ИСЭПН РАН, 45 % (33 % — работники с низким уровнем оплаты труда, 12 % — безработные). Для справки: социальная бедность (пенсионеры, инвалиды) — 19 %; демографическая бедность (неполные и многодетные семьи) — 28 %; молодежная бедность — 8 % [5, с. 4—9].

Исследование качества трудового потенциала, проводимое с 1997 года Институтом социально-экономического развития терри-

торий РАН в Вологодской области, дает представление о качестве трудовых ресурсов в динамике его основных характеристик: здоровья, профессионально-образовательного и квалификационно-интеллектуального потенциалов, социокультурной и духовно-нравственной активности. Интегральный индекс социальной дееспособности (качества трудового потенциала), согласно проведенным расчетам, в целом имеет положительную динамику: в 1997 году он составлял 0,655 ед., в 2014 году — 0,079 ед. (табл. 1)<sup>1</sup>.

Рост интегрального показателя качества трудового потенциала обеспечивается в основном за счет повышения таких его компонентов как здоровье и социальная активность населения.

---

<sup>1</sup> Мониторинг качества трудового потенциала населения Вологодской области проводится ИСЭРТ РАН с 1997 года. Объектом исследования является трудоспособное население Вологодской области. Опросы проходят ежегодно в августе – сентябре в городах Вологде и Череповце и в восьми районах области (Бабаевском, Великоустюгском, Вожегодском, Грязовецком, Кирилловском, Никольском, Тарногском и Шекснинском). Метод опроса — анкетирование по месту жительства респондентов. Объем выборки составляет 1500 человек, ошибка выборки не превышает 3%. Объектом исследования является трудоспособное население Вологодской области в возрасте старше 16 лет. Согласно используемой методике базовыми характеристиками качества трудового потенциала населения являются физическое и психическое здоровье, когнитивный потенциал, творческие способности, коммуникабельность, культурный и нравственный уровень, потребность в достижении (социальные притязания). В результате математической обработки баз данных мониторинга каждое из перечисленных выше качеств получает численную оценку в виде индекса в интервале от нуля до единицы. Интегральный индекс – это качество трудового потенциала, иначе именуемое социальной дееспособностью.

*Таблица 1.*

**Оценка качества трудового потенциала населения  
(на примере Вологодской области)<sup>2</sup>**

Качественные характеристики трудового потенциала		1997 г.	2009 г.	2012 г.	2014 г.	2014 г к 1997 г ., ед.
<b>Базовые качества трудового потенциала</b>						
<b>Психофизиологический потенциал</b>	Физическое здоровье	0,682	0,728	0,730	0,755	0,073
	Психическое здоровье	0,699	0,739	0,758	0,772	0,073
<b>Коммуникативный потенциал</b>	Культурный уровень	0,609	0,674	0,701	0,678	0,069
	Нравственный уровень	0,775	0,757	0,784	0,781	0,006
<b>Социальная активность</b>	Коммуникабельность	0,733	0,736	0,754	0,758	0,025
	Потребность в достижении	0,612	0,643	0,654	0,649	0,037
<b>Интеллектуальный потенциал</b>	Когнитивный потенциал	0,630	0,614	0,612	0,624	-0,006
	Творческий потенциал	0,593	0,572	0,559	0,565	-0,028
<b>Интегральные индексы качества трудового потенциала и требований рабочих мест</b>						
Интегральный индекс качества трудового потенциала (социальная дееспособность)		0,655	0,674	0,680	0,679	0,024
Интегральный индекс требований рабочих мест к качеству трудового потенциала		0,721	0,716	0,729	0,721	0

*Источник: Мониторинг качества трудового потенциала Вологодской области, ИСЭРТ РАН, 1997—2012 гг.*

<sup>2</sup> Подробно информацию о методике см.: Леонидова Г.В., Чекмарева Е.А. Опыт оценки качества трудового потенциала на региональном уровне // Человек и труд. — 2009. — № 12. — С. 30—33.

В то же время исследование показывает наличие проблем с интеллектуальными компонентами качества рабочей силы. Имеет место факт, что для когнитивного и творческого потенциалов, которые априори определяют инновационную активность населения, характерен отрицательный тренд. Он обусловлен, прежде всего, тем, что творческие способности (изобретательность, принятие нестандартных управленческих решений, умение решать неизвестные ранее задачи и т. д.), стремление к повышению по службе, инициатива и предприимчивость проявляются у населения области в наименьшей степени. Для значительной доли работников (>40 %), судя по результатам исследования, характерна пассивная роль исполнителей, что связано в первую очередь с характером рабочих мест [2], которые формально требуют диплом высокой квалификации, а на самом деле необходим лишь минимальный уровень грамотности и культуры работника [1]. Отметим, что существенно приостановил рост и индекс требований рабочих мест (нулевой прирост с 1997 года). Это также свидетельствует о сохранении неинновационного характера экономики.

Вышеперечисленные факторы неизбежно отражаются в таком ресурсе экономического роста, как производительность труда. В экономике России, несмотря на положительную динамику, этот показатель остается ниже, чем в развитых странах. При этом повышение производительности труда является сегодня не столько желательным, сколько необходимым условием восстановления и сохранения экономического роста. На заседании инвестиционного форума «Россия зовет!» в октябре 2013 года президент РФ В.В. Путин отметил, что текущие темпы роста производительности труда «не только не сокращают отставание от лидеров по эффективности, но и фактически означают консервацию однобокой структуры экономики и ее сырьевого характера» [7].

Согласно данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), производительность труда в России составляет 24 доллара на человека в час, то есть 39 % от уровня США — это предпоследнее место (последнее — у Мексики) среди всех стран-участниц [2].

Ориентация страны на решение задач инновационного развития предполагает, что национальная инновационная система должна сформировать запрос на высокоэффективный трудовой потенциал [6, С. 10—18]. Одним из важнейших действий в этом направлении является повышение качества рабочих мест, их модернизация. В тех же послевыборных указах Президента РФ от 7 мая 2012 года указано на необходимость создания к 2018 году

двадцати пяти миллионов новых высокопроизводительных рабочих мест [2]. Как следует из *таблицы 2*, этот процесс идёт низкими темпами. В пяти федеральных округах за 5 лет не произошло существенного их наращивания или модернизации. В трех округах (Приволжский, Сибирский, Уральский) наблюдается отрицательная тенденция показателя [2, с. 85—86]. Одновременно с этим удельный вес высококвалифицированных, инициативных людей, которые могут стать опорой модернизации экономики страны составляет примерно 27 % от числа занятых или 19,2 млн. чел. (против 3,85 млн. рабочих мест в 2012 году), что свидетельствует о недостаточной реализации имеющегося интеллектуального потенциала [2].

*Таблица 2.*

**Рабочие места (численность работников) в российских организациях, осуществляющих технологические инновации (млн. мест)**

Территории	Год					2012 г. К 2008 г., %
	2008	2009	2010	2011	2012	
<i>Российская Федерация</i>	<i>3,84</i>	<i>3,50</i>	<i>3,38</i>	<i>3,75</i>	<i>3,85</i>	<i>100,2</i>
Дальневосточный федеральный округ	0,09	0,13	0,13	0,14	0,16	177,7
Северо-Западный федеральный округ	0,28	0,32	0,27	0,34	0,36	128,5
Центральный федеральный округ	0,74	0,72	0,68	0,84	0,91	122,9
Южный федеральный округ	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19	100,0
Северо-Кавказский федеральный округ	0,04	0,04	0,04	0,03	0,04	100,0
Уральский федеральный округ	0,63	0,57	0,57	0,61	0,61	96,8
Сибирский федеральный округ	0,41	0,35	0,40	0,41	0,39	95,1
Приволжский федеральный округ	1,19	1,15	1,06	1,17	1,17	89,4

*Источник: Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/nauka/%5Cind\\_2020/rab\\_mesta.html](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/nauka/%5Cind_2020/rab_mesta.html)*

Повышение качества трудовых ресурсов в комплексе мер предполагает решение как финансовых, так и структурных проблем отраслей, являющихся несомненным национальным приоритетом для страны. С одной стороны, необходимо увеличение финанси-

рования отраслей развития человеческого потенциала. И здесь финансовыми ориентирами могут служить расходы на отрасли образования и здравоохранения в странах сопоставимого или более высокого уровня экономического развития (например, странах ОЭСР): Россия расходует меньше, чем в ОЭСР: на образование — примерно на 1,5—2, а на здравоохранение — на 3—4 п.п. ВВП. С другой стороны, необходимо срочное проведение в вышеназванных отраслях серьезных структурных преобразований и модернизации, отвечающих на вызовы инновационного развития. Следует сказать, что достижение целевых ориентиров, озвученных в указах президента РФ от 12 мая 2012 года, существенно укрепило бы трудовой и человеческий потенциалы и позволило бы России существенно продвинуться в мировом рейтинге.

### Список литературы:

1. Александрова О.А. Возможности населения в сфере образования в меняющемся социально-экономическом контексте [Текст] / О.А. Александрова, Ю.С. Ненахова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. — 2013. — № 6 (30). — С. 133—141.
2. Леонидова Г.В., Попов А.В. Удовлетворённость трудом как индикатор эффективности государственного управления (социологический анализ) / Леонидова Г.В., Попов А.В. // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. Вологда: ИСЭРТ РАН, — 2014. — № 8(32). — С. 84—99.
3. Минимальный размер оплаты труда в Российской Федерации: справочная информация // «КонсультантПлюс»: справочно-поисковая система. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.consultant.ru/law/ref/stavki/mrot>.
4. Основы политики РФ в области развития науки и технологий на период до 2020 года и дальнейшую перспективу [Электронный ресурс] : утверждены Президентом РФ 11 января 2012 года № Пр-83. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.st-gategus.eu/\\_media/poisk\\_20110812\\_005.pdf](http://www.st-gategus.eu/_media/poisk_20110812_005.pdf) (дата обращения 11.09.2014 г.).
5. Римашевская Н.М. Риски бедности в современной России [Текст] / Н.М. Римашевская // Народонаселение. — 2010. — № 2. — С. 4—9.
6. Римашевская Н.М. Эффективность человеческого потенциала в «новой» экономике [Текст] / Н.М. Римашевская, В.Г. Доброхлеб // Народонаселение. — 2010. — № 2. — С. 10—18.
7. Сайт Президента России [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://pda.kremlin.ru/news/19351>.

8. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года [Текст]: утверждена Указом Президента РФ от 12 мая 2009 года № 537. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.scrf.gov.ru/documents/99.html> (дата обращения 11.09.2014 г.)
9. Шабунова А.А. Тенденции и перспективы демографического развития России и Вологодской области [Текст] / А.А. Шабунова, О.Н. Калачикова, М.А. Ласточкина // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. — 2012. — № 5. — С. 143—153.

## **АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ**

*Пляскина Галина Евдокимовна*

*канд. соц. наук, доцент Восточно-Сибирского государственного  
университета технологий и управления,  
РФ, Республика Бурятия, г. Улан-Удэ  
E-mail: [galka-p@mail.ru](mailto:galka-p@mail.ru)*

## **DYNAMIC ANALYSIS OF CASH INCOME AND EXPENDITURE OF THE POPULATION IN REPUBLIC BURYATIA**

*Galina Plyaskina*

*candidate of Science, assistant professor  
of East Siberia State University of Technology and Management,  
Russia, Republic of Buryatia, Ulan-Ude*

### **АННОТАЦИЯ**

Денежные доходы и расходы населения Республики Бурятия. Динамика благосостояния населения. Анализ показателей уровня жизни.

### **ABSTRACT**

Cash income and expenditure of the population in Republic Buryatia. Population wealth dynamics. Indicators of living standards analysis.

**Ключевые слова:** доходы; расходы; благосостояние; уровень жизни.

**Keywords:** cash income; expenditure; wealth; standard of living.

Информация о благосостоянии и уровне жизни населения необходима для принятия решений на государственном уровне. Для этого важно знать основные тенденции изменения уровня жизни населения, каким образом доходы распределяются, и насколько существенно неравенство в обществе.

Рост уровня жизни населения выражается, прежде всего, в повышении уровня реальных доходов населения, в сокращении доли бедного населения, живущего на доходы ниже величины прожиточного минимума.

В республике наблюдается тенденция устойчивого роста: номинальные денежные доходы в 2013 г., по предварительным данным, увеличились по сравнению с 2011 г. на 28,5 %, реальные располагаемые денежные доходы населения (с учетом индекса потребительских цен) выросли на 9,8 %. Объем денежных доходов населения за 2013 г., по предварительной оценке, составил 240,5 млрд. руб. с ростом относительно 2012 г. на 16,6 %. Денежные расходы и сбережения по сравнению с предыдущим годом выросли на 17,4 % и составили 239,1 млрд. руб. Среднедушевые денежные доходы населения сложились в сумме 20602 руб. в среднем за месяц (по РФ — 25522 руб.).

Изменения в структуре формирования денежных доходов населения в 2011—2013 гг. характеризовались снижением доли оплаты труда и доли социальных выплат. Увеличилась доля доходов от предпринимательской деятельности и других доходов. Доходы от собственности и от продажи иностранной валюты имели незначительный удельный вес в структуре денежных доходов населения и их доля практически не менялась в течение рассматриваемого периода. Несмотря на некоторое снижение доли оплаты труда в структуре денежных доходов, она имеет наибольший вес в общем объеме денежных доходов. Среднемесячная заработная плата в 2013 г. составила 26011 руб., что на 12,8 % выше, чем в прошлом году. По Сибирскому федеральному округу (СФО) среднемесячный заработок составил 26484 руб., по РФ — 29792 руб. По уровню среднемесячной заработной платы республика заняла 6-е место среди регионов СФО. Реальная заработная плата, рассчитанная с учетом индекса потребительских цен, составила 104,9 % к уровню 2012 г. Сохраняется значительная дифференциация уровней заработной платы по видам экономической деятельности. Наиболее высокий размер заработной платы отмечался у работников сферы финансовой деятельности, где превышен среднереспубликанский показатель в 1,8 раза, добычи полезных ископаемых, а также государственного

управления и обеспечения военной безопасности; обязательного социального обеспечения — в 1,5 раза, транспорта и связи — в 1,3 раза. Напротив, у работников сферы гостиниц и ресторанов величина оплаты труда на 58,0 % ниже среднереспубликанского значения, у работников сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства — на 44,9 %, рыболовства и рыбоводства — на 42,0 % оптовой и розничной торговли; ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования — на 41,0 % [2, с. 38].

По состоянию на 1 января 2014 г. задолженность по заработной плате составила 30,7 млн. руб. (0,7 % фонда заработной платы работников наблюдаемых видов экономической деятельности), что на 3,7 % ниже, чем на начало 2013 г. Численность работников, перед которыми имелась просроченная задолженность, составила 898 чел. (на 1 января 2013 г. — 605 чел.). Основная причина задолженности по выплате заработной платы — отсутствие у организаций собственных средств для расчетов с работниками.

Средний размер назначенных месячных пенсий в республике по состоянию на 1 января 2014 г. составил 9337 руб. и увеличился по сравнению с соответствующей датой 2013 г. на 9,4 %. В реальном исчислении пенсии выросли на 2,5 %. В среднем по СФО размер месячной пенсии равнялся 9942 руб., по РФ — 9918 руб. (в реальном выражении — 103,7 % и 102,8 % соответственно). При этом численность пенсионеров республики на конец 2013 г. составила 251,4 тыс. чел.

В структуре использования денежных доходов доля средств, направляемых на потребительские расходы, на протяжении ряда лет остается стабильно высокой (более 70 %). Произошло перераспределение расходов в пользу расходов на оплату услуг, что связано с опережающим ростом тарифов на отдельные виды услуг. Высокий уровень потребления поддерживается ростом кредитования, доля задолженности по кредитам составляет более 7,0 % в структуре денежных расходов. Бурный рост потребительского кредитования, ведет к росту доли обязательных платежей и разнообразных взносов (с 10,4 % до 12,7 %). За рассматриваемый период наблюдается увеличение склонности населения к сбережению во вкладах и ценных бумагах (3,7 % против 2,5 % в 2011 г.), доля свободных денег на руках, напротив, уменьшилась (0,5% против 1,3 %) [1, с. 30].

Важным социальным нормативом уровня жизни населения является прожиточный минимум. В IV квартале 2013 г. величина этого показателя по республике составила 7301 руб. на душу населения. По сравнению с ранее действующим прожиточным минимумом его

величина повысилась на 1,2 %. В IV квартале 2013 г. среднедушевой денежный доход населения республики обеспечивал 3,2 прожиточных минимума, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата одного работника — 3,7, средний размер назначенных пенсий — 1,6 прожиточных минимума (в IV квартале 2012 г. — 3,0; 3,6 и 1,6 соответственно).

Увеличение номинальных и реальных доходов сопровождалось дальнейшей дифференциацией населения по уровню денежных доходов. Тенденция расслоения общества на богатых и бедных продолжается. Коэффициент фондов увеличился с 15,3 раза в 2012 г. до 15,8 раза в 2013 г., коэффициент Джинни — с 0,410 в 2012 г. до 0,414 в 2013 г.

В 2013 г. доля бедного населения составила 16,1 % от общей численности населения республики. По сравнению с предыдущим годом процент бедного населения снизился на 1,6 процентных пункта. Дефицит дохода, равный суммарному доходу населения, недостающему до величины прожиточного минимума, составил 351,1 млн. руб. в месяц.

Позитивные изменения в уровне реальных денежных доходов, заработной платы, развитие системы потребительского кредитования положительно сказались на объемах розничной торговли. В 2013 г. оборот розничной торговли в республике составил 130,4 млрд. руб., что на 7,0 % выше, чем в 2012 г.

Прирост оборота розничной торговли составил 16,9 млрд. руб., где 54,0 % прироста получено за счет роста розничных цен и 46,0 % — за счет увеличения физической массы товара. Населению было продано продовольственных товаров на сумму 68,4 млрд. руб., что на 5,0 % больше, чем в 2012 г., непродовольственных товаров — на сумму 62,0 млн. руб. (рост на 9,3 %). В структуре оборота розничной торговли удельный вес пищевых продуктов, включая напитки и табачные изделия, и непродовольственных товаров в 2013 г. остался на уровне предыдущего года и равнялся 52,5 % и 47,5 % соответственно. Основную часть оборота розничной торговли по-прежнему формировали торгующие организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие деятельность вне рынка.

Оборот общественного питания за 2013 г. составил 8,1 млрд. руб. При этом темп его роста замедлился по сравнению с предыдущим годом и составил 101,0 % (в 2012 г. — 106,3 %). Субъекты малого предпринимательства формировали в 2013 г. 90 % всего оборота общественного питания.

За 2013 г. населению республики было оказано платных услуг на сумму 27,5 млрд. руб., или 101,5 % к 2012 г. Видовая структура платных услуг остается стабильной. Наибольший удельный вес по-

прежнему занимают услуги транспорта, связи и коммунальные услуги [2, с. 41].

Существенное влияние на уровень жизни населения оказывают цены на потребительские товары и услуги. В республике сводный индекс потребительских цен на все товары и услуги составил 107,5 % к уровню предыдущего года. Следствием роста цен явилось дальнейшее повышение стоимости жизни. Стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг для межрегиональных сопоставлений покупательной способности - показатель, позволяющий охарактеризовать уровень материального благосостояния населения, отражая потребление как продовольственных, так и непродовольственных товаров, а также платных услуг, в среднем по республике в декабре 2013 г. составила 10800 руб. За месяц стоимость набора повысилась на 0,6 %. Стоимость набора в среднем по СФО составила 10023 руб., по России — 10737 руб.

Повышение покупательной способности денежных доходов населения в пересчете на продукты питания в 2013 г. по сравнению с предыдущим годом отмечалось по всем наблюдаемым продуктам питания, за исключением капусты, картофеля, хлеба и хлебобулочных изделий из муки 1 и 2 сортов (снижение — на 5,6 %, 2 % и 0,6 %, соответственно). Покупательная способность денежных доходов населения в пересчете на непродовольственные товары и услуги повысилась по большинству наблюдаемых товаров и услуг, за исключением покупки сигарет с фильтром отечественного производства, телевизора цветного (на 13,2 % и 2,1 %, соответственно) и оплаты поездки в пригородном поезде (на 14 %).

Таким образом, несмотря на рост номинальных и реальных денежных доходов, заработной платы и пенсий ситуация в социальной сфере продолжает оставаться сложной. Сохраняется значительная дифференциация в доходах различных социально-демографических групп населения, инфляционный рост цен, остается низкой заработная плата в группе отраслей, имеет место просроченная задолженность по выплате заработной платы.

### **Список литературы:**

1. Бурятия в цифрах/ Стат. сборник. Улан-Удэ: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Бурятия, 2014. — 108 с.
2. Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств / Стат. сборник. Улан-Удэ: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Бурятия, 2014. — 118 с.

## ПОТЕНЦИАЛ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕГИОНА

*Саитова Мэри Юрьевна*

*канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита  
Краснодарского филиала ФГБОУ ВПО «Российский экономический  
университет имени Г.В. Плеханова»,  
РФ, г. Краснодар  
E-mail: [krasnodar@rea.ru](mailto:krasnodar@rea.ru)*

## THE POTENTIAL OF BANK SECTOR IN THE SYSTEM OF REGION'S ECONOMIC GROWTH

*Saitova Meri*

*candidate of economy,  
associate professor of the credit and finance department,  
Krasnodar branch of the "Russian economic University after G.V. Plekhanov",  
Russia, Krasnodar*

### АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается понятие экономического потенциала банковского сектора региона, определена его структура, включающая воспроизводственный, кредитный, инвестиционный, финансовый, рыночный, ресурсный, институциональный потенциалы.

### ABSTRACT

The meaning of economic potential of the region's bank sector is considered and the structure which includes reproduction, credit, investment, finance, market, resources and institutional potentials.

**Ключевые слова:** экономический потенциал; регион; банковский сектор; экономический рост.

**Keywords:** economic potential; region; bank sector; economic growth.

Современное состояние национальной и региональной экономики определяет объективную необходимость оценки экономического потенциала банковского сектора региона как неотъемлемого условия разработки оптимальной стратегии развития как для банковского

сектора, так и для экономики в целом, с учетом особенностей развития на региональном уровне.

В этой связи рассмотрим сущность понятия «потенциал». В широком смысле данный термин означает «запасные» средства. Первоначально термин «потенциал» использовался лишь в макроэкономической теории, преимущественно как производственный потенциал отрасли (региона, страны), т. е. имеющиеся потенциальные возможности производства, как единство всех его ресурсов, используемых в выпуске продукции в условиях рациональной организации производства и взаимодействия хозяйствующих субъектов отрасли (региона, страны) [4]. В последнее время понятие «потенциал» все чаще применяется по отношению к отдельному предприятию. Таким образом, в самом общем виде потенциал определяет возможности достижения заявленных целей развития для систем разного уровня.

Использование термина «экономический потенциал» в научно-практическом обороте связано с поиском комплексного показателя, позволяющего оценить деятельность как предприятий, отраслей, отдельных секторов экономики и экономики в целом.

Учитывая системность понятия «экономический потенциал» и необходимость его рассмотрения на микро-, мезо- и макроуровнях, ученые не пришли к единому пониманию его сущности и структуры. В результате экономический потенциал трактуется как в узком его понимании годового объема производства продукции, так и в рамках категории «социально-экономическая система».

Большинство авторов склоняются к определению экономического потенциала как совокупных возможностей системы, возникающих в процессе хозяйственной деятельности на основе эффективного использования имеющихся в распоряжении системы материальных и нематериальных ресурсов при достижении целей системы [2].

Банковский сектор региона, являясь частью его социально-экономической системы, также может оцениваться с точки зрения совокупных возможностей и их использования в обеспечении устойчивого экономического роста региона.

В определении экономического потенциала банковского сектора региона используются различные подходы, которые с определенной долей условности можно разделить на ресурсный и результативный подходы.

При ресурсном подходе экономический потенциал рассматривается в качестве совокупности ресурсов банковского сектора региона, и оценка экономического потенциала сводится к определению

стоимости имеющихся ресурсов. Однако, на наш взгляд, наличие и доступность ресурсов еще не определяют их эффективного использования. По нашему мнению, не следует воспринимать ресурсы только в качестве элементов, входящих в состав банковских продуктов и интегрированных в показатель их стоимости. В первую очередь, ресурсы — это совокупность средств, обеспечивающих жизнедеятельность коммерческого банка, его функционирование и развитие. Определяющей является не величина экономического потенциала как такового, а уровень его использования, т. е. степень реализации имеющихся возможностей.

Подобные суждения лежат в основе результативного подхода, при котором экономический потенциал рассматривается как способность банковского сектора использовать имеющиеся ресурсы в интересах экономического роста региона. При этом определение экономического потенциала сводится к оценке максимального объема банковских услуг, которые банковский сектор региона способен предоставить при данном количестве, качестве и структуре ресурсов.

Таким образом, результативный подход отражает наиболее эффективное использование ресурсов банковского сектора регион, а не только его потенциальные возможности или характеристику его состояния в текущий момент.

На основе оценки экономического потенциала банковского сектора региона может быть построена система показателей, описывающих состояние его развития. При этом необходимо выявлять и систематизировать максимально возможное количество факторов, воздействующих на ресурсы банковского сектора региона и их использования.

В настоящее время вопросы, связанные с определением и оценкой потенциала отдельного коммерческого банка, довольно хорошо проработаны отечественными специалистами банковского дела. Так, Е.Н. Егорова и А.М. Смудов определяют экономический потенциал банка через находящуюся в его распоряжении совокупность стратегических ресурсов, определяющих границы финансовых возможностей при его функционировании в тех или иных условиях [3]. Этой точки зрения придерживаются большинство авторов.

Однако отсутствует общее определение и единая методика оценки экономического потенциала банковского сектора региона. Принимая во внимание, безусловно, комплексный характер понятия «экономический потенциал банковского сектора региона», на наш взгляд, его можно определить, как совокупность воспроизводственных, кредитных, инвестиционных, ресурсных, рыночных,

финансовых и институциональных возможностей банковского сектора обеспечивать экономический рост региона.

В структуре экономического потенциала банковского сектора региона, по нашему мнению, следует выделить следующие элементы:

- воспроизводственный потенциал;
- кредитный потенциал;
- инвестиционный потенциал;
- финансовый потенциал;
- рыночный потенциал;
- ресурсный потенциал
- институциональный потенциал.

Анализ современной экономической литературы, посвященной исследованию банковских систем, показал, что воспроизводственному аспекту экономического потенциала уделяется крайне мало внимания. Среди специалистов продолжает доминировать подход, основанный на использовании принципов, форм и методов производства и воспроизводства продуктов и услуг в материальной сфере применительно к кредитным институтам. Разногласия имеют не только теоретическое, но и практическое значение. Логика рассуждений такова, что если кредитные организации аналогично предприятиям материального производства создают добавленную стоимость, то финансовые ресурсы выступают в форме капитала. Поскольку деньги, трансформируясь через банковские операции, не имеют приращения стоимости, следовательно, их нельзя считать экономическими ресурсами. В этом случае банки, оперирующие денежными средствами, ничего не создают, а, следовательно, исследование их воспроизводственных процесса лишается смысла.

Однако, как известно, кредитно-финансовые отношения опосредуют весь воспроизводственный процесс территорий, движение валового регионального продукта на всех его стадиях, создавая финансовые возможности для осуществления очередного воспроизводственного цикла. Поэтому важное имеет обеспечение экономического роста региона под воздействием растущего экономического потенциала банковского сектора, что обуславливает необходимость исследования структуры, состояние экономического потенциала банковского сектора во взаимосвязи с реальным сектором экономики.

Кредитный потенциал — представляет собой реальную возможность банковской системы в течение определенного периода времени увеличить массу денег в обращении путем предоставления новых займов юридическим и физическим лицам, а также государству.

Методика его оценки подробно рассматривается в работах И.Н. Рыковой и Н.В. Фисенко [5].

Инвестиционный потенциал — подразумевает способность банковского сектора региона на долгосрочное кредитование экономики. Инвестиционный потенциал, как и кредитный, является одним из важных при оценке экономического потенциала банковской сектора региона. Именно инвестиционные возможности коммерческих банков приобретают особую значимость для экономического роста региона. По оценкам отечественных экспертов, состояние инвестиционного потенциала региона более чем на 60 % зависит от состояния инвестиционного потенциала регионального банковского сектора [1].

Финансовый потенциал — выражается в эффективности финансово-экономической деятельности системы кредитных организаций региона, в оценке финансовых результатов их деятельности, рентабельности, ликвидности, качества кредитного портфеля и т. д.

Рыночный потенциал банковского сектора региона предусматривает оценку потенциала рынка банковских услуг, емкость которого в настоящее время в странах с развитой рыночной экономикой достаточно велика. Рынок банковских услуг — это взаимодействие спроса и предложения при осуществлении банковских операций и сделок. Принципы сегментирования рынка банковских услуг позволяют разграничивать: рынок депозитов, рынок кредитов и проводить более детальную сегментацию. Под ёмкостью рынка банковских услуг региона понимается совокупный оборот по данному виду банковской услуги (операции), предоставленный всеми кредитными организациями региона на определенную дату. Рыночный потенциал предполагает оценку уровня концентрированности банковского сектора региона, наличия монополистических тенденций.

Ресурсный потенциал — косвенно отражает экономический потенциал региона через наличие качественной, доступной ресурсной базы банковского сектора — главным образом, средств юридических и физических лиц и, в меньшей степени, межбанковских кредитов.

Институциональный потенциал — характеризует уровень развития банковского сектора региона. Современное состояние взаимодействия реального и банковского секторов экономики региона можно оценить как недостаточно эффективное с точки зрения создания условий для устойчивого экономического роста, причины которой носят институциональный характер и определяются неэффективной действующей моделью и механизмом регулирования банковского сектора региона. В процессе достижения устойчивого

экономического роста в регионе важное значение имеет пропорциональное, сбалансированное развитие экономики региона и его банковского сектора.

Таким образом, экономический потенциал банковского сектора региона — это единство воспроизводственного, кредитного, инвестиционного, ресурсного, рыночного, финансового и институционального потенциалов банковского сектора, обеспечивающего экономический рост региона.

### **Список литературы:**

1. Авагян Г.Л., Саитова М.Ю. Региональный банковский кластер М.: Магистр, 2012. — 416 с.
2. Бабич Т.Н. Мигунова Е.А. Оценка экономического потенциала предприятия // «Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет», 2011, № 2.
3. Егорова Н.Е., Смулов А.М. Потенциал российских банков — основной источник финансовых ресурсов для подъема реального сектора экономики // Менеджмент в России и за рубежом. — 2008. — № 5. — С. 20—25.
4. Максимчук О.В. Концепция управления факторами развития экономических систем // Российское предпринимательство. — 2006. — № 10. — С. 55—57.
5. Рыкова И.Н. Фисенко Н.В. Совершенствование регионального механизма взаимодействия реального и банковского секторов экономики// Финансы и кредит. — 2012 — № 6 — с. 2—8.

# СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

*Смоленцева Елена Викторовна*

*старший преподаватель  
кафедры экономики и организации производства, ФГБОУ ВПО  
Вятская государственная сельскохозяйственная академия,  
РФ, г. Киров*

*E-mail: [ms.elenasmol@mail.ru](mailto:ms.elenasmol@mail.ru)*

## CURRENT STATE AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF BRANCH OF AGRICULTURE IN THE KIROV REGION

*Elena Smolentceva*

*senior teacher of chair of economy and production organization  
FGBOU VPO Vyatskaya state agricultural academy,  
Russia, Kirov*

### АННОТАЦИЯ

Рассмотрено современное состояние сельского хозяйства в Кировской области, выявлены основные тенденции его развития. Проанализированы проблемы сельскохозяйственных предприятий области.

### ABSTRACT

The current state of agriculture in the Kirov region is considered, the main tendencies of its development are revealed. Problems of the agricultural enterprises of area are analysed.

**Ключевые слова:** сельское хозяйство; Кировская область; валовый продукт; продукция; растениеводство; животноводство; эффективность.

**Keywords:** agriculture; Kirov region; gross product; production; plant growing; animal husbandry; efficiency.

Обеспечение продовольственной безопасности России в условиях санкционной политики в настоящее время является одной из приоритетных задач, стоящих перед экономикой страны. Устойчивое

развитие аграрного сектора, его высокая адаптивность к резко меняющимся внешним условиям позволит не только обеспечить продовольственную независимость страны, но и даст возможность решить большое количество социальных проблем.

Агропромышленный комплекс является неотъемлемой частью экономики Кировской области. Исторические предпосылки сформировали сельскохозяйственную направленность развития большей части муниципальных образований области. Сельское хозяйство производит 8 % валового регионального продукта и обеспечивает занятость 7,3 % работающего населения. Доля налоговых поступлений предприятий агропромышленного комплекса составляет 9,6 % в поступающих налоговых платежах.

По данным федеральной службы статистики за период с 2009 г. по 2013 г. наблюдается ежегодное снижение количества сельскохозяйственных предприятий Кировской области.

*Таблица 1.*

**Динамика количества сельскохозяйственных предприятий  
Кировской области**

<b>Показатели</b>	<b>2009 г.</b>	<b>2010 г.</b>	<b>2011 г.</b>	<b>2012 г.</b>	<b>2013 г.</b>
Количество сельскохозяйственных предприятий на конец года	2568	2507	2395	2099	1890
Удельный вес убыточных предприятий, %	25,4	31,2	23,2	21,9	23,2

При сравнении с данными 2004 года число предприятий сельского хозяйства сократилось более чем в два раза — с 4174 до 1890. Основными причинами такого сокращения количества сельскохозяйственных предприятий является ухудшение их экономического положения, а также уменьшение численности сельского населения, обусловленное как экономическими, так и социальными проблемами. Сокращение числа сельскохозяйственных предприятий естественным образом влияет и на уменьшение мощности производственного потенциала аграрного сектора области.

Основным фактором производства в сельском хозяйстве является земля. В силу особенностей территориального размещения Кировской области — зона Нечерноземья — сельское хозяйство области ориентировано на производство продукции животноводства, поэтому

основную долю в структуре сельскохозяйственных угодий занимают сенокосы и пастбища.

**Таблица 2.**

**Посевные площади сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий Кировской области, тыс. га**

<b>Показатели</b>	<b>2009 г.</b>	<b>2010 г.</b>	<b>2011 г.</b>	<b>2012 г.</b>	<b>2013 г.</b>
Посевная площадь всего, в т. ч.	982,9	911,3	853,0	848,3	829,9
Зерновые и зернобобовые	396,0	367,8	327,0	348,7	323,8
Картофель	22,4	22,2	21,5	20,3	19,9
Овощи открытого грунта	3,6	3,6	3,6	3,5	3,4
Кормовые культуры	556,0	515,6	496,1	472,1	475,3

Посевные площади с каждым годом снижаются, что связано с отсутствием у сельскохозяйственных товаропроизводителей финансовых ресурсов для обработки посевных площадей, дороговизной горюче-смазочных материалов, минеральных удобрений, нехваткой денежных средств для обновления материально-технической базы.

Данные таблицы 3 показывают, что за последние пять лет парк сельскохозяйственной техники постоянно снижается. Так, количество тракторов сократилось на 29 %, а комбайнов всех видов на 34 %. Также происходит снижение и по всем видам сельскохозяйственных машин. Такое значительное сокращение парка сельскохозяйственной техники связано с высоким уровнем физического износа и недостаточностью денежных средств для приобретения новых машин и оборудования.

**Таблица 3.**

**Парк основных видов сельскохозяйственной техники  
сельскохозяйственных предприятий Кировской области на конец  
года, шт**

<b>Показатели</b>	<b>2009 г.</b>	<b>2010 г.</b>	<b>2011 г.</b>	<b>2012 г.</b>	<b>2013 г.</b>
Тракторы	9958	8604	7916	7390	7125
Жатки валковые	449	380	327	292	270
Плуги	2899	2422	2119	1933	1838
Культиваторы	2525	2235	2010	1842	1766
Сеялки	2752	2361	2086	1831	1725
Косилки	2140	1896	1690	1585	1551
Грабли тракторные	770	692	636	607	614
Пресс-подборщики	1024	910	806	749	770
Комбайны					
зерноуборочные	2003	1713	1516	1394	1334
кормоуборочные	685	634	591	562	560
картофелеуборочные	106	85	69	60	63

В силу такой особенности сельскохозяйственного производства как наличие в составе ресурсного потенциала биологических средств производства — животных, целесообразно рассмотреть динамику поголовья основных видов скота и птицы в Кировской области.

**Таблица 4.**

**Поголовье скота и птицы в хозяйствах всех категорий Кировской  
области, тыс. голов**

<b>Показатели</b>	<b>2009 г.</b>	<b>2010 г.</b>	<b>2011 г.</b>	<b>2012 г.</b>	<b>2013 г.</b>
Крупный рогатый скот	309,7	286,7	273,5	261,0	255,9
в т. ч. коровы	116,3	108,2	105,2	101,9	98,6
Свиньи	171,7	211,2	202,3	180,7	191,1
Овцы и козы	58,0	54,5	52,1	50,3	45,1
Лошади	2,9	2,7	2,3	2,4	1,9
Птица	2911,1	3010,7	2606,5	2172,7	2033,4

Практически по всем группам сельскохозяйственных животных и птице прослеживается тенденция сокращения поголовья, что объясняется убыточностью производства основных видов продукции животноводства. И только поголовье свиней увеличивается. Это связано с расширением специализированного свиноводческого предприятия ЗАО «Агрофирма «Дороничи», которое входит в состав

группы предприятий «Дороничи». Сегодня это самое крупное агропромышленное объединение в Кировской области.

Агропромышленная группа «Дороничи» - это производство полного цикла: от растениеводства, производства кормов и свинины до производства готовой продукции и реализации ее в собственной торговой сети. Предприятие является участником Национального приоритетного проекта «Развитие АПК» на территории Кировской области.

Сокращение практически всех составляющих производственно-ресурсного потенциала повлияло и на снижение производства основных видов продукции сельского хозяйства в области.

*Таблица 5.*

**Валовое производство основных видов продукции сельского хозяйства в Кировской области**

<b>Показатели</b>	<b>2009 г.</b>	<b>2010 г.</b>	<b>2011 г.</b>	<b>2012 г.</b>	<b>2013 г.</b>
Зерно (в весе после доработки), тыс. т	607,0	460,2	706,2	735,7	555,0
Льноволокно, тыс. т	0,4	0,2	0,4	0,3	0,2
Картофель, тыс. т	323,2	171,0	306,8	284,5	278,7
Овощи открытого и защищенного грунта, тыс. т	118,0	114,8	106,4	112,2	113,3
Скот и птица на убой, тыс. т	93,7	94,1	93,0	86,6	85,8
Молоко, тыс. т	508,4	503,4	505,2	516,9	534,9
Яйца, млн. шт	443,5	457,7	482,5	444,6	446,9

Снижение валовых сборов сельскохозяйственных культур объясняется воздействием большого количества негативных факторов: сокращение посевных площадей, колебание урожайности в связи с неблагоприятными климатическими условиями, снижение объемов внесения минеральных удобрений, недостаточная обеспеченность техникой.

Сложная ситуация в растениеводстве сказалась и на производстве продукции животноводства. Динамика производства молока нестабильна, но в последние годы наблюдается увеличение объема производства, и это происходит несмотря на сокращение поголовья коров. Такая ситуация связана с тем, что ряд хозяйств проводили

мероприятия по оздоровлению племенного стада и приобретением более продуктивного маточного поголовья.

Производство и реализация сельскохозяйственной продукции являются основным фактором, влияющим на результативность деятельности аграрных предприятий. Рассмотрим основные финансовые показатели сельскохозяйственных предприятий Кировской области.

*Таблица 6.*

**Основные показатели результативности деятельности сельскохозяйственных предприятий Кировской области**

<b>Показатели</b>	<b>2009 г.</b>	<b>2010 г.</b>	<b>2011 г.</b>	<b>2012 г.</b>	<b>2013 г.</b>
Прибыль (убыток), млн. руб.	1293,7	608,72	1176,5	1830,3	1268,6
Рентабельность продукции, %	8,1	2,5	8,6	10,5	7,8
Рентабельность активов, %	4,3	2,1	3,8	5,3	3,3
Коэффициент автономии, %	51,5	50,0	50,9	50,5	46,5
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, %	-15,2	-23,8	-21,2	-20,1	-24,9

Динамика показателей результативности деятельности колеблется по годам. Самым сложным для сельскохозяйственных предприятий области был 2010 год. Засуха повлияла на снижение валовых сборов сельскохозяйственных культур — как товарных видов, так и кормовых.

Снижение коэффициента автономии характеризует рост финансовой зависимости сельскохозяйственных товаропроизводителей Кировской области. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами также снижается, что определяет недостаток собственных оборотных средств и, как следствие, — возрастание потребности в кредитных ресурсах.

Таким образом, можно выделить основные проблемы, характерные для сельскохозяйственного производства в области. Эти проблемы можно разделить на две основные группы — объективные и субъективные. К объективным можно отнести:

- Низкая эффективность и неустойчивость функционирования сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- Разрушение производственного потенциала АПК, его моральный и физический износ;
- Неблагоприятные внешние условия для эффективного и устойчивого развития сельскохозяйственных товаропроизводителей;
- Деградация сельской местности;
- Снижение управляемости АПК [2, с. 14].

К субъективным причинам можно отнести: низкое естественное плодородие земельных ресурсов области; сложные природно-климатические условия — на 80 % урожай зависит от погодных условий; низкий уровень заработной платы как в экономике области в целом, так и в сельском хозяйстве; слабое развитие производственной и социальной инфраструктуры на селе.

Все вышесказанное приводит к необходимости решения основных проблем развития сельского хозяйства в регионе, что должно быть одной из приоритетных задач правительства Кировской области.

### **Список литературы:**

1. Минаков И.А. Экономика сельского хозяйства. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2014. — 352 с.
2. Эльдиева Т.М. Совершенствование программно-целевого метода решения проблем регионального АПК// Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2011. № 10.

*ДЛЯ ЗАМЕТОК*

Научное издание

**«ЭКОНОМИКА И СОВРЕМЕННЫЙ  
МЕНЕДЖМЕНТ:  
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА»**

Сборник статей по материалам  
XLII международной научно-практической конференции

№ 10 (42)  
Октябрь 2014 г.

В авторской редакции

Подписано в печать 08.10.14. Формат бумаги 60x84/16.  
Бумага офсет №1. Гарнитура Times. Печать цифровая.  
Усл. печ. л. 9. Тираж 550 экз.

Издательство «СибАК»  
630049, г. Новосибирск, Красный проспект, 165, офис 15  
E-mail: mail@sibac.info

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного  
оригинал-макета в типографии «Allprint»  
630004, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 3