ВЕСТНИК МОСКОВСКОГО ГУМАНИТАРНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИНСТИТУТА

ISSN 2311-5351

№ 2
2018

ВЕСТНИК **№ 2 ● 2018**
МОСКОВСКОГО ГУМАНИТАРНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИНСТИТУТА

HERALD
of Moscow Humanitarian Economic University

Научно-практический журнал
Scientific and practical periodical

Распространение и тиражирование без официального согласия АНО ВО МГЭУ запрещается
Distribution and replication without the official consent of the Moscow Humanitarian Economic University is prohibited

Основан в 2000 г. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-56620 от 26 декабря 2013 г.
Established in 2000. The Certificate of registration: ПИ № ФС77-56620, 26.12.2013.

Свидетельство о регистрации в Национальном агентстве ISSN № 2311-5351 от 16.03.2017 г.
The Certificate of registration in the National Agency ISSN No. 2311-5351, 16.03.2017.

Подписной индекс «Почта России» П 1102. Включен в базу данных РИНЦ и выходит 4 раза в год.
Subscription index "Russian Post" П 1102. Included in the RINC database and published 4 times a year.

Включен в Перечень ВАК РФ рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук по **экономическим наукам 08.00.00** (№ 2237 от 22.12.2017 г., по состоянию на 01.01.2018 г.)
Included in the List of the Higher Attestation Commission of the Russian Federation of peer-reviewed scientific publications (No. 2237, December 22, 2017, as of 01.01.2018) in which the main scientific results of dissertations for PhD and Ph.D. degree in Economics 08.00.00 must be published.

Язык издания: русский, английский
Language of publication: Russian, English

Учредитель: Автономная некоммерческая организация высшего образования Московский гуманитарно-экономический университет.
Founder: Autonomous Non-profit Organization of Higher Education Moscow Humanitarian Economic University.

Адрес учредителя: Ленинский проспект, д. 8., стр. 16, Москва, Россия 119049
Address of the founder: 8, bldg..16, Leninsky Prospect, Moscow, Russia 119049

Адрес издательства: Ленинский проспект, д. 8., стр. 16, Москва, Россия 119049
The address of the publishing office: 8, bldg..16, Leninsky Prospect, Moscow, Russia 119049

Ответственный редактор
Managing Editor

Микулец Юрий Иванович - доктор биологических наук, проректор по научной работе АНО ВО МГЭУ, заместитель председателя Редакционного совета.
Yury Mikulets - Ph.D. in Biology, Vice-Rector for Scientific Work, Moscow Humanitarian Economic University, Deputy Chairman of the Editorial Board.

Редакционный совет:

1. **Демидова Любовь Анисимовна** - д.пед.н., профессор, ректор АНО ВО МГЭУ, председатель Редакционного совета.
   Lyubov Demidova – Ph.D. in Pedagogy, Professor, Rector of Moscow Humanitarian Economic University, Chairman of the Editorial Board.

2. **Ловцов Дмитрий Анатольевич** – д.т.н., профессор, заслуженный деятель науки РФ, заместитель генерального директора по научной работе АО «Институт точной механики и вычислительной техники им. С.А. Лебедева Российской академии наук».
   Dmitry Lovtsov - Ph.D. in Technical Sciences, Professor, Honored Scientist of the Russian Federation, Deputy General Director for Research, JSC "Institute of Precise Mechanics and Computing named after S.Lebedev, Russian Academy of Science.

3. **Микулец Юрий Иванович** - д.б.н.. проректор по научной работе АНО ВО МГЭУ, заместитель председателя Редакционного совета.
   Yury Mikulets - Ph.D. in Biology, Vice-Rector for Scientific Work, Moscow Humanitarian Economic University, Deputy Chairman of the Editorial Board.

4. **Мамасуев Алексей Васильевич** - к.ф.-м.н., доцент, проректор по учебной и методической работе АНО ВО МГЭУ.
   Alexey Mamasuev – PhD in Physics and Mathematics, associate professor, Vice-rector for educational and methodical work, Moscow Humanitarian Economic University

5. **Соловьева Наталья Николаевна** – к.ф.н., д.пед.н., доцент, зав. кафедрой русского и иностранных языков АНО ВО МГЭУ.
   Natalia Solovieva - Ph.D. in Pedagogy, PhD in Philology, associate professor, Head of Department of Russian and Foreign Languages, Moscow Humanitarian Economic University.

6. **Смолин Олег Николаевич** - д.ф.н., первый заместитель председателя Комитета по образованию ГД РФ, действительный член Российской академии образования. Президент общества «Знание» России. Председатель Общероссийского общественного движения «Образование - для всех».
   Smolin Oleg Nikolaevich – Ph.D. in Philology, First Deputy Chairman of the Education Committee of the State Duma of the Russian Federation, Full member of the Russian Academy of Education. President of the Russian Public Organization "Knowledge". Chairman of the All-Russian Public Organization "Education is for everyone".

Редакционная коллегия:
Editorial team:

1) **по экономическим наукам**
on economics

1. **Адуков Рухман Хасаинович,** д.э.н., профессор, руководитель отдела ФГБНУ Всероссийский НИИ организации производства, труда и управления в сельском хозяйстве» - филиал ФГБНУ ФНЦ ВНИЭСХ.
Ruhman Adukov, Ph.D. in Economics, Professor

2. **Адукова Алевтина Николаевна,** д.э.н, главный научный сотрудник, ФГБНУ Всероссийский НИИ организации производства, труда и управления в сельском хозяйстве» - филиал ФГБНУ ФНЦ ВНИЭСХ.
Alevtina Adukova, Ph.D. in Economics

3. **Герасина Ольга Николаевна**, д.э.н., профессор, зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита АНО ВО МГЭУ.
Olga Gerasina, Ph.D. in Economics, Professor

4. **Герасина Юлия Александровна,** д.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита АНО ВО МГЭУ.
Juliya Gerasina, Ph.D. in Economics

5. **Коленченко Ирина Александровна,** к.э.н., зам. директора по экономике ФГБНУ ЦНСХБ.
Irina Kolinichenko, PhD in Economics

6. **Папцов Андрей Геннадиевич,** д.э.н., профессор, академик РАН, директор ФГБНУ ФНЦ ВНИИЭСХ.
Anrei Paptsov, Ph.D. in Economics, Professor, Academician of the Russian Academy of Sciences

7. **Романова Алина Терентьевна,** д.э.н., профессор, почетный работник ВПО РФ, действительный член РИА, зав. кафедрой экономики и организации народного хозяйства АНО ВО МГЭУ.
Alina Romanova, Ph.D. in Economics, Professor

8. **Третьякова Лариса Александровна,** д.э.н, профессор, член-корр. Российской академии естествознания, зав. кафедрой управления персоналом Института управления НИУ «БелГУ».
Larisa Tretyakova, Ph.D. in Economics, Professor

2) **по юридическим наукам**
in jurisprudence

1. **Атагимова Эльмира Исамудиновна,** к.ю.н., помощник полномочного представителя ГД ФС РФ в КС РФ, член комиссии по науке и развитию образования ОС ПП РД при Президенте РФ.
Elmira Atmagomova, PhD in Law

2. **Водько Николай Петрович**, д.ю.н., профессор, Заслуженный юрист России, профессор кафедры уголовно-правовых дисциплин АНО ВО МГЭУ.
Nikolay Vodko, Ph.D. in Law, Professor

3. **Воронцова Софья Викторовна,** к.ю.н., зав. кафедрой уголовно-правовых дисциплин АНО ВО МГЭУ.
Sophia Vorontsova, PhD in Law

4. **Исаков Николай Васильевич,** д.ю.н., профессор**,** к.и.н., профессор кафедры теории и истории государства и права АНО ВО МГЭУ, директор Северо-Кавказского института (филиала) АНО ВО МГЭУ.
Nikolay Isakov, Ph.D. in Law, Professor, PhD in History

5. **Костенников Михаил Валерьевич,** д.ю.н., профессор кафедры подготовки сотрудников по охране общественного порядка, Всероссийский институт повышения квалификации сотрудников МВД России.
Mikhail Kostennikov, Ph.D. in Law

6. **Кувалдин Валерий Павлович,** д.ю.н., профессор, Заслуженный юрист России, профессор Московского университета МВД России имени В.Я. Кикотя
Valery Kuvaldin, Ph.D. in Law, Professor

7. **Рыбакова Ольга Сергеевна,** к.ю.н., аппарат ГД ФС РФ, член Экспертного совета по соблюдению прав обучающихся при Комитете ГД по образованию и науке.
Olga Rybakova, PhD in Law

8. **Фумм Александра Михайловна,** к.ю.н., доцент, доцент кафедры теории и истории государства и права АНО ВО МГЭУ, начальник отдела ФКУ НИИ ФСИН России.
Alexandra Fumm, PhD in Law, Assistant professor

Редакция:
Redaction:

Ответственный секретарь – Клюкина Е.Н.
Executive Secretary – E.Klyukina
Компьютерная верстка и макетирование – Луковенкова С. Р.
Computer layout and prototyping – S.Lukovenkova
Технический корректор – Анисимова Г.Т.
Technical corrector – G.Anisimova
Адрес редакции и типографии: 119049, Москва, ГСП-1, Ленинский проспект, д. 8., стр. 16.
Тел.: (499) 237-41-46, mgei@mail.ru, www.mgei.ru
Цена свободная
Address of the editorial office and printing house: 8, bldg..16, Leninsky Prospect, Moscow, Russia 119049
Tel .: (499) 237-41-46, mgei@mail.ru, www.mgei.ru
Price is free

Подписано в печать 16.06.2018. Дата выхода 29.06.2018. Формат 70×1081\16. Гарнитура Таймс. Объем 12,95 усл. печ. л.
Тираж 500 экз. Отпечатано в типографии АНО ВО МГЭУ. 119049, Москва, ГСП-1, Ленинский проспект, д. 8., стр. 16.
©-АНО ВО Московский гуманитарно-экономический университет - 2018

Содержание

ЭКОНОМИКА 5

Бочкаева Г.Л.
Роль транспортного кластера в социально-экономическом развитии регионов 5
Гасиева З.П., Исакова Ю.Р.
Налоговый контроль как один из видов финансового контроля 11
Гасиева З.П., Гиоева Е.Г.
Проблемы и перспективы развития налоговой системы РФ на современном этапе 17
Гришина Н.В.
Роль человеческого фактора в устойчивом развитии производственно-экономических систем 23
Дадаян Д.С.
Полицентричный мир и его субъекты 30
Зиядина Д.А.
Методика совершенствования земельных платежей на основе средневзвешенных поправочных коэффициентов к базовым ставкам 34
Карпов А.С., Карпова К.В.
Тенденции развития отрасли ракетно-космической промышленности 44
Кузнечихина Д.А.
Распределение экономических рисков проектов железнодорожного транспорта на основе выбора формы интеграции участников в проектной деятельности 49
Сергеева Н.Д., Ахременко С.А., Шахторин М.С., Кузьменко С.А.
Технико-экономические аспекты применения в ЖКХ при реновации жилого фонда парка роботизированной строительной техники 55
Сергеева Н.Д., Цыганков В.В., Абраменков С.А.
Новые подходы к организации строительства объектов шумозащитного примагистрального озеленения 65
Львова М.И.
Особенности конкуренции в банковском секторе современной России 74
Матевосян М.Г.
Финансовое обеспечение реформирования здравоохранения в России 77
Рамазанов Г-О.Т.
Управление конкурентоспособностью промышленного предприятия 84
Реут А.В.
Учет доходов и расходов в соответствии с международной и российской практикой 91
Романова А.Т.
Конкурентоспособность в условиях глобализации 98
Сулимин В.В.
Государственная поддержка в обеспечении продовольственной безопасности в России: экономические механизмы в решении проблем тепличного комплекса 103
Сячин А.Е., Ильин В.В.
Прогнозирование динамических систем 109

Тимохов В.М., Жизнин С.З.
Ресурсы мировой энергетики 115
Шведов В.В.
Развитие экономики и государственная поддержка в контексте социально-прогнозируемого образования 124
Штерцер М.М.
Источники финансирования инновационных проектов компании и их влияние на конкурентоспособность предприятия 128

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ 133

Черевко В. В., Савченко А.Г.
Актуальные вопросы таможенного администрирования в условиях расширения взаимодействия таможни и участников ВЭД с особым правовым статусом 133

ЧЕЛОВЕК И ОБЩЕСТВО 137

Копылова О.Ю. Гендерные роли супругов в семейных отношениях 137
Копылова О.Ю., Позднякова О.А. Исследование экзистенциальной тревоги и отношения к смерти в психологической науке 144

ЭКОНОМИКА

УДК 338

РОЛЬ ТРАНСПОРТНОГО КЛАСТЕРА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ

CLUSTER TRANSPORT ROLE IN SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS

Бочкаева Г.Л.[*]

В статье проанализированы разные подходы к определению кластера. Рассмотрена структура кластера. Выявлены основные задачи кластеризации социально-экономического пространства. Рассмотрены основные проблемы повышения эффективности транспортного кластера.

***Ключевые слова**: кластер, транспортный кластер, конкурентоспособность, экономика региона.*

In the article different approaches to the definition of cluster are analyzed. The cluster structure is considered. Identified the main tasks of clustering socio-economic space. Identified the main problems of increasing the efficiency of transport cluster.

***Key words**: cluster, transport cluster, competitiveness, economy of the region.*

Современную мировую экономику характеризуют процессы усиления конкуренции и глобализации. Это способствует возникновению тесных внешнеэкономических связей между странами и регионами. Необходимость инновационного уровня развития региональных транспортных кластеров для достижения устойчивого эффекта становится все более актуальной. В связи с этим обоснована целесообразность участия как региональных управленческих структур, так и промышленных компаний в реализации крупномасштабных транспортных проектов. Участие экономических субъектов может быть разномасштабным и разноотраслевым.

Опыт развитых стран показывает, что одним из наиболее эффективных механизмов повышения конкурентоспособности компаний является кластеризация социально-экономического пространства. Кластерные структуры имеют большое влияние на рост и развитие региональной экономики. Например, если хотя бы один экономический субъект начнет достигать высокого уровня конкурентоспособности, то его влияние распространится на соседствующие с ним предприятия, поставщиков, потребителей, что приведет к повышению и их конкурентоспособности, и уровня инновационного развития региона.

После выхода в свет работы М. Портера «Конкурентные преимущества стран» (1990 г.) о кластерах стало известно больше. Теория национальной, государственной и местной конкурентоспособности в контексте мировой экономики, выдвинутая автором в работе, также стала использоваться в мировой практике и экономической теории [4,6].

[*] **Бочкаева Г.Д.,** аспирант РУТ (МИИТ)
Bochkaeva G.D., graduate student RUTH (MIIT)

Развитие кластерных структур привело к разным подходам в определении кластерного образования. Разные группы ученых при определении кластеров делают акцент на его различных характеристиках. Так, согласно одной из теорий, характерная особенность кластера состоит в том, что его образуют предприятия, которые, в первую очередь, имеют между собой связи и размещены территориально близко друг к другу. По другой теории, географическое расстояние между предприятиями не имеет большого значения, а важнее отраслевые особенности концентрации производства. Все эти подходы учитывают разные факторы кластерообразования.

В настоящее время наиболее широко признанной и успешной является кластерная теория М. Портера. Он дал классическое определение кластеру: «Кластер – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций». [6]

Для выявления кластера М. Портер концентрируется на трех основных свойствах кластеров предприятий:

- наличие географической локализации (от маленького региона до международного уровня);
- технологическая взаимосвязанность отраслей (это говорит о том, что в кластере должны присутствовать предприятия разных отраслей, технологически связанных друг с другом);
- тесные взаимосвязи между организациями внутри кластера.

Согласно М. Портеру, существуют четыре основные предпосылки для успешного развития кластера в регионе:

1. Условия спроса: регион обладает развитым спросом на продукцию отрасли.
2. Условия факторов производства: регион обладает ресурсами, интенсивно используемыми в отрасли.
3. Развитие смежных и поддерживающих отраслей: в регионе развиты фирмы-поставщики сырья и материалов, производители оборудования, сектор услуг и прочая инфраструктура.
4. Стратегия фирм: в регионе есть производители, которые способны сформировать и воплощать в жизнь конкурентоспособные стратегии развития.

Также М. Портер указывает еще на два важных фактора:

5. Случай.
6. Политика государства: государство может целенаправленно влиять на формирование кластеров.

По мнению Портера, осуществление кластерной политики будет способствовать повышению конкурентоспособности какого-либо экономического субъекта, отрасли за счет потенциально эффективного взаимодействия участников кластера, связанного с их географически близким расположением, а также наличием доступа к инновациям, специализированным услугам, квалифицированным кадрам. [6]

Из вышесказанного следует, что при создании транспортного кластера необходимо учитывать, что для успешного функционирования в состав участников кластера должны входить не только сами предприятия, предоставляющие транспортные услуги, но и поставщики необходимых товаров и услуг, в том числе комплектующих, оборудования, материалов, сервисных услуг, маркетинговых услуг и др. А также повышается востребованность в рынке специализированных кадров, которые будут обеспечивать эффективное и бесперебойное функционирование транспортного сектора.

Правительства регионов, в первую очередь, должны быть заинтересованы в конкурентном преимуществе своего региона в любом отраслевом секторе. Важную роль в достижении этого играет государственная поддержка региона, благодаря которой правительства регионов в перспективе будут выделять денежные средства на подготовку высококвалифицированных кадров, а также на региональную инфраструктуру [5].

Транспортный кластер – это географически локализованное объединение взаимосвязанных компаний, специализирующихся на хранении, сопровождении, доставки грузов

и пассажиров, а также организаций, обслуживающих объекты инфраструктуры, и других организаций, взаимодополняющих и усиливающих стороны друг друга и реализующих конкурентные преимущества данной территории на национальном и международном рынках транспортных услуг. Транспортные кластеры в основном развиваются в регионах, имеющих транзитный потенциал.

Для эффективного функционирования транспортного кластера важно развитие родственных отраслей энергетики, связи, информационных технологий, строительства, металлургии.

Кластеры являются наиболее активно развивающимся формами экономической интеграции и социального развития в регионе. Их отличают тесные связи между участниками-предприятиями. В условиях кластера предприятия ощущают одновременно и конкуренцию, и кооперацию, и, как следствие, получают конкурентные преимущества под воздействием эффекта синергии. Эта синергия проявляется в ряде таких направлений, как институциональное развитие региона, повышение инновационного потенциала, повышение конкурентоспособности компаний, эффект масштаба [3].

Актуальность создания кластера заключается в развитии партнерства между государством, производством, экономикой и наукой. Основной целью кластера является реализация конкурентных преимуществ, обеспечение высоких темпов экономического роста и диверсификации экономики за счет повышения конкурентоспособности поставщиков оборудования и комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, а также образовательных учреждений.

Можно выделить основные задачи кластеризации социально-экономического пространства:

–создание перспективных условий для эффективного развития кластеров, включая выявление участников кластера, разработку пошаговой стратегии развития кластера;

–активная поддержка проектов, направленных на повышение конкурентоспособности кластера (в том числе его участников), за счёт концентрирования на приоритетах развития кластеров;

– обеспечение методической, информационно-консультационной и образовательной поддержки реализации кластерной политики на региональном и отраслевом уровне.

Основными проблемами повышения эффективности транспортных кластеров являются слабое развитие базовой инновационной транспортной инфраструктуры, недостаточный уровень развития малого и среднего предпринимательства, спроса на продукцию на внутреннем и внешнем рынках предпринимательства.

Эти проблемы, безусловно, тормозят развитие транспортных кластеров, повышение конкурентоспособности отраслей в регионах, что негативно сказывается на экономическом развитии всего региона.

Однако устойчивое развитие и согласование интересов всех предприятий – участников кластера за короткий промежуток времени может привести к росту экономического потенциала региона, обеспечить высокие темпы роста внутреннего регионального продукта и снижения удельных транспортных издержек, а также стать эффективным инструментом, позволяющим повысить региональный продукт и эффективно реализовать социально-экономические региональные программы.

Как было отмечено выше, для успешного функционирования транспортного кластера в состав его участников должны входить, помимо самих предприятий, предоставляющих транспортные услуги, поставщики необходимых товаров и услуг, в том числе комплектующих, оборудования, материалов, сервисных услуг, маркетинговых услуг и др.

Простой кластер обычно состоит из малых фирм, специализированных в определенном секторе производства и локализованных территориально. Такие кластеры формируются в основном в развивающихся странах, где малые предприятия и есть основной источник стабильного экономического роста экономики страны [2].

В развитых странах и странах с переходной экономикой кластеры обычно формируются вокруг одного или нескольких круп-

ных предприятий региона, которые создают так называемое «ядро» кластера.

Структура транспортного кластера включает:

1. «Ядро» – объекты (крупные организации, предприятия), выполняющие основной вид деятельности, позиционирующие кластер, выпускающие конечную продукцию или оказывающие услуги с учетом региональной специализации и географических преимуществ региона.

2. «Дополняющие объекты» – объекты, деятельность которых напрямую обеспечивает функционирование объектов «ядра».

3. «Обслуживающие объекты» – объекты, наличие которых обязательно, но деятельность которых напрямую не связана с функционированием объектов «ядра». К обслуживающим объектам могут быть отнесены предприятия, реализующие сервисные функции кластера, т.е. информационные, ремонтные и т.д.

4. «Вспомогательные объекты» – объекты кластера, наличие которых желательно, но не обязательно для функционирования других объектов кластера. К ним относятся различные сервисно-консультационные предприятия, функции которых могут быть осуществлены как в рамках кластера, так и с помощью аутсорсинга. Целью этих предприятий, в случае их присутствия в кластере, является изыскание внутренних резервов для обеспечения непрерывности воспроизводственных процессов, достижение стратегических выгод, связанных, в первую очередь, с повышением мобильности развития и реализации технологического потенциала всего кластера.

Любой кластер проходит через определенное количество стадий (этапов). Но существует логика процесса жизнедеятельности кластера, которая позволяет выделить характерные стадии его развития:

- *Идентификация.* Группа участников определенного региона (предприятия, научные и управляющие структуры и др.) определяют возможность кооперации. На этом этапе между потенциальными участниками кластера проходят различные встречи, обсуждение возможных выгод от создания кластера, определение типов участников кластера и сетевого взаимодействия, внутренних функций и основных зон ответственности среди партнеров.

- *Инициативность* – внутри группы выявляются инициативные участники, определяющие специализацию и сферу, в которой осуществляют деятельность. Это, наверное, наиболее важная часть жизненного цикла кластера, поскольку на этом этапе формируются вид и примерные границы кластера.

- *Инновационность* – инновационное развитие кластера, основанное на выбранном проекте, осуществляемое участниками кластера за счет активного взаимодействия. Результатом этого развития становятся разработка системы общих ценностей и поддержка сетевых взаимодействий.

- *Зрелость (стабильность)* – определяется степенью достижения некой критической массы действующих лиц. Кластер уже развил связи во внешней среде, с другими кластерами, направлениями деятельности, регионами. Динамика развития внутренней среды благоприятствует появлению новых фирм, совместных предприятий. Развитый кластер включает в себя различные институты, которые взаимодействуют друг с другом. Если в кластере присутствуют фирмы, которые производят один и тот же продукт, то есть являются прямыми конкурентами, особенную значимость в таком случае приобретают совместные действия всех фирм – членов кластера по поддержанию доверия и готовности сотрудничать.

- *Трансформация* — возникновение новых идей, зарождение новых связей и структур. В основе преодоления кризиса лежит идея открытых инноваций. С течением времени рынки, технологии и процессы изменяются и влекут за собой изменение кластеров [4].

Для того чтобы быть жизнедеятельным, избежать стагнации и распада, транспортный кластер должен быть восприимчив к инновациям и уметь адаптироваться в быстроменяющейся экономической среде. Он может избрать форму преобразования в один или несколько новых кластеров, которые сосредоточиваются вокруг другой деятельности, или просто изменить механизмы функционирования.

Для эффективности кластера и повышения его роли в региональном развитии важно участие региональной организации в структуре пограничной зоны кластера.

В связи с этим встает проблема определения оптимальных пропорций между разноотраслевыми участниками «извне» и разноотраслевыми участниками кластера из региона, наиболее близкого по отраслевым и географическим показателям. Эти пропорции должны обеспечить максимальные к системе кластера синергию и мультипликативный региональный эффект от хозяйственной деятельности кластера.

Важно оценить влияние национального и зарубежного грузоотправления и грузоперевозки в системе транспортного кластера на его эффективность.

Международные перевозки грузов предполагают, как правило, использование нескольких видов транспорта в рамках одной поставки. В результате выделяют несколько видов транспортировки: смешанная, комбинированная, мультимодальная, интермодальная. В научной литературе приводятся различные трактовки указанных терминов. Единый подход к данному вопросу пока не выработан. Определим, что подразумеваем под интермодальной перевозкой.

Под интермодальной перевозкой понимают последовательную перевозку груза несколькими видами транспорта в единой грузовой единице, которая является системообразующим элементом [1]. Интермодальная перевозка включает в себя понятие «комбинированная перевозка», которая подразумевает перемещение груза двумя и более видами транспорта с использованием, как правило, на начальном и/или конечном отрезке пути автомобильного транспорта.

Система интермодальных перевозок оперирует не с самим грузом, как таковым, а с интермодальной транспортной единицей при применении безперегрузочных технологий при смене вида транспорта. В таких условиях выделить отдельные элементы общего процесса перевозки довольно непросто, поскольку сложно определить границы ответственности.

Актуальна в наше время проблема разработки оптимальной транспортно-технологической схемы доставки груза и выбора способов взаимодействия российских и иностранных транспортных компаний.

Регионы, имеющие функционирующие транзитные зоны (или потенциальные) на своей территории, в первую очередь, являются претендентами на формирование транспортного кластера, если они еще не зародились. Но в любом случае влияние национального и зарубежного грузоотправления и грузоперевозки в системе транспортного кластера, бесспорно, будет положительно влиять на эффективность экономического развития всего региона и кластера.

Участники кластера при вступлении в кластер заключают Соглашение, согласно которому, кластер является добровольным объединением юридических лиц, находящихся между собой в отношениях функциональной зависимости, территориальной близости, осуществляющих деятельность в определенной сфере.

В Соглашении прописаны все основные положения, права и обязанности участников кластера, согласно которым кластер не является юридическим лицом, все участники кластера сохраняют полную организационную самостоятельность. Подписание Соглашения не накладывает на участников кластера дополнительных финансовых обязательств.

Важнейшими составляющими транспортного кластера выступают транспортные и логистические предприятия, формирующие его «ядро». Именно «ядро» кластера является самой привлекательной его частью (в плане инвестиций) и источником роста основных конкурентных преимуществ региона. Для повышения эффективности транспортного кластера особое значение имеют способ и возможность его участников гибко использовать современные финансовые инструменты и механизмы в процессе деятельности. Важнейшим элементом кластера служит его финансово-кредитная составляющая. В качестве таковой следует рассматривать региональный банк, обладающий разветвленной филиальной сетью на территории региона. Последнее расценивается как его конкурентное преимущество.

Неотъемлемой частью финансово-кредитной составляющей кластерного образования будут также филиалы и дополнительные офисы крупнейших национальных и международных банков, которые имеют более высокие показатели конкурентных преимуществ на международном уровне, чем региональные банки.

Литература

1. Баранова Ю.О. Интермодальные и мультимодальные перевозки грузов: проблемы терминологии // Известия СПбГЭУ. – 2012. – № 6.
2. Карякина Л.А. К вопросу о кластерах // Вестник ВУиТ. – 2010. – № 19.
3. Леонтьева Л.С., Ильин А.Б., Шпилев Д.А. Региональный кластер как механизм формирования инновационного потенциала и устойчивого развития территории (часть 1) // Статистика и экономика. – 2012. – № 1.
4. Меньшенина И.Г. Кластерообразование в региональной экономике: монография / Меньшенина И.Г., Капустина Л.М. Федер. Агентство по образованию, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2008. – 155 с.
5. Орлов С.В., Корнеевец В.С. Транспортный кластер как вариант развития транспортного комплекса // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. – 2012. – № 1.
6. Портер М. Конкуренция : учеб. пособие; пер. с англ. / М.Э. Портер. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2000. – С. 205.
7. Сивакова С.Ю., Ноздрева И.Е. Развитие экономики региона на основе кластерного подхода // Интернет-журнал «Науковедение». – 2016. – № 1 (32).
8. Усачев Е.Е. Методические основы кластерообразования в транспортной сфере // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. – 2011. – № 1-1.

УДК 338

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

TAX CONTROL AS A TYPE OF FINANCIAL CONTROL

Гасиева З.П.[*]
Исакова Ю.Р.[**]

В данной работе говорится о таких понятиях, как финансовый контроль и налоговый контроль. Рассматриваются принцы, формы, методы налогового контроля. Выявлены проблемы контроля государства и пути их решения.

Ключевые слова: *денежные фонды, финансовый контроль, налоговый контроль, бюджет РФ, финансовая система.*

In this paper, we talk about such concepts as financial control and tax control. Princes are considered, forms of methods of tax control. The problems of state control and ways of their solution are revealed.

Key words: *monetary funds, financial control, tax control, the budget of the Russian Federation, the financial system.*

Основным элементом управления финансами государства и главным условием продуктивной работы системы финансов и экономики страны в общем является финансовый контроль государства. Базовой целью является помощь в успешном осуществлении государственной политики финансов во время создания и использования фондов, которые необходимы государству для осуществления данных функций. Рентабельность государственного контроля финансов в определённой степени обусловлена экономическим и политическим благополучием государства.

Главными составляющими системы финансов государства являются доходы и расходы государства, из-за этого контроль финансов сосредоточен на проверке:

1) полноты и своевременности привлечения доходов;
2) целесообразности и правомерности расходования средств государства.

Основной источник доходов бюджета всех уровней составляют налоговые поступления; больше 80 % главного объёма доходов консолидированного бюджета РФ создаётся из налогов и сборов, которые взимаются с физических и юридических лиц. Ценность налогов во время образования государственных фондов денежных средств играет главную роль налогового контроля в системе финансового контроля государства. Отсюда и возникает актуальность данной темы.

Необходимость совершенствования законодательства всей налоговой базы РФ растёт ежегодно. За исключением «схемы олигархов», государство гарантирует себе постоянный, стабильный источник доходов, когда решает проблему коррумпированности, а с другой стороны – уверенность в предоставлении гражданам государства всех возможностей для развития на территории России осуществляется за счёт соблюдения субъектами налогового контроля прав друг друга.

В широком смысле налоговый контроль – взаимозависимость мер управления государства, которые необходимы для обеспечения продуктивной финансовой политики государства, эконом и-

[*] **Гасиева Зарина Петровна,** к.э.н., **с**тарший преподаватель кафедры «Налоги. Бухгалтерский учет» ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Россия, г. Владикавказ

Gasieva Z. P., candidate of economic science, senior teacher of faculty «taxes. Accounting FGOBU in "financial University under the Government of the Russian Federation, Russia, Vladikavkaz

[**] **Исакова Юлия Руслановна, с**тудентка группы 3ВЭП , ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Россия, г. Владикавказ

Isakova Yulia Ruslanovna, student of group 3VJeP, FGOBU in "financial University under the Government of the Russian Federation, Russia, Vladikavkaz, e-mail: yulashkaisakova@mail.ru

ческой безопасности России и соблюдения государственных и муниципальных фискальных интересов.

В узком смысле налоговый контроль – государственный контроль за законностью и целесообразностью действий в лице компетентных органов во время введения, уплаты или взимания налогов и сборов.

Налоговый контроль представляет собой форму эффективности контрольной функции налогов и со стороны налогового права призван, для начала, защищать и обеспечивать имущественные права государства и муниципальных образований.

Итак, налоговый контроль определяется как составная часть создаваемого государством организационно-правового механизма управления, который является особым видом деятельности специально уполномоченных органов государства, за счёт чего обеспечивается определённое нормами налогового права исполнение обязанностей лиц в отрасли налогообложения, исследования и выявления баз для применения принудительных налоговых изъятий в бюджет, а также установление оснований для осуществления мер ответственности за совершение налоговых правонарушений.

Формами проведения налогового контроля должностными лицами налоговых органов служат (рис. 1)[1]:

- учёт налогоплательщиков;
- налоговые проверки (камеральная и выездная);
- контроль налоговых поступлений (оперативный налоговый контроль).

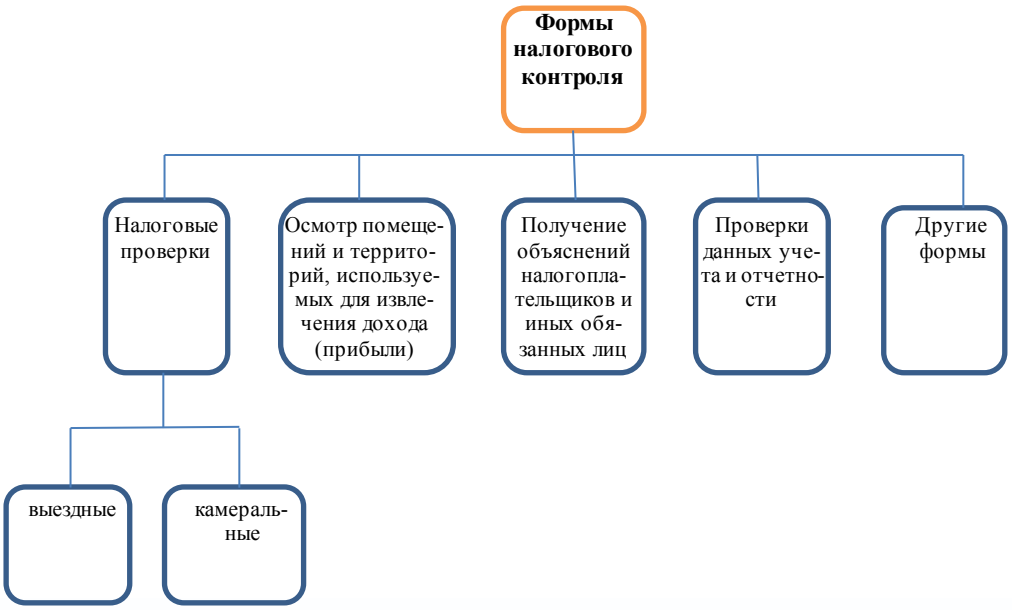

Рис. 1. Формы налогового контроля

Приёмами и способами, которые используются при осуществлении той или иной формы налогового контроля в зависимости от определённых обстоятельств, служат методы налогового контроля.

К методам налогового контроля относятся:

- проверка данных учёта и отчетности;
- затребование документов;
- осмотр территорий и помещений;
- выемка документов и предметов;

[1] Кормилицын А.С. Формы и методы налогового контроля // Административное и муниципальное право. – 2016. – № 6. – 204 с.

- инвентаризация;
- проведение экспертизы;
- опрос свидетелей;
- получение объяснений налогоплательщиков.

В процессе развития налоговой базы присутствует огромное количество проблем, вызванных как внешними, так и внутренними факторами, решение которых в 21 веке пока не было создано. Поэтому сегодня присутствует проблема гарантирования стабильного развития налоговой системы, причём особое значение имеет модернизация налогового контроля РФ за счёт самых разнообразных методов.

Недавно в налоговых органах РФ были разработаны новейшие методологические базы контрольной деятельности[1]. Преобразование Налогового кодекса позволило налоговым органам более продуктивно осуществлять камеральные и выездные налоговые проверки. Практически всегда налоговые органы осуществляли камеральные налоговые проверки. Что неудивительно, потому что за счёт них чаще всего обнаруживаются значительные нарушения налогоплательщиками налогового законодательства.

Кроме того, в последние годы всё чаще проводятся углублённые камеральные налоговые проверки, предусматривающие проверки дополнительных сведений о налогоплательщиках, а также исследования важных бухгалтерских документов. Углублённые налоговые проверки охватывают большее количество налогоплательщиков. При осуществлении углублённой камеральной проверки трудозатраты значительно ниже, чем при проведении выездных налоговых проверок, потому что налоговые инспекторы не выезжают на предприятия, а готовят документы в налоговой инспекции.

Огромное число налоговых инспекций в РФ давно перешли на систему электронной обработки документов, что помогло автоматизировать камеральные налоговые проверки за счёт того, что система способна осуществлять арифметический и логический контроль налоговой отчетности. А также качество камерального контроля создаёт продуктивность выездного контроля, потому что по результатам камерального анализа происходит отбор налогоплательщиков, к которым уже на места выезжают работники налоговых органов.

Сложно переоценить значимость налогового контроля: за 2014 год органами администрирования и налогового контроля в бюджет РФ вследствие проведения проверок дополнительно начислено более 250 млн. рублей. А уже к 2016 году данная цифра возросла до 328 млн. руб. По состоянию на 1 января 2017 года налоговыми органами РФ было проведено уже 39977955 камеральных налоговых проверок, в результате которых налоговые органы выявили более 2254430 нарушений законодательства о налогах и сборах. Кроме этого по состоянию на 1 января 2017 года налоговыми органами было проведено 24879 выездных налоговых проверок, в результате которых было выявлено 24670 налоговых правонарушений. В то же время на 1 января 2018 года было всего 55 859 332 камеральные проверки и нарушений выявлено 3 014 158. А вот в выездных проверках, несмотря на то, что их количество сократилось до 19 388, нарушений было 19 131. Итак, эффективность выездных и камеральных налоговых проверок составила более 39,7 % по сравнению с 2015 годом. Приведённые данные подтверждают модернизацию налогового контроля в целях совершенствования законодательства о налогах и сборах в РФ (табл. 1).

Таблица 1

Сведения об организации проведения выездных и камеральных налоговых проверок[2]

Показатели	Количество, единиц				Дополнительно начислено платежей (включая налоговые санкции и пени), тыс. рублей				Из графы 2 налогов			
	1					2				3		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. в % к 2015 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. в % к 2015 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. в % к 2015 г.
Камеральные провер-	31 932	39 977	5585933	174,9	75 083	99 748	611086	81,39	60 855	74 226	414032	68,0

[1] Поролло Е.В. Налоговый контроль: принципы и методы проведения. – М. : Гардарика, 2017. – С. 14.

[2] https://www.nalog.ru

ки	313	955	2		462	333	58		098	085	58	
из них выявивших нарушения	1 948 611	2 254 430	3014158	154,7	-	-	-	-	-	-	-	-
Пени за несвоевременную уплату налогов, взносов, сборов и штрафные санкции по результатам проверок соблюдения банками требований, установленных статьями 46, 60, 76, 86 НК РФ	-	-	-	-	57 208 245	86 310 717	970588 50	169,7	-	-	-	-
Выездные проверки организаций, индивидуальных предпринимателей и других лиц, занимающихся частной практикой	29 393	24879	19388	66,0	265 284 435	348 729 285	308300 817	116,2	196 03 0 459	252 043 582	220311 158	112,4
из них: выявившие нарушения	29 118	24 670	19131	65,7	-	-	-	-	-	-	-	-
- проверки организаций	26 192	22 594	17561	67,0	258 350 083	340 898 424	301143 934	116,6	190 919 235	246 391 744	215191 530	112,7
из них: выявившие нарушения	25 947	22 402	17335	66,8	-	-	-	-	-	-	-	-
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	3 201	2 285	1827	57,1	6 934 352	7 830 861	715688 3	103,2	5 111 224	5 651 838	511962 8	100,2
из них: выявившие нарушения	3 171	2 268	1796	56,6	-	-	-	-	-	-	-	-
Выездные проверки физических лиц (за исключением индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой)	1 269	1 164	774	61,0	2 578 423	3 27647	161840 5	62,8	1 851 084	2 409 711	114859 5	62,0
из них: выявившие нарушения	1 228	1 126	646	52,6	-	-	-	-	-	-	-	-
Всего - выездные проверки организаций и физических лиц	30 662	26 043	20162	65,8	267 862 858	352 056 932	309919 222	115,7	197 881 543	254 453 293	221459 753	111,9
из них: выявившие нарушения	30 346	25 796	19777	65,2	-	-	-	-	-	-	-	-

Источник: Форма №2-НК ФНС РФ (расчеты автора).

Одним из главных способов обеспечения нормального экономического функционирования государства является использование налогового администрирования в России, за счёт чего организация налогового контроля, а также введение новейших методов тактики его проведения позволяют сформировать бюджет РФ с помощью дополнительных средств, которые поступают в бюджеты разных уровней. Помимо этого, продуктивный налоговый контроль позволяет защитить права и законные интересы ответственных плательщиков налога.

Итак, совершенствование налоговой системы в РФ помогло решению проблем налогового контроля, которые востребованы в практическом и теоретическом плане. Проблема реформирования налогового контроля представлена ещё и тем, что сегодня налоговое законодательство не совершенно, а именно его постоянные преобразования не дают создать стабильную налоговую систему.

Рентабельность налогового контроля необходимо и дальше реформировать, так как ежегодно в налоговой системе появляются дополнительные виды налогов. Помимо этого, низкая степень налоговой культуры сильно уменьшает продуктивность налоговых проверок, за счёт этого желательно разработать определённые рекомендации для улучшения налогового контроля в РФ.

Мы предполагаем, что для улучшения налогового контроля и администрирования налоговые органы в обязательном порядке должны улучшить работу аналитической составляющей своей деятельности. Именно аналитика допускает стимулирование налогоплательщиков к добровольному выполнению своих налоговых обязанностей.

Кроме того, мы думаем, что для улучшения налогового контроля надлежит ввести изменения в Налоговый кодекс в части правовых и организационных основ контрольной деятельности самих налоговых органов России. Главным элементом в возникновении методов управления налогового контроля должно быть преобразование правового положения ответственных лиц налоговых органов. Для укрепления эффективности итоговых мероприятий желательно преобразование налоговых процедур по использованию административно-налоговых санкций.

Главным фактором улучшения продуктивности контрольной работы налоговых органов служит модернизация настоящих процедур контрольных проверок.

Признаками действенной системы налогового контроля служат[1]:

- существование специальной системы отбора плательщиков налогов для проведения налоговых проверок, дающей возможность выбора наиболее рентабельного и оптимального направления применения кадровых и финансовых ресурсов налогового органа для совершенствования эффективности налоговых проверок;
- применение новых форм и методов налоговых проверок, основанных на единой комплексной стандартной процедуре создания контрольных проверок;
- потребность применения системы балльной оценки работы налоговых инспекторов, позволяющей учитывать итоги деятельности каждого инспектора, а также правильно распределять налоговые обязанности при планировании камеральных и выездных налоговых проверок;
- повышение размеров наказания за налоговые правонарушения.

Проблема отбора плательщиков налога для осуществления контрольных проверок создаёт особую значимость во время массовых нарушений налогового законодательства, которые характерны для РФ.

Для надежного гарантирования финансовой безопасности желательно формирование особых условий функционирования всей финансовой системы России, за счёт которой исключается малейший шанс для развития коррупции и злоупотребления должностными полномочиями.

Мы считаем, что для улучшения налогового контроля в РФ одной из главных предпосылок служит постепенное поднятие налоговой культуры в стране. Её рост желательно начинать с раннего возраста и проводить информационную работу со школьной скамьи.

Использование рассмотренных выше мероприятий предоставит возможность улучшить итог контрольных мероприятий налоговых органов, следовательно, повысить собираемость налогов в общем по стране.

Таким образом, хочется сделать вывод о том, что налоговый контроль имеет огромное значение для всей экономики нашей страны, помимо этого, налоговый контроль действительно служит одним из видов финансового контроля государства, потому что он обладает теми же признаки, что и финансовый контроль. Составляя большую часть поступлений в бюджет, налогам необходимо наиболее детальное внимание с государственной стороны.

Налоговый контроль государства - группа мероприятий для проверки законности, целесообразности и результативности действий по:

- созданию государственных денежных фондов на всех уровнях управления и власти в части налоговых доходов;
- выявлению резервов роста налоговых поступлений в бюджет и совершенствованию налоговой дисциплины: взаимосвязь приёмов и способов, которые используются органами власти и управления, обеспечивающие соблюдение налогового законодательства, правильность исчисления, полноту и своевременность зачисления налогов в бюджет.

Налоговый контроль как элемент управления налогообложением служит обязательным условием существования результативности налоговой системы; производит обратную связь плательщиков налога с органами государственного управления, наделённых специальными правами и

[1] Финансовое право / авт. колл.; отв. ред. Е.М. Ашмарина, С.О. Шохин. – М. : ЭЛИТ, 2017. – С. 253–254.

полномочиями по всем вопросам налогообложения. Налоговый контроль является завершающей стадией управления налогообложением, один из элементов методики планирования налоговых доходов бюджета. Двойственность налогового контроля определена тем, что, с одной стороны, он является формой создания контролирующей роли налогов, то есть возможности количественного отражения налоговых поступлений, их сравнения с государственными нуждами, выявления необходимости реформирования налогового законодательства. С другой стороны, налоги – обязательные денежные отношения, налоговый контроль со стороны государства представляет собой объективную необходимость для существования налогов, то есть контроль необходим для выполнения в полном объёме фискальной функции – создание государственных денежных фондов.

Государство никогда не может «закрывать глаза» на проблемы, которые образовались в налоговой системе.

Сегодня важнейшим вопросом является корректировка отношений между государственными органами, которые осуществляют контрольную деятельность, и плательщиками налогов, то есть физическими и юридическими лицами.

Самым правильным, действенным решением является концентрация в руках одного субъекта какой-либо власти для реализации им специальных действий, однако, в то же время, делегирование иному субъекту широкого арсенала прав в отрасли своей деятельности.

Литература

1. https://www.nalog.ru
2. Кормилицын А.С. Формы и методы налогового контроля // Административное и муниципальное право. – 2016. – № 6. – 204 с.
3. Поролло Е.В. Налоговый контроль: принципы и методы проведения. – М. : Гардарика, 2017. – С. 14.
4. Финансовое право / авт. колл.; отв. ред. Е.М. Ашмарина, С.О. Шохин. – М. : ЭЛИТ, 2017. – С. 253–254.

УДК 338

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РФ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE TAX SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION AT THE PRESENT STAGE

Гасиева З.П.[*]
Гиоева Е.Г.[**]

В настоящей статье рассмотрены аспекты, связанные с налоговой системой Российской Федерации на современном этапе. Проведен анализ достоинств и недостатков этой системы, обозначены существующие недостатки системы и пути совершенствования.

Ключевые слова: *налоговая система; налогообложение; налоги; проблемы налогообложения, совершенствование налогообложения.*

This article deals with aspects related to the tax system of the Russian Federation at the present stage. The analysis of advantages and disadvantages of this system are the shortcomings of the system and the ways of improvement.

Key words: *tax system; taxation; taxes; tax problems, improvement of taxation.*

Роль налогообложения и налоговой системы в целом довольно сложно переоценить. В настоящее время именно эта сфера призвана обеспечить стабильность экономики, формирование полноценных субъектов рынка и общей рыночной инфраструктуры, создание и поддержание конкуренции на рынке и формирование единого механизма воздействия на хозяйственный оборот.

Налоговая система, являясь важнейшим инструментом регулирования экономики, должна основываться на сочетании и понимании интересов всех общественных слов – индивидуальных предпринимателей и юридических лиц, государственных служащих, студентов и иных, чьи доходы отличаются в значительной степени. Такой подход способен обеспечить поддержание социальной стабильности и реальную возможность платить тот или иной налог определенным социальным группам.

Основная функция налоговой системы является фискальная, нацеленная на пополнение государственного бюджета.

Эффективность функционирования налоговой системы характеризуется, в том числе способностью регулировать поступление налогов и сборов в бюджетную систему в той мере, которая необходима для финансирования государственных расходов, а также обеспечить поступательное развитие отдельных субъектов хозяйствования, а также национальной экономики в целом. Ежегодный рост налоговых поступлений в консолидированный бюджет РФ свидетельствует об успешном функционировании национальной налоговой системы. Рассмотрим поступление налогов и сборов в бюджет РСО- Алания (табл. 1).

[*] **Гасиева Зарина Петровна,** к.э.н., **с**тарший преподаватель кафедры «Налоги. Бухгалтерский учет» ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Россия, г. Владикавказ

Gasieva Z. P., candidate of economic science, senior teacher of faculty «taxes. Accounting FGOBU in "financial University under the Government of the Russian Federation, Russia, Vladikavkaz, e-mail: yulashkaisakova@mail.ru

[**] **Гиоева Елена Германовна**, студентка ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Россия, г. Владикавказ

Gioeva Elena Germanovna, student FGOBU in "financial University under the Government of the Russian Federation, Russia, Vladikavkaz

Таблица 1

Динамика налоговых поступлений по материалам УФНС России по РСО – Алания за 2015–2017 гг., тыс. руб.

Виды налогов	Год			2017 г. в % к 2015 г.
	2015	2016	2017	
Налог на прибыль организаций	974 548	1 347 871	1 595 854	163,7
НДФЛ	5475525	5769882	5 894 560	107,6
НДС	1 577 926	1 581 000	1 915 725	121,4
Акцизы	1 052 198	4 216 920	5 766 588	548
Налог на имущество физических лиц	39156	47009	65 915	168,3
Налог на имущество организаций	800277	828400	898 474	112,3
Транспортный налог	156112	160378	196 071	125,6
Налог на игорный бизнес	4227	6415	8 991	212,7
Земельный налог	182697	138944	234 035	128,1
НДПИ	9 232	15 996	15 393	166,7
Водный налог	20352	15822	15 802	77,6
Сбор за пользование объектами животного мира и объектами водных биологических ресурсов	24	72	50	208,3
Государственная пошлина	98 202	102 124	111 505	113,5
УСН	457261	478 394	546 415	119,5
ЕНВД	200572	189 976	152 091	75,8
ЕСХН	17036	23 721	31 168	182,9
Налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения	1 772	2 622	3 406	192,2
Всего:	11 067 093	14 925 474	17 452 043	157,7

Источник: отчеты УФНС России по РСО - Алания, по форме №1-НМ за 2015 – 2017 гг., расчеты автора.

Анализ динамики поступления налоговых доходов в республиканский бюджет РСО-Алания за период с 2015–2017 гг. привел к следующим выводам: поступления налогов и сборов за анализируемый период увеличился на 57,7%, что, несомненно, является положительной динамикой.

В структуре доходов консолидированного бюджета РСО-Алания основными источниками являются НДФЛ, НДС, налог на прибыль и к 2017 году возросла роль акцизов, их сумма возросла в 5,4 раза. Доля НДФЛ в формировании бюджета составляет 49,5% в 2015 году и 33,7% в 2017 году. В 2017 году возросла роль акцизов и составила 33%. Доля НДС и налога на прибыль за 2017 год составляет 11% и 9% соответственно.

Если говорить о задолженности налогов и сборов в бюджет РСО- Алания, то картина следующая (табл. 2).

Таблица 2

Структура и изменение задолженности консолидированного бюджета РСО- Алания

Виды задолженности	На 01.01.2016 г., тыс. руб.	На 01.01.2017 г., тыс. руб.	На 01.01.2018 г., тыс. руб.	Изменение с начала года	
				%	+/-
Совокупная задолженность в бюджетную систему РФ (включая пени и налоговые санкции)	827 494 473	1 031 693 514	1 078 861 496	130,4	251 367 023
Налог на прибыль организаций	113 606 248	135 735 784	100 227 473	88,2	-13 378 775
Налог на добавленную стоимость	375 664 249	467 871 899	302 326 750	80,5	-73 337 499
Платежи за пользование природными ресурсами	13 755 232	5 640 568	3 276 412	23,8	-10 478 820
Другие федеральные налоги	99 575 059	152 978 444	75 489 311	75,8	-24 085 748
Региональные налоги и сборы	136 839 940	160 866 378	176 069 810	128,7	39 229 870
Местные налоги и сборы	60 193 059	78 176 294	87 743 538	145,8	27 550 479
По специальным налоговым режимам	27 860 686	30 424 147	38 424 448	137,9	10 563 762
Остальные платежи	123 155 946	-	675 671 593	548,6	552 515 647

Источник: отчеты УФНС России по РСО - Алания, по форме №4-НМ за 2015 – 2017 гг., расчеты автора.

Рассматривая задолженность консолидированного бюджета, можно отметить, что совокупная задолженность увеличивается к 2017 году по сравнению с 2015 годом на 30,4%. Задолженность налога на прибыль уменьшается на 12 %. Рассматривая региональные, местные налоги, а также специальные налоговые режимы необходимо отметить, что задолженность по ним возрастает к 2017 году.

Для того чтобы задолженность по налогам и сборам не возрастала, особое внимание должно уделяться повышению открытости Федеральной налоговой службы и упрощению налоговых процедур, включая взаимодействие с налогоплательщиком. Решение этой задачи должно осуществляться за счет развития информационных технологий, создания новых и развития действующих электронных сервисов.

Необходимо создать специализированные центры обработки и хранения документов, а также систему управления электронными архивами. В результате налоговые органы смогут перейти на работу исключительно с электронными документами. Следующий способ совершенствования работы налоговых органов по урегулированию налоговой задолженности – это создание коммерческих льгот для фирм с хорошей налоговой репутацией.

Повышение налоговой культуры. Налоговая культура складывается из понимания гражданами всей важности для государства и общества уплаты налогов (как часть политической культуры) и знания своих прав и обязанностей по их уплате (как часть правовой культуры).

Проведенное исследование структуры и состава налоговых доходов РСО-Алания, а также удельного веса видов налогов в объеме общих собственных доходов демонстрирует немотивированно низкую роль имущественных и ресурсных налогов. Заметим, что именно имущественные и ресурсные налоги, их величина служат индикатором состояния важной составляющей экономического потенциала региона.

Дотационные регионы, которых в настоящее время подавляющее большинство, ощущают очень плотную зависимость от федерального центра, что не создаёт условия для эффективного государственного управления на региональном уровне. Это, в свою очередь порождает множество

проблем по обеспечению устойчивого экономического роста в регионах, выполнению социальных обязательств, повышению уровня и качества жизни населения.

Особенно остро эти проблемы встают в таких регионах, как Северная Осетия – Алания, где очень узкий масштаб экономики, не развита современная финансовая инфраструктура, сложное геополитическое и геоэкономическое положение. К числу таких регионов можно отнести практически все республики Северного Кавказа и не только.

На сегодняшний день актуальным остается вопрос о совершенствовании и развитии налоговой системы России с целью формирования сбалансированной системы налогообложения.

В связи с постоянными изменениями в политической, экономической и социальной сфере необходимо, чтобы действующая налоговая система способствовала стимулированию производства, привлечению инвесторов, в том числе иностранных, давала возможность поддержания конкуренции.

Однако прослеживается иная тенденция – производители тех или иных товаров стремятся передать бремя налогообложения на непосредственных потребителей товаров – население. В связи с этим большая часть налогов начинает приобретать косвенный характер, включая в стоимость самого товара налоги, которые должен платить производитель.

Но такой подход к налогообложению не разрешает важнейшие проблемы в стимулировании роста производительности труда у предприятий, вызывая желание искать различные «лазейки» в законе для сокрытия заработной платы работников, и, что очень важно, ее распределение на большую численность сотрудников, что, в свою очередь, фактически способствует стимулированию труда с минимальной оплатой, падение его производительности.

В настоящее время доля косвенных налогов подвержена снижению, в Российской Федерации же ситуация обратная. Это говорит о существующих недостатках в системе налогообложения, стремлении увеличить поступления в бюджет любым способом. В связи с этим и наличие актуальных проблем в экономике: инфляция, слабое развитие малого и среднего предпринимательства, быстрый рост цент на товары потребительского потребления, невозможность обеспечить своевременное реагирование на потребности рынка.

Несовершенство законодательно-правовой базы налоговой системы РФ ведет к отрицательным последствиям налоговой политики и нестабильности налогового законодательства.

В Налоговый кодекс РФ периодически вносятся различные изменения, что ведет к неустойчивости экономики страны, тем самым обостряя экономический кризис.

Анализируя вышеназванные моменты, можно отметить следующие недостатки, существующие в налоговой системе России в настоящий период:

1) слабая обоснованность бюджетных ассигнований, несоответствующее качество государственных программ, узость их использования в бюджетном планировании;
2) низкая эффективность финансовых взаимоотношений с бюджетами субъектов РФ и местными субъектами;
3) высокая степень зависимости бюджетов государственных внебюджетных фондов РФ от трансфертов из федерального бюджета;
4) низкая эффективность управления государственным долгом и государственными финансовыми активами;
5) отсутствие стабильности, сложность, двоякость и запутанность в понимании нормативной базы налогообложения;
6) недостаточное развитие процедур налогового и оперативного контроля.

Для успешного развития всего государства ему необходимы стабильные, объективно реагирующие на изменения институты и механизмы, способные отвечать различным запросам и потребностям общества, способным формировать благоприятные условия существования и функционирования рынка, способствующих эффективному производству и снижению налоговой нагрузки.

Вместе с тем само снижение налоговой нагрузки должно сопровождаться снижением затрат на функционирование административной системы, увеличением роли социальных и регулирующих налогов.

Наряду с этим существует также проблема, связанная с истребованием большого объема документов, размытого трактования тех или иных норм. В сфере налогообложения необходимо про-

должать работу по последовательному упорядочиванию полномочий налоговых органов путем уточнения, разъяснения и устранения многих отсылочных норм в законе.

Для совершенствования налоговой системы РФ необходимо упростить налоговый механизм. Для укрепления правовой базы налогового законодательства необходимо создать ряд дополнительных нормативно-правовых актов по вопросам налогового регулирования для внесения чёткости в Налоговый кодекс РФ.

Нецелесообразный контроль за сбором налогов приводит к тому, что физические и юридические лица уклоняются от уплаты налогов, что приводит к уменьшению поступлений в консолидированный бюджет РФ.

Необходимо стимулировать пополнение бюджета страны путём сбора налоговых платежей.

В связи с этим актуальной остается задача, связанная с формированием налогообложения, которое можно характеризовать как отвечающее современным требованиям экономики, становлению полноценных субъектов рынка. Очевидно, что взвешенная, стабильная и развивающаяся налоговая политика занимает особую роль. Вместе с фискальной функцией налоговая система в условиях формирования рынка и производственных отношений должна осуществлять активную стимулирующую функцию.

Подводя итог, можно отметить, что построение эффективной налоговой системы возможно путем реформирования. Ведь именно налоговая политика во многом формирует экономику страны, определяет ее перспективы, способствует развитию всего государства и отдельных отраслей.

Для этого необходимо провести следующие мероприятия:

- улучшение инвестиционного климата и создание условий для экономического роста;
- снижение расходов бюджетов бюджетной системы РФ;
- совершенствование нормативно-правового регулирования;
- повышение качества государственных программ;
- повышение эффективности управления государственным долгом и государственными финансовыми активами;
- снижение зависимости государственных внебюджетных фондов от трансфертов федерального бюджета;
- повышение эффективности финансовых взаимоотношений с бюджетами субъектов;
- достижение других стратегических целей социально-экономического развития страны, необходимо обеспечить эффективное и прозрачное управление общественными финансами;
- усовершенствовать налоговое законодательство с целью его упрощения и придания налоговым законам большей прозрачности; расширить базу налогообложения, снизить налоговые ставок;
- произвести пересмотр и отмену налоговых льгот, которые не для той цели, ради которой были введены. Кроме того, налоговые льготы тормозят технический прогресс и способствуют коррупции;
- объединить налоги, имеющие одинаковую налоговую базу;
- усовершенствовать нормы и кодификацию правил, регламентирующих деятельность налоговой администрации и налогоплательщиков, устранить противоречия налогового и гражданского законодательства;
- установить жесткий оперативный контроль над соблюдением налогового законодательства, позволяющие пресечение "теневых" экономических операций, повысить ответственность граждан и организаций за уклонение от налогов.

Таким образом, государство всегда сталкивается с необходимостью решать две взаимоисключающие задачи: с одной стороны, значительно увеличить поступление налогов в бюджеты всех уровней, с другой стороны - уменьшить бремя на налогоплательщиков.

Проанализировав весь изученный материал по данной теме, можно сказать, что основной проблемой налоговой политики является слишком медленное исполнение задач и мер в этой области. В отношении налоговой политики следует отметить ее противоречивость, несовершенство налоговых ставок, высокий уровень налоговой нагрузки в РФ. Что касается перспектив, то следует говорить о том, что для Российской Федерации налоговая политика - это молодая самостоятельная часть финансовой политики, и, соответственно, говорить о грамотной налоговой системе ещё до-

вольно рано. Тем не менее, правительство стремится к её совершенствованию путём внесения различных изменений в нормативно-правовые акты, корректировки ставок налогов, созданием новых и проведением различных реформ в данном направлении. Согласно прогнозам социально-экономического развития России, увеличение налоговых доходов в бюджеты не планируется, чтобы не создать дополнительной нагрузки на налогоплательщиков. Однако регулярно и ежегодно в сфере налогообложения должны проводиться структурные изменения в существующих налогах и порядке их уплаты в бюджеты. Эффективное налогообложение может быть достигнуто путем гармоничного сочетания выбранного налогового механизма с целями и задачами, которые ставит государство при управлении экономикой.

Литература

1. Налоговый кодекс РФ. Часть первая / Федеральный закон РФ от 31 июля 1998 г. № 146 – ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. – № 31. – Ст. 3824.

2. Официальный сайт ФНС России [Электронный ресурс]. URL: http: // www.nalog.ru.

3. Гасиева З.П. Зарубежный опыт налогового администрирования в России // Экономика и предпринимательство. – № 9-2 (86-2). – М. : Редакция журнала "Экономика и предпринимательство". – 2017. – С. 712–715.

4. Налоги и налогообложение. Палитра современных проблем : монография / под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. – М. : ЮНИТИ, 2016. – 375 с.

УДК 338

РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА В УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

THE ROLE OF THE HUMAN FACTOR IN THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL-ECONOMIC SYSTEMS

Гришина Н.В.[*]

В статье анализируются проблемы устойчивого развития железнодорожного предприятия. Рассматривается роль рационального управления человеческими ресурсами в повышении устойчивости развития предприятия железнодорожного транспорта.

Ключевые слова: *устойчивое развитие, ресурсосбережение, профессиональная надежность, работники локомотивных бригад, ключевые показатели эффективности*

The article analyzes the problems of sustainable development of the railway enterprise. It considers the role of rational management of human resources in enhancing the sustainability of the development of the railway transport enterprise.

Key words: *sustainable development, resource saving, professional reliability, locomotive crews, key performance indicators.*

Усиление глобальной конкуренции во всех отраслях экономики, формирование новой технологической базы экономического роста, нестабильность экономической конъюнктуры, возрастание роли человеческого капитала как ключевого фактора социально-экономической динамики, а также ряд других значимых тенденций определяют специфику стратегического планирования предприятий сегодня. Приоритетной задачей становится обеспечение финансово-экономической устойчивости и удовлетворение интересов экономических агентов на разных этапах жизненного цикла компании.

Принципиально новые подходы и методы управления в компании на всех ее уровнях и стадиях жизненного цикла должны соответствовать главным принципам функционирования рыночной экономики. Это своевременно и адекватно реагировать на изменения внешней и внутренней среды, базироваться на инновационных направлениях организации хозяйственной деятельности.

Долгосрочное устойчивое развитие любой компании в значительной степени обеспечивается рациональным стратегическим планированием. Стратегия развития компании – система миссии, целей и задач организации, сформированных в соответствии с ресурсами, находящимися в распоряжении предприятия, и сроками, обеспечивающая получение наилучшего экономического результата. Чем выше уровень динамичности и неопределенности внешней среды, тем важнее быстро принимать адекватные стратегические решения. На эффективность стратегических решений все больше влияет информация нефинансового характера, базирующаяся на оценке нематериальных активов предприятия (удовлетворенность собственников, лояльность клиентов, компетентный персонал, отлаженность бизнес-процессов и т.д.).

Изначально термин «устойчивое развитие» использовался в науках об охране природы. Однако с конца 80-х годов XX века стал активно использоваться в экономической теории. В экономике «устойчивое развитие характеризуется как определенные условия функционирования хозяйствующих структур, позволяющие достигать поставленных социально-экономических целей, не подвергаясь политическим угрозам. Крупные корпорации определяют устойчивое развитие как финансовую стабильность, обеспечивающую снижение социальной напряженности, сокращение числа социально-политических конфликтов, рост производственных мощностей, повышение каче-

[*] **Гришина Надежда Викторовна,** аспирант РУТ (МИИТ), Москва
Grishina Nadezhda Viktorovna, post-graduate student, RUTH (MIIT), Moscow

ства обслуживания населения, улучшение инвестиционного климата, стабильную работу государственных властных структур, направленную на обеспечение прав и свобод человека в области безопасности и социально-экономического развития» [1].

Проанализировав подходы современных ученых к трактовке данного понятия, можно сделать вывод о том, что все они стремятся объединить социальную, природную и экономическую сферы, которые характеризуют важнейшие направления устойчивого развития человечества. Эти направления взаимосвязаны между собой и оказывают взаимное влияние.

Основные виды устойчивости подразделяются на:

1) устойчивость внутренних производственных процессов – это «состояние структуры производства и предоставления услуг, их динамика, при котором обеспечивается стабильно высокий результат функционирования. В основе ее достижения лежит принцип активного реагирования на изменение среды хозяйствования» [8];

2) устойчивость внешней среды – стабильность экономической и политической среды, в которой функционирует организация и которая выстраивается под воздействием системы управления в рамках всей страны;

3) финансовая устойчивость – «стабильное превышение доходов над расходами и состояние ресурсов, которое обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами организации путем их эффективного использования, способствует бесперебойному процессу производства и реализации, расширению и обновлению. Она отражает соотношение собственного и заемного капитала, темпы накопления собственного капитала в результате текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, соотношение мобильных и иммобилизованных средств организации, достаточное обеспечение запасов собственными источниками» [8];

4) производственная устойчивость направлена на обеспечение соответствия ресурсов и их эффективное распределение и использование;

5) организационная устойчивость характеризуется стабильным «уровнем организации производства и труда персонала, внутреннего управления и внешних взаимоотношений с клиентами и поставщиками, партнерами, конкурентами и государственными институтами» [8];

6) «маркетинговая устойчивость отражает совокупность маркетинговых стратегий в реализации достижения целей предприятия» [8] (получение специализированной информации о спросе, изучение зависимости предприятия от рыночных факторов и др.);

7) технологическая устойчивость характеризуется инновационностью применяемых технико-технологических средств производства;

8) инвестиционная устойчивость проявляется в способности предприятия к экономическому росту и расширенному воспроизводству;

9) общая устойчивость «предполагает движение денежных потоков, которые обеспечивают получение прибыли и позволяют эффективно развивать производство, отражает эффективность инвестиционных проектов, уровень материально-технической оснащенности, организации производства, труда, управления» [8].

Состояние устойчивого развития организации не постоянно, зависит от множества факторов и может достигаться различными комбинациями определяющих его составляющих.

Устойчивость и адаптивность современной экономики определяется во многом состоянием ее инфраструктурного комплекса, важным звеном которого является транспорт. От эффективной деятельности транспортного производства зависят нормальное функционирование и развитие всех обслуживающих отраслей экономики.

Качественные и стоимостные характеристики процесса транспортировки влияют на:

- показатели эффективности расходования используемых средств производства, материальных, трудовых и финансовых ресурсов (как правило, рассчитываются рентабельность, производительность труда, трудоемкость, оборачиваемость оборотных средств и пр.);

- показатели результата транспортного производства (выполнение объёмных параметров перевозок, качественные характеристики транспортной продукции, размер экономического эффекта, полученного в результате осуществления транспортного производственного процесса);

- показатели динамики процесса (непрерывность, системность, гибкость и ритмичность).

Перечисленное выше влияет на устойчивость внутренних процессов, производственную, финансовую, а также организационную устойчивость предприятия.

Особое внимание следует уделить вопросу определения основополагающих принципов управления устойчивым развитием предприятия. Проанализировав исследования современных ученых по данной проблематике [4,5,7], считаем необходимым сделать некоторые выводы об условиях достижения предприятиями целевых установок устойчивого развития. Это:

- установление в процессе функционирования гармоничных взаимоотношений с окружающей средой, позволяющее осуществлять производство без негативного влияния на природу;
- создание условий для баланса между социальной и экономической сферами, который дает возможность использовать результаты экономической деятельности на цели повышения уровня социального развития;
- осуществление политики предприятия, направленной на его развитие в интересах современного и будущих поколений.

Проведенное исследование в области определения принципов устойчивого развития позволило выделить частные принципы, основанные на концепции устойчивого развития:

- принцип учета взаимообусловленности развития подсистем предприятия;
- социально-экономический принцип, экологический, взаимодействия с внешней средой, указывающий на важность и необходимость соблюдения баланса в развитии всех подсистем предприятия;
- принцип достижения устойчивости динамики развития предприятия в различных сферах деятельности, в том числе установление экономической результативности, эффективности ведения внешнеэкономической деятельности, повышение социальной стабильности, сохранение экологической безопасности, что позволяет определить уровень параметров, характеризующих развитие предприятия посредством определения значений показателей, устанавливающих уровень устойчивого развития его подсистем;
- принцип приоритетности конечной цели, который заключается в выявлении ресурсов для обеспечения постоянного развития предприятия.

Роль человеческого фактора возросла в современных производственно-экономических системах. В силу этого повышается значимость в достижении устойчивого развития компании таких принципов, как:

- соблюдение и уважение прав человека;
- сохранение окружающей среды (использование природных ресурсов при условии причинения минимального вреда окружающей среде, сохранение разнообразия форм жизни);
- снижение экологических, социальных и экономических рисков от воздействий производственно-экономических систем;
- согласование интересов субъектов и агентов производственного процесса и особенно «клиентоориентированность» производства (открытое и честное взаимодействие с заинтересованными сторонами, учет их мнений и интересов в процессе принятия решений);
- учет менталитета участников бизнес-среды и выстраивание отношений на мировом рынке на основе сложившихся международных деловых практик и этических норм;
- расширение социальной ответственности бизнеса, в том числе на основе своевременного информирования различных заинтересованных лиц о деятельности предприятия.

К числу принципов целесообразно отнести широко используемые в настоящее время характеристики хозяйственной деятельности бизнес-структур, такие как (рис. 1):

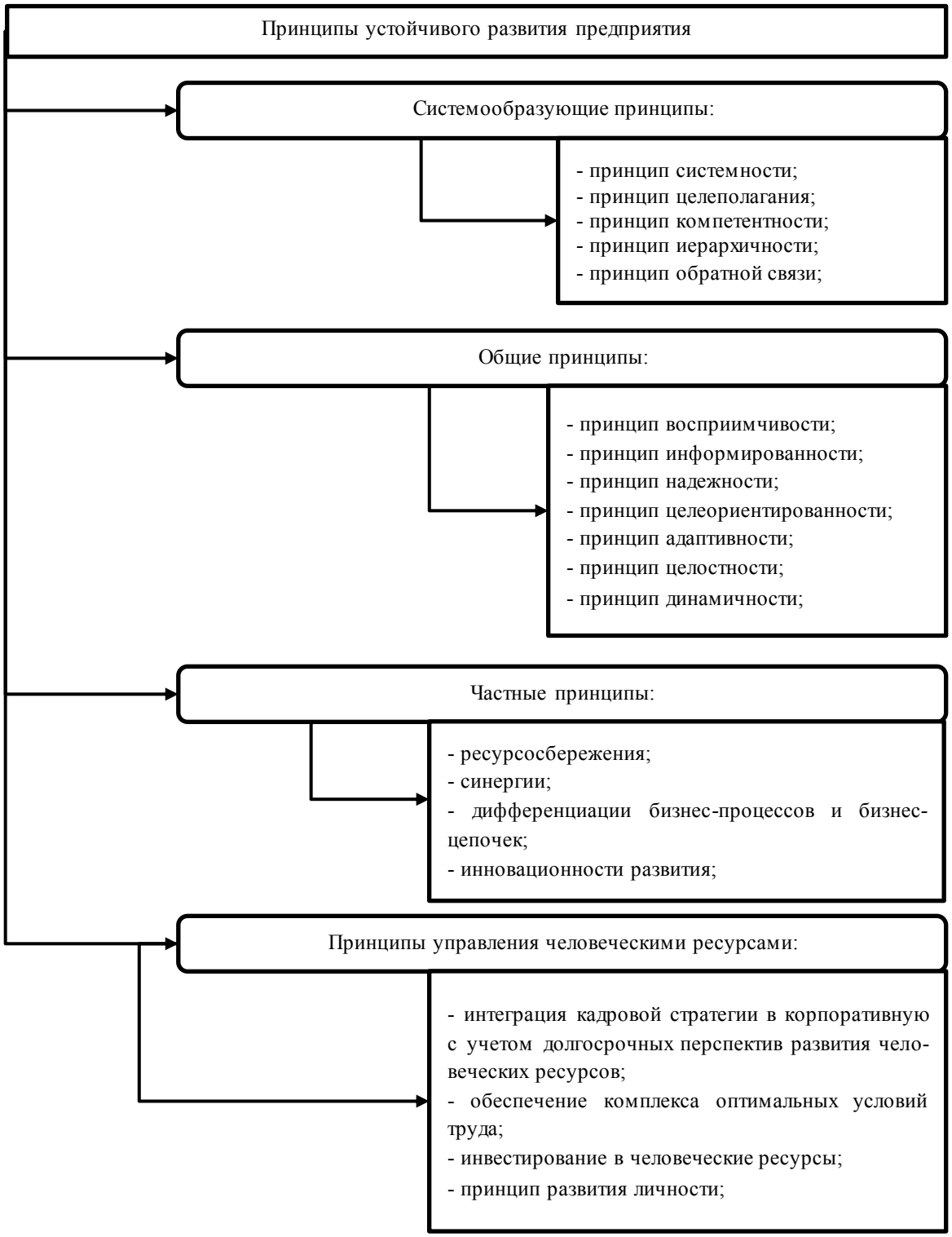

Рис. 1. Классификация принципов управления устойчивым развитием предприятия

Структура и продолжительность производственного процесса определяется количеством операций и составом операций, формой их организации во времени и пространстве. Одним из главных факторов повышения эффективности и устойчивости предприятия транспортной отрасли является рациональное использование ресурсов.

Применение концепции ресурсосбережения подразумевает реализацию ряда процессов:

- сокращение затрат ресурсов на всех этапах жизненного цикла транспортной услуги;
- проведение мероприятий по повышению рационального использования ресурсов и увеличению ресурсоотдачи;

- обеспечение безубыточности производства и процесс прироста чистой прибыли в динамике;
- формирование рационального ресурсного потенциала компании.

Снижение потребления производственных ресурсов не должно повлечь за собой снижение качества транспортной услуги. Для определения способов по повышению эффективности транспортного производства ряд ученых [6] предлагают использовать в качестве характеристики транспортных услуг такие показатели, как качество транспортной обеспеченности региона, качество эксплуатационной работы и качество транспортного обслуживания.

«Качество – комплексное понятие, отражающее различные стороны деятельности организации. В потребительском качестве заложены разнообразные свойства продукции, в том числе физические, такие как технический уровень производства, эстетический уровень производства, эксплуатационный уровень. Техническое качество предполагает сочетание предполагаемых и фактических потребительских свойств в эксплуатации изделия: точность, надежность, долговечность и др.» [2].

Именно улучшение качества используемых ресурсов зависит от технологии производства и ее реализации, которая обеспечивается высококвалифицированными кадрами. Таким образом, устойчивое развитие предприятия возможно лишь при развитии трудовых ресурсов, совершенствовании условий труда, улучшении материально-технических ресурсов и применении инноваций.

Человеческие ресурсы – один из ключевых факторов обеспечения эффективности управления бизнес-процессов и устойчивого развития предприятия. В настоящее время уделяется внимание интеграции ключевых направлений финансово-экономического анализа с поведенческой экономикой и отраслевой психологией (в том числе экономической и инженерной). Этот подход позволяет более обоснованно управлять приростом добавленной стоимости, увеличением производительности труда, расширить возможности и средства реализации стратегии устойчивого развития предприятия (рис. 2).

Рис. 2. Взаимосвязь системы управления человеческими ресурсами с финансово-экономической устойчивостью предприятия, где ССП – система сбалансированных показателей, KPI – ключевые показатели эффективности

Основываясь на результатах мета-анализа, разработана модель групповой эффективности локомотивной бригады. Эффективность рассматривается как функция групповых процессов и психологических характеристик бригады, а также управляемых параметров и факторов внешней среды (рис.3) [3].

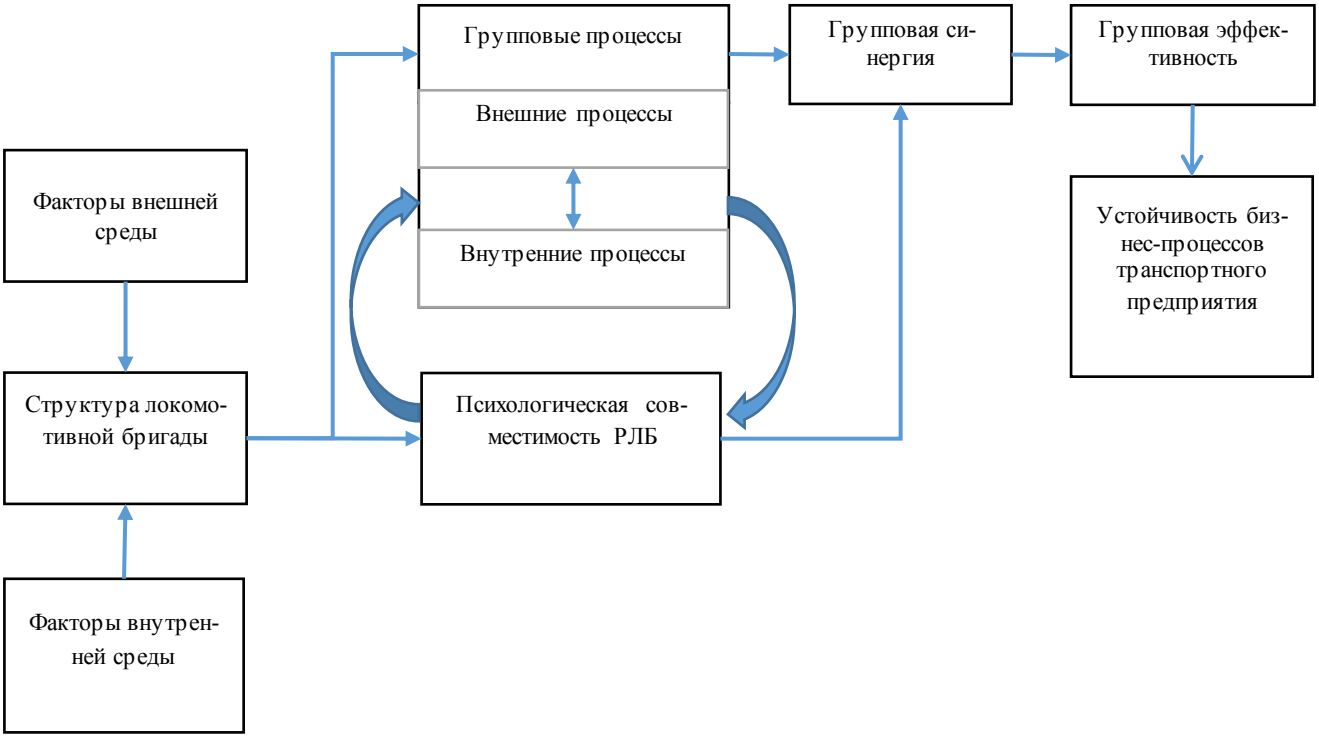

Рис. 3. Модель групповой эффективности

Главным показателем эффективности использования трудовых ресурсов является производительность и рентабельность труда. Снижение суммарных затрат на персонал или уменьшение численности работников могут привести к росту экономической эффективности. Однако данные действия способны привести и к увеличению ошибок на производстве, росту аварий и брака, ухудшению организационной культуры и климата в коллективе, снижению производительности труда и как следствие этого увеличению расходов. Поэтому важным моментом является развитие системы мотивации персонала и повышения квалификации. Развитие данных систем позволит адекватно оптимизировать численность работников без ущерба для качества производственного процесса.

При реализации такого подхода прямо прослеживается взаимосвязь результатов труда с качеством работы подразделений транспорта, т. е. качественные трудовые процессы способствуют формированию качественных характеристик работы всей компании.

Для разработки, реализации и совершенствования стратегии устойчивого развития железнодорожного предприятия на базе ресурсосбережения, обеспечения контроля ее эффективности автор считает целесообразным применить ССП И KPI, разработанные в соответствии с особенностями этапа жизненного цикла предприятия и условий внешней среды.

Литература

1. Антипов Д.В. Разработка модели оценочных показателей устойчивого развития организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. – 2010. – № 4. – С. 186–189.

2. Экономическая оценка эффективности и качества производственной деятельности структурных подразделений железнодорожного транспорта : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Бражникова Светлана Владиславовна; [Место защиты: Моск. гос. ун-т путей сообщ. (МИИТ) МПС РФ]. – М., 2015. – 152 с.

3. Гришина Н.В., Перебатова Е.А. Поддержание профессиональной надёжности человеческих ресурсов на железнодорожном транспорте// Транспортное дело России. – 2017. – № 5. – С. 102–104.

4. Кочнев А.И. Корпоративный сектор и устойчивое развитие экономики // Российское предпринимательство. – 2010. – № 11, вып. 1 (170). – С. 10–14.

5. Куликова О.И. Формирование адаптивной организационной культуры и устойчивое развитие промышленного предприятия // Российское предпринимательство. – 2013. – № 16 (238). – С. 15–23.

6. Экономическая безопасность железнодорожного транспорта : учебник для вузов ж.-д. транспорта / Р.А. Кожевников, З.П. Межох, Н.П. Терёшина и др.; под ред. Р.А. Кожевникова, З.П. Межох. – М. : Маршрут, 2005. – 326 с.

7. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент [Текст] / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Дело, 2004. – 447 с.

8. Формирование стратегии устойчивого развития предприятия на основе системы сбалансированных показателей : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Шестерикова Наталия Васильевна; [Место защиты: Нижегор. гос. ун-т им. Н.И. Лобачевского]. – Нижний Новгород, 2009. – 238 с.

УДК 339.9

ПОЛИЦЕНТРИЧНЫЙ МИР И ЕГО СУБЪЕКТЫ

POLYCENTRIC WORLD AND ITS ACTORS

Дадаян Д. С.[*]

В статье рассматривается процесс становления полицентричного мира. Описываются основные тенденции современных международных отношений. Описывается неустойчивость однополярной модели мира. Автор раскрывает цикличность развития системы международных отношений.

***Ключевые слова**: биполярность, однополярность, многополярность, полицентричный мир, субъекты мировой политики.*

In the article the author reviews a process of the polycentric world's formation. Modern trends of international relations are described as well as instability of the unipolar world. The author reveals the cyclic nature of international relations system development.

***Key words:** bipolarity, unipolar world, multipolarity, polycentric world, actors of world politics.*

Начало XXI века стало периодом драматических перемен в международных отношениях. Впрочем, пожалуй, и в прошлом были периоды, которые не менее драматически меняли содержание мировой политики. Но то, с какой скоростью происходит изменения на современном этапе, превосходит все сравнения. Одновременно имеет место предчувствие неких новых перемен, которые еще слабо прощупываются с точки зрения традиционных методов анализа.

Современный этап международных отношений привнес угрозы и вызовы нового порядка. Надежда на то, что крушение биполярной системы приведет к более безопасному и устойчивому миру, не оправдались. В итоге относительно стабильная архитектура международной безопасности, со всеми её недостатками, была сломана, но на её месте так и не возникла новая. В мире наступил период перманентной нестабильности, обусловленный стремлением держав, посчитавших себя победителями в холодной войне, закрепить новый мировой порядок, который бы отличался ярко выраженной однополярностью, навязыванием воли отдельной группы промышленно развитых стран всем остальным государствам и народам[1].

Всё это происходит на фоне нарастающих процессов глобализации, которые формируют новую повестку со множеством вопросов для действующих лиц современного мира. Сегодня существует большое количество теорий и гипотез, в которых ставится задача осмыслить происходящие перемены и обрисовать контуры формирующегося миропорядка. В одних концепциях мир движется к большему единообразию, в других теоретических схемах мир оказывается разделённым или расколотым. При этом быстроменяющаяся картина международных событий периодически подтверждает, а затем опровергает ту или иную теоретическую концепцию.

Попробуем и мы приблизиться к пониманию современных реалий. Любая эпоха в международных отношениях характеризуется своими основными тенденциями. Современный этап описывается следующими:

[*] Дадаян Д.С., к.полит.наук., заведующий кафедрой международных отношений в АНО ВО МГЭУ
Dadayan D.S., k. Polit, PhD., head of the international relations department in MHEU, e-mail: diplomato@mail.ru

[1] Калюжный В.Г., Ясеницкий И.А., Тарасова Ю.А., Каликанов С.В. Современный миропорядок: характеристика условий формирования // Теории и проблемы политических исследований. – 2017. – Т. 6. – № 2А. – С. 144.

- опираясь на свою политическую, военную и экономическую мощь, Соединенные Штаты Америки стремятся сохранить и укрепить своё единоличное доминирование в мире;

- нарастание глобализационных процессов в мировой экономике и политике, что сопровождается потерей или ослаблением суверенитета национальных государств, а также появлением на политической арене новых акторов в лице транснациональных корпораций и полукриминальных сетевых структур;

- активизация целого ряда государств, стоящих в основном на периферии глобализационных процессов, в направлении поиска своей цивилизационной и социокультурной идентичности, во многом своего уникального места в мире, основывающегося на историческом опыте, культурных традициях;

- нарастание процессов, связанных с развитием социального неравенства в мире, ведущих к росту недовольства и возмущения со стороны беднейших слоев населения, которое всё ещё составляет большую часть жителей Земли;

- активизация международного терроризма и религиозного экстремизма, которые порой приобретают ряд черт, не свойственных им ранее.

И в этих переходных условиях актуальной стоит задача выработки такой модели мироустройства, которая была бы более устойчивой, стабильной и надежной, и в рамках которой удалось бы интегрировать национально-государственные и транснациональные интересы.

Как и в прежние времена, так и на современном этапе многие центры силы и влияния стремятся упрочить свое положение за счет другой, потенциально более слабой, стороны. С распадом биполярной системы такой стороной объективно представлялась Россия. Соединенные Штаты, их европейские союзники, практически все южные и восточные соседи России (её традиционные геополитические противники) постепенно начали проникать в те геополитические зоны, где на протяжении последних, как минимум, нескольких сотен лет господствовало исключительно российское влияние. Ни для кого уже не было секретом то, что идет поступательное вытеснение России из зон её традиционных интересов. Россия пыталась этому противостоять, но разность наличных возможностей давала о себе знать. Но всё же та потенциальная энергия, которая есть в современной России, не могла не проявиться. Россия вновь заявила о себе как ключевое действующее лицо на мировой арене. Подобный вызов однополярная модель мира выдержать не способна, свидетельством чего является нынешний кризис в международных отношениях. Формулы международного регулирования, выработанные в расчете на «автоматическую сговорчивость» Москвы, теряют адекватность[1].

Впрочем, мировая история показывает, что никакая гегемония в силу своей конфликтности не создает устойчивого мира. Однополярность – это скорее переходное состояние для мировой политики. Подобная модель нестабильна главным образом ввиду неизбежного сползания единственной сверхдержавы к односторонним силовым методам решения тех или иных проблем, возникающих в разных частях мира. И этот период объективно не может длиться долго, так как поддержание статуса абсолютного мирового лидера требует постоянного перенапряжения экономических, финансовых, дипломатических, военных ресурсов. Возникает иллюзия способности проецировать свою волю при решении мировых проблем как в региональном, так и в функциональном измерениях. В итоге наиболее важные направления оказываются недостаточно защищенными. Это и приводит к 11 сентября 2001 года, бесславным авантюрам в Афганистане и Ираке.

Как показали последующие события, однополярный мир во главе с Соединенными Штатами Америки оказался не отвечающим интересам не только России, но и других центров силы, часть из которых еще некоторое время назад не воспринималась серьезно в качестве самостоятельных субъектов мировой политики. Дальнейшее поддержание однополярности становилось невозможным без согласия игроков, которые контролируют ресурсы (возможности), сопоставимые с ресурсами (возможностями) доминирующего игрока. Таким образом, сложившаяся система международных отношений была «беременна» многополярностью. Видный американский политолог, представитель теории неореализма К. Уолтс, пишет: «Всем, кроме жертв близорукости, на гори-

[1] Богатуров А.Д. Международные отношения и внешняя политика России : научное издание. – М. : Аспект-Пресс, 2017. – С. 66.

зонте видна многополярность. Более слабые государства системы будут стремиться восстановить баланс, повернуть систему к биполярности и многополярности»[1].

По мнению ряда исследователей, многополярный (полицентричный) мир, в отличие от однополярного, обеспечивает большую стабильность и сбалансированность мировой системы[2]. Такой вывод основывается на том, что центры силы, представленные крупными державами, обладают значительными объёмами потенциальной энергии, находясь в состоянии глобального взаимодействия, способны к установлению равновесия и сбалансированному развитию всей системы. В итоге мировая система обретает предсказуемость и прогнозируемость развития, а значит, способность обеспечить глобальную безопасность.

Впрочем, данная характеристика весьма справедлива для системы, где функционирует несколько примерно равных по мощи держав (что-то подобное мы наблюдали в XIX веке). Однако в современном мире новыми центрами силы начинают выступать не только крупные державы, но и транснациональные, наднациональные структуры. И в этом, пожалуй, и проявляется главная особенность (и отличие от прошлых моделей многополярного мира) формирующегося полицентричного мира: сегодня основные линии противостояния происходят не между державами, а скорее между державами, с одной стороны (как носителями национально-государственной идентичности), и наднациональными акторами (как носителями транснациональной идентичности) – с другой стороны. Одновременно не менее острое противостояние имеет место между наднациональными акторами.

К чему это может привести? Скорее всего, к постепенному усугублению противоречий между центрами силы, попыткам одного или нескольких из них потребовать для себя большего статуса посредством наращивания своего экономического и военного потенциала. Остальным центрам придется определиться, с каким из двух нарождающихся мировых лидеров им вступать в союз. В итоге в критической ситуации полицентричная система неизбежно трансформируется в биполярную. Именно это мы и наблюдали в истории, когда перед Первой и Второй мировыми войнами многополярный мир трансформировался в блоковое противостояние.

А это значит, что мы, скорее всего, имеем дело с цикличностью развития мировой системы, где однополярность переходит в многополярность, а она неизбежно трансформируется в биполярность. При этом можно, опираясь на опыт второй половины XX века, утверждать, что с точки зрения задачи сохранения и поддержания международной стабильности, биполярная модель мирового устройства, несмотря на враждебные отношения между полюсами, представляется весьма приемлемой. Ведь увеличение числа мировых центров – это, одновременно, и большая неопределённость в мировой политике.

Впрочем, претендовать на роль такого рода мирового центра могут лишь немногие субъекты. В первую очередь, это, конечно же, Китай. Однако он, как правило, избегает брать на себя ответственность за поддержание международной безопасности. В перспективе еще одним центром может стать Индия, но пока это еще региональная держава. Другие лидеры мирового развития, такие как Бразилия, Япония, ЮАР, ряд других стран из числа «Большой двадцатки» не обладают достаточным стратегическим потенциалом стать полноценным центром полицентричного мира. Такого рода потенциалом обладает объединённая Европа, но, однако, европейские страны так долго следовали в фарватере Соединенных Штатов, что способности к самостоятельно роли в мировой политике, возможно, окончательно атрофировались.

В итоге на сегодняшний день единственным реальным «партнёром» США по полицентричному миру остается Россия. Поэтому все действия российской стороны на международной арене воспринимаются как угроза американскому доминированию. Поэтому объективное и экономически закономерное стремление государств постсоветского пространства к расширению и углублению интеграционного взаимодействия рассматривается на Западе как попытка восстановить Советский Союз.

Так или иначе, мы сейчас переживаем этап формирования полицентричного мира. И у истоков этого движения лежат две главные причины:

---

[1] См.: Waltz K. Evaluating Theories // American Political Science Review. December 2007. P. 915-916.

[2] См.: Богданов А. Американская гегемония и факторы системной нестабильности в XXI веке // Международные процессы. - 2014. Т. 12. №3. С. 8-22; Cohen S. Geopolitics of World System. - NY: Rowman&Littlefield publishers, 2002.

- распадение мира на соперничающие друг с другом зоны экономической интеграции;
- формирование геополитических центров, в основе которых лежит цивилизационное начало.

Таким образом, многополярный мир постепенно становится реальностью современной мировой системы. При этом полицентричная модель мира в наибольшей степени соответствует интересам Российской Федерации. Данный подход находит отражение в соответствующих концептуальных документах в сфере внешней политики и национальной безопасности, принятых за последние годы. Обеспечение устойчивой управляемости мирового развития «требует коллективного лидерства ведущих государств, которое должно быть представительным в географическом и цивилизационном отношениях»[1]. Оптимальной в нынешних условиях для России была бы стратегия поддержания динамичного равновесия между основными центрами силы, сохраняя по возможности со всеми стабильные, партнёрские отношения. При этом необходимо чётко разграничить сферы жизненно важных интересов и договориться о взаимном невмешательстве в эти сферы. Определить зоны взаимодействия по стратегическим вопросам, представляющим долгосрочный взаимный интерес.

Литература

1. Концепция внешней политики Российской Федерации (Утверждена Президентом РФ 30 ноября 2016 г.).
2. Богатуров А.Д. Международные отношения и внешняя политика России : научное издание. – М. : Аспект-Пресс, 2017. – С. 66.
3. Богданов А.Н Стратегия равновесия и динамика однополярной системы // Политическая экспертиза. – 2014. – №1. – С. 126–134.
4. Калюжный В.Г., Ясеницкий И.А., Тарасова Ю.А., Каликанов С.В. Современный миропорядок: характеристика условий формирования // Теории и проблемы политических исследований. – 2017. – Т. 6. – № 2А. – С. 142–151.

[1] См.: Концепция внешней политики Российской Федерации (Утверждена Президентом РФ 30 ноября 2016 г.).

УДК 339.54.012+338.001.36

МЕТОДИКА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ НА ОСНОВЕ СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫХ ПОПРАВОЧНЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ К БАЗОВЫМ СТАВКАМ

METHODOLOGY OF IMPROVEMENT OF LAND PAYMENTS ON THE BASIS OF MEDIUM-WEIGHTED CORRECTION COEFFICIENTS TO BASE RATES

Зиядина Д.А.[*]

Объектом исследования является территория города Астана. В статье сделан анализ существующей структуры земель города Астана и обзор рынка земли в городах республиканского значения, в зависимости от целевого использования проведено функциональное зонирование территории города Астана. В статье приведена методика расчета базовых ставок платы за земельные участки с использованием доходного, сравнительного и затратного методов. В основу доходного метода положена капитализация арендной платы. В качестве дохода принята стоимость аренды объекта недвижимости, переданного арендодателем во временное пользование. Метод предусматривает преобразование расчетного рентного дохода в стоимость земли через коэффициент капитализации. При затратном подходе расчет средней оценочной стоимости земель города проводится на основе затрат на воспроизводство или замещение инфраструктуры, т.е. рассчитывают величину затрат на воспроизводство улучшений городских земель (всей инженерной инфраструктуры города с выделением доли, приходящейся на оцениваемый земельный участок). Стоимость замещения рассматривается как стоимость создания аналогичной системы улучшений городских земель, рассчитанная на основе стоимости объектов жилой застройки, при этом принимается, что в рыночную стоимость жилой застройки включены все необходимые расходы на улучшение земельного участка. По результатам проведенных по всем методам расчетов определяется средняя величина базовой ставки платы земельного участка с учетом их весовых коэффициентов, установленных по убывающему ранжированию степени надежности и точности каждого метода, при этом коэффициенты определены по каждому рентообразующему фактору, где принимается коэффициент, соответствующий условиям конкретного земельного участка. В конце статьи приведен разработанный перечень рентообразующих факторов, рассчитанный на среднее расстояние доступности и полную обеспеченность инженерной инфраструктурой земельного участка, обеспеченность объектами социального и культурно-бытового обслуживания, нормальные геологические условия и отсутствие отрицательных экологических факторов. Среднеарифметическое их значение приведено к единице, что соответствует базовой ставке по населенному пункту.

Ключевые слова: *земельные участки, земли сельскохозяйственного назначения, индивидуальное жилищное строительство, базовая ставка платы за земельные участки, коэффициент капитализации.*

The object of the study is the territory of Astana city. The article analyzes the existing land structure in Astana and reviews the land market in cities of national level, depending on the intended use, a functional zoning of the territory of the city of Astana. In the article shows the method of calculation of base rates of payment for land plots with use of profitable, comparative and profitable methods. The basis of the income method is capitalization of rent. As a profit, the cost of renting a property transferred by the owner for temporary use is accepted. The method provides for the transformation of the estimated rental income into land value through the capitalization ratio. With a cost approach, the calculation of the av-

[*] **Зиядина Динара Адельбековна**, аспирант кафедры кадастра недвижимости, ФГБОУ ВО «Государственный университет по землеустройству» (010000 Казахстан, г.Астана, л. Габдуллина д. 19 кв. 29),ORCID: http://orcid.org/ 0000-0001-7866-2133, ziyadinara@mail.ru

Ziyadina Dinara Adelbekovna, postgraduate student of the real estate cadastre department, State university of land use planning (010000 Kazakhstan, Astana, st. Gabdullina, bd.19 fl. 29),

erage estimated value of land in the city is based on the cost of reproduction or replacement of infrastructure; those calculate the cost of reproduction of urban improvements (the entire engineering infrastructure of the city with the allocation of the share of the estimated land). The cost of substitution is considered as the cost of creating a similar urban land improvement system, calculated on the basis of the value of residential properties, while it is assumed that the market value of residential development includes all the necessary costs for improving the land plot. Based on the results of all calculations, the average value of the base rate of the land plot is calculated taking into account their weight coefficients, determined by decreasing ranking of the degree of reliability and accuracy of each method, the coefficients being determined for each rent-forming factor, where the coefficient corresponding to the conditions of a particular land plot. At the end of the article, a developed list of rent-forming factors is developed, calculated on the average distance of accessibility and full provision of engineering infrastructure of the land plot, provision with social and cultural-service facilities, normal geological conditions and absence of negative environmental factors. Their arithmetic mean value is reduced to unity, which corresponds to the base rate for the settlement.

Key words: *land plots, agricultural land, individual housing construction, base rate of payment for land plots, capitalization coefficient.*

Важнейшие факторы, определяющие экономическое значение рассматриваемого участка, можно разбить на основные три группы с учетом различных уровней пространственного охвата: 1. Факторы общеэкономической конъюнктуры изучаемого города (учитывающие роль города в системе мирохозяйственных связей). 2. Факторы местоположения изучаемого участка на территории города (учитывающие роль этого участка в системе социально-экономических связей данного города). 3. Локальные факторы, связанные с состоянием самого участка и его ближайшего окружения (экономические и социальные функции, реализуемые на данном участке; характер застройки, геологическая и экологическая обстановка, социальная ситуация и т.д.).

В зависимости от назначения участков структура предложения по площади сложилась следующим образом. Максимальную долю занимают земли сельскохозяйственного назначения – 52,5% (46861 сот.). Далее в порядке снижения удельного веса площадей следуют участки производственного назначения – 16,4% (14595 сот.), немногим меньше предложение земель, предназначенных под индивидуальное жилищное строительство – 13,2%, или 11800 сот. Почти одинаковое количество площади земли продаётся под многоэтажное жилищное строительство и земли многофункционального назначения – 7,5% (6732 сот.) и 7,2% (6421 сот.) соответственно. Самым низким удельным весом по площади обладают участки, предназначенные для коммерческой застройки – 3,2%, или 2874 сот. (см. рис. 1).

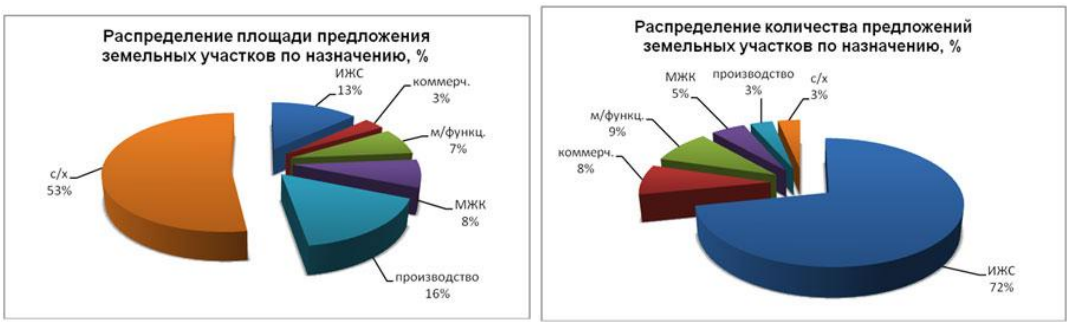

Рис. 1. Распределение предложения земельных участков

Всего в марте 2017 года в Астане на продажу был выставлен 581 объект, что на 21.3% больше значения, зафиксированного в прошлом месяце. Структура предложенных участков в отчётном периоде изменилась. Основной прирост предложения отмечается в разрезе назначения земель под строительство многоэтажных жилищных комплексов (МЖС) и коммерческих объектов. Снижение количества предложений отмечается на земли производственного назначения.

Наибольшее количество предложений земельных участков представлено на рынке индивидуального жилищного строительства (ИЖС) – 71.8%, или 417 объектов. Далее в сторону снижения количества предложения следуют: земельные участки без специального или многофункционального назначения – 8.8% (51 ед.). Участки под коммерческую застройку (46 ед.) составляют 7.9% от

общего объёма предложения. Количество участков, предназначенных под многоэтажное жилищное строительство, насчитывает 29 ед., это 5% от общего числа предложений. Земли под строительство производственных объектов и сельскохозяйственные угодья занимают по 3,3% в совокупном объеме предложения и насчитывают по 19 объектов.

В зависимости от месторасположения наибольшая площадь выставленных на продажу земель находится в пригороде столицы – 57.7% (51467 сот.), такая расстановка по площади вызвана тем, что в пригороде выставлены на продажу земли, предназначенные под сельское хозяйство, которые, в свою очередь, обладают большими площадями. Далее по предложенным к продаже площадям следуют участки, находящиеся в районе Сарыарка, – 21.5% (19191 сот.). В районе Есиль предложение составило 14.1% (12594 сот.). Минимальное предложение земельных участков зафиксировано в районе Алматы – 6.8% (6030 сот.) (см. рис. 2).

Рис. 2. Распределение предложения земельных участков

Если смотреть на распределение земель по районам в количественном выражении, то получится так, что наибольшее число предлагаемых к продаже участков также находится в пригороде столицы – 52% (302 ед.). Стоит отметить, что основную массу предложений на этой территории занимают земли, предназначенные под индивидуальное жилищное строительство. Вторым по количеству предложений следует район левого берега – 25%, или 145 объектов. Количество предложений в районе Сарыарка начитывает 79 объектов, в процентном выражении это число равно 13.6% от общей суммы объектов. Самым незначительным количеством участков обладает район Алматы, где предложение составляет всего 9.5%, или 55 единиц.

В разрезе назначения земельных участков рост цен зафиксирован на земли многофункционального назначения, а снижение – на земли, предназначенные под коммерческие объекты. По уровню цены первое место занимают опять же земли, предназначенные под многоэтажное жилищное строительство. Далее следуют участки под постройки коммерческого назначения, например торговые, развлекательные и бизнес-центры, спорткомплексы и т.п. Земли многофункционального назначения находятся в середине рейтинга стоимости, тогда как следом за ними по уровню цен идут земли под индивидуальное жилищное строительство. Далее располагаются земли производственного назначения, а самые дешевые сотки земли относятся к сельскохозяйственному назначению. Стоит отметить, что на земельные участки, предназначенные под индивидуальное жилищное строительство (ИЖС), строительство многоэтажных жилых комплексов (МЖК) и производство, изменения относительно прошлого месяца незначительные, что говорит о стабильности их цены.

С точки зрения административных районов города максимальная цена зафиксирована в районе Алматы – 8182 доллара за сотку. Снижение цен здесь наблюдается на участки коммерческого назначения и под строительство многоэтажных жилых комплексов. Изменения цен, которые происходили в остальных сегментах данного района, остались на уровне среднестатистической погрешности расчётов, что говорит об их стабильности.

Далее по уровню цены следует район Сарыарка – 7918 долларов за сотку. Наблюдается рост цен на все виды назначений в пределах данного района, кроме участков, предназначенных под производственное строительство и сельскохозяйственные угодья, где наблюдается стабильность ценовых показателей. В целом по району увеличение цены за сотку составило 26,3% относительно предыдущего периода.

Средневзвешенная цена предложения единицы площади земельных участков в районе Есиль в марте 2017 года сложилась на уровне 7605 долларов за сотку. По отношению к предыдущему месяцу можно сказать, что все цены в этом районе остались на прежнем уровне, а изменения, которым они подверглись, оказались незначительными, чтобы говорить об их росте или снижении. В целом по району наблюдается стагнация средних цен предложения (см. рис. 3).

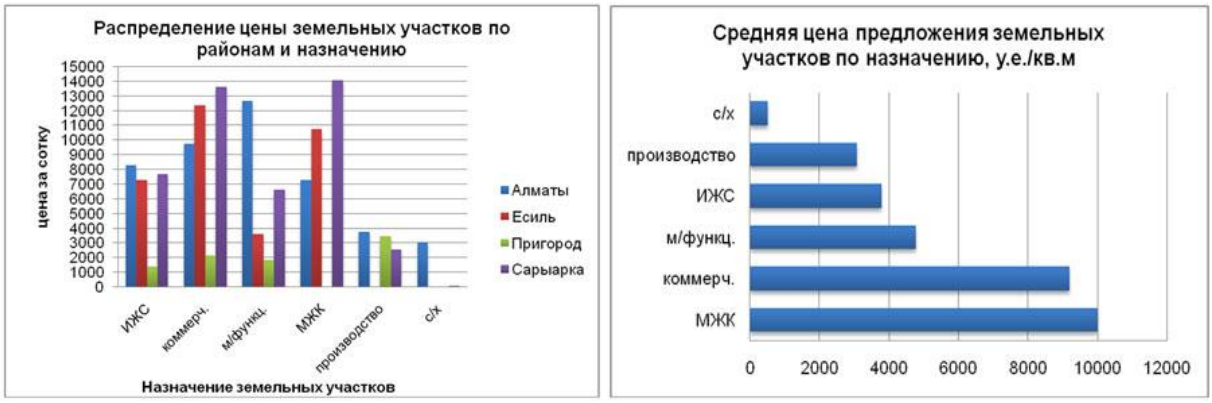

Рис. 3. Средние цены на земельные участки

В пригороде столицы средняя цена сформировалась на уровне 1428 долларов за единицу площади. Изменениям подверглись земли многофункционального назначения, а также земли под производственные объекты и сельское хозяйство, где наблюдается снижение средних цен, однако на ситуацию в целом по району эти изменения влияния не оказали, что указывает на стабильность удельной цены на земельные участки в пригороде Астаны.

Рынок земли не однородный и имеет различные уровни группировок, такие как местоположение, назначение, объём площади и др. При расчёте средневзвешенной цены за сотку существует вероятность погрешности расчётов. Если изменения цены в целом по городу за отчетный период не превышают уровня погрешности, цена остается в стабильном состоянии по отношению к прошлому расчетному периоду, что и наблюдается в данном случае.

При более детальном исследовании уровня цен по земельным участкам г. Астаны и пригорода было выявлено, что наиболее высокие цены установились на земельные участки, расположенные в районе Депутатского городка и в поселке Комсомольском. Минимальные цены отмечаются в поселках Ильинка и Косши.

В целях обеспечения единого подхода к оценке земельных участков на всей территории республики и сопоставимости ее результатов необходима разработка базовых ставок платы (нормативной цены) для определения кадастровой стоимости земель населенных пунктов (городов) и утверждение их Правительством Республики Казахстан.

Действующие базовые ставки, кроме г.Астана, рассчитаны без применения существующих методов оценки и не соответствуют реальной рыночной стоимости земельных участков.

Базовая ставка платы за земельные участки (далее - БСПЗУ) – нормативная цена земельного участка для определения его кадастровой (оценочной) стоимости при предоставлении государством права частной собственности на земельный участок или продаже права временного возмездного землепользования.

Разработка БСПЗУ проводится в следующей последовательности:

1. Подготовительные работы.
2. Функциональное зонирование территории населенного пункта (города).
3. Выбор оценочных земельно-кадастровых кварталов.

4. Расчет БСПЗУ.
5. Выводы и предложения.
6. Оформление, согласование и утверждение материалов разработки БСПЗУ.

Границами оценочных зон и кварталов принимаются: утвержденные границы земельно-кадастровых кварталов, а также естественные границы – ярко выраженные элементы рельефа (реки, ручьи, овраги, балки и т.д.); границы земель, занятые крупными инженерными сооружениями (железные дороги, магистральные автодороги и т.д.); границы промышленных предприятий и сельхозугодий, а также лесных насаждений и водоемов (пруды, озера).

По результатам вышеуказанных работ составляется схема выбранных оценочных кварталов.

В основу расчета БСПЗУ положено определение средней оценочной стоимости 1 м^2 земли. Расчеты ведутся по селитебной территории в границах выбранных кварталов следующими методами (или их модификациями):

- доходный;
- сравнительный (сопоставление продаж);
- затратный.

Помимо вышеуказанных методов необходимо использовать данные средств массовой информации о стоимости земельных участков, предлагаемых для продажи.

По результатам проведенных расчетов вышеуказанными методами определяется окончательное значение БСПЗУ.

В основу доходного метода положена капитализация арендной платы. В качестве дохода принята стоимость аренды объекта недвижимости, переданного арендодателем во временное пользование. Метод предусматривает преобразование расчетного рентного дохода в стоимость земли через коэффициент капитализации.

Для целей разработки БСПЗУ этот подход был модифицирован исходя из следующих условий:

- исходным значением подхода принимается сложившаяся на рынке стоимость аренды недвижимости для проживания и коммерческих целей;
- норма прибыли от аренды в первом случае составляет 50%, а во втором 40% (т.е. стоимость аренды недвижимости за минусом всех затрат (в т.ч. платежей);
- в основу расчетов положены принципы: для первого случая – ожидание, а для второго – замещение;
- основным методом доходной оценки принят метод капитализации дохода, процент капитализации равен 3%;
- при расчетах учитывается этажность жилой постройки.

На основе данных о рыночной стоимости аренды жилой недвижимости в год и арендуемой площади определяется стоимость аренды 1 м^2 недвижимости.

$$Ц = C_a : S_a, \quad (1)$$

где Ц – стоимость аренды 1 м^2 недвижимости
C_a - рыночная цена аренды в год
S_a - арендуемая площадь.

Определяется чистый операционный доход от сдачи 1 м^2 недвижимости в аренду с учетом этажности, плотности застройки и нормы прибыли.

$$Y = Ц \times H \times J \times N, \quad (2)$$

где Ц – стоимость аренды 1 м^2 недвижимости
Y – рентный доход
H – показатель этажности (5, 7 эт.)
J – плотность застройки
N – норма прибыли

Определяется рентный доход от земли:

$$Q = Y \times 10\%, \quad (3)$$

Q – рентный доход от земли определяется как 10 % от чистого операционного дохода при сдаче недвижимости в аренду.

4. Определяется стоимость 1м^2 земли:

$$P_з = Y : R, \quad (4)$$

где

Y – рентный доход

R – коэффициент капитализации (0,33).

При методе сопоставления продаж расчет ведется по результатам проведенных аукционов (торгов, конкурсов) по продаже земельных участков и в следующей последовательности:

- сбор данных по проданным земельным участкам;
- по результатам проведенных аукционов (торгов, конкурсов) расчетным путем определяется средняя величина стоимости 1 м^2 земельного участка.

При затратном подходе расчет средней оценочной стоимости земель населенных пунктов (городов) проводится на основе затрат на воспроизводство или замещение инфраструктуры, т.е. рассчитывают величину затрат на воспроизводство улучшений городских земель (всей инженерной инфраструктуры города или поселка с выделением доли, приходящейся на оцениваемый земельный участок).

К затратам на воспроизводство относят расходы на магистральные сети и головные сооружения систем водоснабжения, канализации, теплоснабжения, электроснабжения, газоснабжения, улично-дорожную сеть и др. Учитывая, что в условиях высокой инфляции сложно рассчитать стоимость затрат на создание и воспроизводство инфраструктуры, необходимо определять стоимость замещения существующей инфраструктуры города по укрупненным показателям.

Стоимость замещения рассматривается как стоимость создания аналогичной системы улучшений городских земель, рассчитанная на основе стоимости объектов жилой застройки, при этом принимается, что в рыночную стоимость жилой застройки включены все необходимые расходы на улучшение земельного участка.

Исходными информационными данными являются данные центра по регистрации недвижимости и материалы печатных изданий.

Последовательность расчета:

Определение оценочной стоимости 1 м^2 земли по данному методу проводится расчетным путем по данным Центра по регистрации недвижимости и средств массовой информации.

1. Определяется стоимость недвижимости в разрезе учетных кадастровых кварталов.

Общая стоимость недвижимости каждого квартала по этим данным рассчитывается по формуле:

$$Цн = C_р \times S_з, \quad (5)$$

где Цн- общая стоимость недвижимости (застройки), тыс. тенге,

$C_р$ – средне-рыночная стоимость 1 м^2 застройки, тыс. тенге,

$S_з$ - площадь застройки, м^2

Примечание: при определении общей стоимости многоэтажной застройки ее площадь умножается на показатель этажности, т.е. при этажности до 5 этажей - на 5, свыше 5 этажей – на 7.

2. По результатам общей стоимости недвижимости и общей площади кадастровых кварталов определяется стоимость 1 м^2 земли:

$$Цз_{общ.} = \sum Цн : \sum S_{кв} \quad (6)$$

где $Цз_{общ.}$ – общая стоимость 1 м^2 земельного участка;

Цн – стоимость застройки в учетном квартале;

$S_{кв}$ – площадь учетного кадастрового квартала.

$$P_З = Цз_{общ} \times 10\%. \quad (7)$$

Доля стоимости 1м^2 земли в составе застройки ($Р_З$) принята равной 10 процентам от общей стоимости 1 м^2 земельного участка ($Цз_{общ}$). Все эти данные обобщаются в таблице.

Из средств массовой информации производится выборка данных по состоянию на момент разработки БСПЗУ. При выборке информации о реализационной стоимости земельной недвижимости необходимо исключить данные по завышенным и заниженным по стоимости земельным участкам (по мнению разработчиков), т.к. в противном случае это может привести к необъективной оценке. Количество выбранных участков должно быть не менее 13 (тринадцати) единиц.

По результатам проведенных по всем методам расчетов определяется средняя величина БСПЗУ земельного участка с учетом их весовых коэффициентов, установленных по убывающему ранжированию степени надежности и точности каждого метода.

Итоговые результаты разработки БСПЗУ состоят из планово-картографического материала (оформленного в виде пакета схем и картограмм) и расчетно-пояснительной записки.

Рентообразующие коэффициенты зависят от следующих факторов:

а) местоположения – показывающего временную транспортную доступность к центру города и временную пешеходную доступность к центру жилого массива;

б) наличия объектов инженерной инфраструктуры;

в) уровня социального и культурно-бытового обслуживания – по условиям размещения школы, детсада, объектов здравоохранения и торговли;

г) инженерно-геологических условий;

д) ландшафтно-рекреационной ценности;

е) экологических – согласно экологической карты-схемы.

При определении коэффициентов по каждому рентообразующему фактору принимается коэффициент (**$К_п$**), соответствующий условиям конкретного земельного участка. Далее рассчитывается средний рентообразующий коэффициент (**$К_Ц$**).

$$К_Ц=(К_1+\ldots+К_п) : n, \quad (1)$$

где

$К_1$ -…-$К_п$ – рентообразующие факторы;

n – количество факторов.

Значение общего коэффициента рентообразующих факторов определяется по формуле:

$$К_{ОБЩ.}=К_Ц * К_н, \quad (2)$$

где **$К_{ОБЩ.}$** – общий коэффициент рентообразующих факторов (поправочный коэффициент к базовым ставкам платы за земельные участки);

$К_Ц$ – средний рентообразующий коэффициент;

$К_н$ – повышающий коэффициент по данным налогового комитета.

Порядок определения рентообразующих коэффициентов по факторам:

1. Инженерной инфраструктуры.

При полной обеспеченности земельного участка комплексом услуг объектами инженерной инфраструктуры применяется коэффициент, равный 1,0.

Перечень услуг объектами инженерной инфраструктуры:

- холодного водоснабжения;
- горячего водоснабжения;
- отопления;
- канализации;
- электроснабжения;
- газоснабжения;
- выхода (подъезда) на улицу с твердым покрытием;
- остановки общественного транспорта в радиусе обслуживания (до 5 минут);
- уличного освещения;
- санитарной очистки.

2. Уровня социального и культурно-бытового обслуживания.

Коэффициент показывает уровень обеспеченности конкретного земельного участка объектами соцкультбыта в пределах определенного радиуса обслуживания.

Перечень объектов социального и культурно-бытового обслуживания:

- общеобразовательные школы;
- детсады;
- поликлиники;
- магазины с товарами первой необходимости;
- объекты культурно-бытового обслуживания.

3. Инженерно-геологических.

Коэффициент характеризуется сложностью рельефа, заболоченностью, слабыми грунтами (близкое стояние грунтовых вод) и другими факторами, усложняющими и удорожающими подготовку территории для использования в градостроительстве.

Несущая способность грунтов, залегание грунтовых вод и заболоченность определяется по геологической карте, рельеф (уклоны) – по топографической карте.

4. Ландшафтно-рекреационной ценности.

Коэффициент учитывает наличие парков, скверов (зеленых насаждений), историческую архитектурную ценность объекта, а также уникальных сооружений и престижных элитных микрорайонов.

5. Экологических.

Коэффициент учитывает загрязнение воздушного бассейна и почвы тяжелыми металлами и другими загрязнителями, нарушение шумового режима, а также прочих отрицательных воздействий. (Учитываются по экологической карте города.)

6. Целевого назначения.

Целевое назначение объекта оценки определяется с учетом рыночного спроса. К высокодоходным объектам коммерческой структуры относятся: объекты игорного бизнеса, ресторана, гостиницы-люкс, супермаркеты, банки II уровня и их структурные подразделения.

По данным объектам необходимо использовать повышающие коэффициенты, утвержденные в налоговых комитетах. (см. табл. 1).

Таблица 1

Рентообразующие факторы и коэффициенты к ним для определения кадастровой оценочной стоимости земельного участка

№№ п/п	Рентообразующие факторы	Коэффициенты
1	2	3
1	Местоположение - доступность относительно общественных центров:	
А	центра города (общественным транспортом с учетом его ожидания):	
1.1	до 5 минут	2,0
1.2	- 10 минут	1,5
1.3	- 15 минут	1,0
1.4	- 20 минут	0,7
1.5	свыше 20 минут	0,5
В	общественного центра жилого массива (пешеходная):	
1.6	до 10 минут	2,0
1.7	-15 минут	1,5
1.8	-20 минут	1,0
1.9	-30 минут	0,7
1.10	свыше 30 минут	0,5
2	Объекты инженерной инфраструктуры:	
2.1	полный комплекс	1,0
2.2	отсутствие до 5 объектов	0,8
2.3	отсутствие свыше 5 объектов	0,5
3	Уровень социального и культурно-бытового обслуживания:	
3.1	полный комплекс в пределах радиуса обслуживания	1,0

3.2	расположенные за пределами радиуса обслуживания	0,8
3.3	отсутствие 2 и более объектов	0,5
4	Инженерно-геологические:	
4.1	благоприятные условия	1,0
4.2	средние условия сложности (до двух условий)	0,8
4.3	неблагоприятные условия (более трех условий)	0,5
5	Ландшафтно-рекреационная ценность:	
5.1	обычные условия	1,0
5.2	природная или искусственная рекреация	1,5
5.3	престижность: элитные микрорайоны, уникальные комплексы и т.д.	2,0
6	Экологические условия – согласно экологической карты-схемы:	
6.1	загрязнение окружающей среды в пределах ПДК	1,0
6.2	средние условия загрязнений	0,8
6.3	загрязнение выше средних показателей	до 0,5

Продолжение табл. 1

1	2	3
7	Целевое назначение земельного участка. Для:	
7.1	жилищной застройки	1,0
7.2	жилищной застройки улучшенной планировки	1,4
7.3	высокодоходных объектов коммерческой структуры	2,5
7.4	прочих объектов рыночной инфраструктуры	2,0
7.5	промышленных предприятий и коммунальной инфраструктуры	1,3
7.6	культурно-бытового обслуживания населения, общественно-административных центров и учреждений	0,8-1,0
7.7	особо охраняемых территорий, многолетних насаждений, лесного и водного фонда, запаса, особого правового режима	0,5-0,7

Приведенный перечень рентообразующих факторов рассчитан на среднее расстояние доступности и полную обеспеченность инженерной инфраструктурой земельного участка, обеспеченность объектами социального и культурно-бытового обслуживания, нормальные геологические условия и отсутствие отрицательных экологических факторов. Среднеарифметическое их значение приведено к единице, что соответствует базовой ставке по населенному пункту (городу).

Повышающими факторами являются наличие природной или искусственной рекреации, престижность микрорайона, высокодоходные объекты рыночной инфраструктуры и элитные здания, а также минимальные расстояния доступности до центра города и общественного центра.

Понижающими коэффициентами являются удаленность объекта от общественных центров и центров обслуживания, отсутствие элементов инженерной инфраструктуры и экологическое состояние окружающей среды.

Литература

1. Закон Республики Казахстан от 20 июня 2003 года «Земельный кодекс».
2. Об оценочной деятельности в Республике Казахстан: Закон Республики Казахстан Текст. // Казахстанская правда. – 2000. – 13 декабря. – С. 2–4.
3. Сводный аналитический отчет о состоянии и использовании земельных ресурсов Республики Казахстан за 2015–2017 годы.
4. Гаркушина В.В. Кадастровая оценка земель населенных пунктов (городов) : учеб.-практ. пособие / В.В. Гаркушина. – Астана, 2002. – 127 с.
5. Дюсенбеков З.Д. О регулировании оценочной деятельности в Республике Казахстан : проблемы и состояние // Земельные ресурсы Казахстана. – 2007. – 3(42).
6. Дюсенбеков З.Д. Проблемы совершенствования кадастровой оценки городских земель (на примере города Астаны): сборник научных трудов / Д.З. Дюсенбеков, В.В. Акимов. – Астана, 2001. – С. 2–8.
7. Правила предоставления прав на земельные участки в городе Астана, утвержденные решением маслихата города Астана от 29 апреля 2004 г. № 39/7.
8. Волкова С.Н. Управление земельными ресурсами, земельный кадастр, землеустройство и оценка земель (зарубежный опыт) / С.Н. Волкова, В.С. Кислова. – М. : Технология ЦЦ, 2003. – 378 с.
9. Грязнова А.Г. Оценка недвижимости / А.Г. Грязнова, М.Н. Федотова. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 496 с.
10. Спектор М.Д. Земельные отношения и землеустройство / М.Д. Спектор. – Астана, 2005. – 256 с.

УДК 338

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF SPACE-ROCKET INDUSTRY

Карпов А.С.[*]
Карпова К.В.[**]

В данной статье проведен анализ современного состояния ракетно-космической промышленности и выявлены основные тенденции ее развития.

Ключевые слова: *ракетно-космическая промышленность, система управления, космическая деятельность, Европейское космическое агентство, конкурентоспособность, государственное регулирование*

In this article the analysis of the current state of the space-rocket industry is carried out and the main tendencies of her development are revealed.

Key words: *space-rocket industry, control system, European Space Agency, competitiveness, state regulation*

Для выявления тенденций развития отрасли ракетно-космической промышленности необходимо отметить, что в целом по ОПК России предприятия РКП показывают устойчивые темпы роста промышленного производства, в основном за счет роста продукции военного назначения. Так, в 2016 году объемы производства продукции военного назначения возросли на 13,2% (в 2014 году – на 5,8%, в 2016 году – на 8,2%) [1].

Ракетно-космическая промышленность составляет наименьшую долю в структуре оборонно-промышленного комплекса (рис 1).

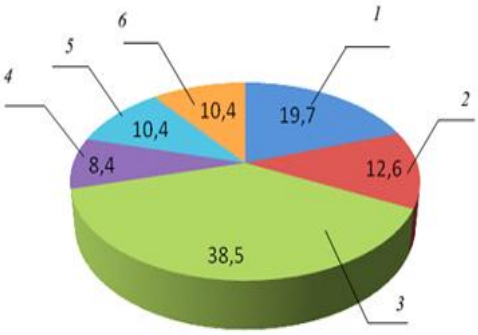

Рис. 1. Отраслевая структура оборонно-промышленного комплекса России в 2016 г. (в %) [2].
1 – авиационная; 2 – судостроительная; 3 – радиоэлектронный комплекс; 4 – ракетно-космическая промышленность; 5 – производство обычных вооружений; 6 – производство боеприпасов и спецхимии

Ракетно-космическая промышленность в настоящее время включает в себя научные организации (КБ, НИИ и др.) и промышленные предприятия. Данные предприятия и организации существуют в различных административно-правовых формах: в виде федеральных государственных унитарных предприятий (ФГУП); акционерных обществ с преимущественным участием государ-

[*] **Карпов Андрей Сергеевич,** заведующий кафедрой финансов и кредита, кандидат экономических наук, доцент АНО ВО МГЭУ

Karpov Andrey Sergeevich, head of the Department of Finance and credit, candidate of Economic Sciences, associate professor

[**] **Карпова Карина Владимировна,** доцент кафедры экономических теорий и военной экономики Военного университета Минобороны России, кандидат экономических наук

Karpova Karina Vladimirovna, associate professor of economic theories and the military economy Military University of the Russian Defense Ministry, candidate of Economic Sciences

ства (51% акций государства и более) и акционерных обществ с ограниченным участием государства (менее 51% акций государства), и без государственного участия.

Предприятия и организации РКП производят продукцию и услуги военного, двойного и гражданского назначения, ориентированные прежде всего на удовлетворение потребностей государства.

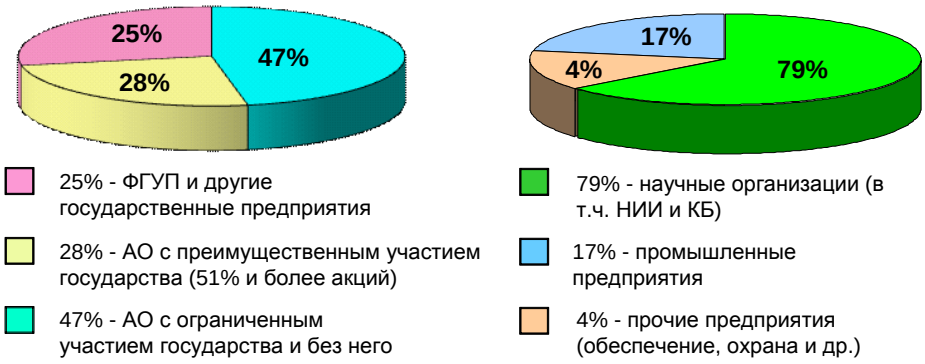

Рис. 2. Состав ракетно-космической промышленности России в 2016 г. [2]

Современная действительность связана с резким обострением политической и экономической борьбы на мировой арене. Возникновение самостоятельного государства Российской Федерации (РФ), формирование международного интеграционного объединения Евразийский экономический союз, идущему на смену Содружества Независимых Государств (СНГ), «арабская весна» 2011 г. и «вторая волна» кризиса в Европейском союзе (ЕС) и Российской Федерации в 2014–2016 г., санкции ЕС и США в связи с ситуацией на Украине – все это прямо или косвенно влияло и влияет на экономику РФ в целом и ее ракетно-космическую промышленность в частности.

Деятельность в космической сфере – стержневое направление в процессе развития новой экономики России – экономики высоких технологий.

Однако за последнее время значительно снизилась разработка передовых производственных технологий, ранее обеспечивающих высокую конкурентоспособность ракетно-космической промышленности. Падение особенно заметно при создании производственных технологий связи и управления (на 56%), проектирования и инжиниринга (38%), автоматизации погрузочно-разгрузочных операций (55%), а также производственных информационных систем (46%) [3]. Одновременно из-за потери технологического уровня производственной базы, связанной с недофинансированием материального производства и потерей ряда технологий, стало невозможным производство многих видов наукоемкой промышленной продукции, на которую имеется высокий внутренний спрос, усиливается зависимость от зарубежных поставок готовой продукции.

Главная проблема видится в том, что простое увеличение финансирования науки не приводит к сколь-нибудь серьезным сдвигам в технологическом отставании. Так, объем научных исследований в РКП с 2004 г. увеличилось в разы, однако серьезных сдвигов в результатах не происходит. Достаточно сказать, что за период 2004-2014 гг. общее число зарегистрированных патентов на предприятиях составило всего десятки, а у наших фирм-конкурентов – сотни.

Российская Федерация занимает третье место на мировом рынке, однако догоняющее развитие РКП Китая и Индии обусловливает необходимость приложить весь научно-технический, инновационный, ресурсный потенциал Российской Федерации для обеспечения сохранения позиций на мировом рынке космической техники и услуг и создания дополнительных конкурентных преимуществ с целью возвращения занятия передовых позиций в освоении космического пространства.

Таблица 1

Сравнительная оценка основных показателей по ведущим космическим державам мира в 2016 году

	Количество работающих в РКП (тыс.чел.)	Объем выполненных работ (млрд. руб.)	Выработка на 1 работающего (тыс. долл.)	Средняя заработная плата (тыс. руб.)	Загрузка производственных мощностей (%)

США	70,8	665,5	493.5	219,0	79,7
ЕС	34,3	263,2	126.8	229,0	82,0
РФ	230,2	297,4	20-25	26,0	44,5

Дальнейший сравнительный анализ экономических показателей РКП Российской Федерации с другими странами показывает, что Россия отстала от главных конкурентов (США и ЕС) по таким основополагающим отраслевым показателям, как объем выполненных работ (для сравнения: данный показатель в России в 2,2 раза, меньше чем в США), производительность труда (в РФ в 33 раза меньше, чем США, в 8,6 раз меньше, чем в ЕС), загрузка производственных мощностей (в РФ в 1,8 раза меньше, чем в США и ЕС).

Из таблицы 1 видно, что в РКП РФ избыток занятых в отрасли работников, о чем свидетельствует низкая производительность труда и, следовательно, высокая и, по сути, неоправданная трудоемкость. Так, анализ данных, приведенных в таблице 1, показывает, что численность работающих в РКП в США в 3,25 раза меньше, чем в России, а в ЕС – меньше в 6,7 раз, однако создаваемые РКП указанных стран космические продукты и услуги существенно более конкурентоспособны на мировом рынке. Прежде всего, такой результат достигается высокой производительностью труда персонала, характеризуемой выработкой на одного работающего в этих странах. В России ситуация противоположная, что приводит к снижению конкурентоспособности и другим проблемам.

В отличие от Китая и Индии, где активно проводится политика по привлечению внебюджетных средств в частности за счет коммерциализации технологий, в Российской Федерации эту задачу еще предстоит решить. Кроме того, важнейшей задачей является разработка механизмов распределения и контроля за использованием бюджетных ресурсов, объективных критериев и процедур отбора финансируемых проектов на базе широкого использования компьютерных технологий. Известно, что программно-целевой подход, характерной особенностью которого является целенаправленность, хорошо зарекомендовал себя как за рубежом, так и в нашей стране, в том числе при разработке и организации производства сложных образцов техники еще в советское время. Тем не менее, в Российской Федерации применение данного подхода должно получить развитие в части повышения эффективности распределения бюджетных ресурсов и перехода к программно-целевому планированию. До сих пор не созданы инструменты и механизмы, определяющие принципы и порядок по рациональному распределению бюджетных ресурсов между и внутри предприятий РКП, по оценке потребностей и достаточности выделяемых для предприятия РКП ресурсов. Данная оценка зачастую проводится экспертным методом либо на базе волевых решений руководства. Однако очевидно, что данный подход требует кардинальной доработки и совершенствования.

Стоит отметить, что проблема ресурсного обеспечения не новая для РКП, но в последнее время наметилась положительная динамика роста финансирования отрасли.

В рамках планируемых расходов по федеральной целевой программе(ФЦП) «Федеральная космическая программа «2016–2025» (ФКП) можно отметить общую сумму планируемых расходов в объеме 1 406 000,20 млн. рублей [5].

Основными принципами осуществления Программы в целях решения задач государственной политики в области космической деятельности в интересах социально-экономической сферы, науки, техники и международного сотрудничества в 2015 – 2025 годах можно выделить:

– соответствие целей и задач Программы целям и задачам государственной политики в области космической деятельности;

– техническую реализуемость, учитывающую при формировании Программы существующий научно-технический и научно-технологический потенциал организаций ракетно-космической отрасли;

– последовательное замещение импортной электронной компонентной базы отечественного производства;

– всестороннюю обоснованность направлений развития ракетно-космической техники, предусматривающую опережающее проведение системных исследований, а также комплексное обоснование проектных обликов и требований к техническим характеристикам космических си-

стем и комплексов, совершенствование организации, повышение научной и прикладной значимости научно-исследовательских работ;

– инновационное развитие, предусматривающее приоритетное включение в Программу инновационных проектов и технологий, обеспечивающих мировой уровень технических (технологических) и эксплуатационных характеристик создаваемой ракетно-космической техники.

В связи с этим представляется возможным отметить следующие задачи, которые необходимо решать оперативно для того, чтобы удержать передовые позиции в космической деятельности и нарастить конкурентные преимущества, а также обеспечить обороноспособность страны:

1) повысить качество выпускаемой продукции, повысить конкурентоспособность продукции за счет применения инновационных технологий и ускоренного внедрения в производство достижений фундаментальной науки;

2) осуществить диверсификацию производства основных предприятий РКП;

3) разработать и реализовать меры по антимонопольной политике, создать условия конкуренции на внутреннем рынке продукции и услуг РКП;

4) провести совершенствование системы управления, финансирования и госзакупок в РКП;

5) разработать систему мер по повышению инновационного потенциала отрасли в целом и предприятий в частности;

6) разработать систему мер по повышению инвестиционной привлекательности бизнеса и передачи его части функций и задач, осуществляемых Роскосмосом.

Наиболее существенными факторами развития отрасли становятся международное сотрудничество, интеграционные процессы в ракетной и аэрокосмической промышленности и коммерциализация КД. Финансирование КД и РКП осуществляется по взаимосвязанным направлениям: военному, гражданскому, коммерческому.

Ретроспективный обзор космического сегмента мирового рынка показывает, что коммерциализация быстро проникла в важнейшие наукоемкие сферы производства и оказания услуг – в создание средств космической связи и телекоммуникаций, навигации и мониторинга земной поверхности; создание полной инфраструктуры по оказанию услуг этими средствами, в компьютерную технику, информационные сети.

Она же способствовала их опережающему развитию, так как процессы коммерциализации стимулируют экономическую активность космической отрасли, способствуя тем самым диверсификации внебюджетных источников инвестиций в ее дальнейшее развитие. Это особенно важно в период резкой недостаточности бюджетного финансирования КД, новых исследований и разработок, поскольку игнорирование космического рынка ведет в конечном счете не только к отставанию от лидеров в развитии космической техники, но и к снижению общего технологического уровня и утрате паритетных позиций в области обороны и национальной безопасности.

В ряде стран (например, в США, Израиле) создаются условия для расширения частных инвестиций в космическую деятельность. Важной предпосылкой для этого является создание инфраструктуры для эффективного бизнеса в этой области. В последние годы коммерческий космический рынок столкнулся с проблемами, вызванными изменениями в практике ценообразования, правительственными ограничениями и некоторыми другими причинами.

В космической отрасли экономики России развитие ГЧП особенно актуально, поскольку как ресурсы орбитальной группировки космических аппаратов и наземной инфраструктуры, так и основные научно-технические возможности и конкурентоспособность предлагаемых решений до сих пор находятся в зоне ответственности государства, но платежеспособный спрос по мере развития современной экономики все в большей степени концентрируется вне федерального уровня.

Основными причинами необходимости оптимизации потенциала РКП и интеграции предприятий являются [6]:

- объективные требования повышения конкурентоспособности, концентрации финансовых ресурсов, повышения финансовой устойчивости и экспортного потенциала предприятий и отрасли в целом;

- низкий уровень капитализации предприятий отрасли, препятствующий созданию лучших условий для привлечения внебюджетных инвестиций;

- восстановление на должном уровне процесса воспроизводства и инновационной активности предприятий отрасли;
- формирование многоканальной системы финансирования научных исследований и разработок, в том числе основанной на использовании механизмов инновационных и венчурных фондов, иных внебюджетных источников финансирования;
- требования повышения эффективности управления научно-техническим и технологическим потенциалом, использования государственного имущества.

Холдинговая организация бизнеса обладает значительными адаптивными свойствами в части изменения (агрегации и дезагрегации) его структуры. Это позволяет в рамках организационных возможностей концентрировать ресурсы на приоритетных направлениях.

Литература

1. Уваров А.В. Финансово-кредитное обеспечение повышения инвестиционной привлекательности предприятий оборонно-промышленного комплекса / А.В. Уваров; дисс. канд. экон. наук. – М., 2016. – 149 с.
2. Отраслевая структура ОПК России в 2016 г. - Информационное агентство «ТС-ВПК». URL: http://www.vpk.ru/cgi-bin/cis/w3.cgi/CMS/Item/cr (дата обращения 02.10.2017).
3. Прогноз научно-технического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу// ttp://old.mon.gov.ru/files/materials/5053/prog.ntr.pdf
4. Федеральная космическая программа России на 2006-2016 годы. Постановление Правительства Российской Федерации от 22 октября 2005г. № 635 с изменениями, утвержденными Постановлением Правительства Российской Федерации от 15 декабря 2012 года № 1306.
5. Федеральная космическая программа России на 2015-2025 годы. Постановление Правительства Российской Федерации от 16 марта 2016г. № 230.
6. Бендиков М.А., Фролов И.Э. Узловые проблемы развития высокотехнологичного сектора российской экономики (на примере космической деятельности) // Менеджмент в России и за рубежом. – №6.

УДК 338

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ ПРОЕКТОВ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА НА ОСНОВЕ ВЫБОРА ФОРМЫ ИНТЕГРАЦИИ УЧАСТНИКОВ В ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

DISTRIBUTION OF ECONOMIC RISKS OF RAIL TRANSPORT PROJECTS ON THE BASIS OF THE CHOICE OF THE FORM OF THE INTEGRATION OF PARTICIPANTS IN PROJECT ACTIVITIES

Кузнечихина Д.А.[*]

В статье представлено исследование по выбору эффективной формы государственно-частного партнерства при реализации проектов железнодорожного транспорта. На основе ал-

[*] **Кузнечихина Д.А.** - магистр кафедры ПМ ВСЖД РУТ (МИИТ)
Kuznechihina D.A., Ma Chair PM VSJD RUTH (MIIT)

горитма анализа эффективности управления экономическими рисками разработана матрица распределения ответственности по управлению рисками между участниками проекта.
Ключевые слова: *экономический риск, концессия, КЖЦ.*

This paper presents a study on the choice of effective forms of public-private partnership projects in rail transport. Algorithm-based analysis of the effectiveness of the management of economic risk matrix has been developed for the allocation of responsibility for risk management among project participants.
Key words*: economic risk, concession KZhC.*

Современные мировые рынки характеризуются высокой степенью неопределенности и динамичностью. При реализации проектов железнодорожной отрасли возникают различные риски, в том числе экономические. Этот вид рисков составляет значительную долю. В мировой практике система государственно-частного партнерства (ГЧП-далее) при реализации инфраструктурных проектов используется как наиболее эффективный способ управления рисками [1].

Представлен анализ двух форм ГЧП как способов снижения рисков. Это Контракт жизненного цикла (КЖЦ-далее) и Концессия.

Для выбора формы ГЧП на начальном этапе оценки инфраструктурного проекта предложен алгоритм управления экономическими рисками, представленный на рис. 1. Алгоритм включает этапы, содержание которых приведено ниже.

На первом этапе планируется последовательность работ по проекту, что обеспечивает комплексный анализ всех возможных рисков.

На втором этапе выделяются работы, которые разбиваются на отдельные операции. Это позволяет определить место и время возникновения риска и идентифицировать экономические риски.

На третьем этапе проводится оценка рисков на основе выбранного метода. Это является важным при формировании основных документов по проекту и распределении между участниками проекта ответственности по управлению экономическими рисками.

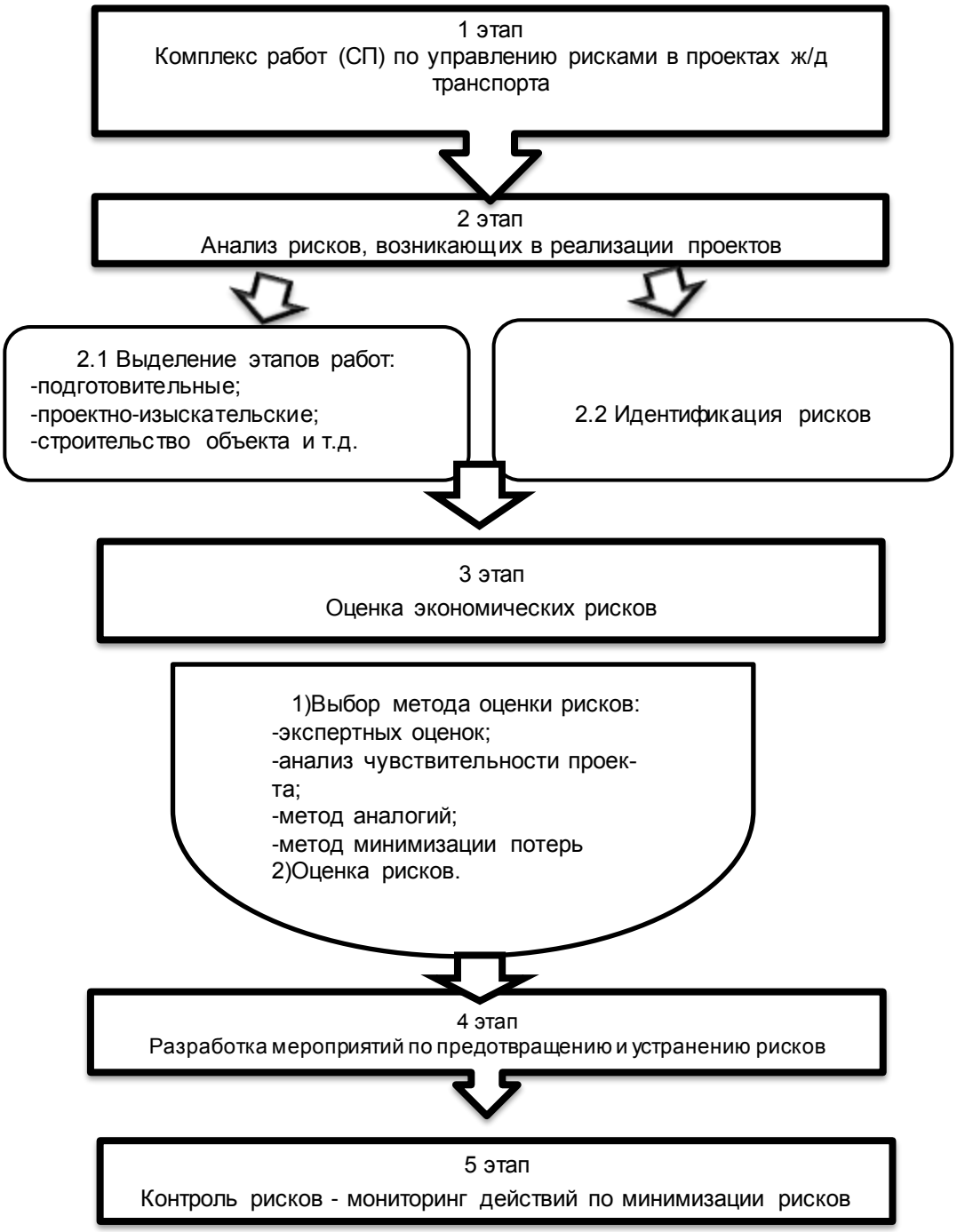

Рис. 1. Алгоритм управления экономическими рисками

Наиболее распространенным является метод экспертных оценок (балльных оценок) [4]. Преимуществом метода состоит в том, что он не требует сложных расчетов. Он предполагает синтез опыта и интуиции человека для получения нового знания. Однако при этом методе возможна существенная субъективность оценок и сложность приглашения высококвалифицированных экспертов. Эксперты проводят оценку вероятности наступления рисков и степени их воздействия на проект. В ходе анализа выделяются сегменты недопустимых, средних и незначительных рисков. Этот подход позволяет также определить необходимые мероприятия по устранению рисков, исходя из сопоставления их с допустимыми пороговыми уровнями. Формирование системы мероприятий проводится на четвертом этапе алгоритма.

На пятом этапе осуществляется контроль уровня рисков после реализации мероприятий, направленных на минимизацию и предотвращение рисков, и оценка эффективности управления рисками.

На рис. 2 представлены четыре основных источника рисков, которые могут возникнуть в ходе реализации проектов железнодорожного транспорта. Внешняя среда проектов железнодорожного транспорта включает не только источники рисков в национальной экономике, но и источники рисков, исходящие от мировой хозяйственной системы. Обозначенные риски имеют высокую степень возникновения.

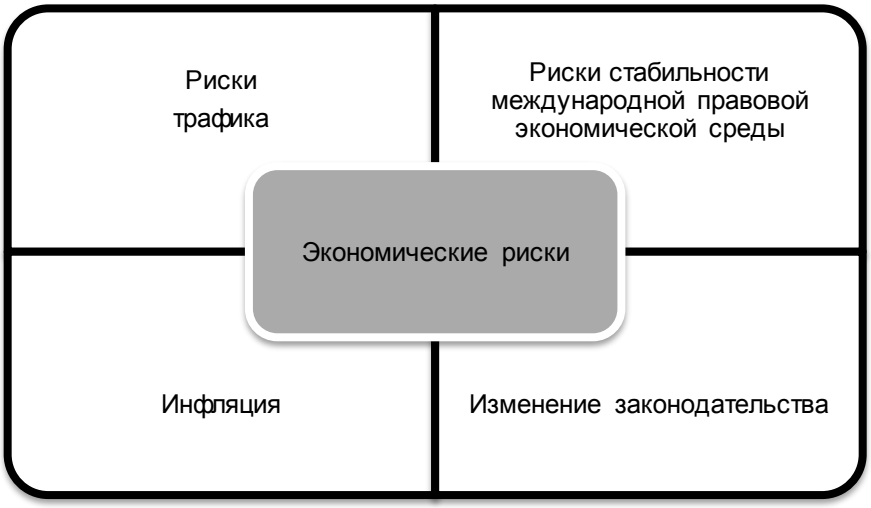

Рис. 2. Источники экономических рисков

В приведенном примере оценки ответственности бизнес-субъектов за снижение рисков. Каждый риск был оценен 5 экспертами по 3-балльной шкале, которая отражает степень ответственности по управлению рисками участников проекта на основе ГЧП: 1-меньшая степень ответственности, 3-абсолютная ответственность. Результаты экспертных оценок приведены в табл. 1-4.

Таблица 1

Выделение ответственного бизнес-субъекта в случае изменения законодательства

п/п	Участник	КЖЦ					Концессия					Ср Знач	
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	КЖЦ	Конц
1	Государство	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	3	3
2	И и Г	1	2	3	3	2	2	2	2	2	3	2	2
3	Инвестор	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Из данных таблицы следует, что риск регулируется государством для обеих форм ГЧП.

Таблица 2

Выделение ответственного бизнес-субъекта при возникновении инфляционного риска

п/п	Участник	КЖЦ					Концессия					Ср Знач	
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	КЖЦ	Конц
1	Государство	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3
2	И и Г	2	1	2	2	1	3	1	1	2	3	2	2
3	Инвестор	1	2	1	1	2	1	2	2	1	1	1	1

Из таблицы следует: риск регулируется государством для обеих форм ГЧП.

Таблица 3

Выделение ответственного бизнес-субъекта при рисках, возникающих на трафиках

п/п	Участник	КЖЦ					Концессия					Ср Знач	
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	КЖЦ	Конц
1	Государство	1	1	2	2	2	1	1	1	2	2	2	1
2	И и Г	2	2	1	1	1	3	3	3	1	3	1	3
3	Инвестор	3	3	3	3	3	2	2	2	3	1	3	2

Из таблицы следует: риск регулируется инвестором при форме сотрудничества в течение действия КЖЦ, инвестором и государством при форме сотрудничества Концессия.

Таблица 4

Выделение ответственного бизнес-субъекта при изменении международной обстановки

п/п	Участник	КЖЦ					Концессия					Ср Знач	
		1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	КЖЦ	Конц
1	Государство	3	3	2	3	3	3	3	2	1	2	3	2
2	И и Г	2	2	3	1	1	1	1	1	2	1	2	1
3	Инвестор	1	1	1	2	2	2	2	3	3	3	1	3

Из таблицы сделан вывод о том, что риск регулируется государством для формы сотрудничества в течение действия КЖЦ, инвестором – для концессии.

В табл. 5 представлены все результаты распределения ответственности по управлению экономическими рисками между участниками ГЧП при обеих формах ГЧП.

Таблица 5

Матрица распределения рисков между участниками ГЧП

Форма ГЧП	**Виды экономических рисков**	**Распределение рисков**		
		Инвестор	**Инвестор и государство**	**Государство**
КЖЦ	Изменение законодательства			○
	Инфляционный			○
	Риски трафика	○		
	Санкции			○
Концессия	Изменение законодательства			●
	Инфляционный		●	
	Риски трафика		●	
	Санкции	●		

Исходя из матрицы, Концессия предпочтительнее, чем КЖЦ. Это обусловлено достаточно равномерным распределением ответственности между участниками ГЧП. Также концессии в РФ являются наиболее законодательно урегулированным механизмом ГЧП. Однако законодательство совершенствуется. В 2014 году принят пакет поправок в ФЗ «О концессионных соглашениях», направленный на снижение ограничений доступа частных инвесторов к заключению концессионных соглашений, а также на повышение привлекательности этой формы ГЧП для бизнеса за счет снижения рисков [2]. Решение о том, что лучше, может также систематически меняться. Все зависит от доли государства в ВВП и поставленных задач.

Представленный результат исследования, итогом которого является выбор эффективного способа управления экономическими рисками при реализации проектов железнодорожной отрасли, проиллюстрирован на примере доминирующего влияния четырех видов риска. Источники рисков, представленные на рис. 2, могут быть расширены.

Особенности проектов на железнодорожном транспорте определяются следующим:

a) единство сети российских железных дорог, что определяет границы инвестиционного проекта;

b) существенная доля железнодорожного транспорта в обеспечении потребности государства, юридических и физических лиц в перевозках, работах и услугах, а следовательно, заинтересованность государства и юридических лиц в развитии железнодорожного транспорта;

c) недостаточная практика применения ФЗ «О концессионных соглашениях» в РФ, что приводит к рискам, заложенным уже на стадии договора о сотрудничестве при реализации проектов;

d) масштабность инвестиционных проектов на железнодорожном транспорте по количеству потребляемых ресурсов и по воздействию на окружающую среду, а также на ВВП.

На основе разработанного алгоритма анализа рисков и матрицы распределения ответственности за управление рисками среди участников проекта было определено, что предпочтительнее будет использовать концессионные соглашения. Данная форма ГЧП способствует более точному планированию проекта, снижению всех видов экономических рисков, возникающих на этапах проекта.

Оптимальное сочетание частного и государственного хозяйствования в развитии железнодорожной инфраструктуры имеет важное значение в современной России. Подтверждением тому являются примеры истории развития России, опыт других стран, результаты теоретических исследований.

Литература

1. Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в РФ и внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ».
2. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О концессионных соглашениях и отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 21.07.2014 № 265-ФЗ.
3. Министерство экономического развития РФ «Рекомендации по реализации проектов государственно-частного партнерства. Лучшие практики». – М., 2016.
4. Романова А.Т., Выгнанов А.А. Социально-экономическая эффективность ВСМ-проектов : учеб. пособие. – М. : ФГБУ ДПО «Учеб.-методический центр по образованию на ж/д транспорте», 2018. – 464 с.
5. Романова А.Т., Выгнанова М.А., Бакеркин Ю.Ю., Перебатова Е.А., Раков В.В., Ракова А.М., Тхан Тхи Кхань Линь. Эффективность корпоративных трансформаций в условиях глобализации : монография. – М., 2013. – С. 220–227.
6. Варнавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. – М. : Наука, 2005. – 315 с.

УДК 338.4

ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ В ЖКХ ПРИ РЕНОВАЦИИ ЖИЛОГО ФОНДА ПАРКА РОБОТИЗИРОВАННОЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ

TECHNICAL AND ECONOMIC ASPECTS OF THE USE IN HOUSING AND COMMUNAL SERVICES IN THE RENOVATION OF THE HOUSING STOCK OF A FLEET OF ROBOTIC CONSTRUCTION EQUIPMENT

Сергеева Н.Д.[*]
Ахременко С.А.[**]
Шахторин М.С.[***]
Кузьменко С.А.[****]

В статье рассмотрена проблема перехода на выполнение технологических процессов роботами и манипуляторами на предприятиях городского строительства и хозяйства. Актуальность темы объясняется низкой производительностью труда в строительстве, высокой долей ручных операций, ростом издержек на устранение строительного брака и др. в сфере городского строительства и хозяйства, в том числе при выполнении строительно-ремонтных работ в ЖКХ. Предлагаются некоторые пути и мероприятия к улучшению ситуации с механизацией трудоемких работ.

Ключевые слова: *ручные операции, строительно-ремонтные работы, механовооруженность, производительность, трудоемкость, окупаемость, технико-экономическое сравнение.*

The article deals with the problem of transition to the execution of technological processes by robots and manipulators at enterprises of urban construction and economy. The relevance of the topic is due to the low productivity of labor in construction, the high proportion of manual operations, the growth of costs for the removal of construction marriage, etc. in the sphere of urban construction and economy,

[*]***Сергеева Нина Дмитриевна,*** *доктор технических наук.,профессор кафедры «Строительное производство» Брянского государственного инженерно-технологического университета, e-mail: n.d.sergeeva@gmail.com*

Sergeeva Nina Dmitrievna, Doctor of Technical Sciences.,professor of the department "Construction production" Bryansk State Engineering and Technology University

[**]***Ахременко Сергей Аврамович,*** *доктор технических наук., профессор кафедры «Строительное производство» Брянского государственного инженерно-технологического университета, e-mail: ahremenko@bgitu.ru*

Akhremenko Sergey Avramovich, Doctor of Technical Sciences.,professor of the department "Construction production" Bryansk State Engineering and Technology University

[***]***Шахторин Максим Сергеевич,*** *студент специальности «Городское строительство и хозяйство» Брянского государственного инженерно-технологического университета, e-mail: shahtorinmaxim@yandex.ru,*

Shakhtorin Maxim Sergeevich, specialty student"Urban Construction and Economy" Bryansk State Engineering and Technology University

[****]***Кузьменко Светлана Андреевна,****студентка специальности «Городское строительство и хозяйство» Брянского государственного инженерно-технологического университета, e-mail: svetikkuzmenko32rus@gmail.com*

Kuzmenko Svetlana Andreevna, specialty student "Urban Construction and Economy" Bryansk State Engineering and Technology University

including when performing construction and repair work in the housing and communal services. Some ways and measures are proposed to improve the situation with the mechanization of labor-intensive work.

Key words: *manual operations, construction and repair work, mechanized, productivity, labor, payback, technical and economic comparison.*

В последнее время активно дискутируется вопрос перевода строительного производства на более широкое применение роботизируемой техники и манипуляторов. На сколько это актуально и практически реализуемо для условий строительного комплекса Брянского региона?

Известно, что в 1990 г. был завершён переход строительного производства на комплексно-механизированную организацию работ. При этом, за исключением земляных работ (уровень КМ составляет 96%), на остальных технологических процессах не удалось существенно снизить долю ручных операций. Так, по данным обследований, на монтажных работах ручные операции составляют в среднем от 24 до 28 %, а на отделочных работах они до сих пор находятся на уровне 40-50%. Причины известны и характерны не только для российского строительного производства, но и зарубежного. Но все же отметим, что наиболее трудоемкие работы - механизированы. Выполнение технологических процессов сопровождается большим числом подготовительных и вспомогательных операций, механизация которых пока невозможна. Частично разрешить эту проблему можно повышением уровня заводской готовности строительных конструкции, элементов зданий и сооружений. В качестве примера можно привести прекрасные технологии по устройству стеклянных ограждающих конструкций. По завершении этапа комплексной механизации объявленный этап перехода на систему машин также "пробуксовывает". [1, с. 47-55]

Отдельным направлением повышения эффективности применения строительной техники является – автоматизация (частичная и полная), и системы автоматического управления серийно выпускаемых землеройно-транспортных, землеройных машин, буровой техники, оборудования для бетонных и растворных заводов и установок надежны и высокочувствительны. [3, с. 67] К сожалению, и на этом этапе не достигнуты поставленные задачи, поскольку высока доля неавтоматизированной строительной техники. В связи с вышеизложенным возникает вопрос реальности применения роботов и манипуляторов в строительном комплексе Брянского региона. Имеющиеся сомнения связаны, в основном, с пониманием авторами технико-экономического состояния предприятий строительного комплекса. В процессе разгосударствления подавляющая часть предприятий строительной индустрии Брянского региона приобрели статус частных, производственная деятельность которых не поддерживается бюджетом. При этом предприятий сосредоточились на узкой специализации и не участвуют в полномасштабном строительстве от «ноля» до сдачи зданий под ключ. Это обстоятельство кардинально изменило их размеры, оснащенность, финансовое состояния, логистику и кадровый состав. По данным обследования предприятий и строительных фирм Брянского региона, это малые и средние по мощности, у которых неправомерно малочисленный с морально и физически устаревшей техникой. При этом большая часть потребностей в строительной технике, нормокомплектах закрывается арендой у сторонних организаций. В связи с этим не ясны перспективы применения роботизированной техники в стратегическом горизонте развития строительного комплекса Брянского региона. [4, с. 136].

Авторы придерживаются мнения о правомерности постановки этой проблемы, понимая, что роботизация – это будущее строительного производства. Население испытывает справедливое опасение, что роботы вытеснят миллионы с рабочих мест в различных отраслях, но уже имеется практически 30-летний опыт их применения. При формировании новой технической политики предприятий строительного комплекса с опорой на повышение уровня механовооруженности путем роботизации необходимо обоснование по критерию экономической эффективности и оценке неэкономических факторов преимущества. Так, с точки зрения охраны труда и техники безопасности роботы и манипуляторы предпочтительны на опасных, тяжелых и трудоемких работах. С технологической точки зрения роботы являются технологически гибкими средствами механизации с высокой производительностью, качеством, ресурсосбережением и др. [7, с. 18-22].

Агентство AB1 прогнозирует ежегодный рост промышленных роботов в среднем на 16%, а к 2025 г. их число увеличится в три раза. Лидерство на поставку 80% роботов для рынка механизации автоматизированного промышленного производства планирует Китай, Германия, США и др. Так, по оценке Transparency Market Research, стоимость объема мирового рынка промышленных

роботов к 2020г. составит - $44.44 млрд. При этом 75% всех промышленных роботов работают в четырех секторах: производстве компьютеров и электроники; производстве бытовой техники и компонентов; производстве транспортного оборудование; машиностроении (рис.1 и рис.2). [6, с. 156].

Рис. 1. Распределение промышленных роботов по отраслям

Рис. 2. Распределение промышленных роботов по видам производства

Активизировался на применение роботов в промышленности Казахстан, который в 2018 г. использует порядка 70 роботов на 10 тыс. работников. При этом нет надежных данных по их применению в мировом строительном комплексе, но задача достичь уровень автопрома по применению роботизированной техники сложна как по экономическим причинам, так и по ограниченности технологических возможностей. Патентный и информационный поиск позволил выявить некоторые направления применения роботов и манипуляторов в строительстве, среди которых: монтажные, отделочные (штукатурные, малярные и т.д.), демонтажные, кладка стен из кирпича и др. Хорошим примером роботизации монтажных работ является применение башенного крана-манипулятора китайского производства, который является одним из самых востребованных благодаря надежности, качественным характеристикам и наличию комплекта оборудования для безопасной эксплуатации (рис. 3). [6, с. 98].

Рис. 3. Кран-манипулятор Dahan QTZ80

При оштукатуривании ограждающих стеновых конструкций зданий в условиях дефицита высокопрофессиональных кадров незаменим уникальный штукатурный робот, обслуживаемый 2 рабочими (рис. 4), **не имеющий аналогов** в Европе, **способный** заменить бригаду штукатуров из **20-25** человек.

Рис. 4. Робот-штукатур RoboPlaster

Роботизированная техника – одна из самых дорогих и приобретение ее предприятиями строительного комплекса г. Брянска в настоящее время проблематично ввиду слабого финансового состояния, но необходимо понимание количественной потребности и стоимости парка машин.

В Брянском регионе в сфере ЖКХ выполняются большие объёмы широкой номенклатуры строительно-ремонтных работ жилого фонда. Объявленная программа реновации морально и физически устаревших панельных домов 60–70 годов постройки предопределяет в наибольшей степени их демонтаж, а специализированной техники для этих работ нет. Программа может быть реализована на базе современного парка строительной техники. Исследования динамики роста объемов, стоимости и рентабельности строительно-ремонтных и демонтажных работ, производительности и уровня механовооруженности потребовали изучение структуры и технического состояния парков машин предприятий ЖКХ Брянского региона. Выявлены общие проблемы – малочисленность и изношенность парка строительной техники и оборудования; слабая оснащенность техпроцессов механизированным инструментом; высокая доля немеханизированных работ порядка 18–23%. А сопоставление фактической и плановой сметной стоимости объектов реновации жилого фонда показало отклонения в сторону роста, достигающее от 18,5% до 240%. [5, с. 104–108].

Анализ показал, что в составе высоких производственных издержек превалируют издержки на содержание, эксплуатацию и ремонт изношенного парка, не отвечающего требованиям ни по техническому состоянию, ни по типоразмерам машин. В структуре парков крупных и средних предприятий 50% – автотранспортная техника, специализированная –15%, а универсальная техника – порядка 11%. Структура парков нерациональна, узкая номенклатура типажей и 60% техники с отработанным моторесурсом объясняют рост эксплуатационных затрат.

Авторы глубоко убеждены, что существующие теоретические подходы формирования парка машин не соответствуют реалиям времени, в том числе и по причине превалирующей численности в регионе малых и средних по мощностей предприятий. Считаем, что парк таких предприятий должен быть компактным, в составе которого должна быть строительная техника многофункционального назначения (заменяющая от 2 до 5 машин) и роботизированная техника. Техника многофункционального назначения должна прийти на смену универсальной, предусматривающей переустановку сменных рабочих органов. Примером такой техники может послужить представленная на рис.5 запатентованная авторами конструкция многофункционального гидравлического погрузчика (патент RU 179157 U1) модульного типа. Машина обеспечивает расширение технологических возможностей, среди них погрузочно-разгрузочные работы сыпучих материалов; захват и перемещение штучных грузов; эффективная разработка прочных и каменистых материалов; предварительное рыхление грунтов и мерзлых сыпучих материалов с последующей их загрузкой в ковш по технологии челюстного захвата. Фактически машина работает как ковшовый фронтальный погрузчик; вилочный погрузчик; бульдозер; рыхлитель; экскаватор с челюстным (грейферным ковшом). При этом модули установлены в конструкции и не требуется их установка и демонтаж, исключается необходимость доставки на объект и не требуется подсобный персонал. [2, с. 1–5].

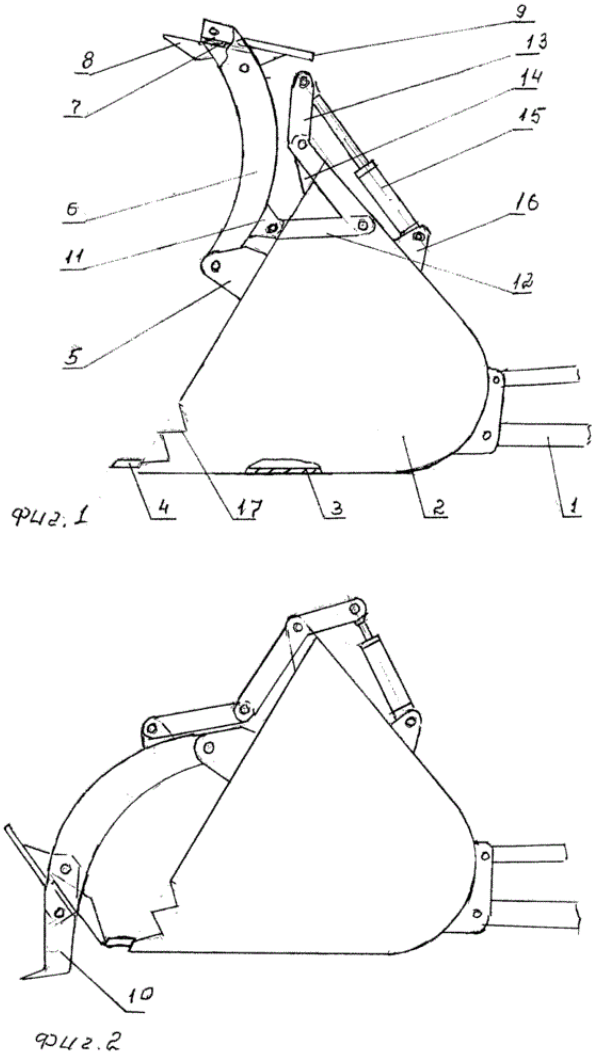

Рис. 5. Рабочее оборудование гидравлического погрузчика (авторы: Сергеева Н.Д., Матвеев А.В., Ахременко С.А.) 1 – ковш, 2 – боковые стенки, 3 – днище, 4 – нож, 5 – проушины, 6 – захватные секции, 7 – ребро жесткости, 8 – захватные зубья, 9 – козырек, 10 – съемные рыхлящие стойки, 11 – проушины, 12 – шарнирные тяги, 13 – двуплечие рычаги, 14 – проушины, 15 – гидроцилиндры, 16 – проушины, 17 - зубья.

Приняв за основу типичное предприятие городского строительства и хозяйства г.Брянска средней мощности, его организационную структуру, кадровый состав, объемы годовой производственной программы, уровень механовооруженности, была сделана попытка расчета прогнозной стоимости компактного по численности и эффективного по технологическим возможностям состава парка машин (табл.1).

Таблица 1

Состав и стоимость компактного парка машин предприятия городского строительства и хозяйства средней мощности

Перечень технологических процессов в годовой производственной программе	Стоимость объемов работ при применении стандартной техники	Стоимость объемов работ при применении роботизированной и многофункциональной техники
Устройство нулевого цикла		
Земляные работы площадка 300х300 м 10 домов 70х40 Расчистка поверхности	Бульдозер ДЭТ-320: 33 600 руб. (3 машины)	Бульдозер KOMATSU D61 PXI-24(роботизированный): 44 800 руб.
Срезка плодородного слоя	Бульдозер ДЭТ-320: 336 000 руб. (расчет ведется на 7 машин)	Бульдозер KOMATSU D61 PXI-24(роботизированный): 448 000 руб.
Перемещение грунта	Скрепер ДЗ-32: 129 600 руб. (3 машины)	Бульдозер KOMATSU D61: 230 400руб.
Отрывка котлована Vк=22 409 м^3	Экскаватор ЭО-304: 15 686 530 руб. (1 машина)	Экскаватор KOMATSU PC200-7 (роботизированный): 18 823 836руб.
Уплотнение грунта	Каток ДУ-29: 36 000 руб. (1 машина)	КатокAmmann ASC 150 D : 144 880 руб.
Обратная засыпка пазух котлована $V_{пазух}$=3620 м^3	Экскаватор ЭО-304А: 5 068 266 руб. (2 машины) Итого:21 289 996 руб.	Экскаватор KOMATSUPC200 (роботизированный): 2 715 000 руб. Итого: 22 406 916 руб.
Устройство надземной части		
Монтажные работы (12 месяцев) Плит перекрытий	Кран башенный КБ-420-01(2 шт) Итого:438 000 руб.(аренда на месяц)	Кран-манипулятор Башенный кран Dahan QTZ 80 Итого: 671 000 руб.
Возведение несущих и самонесущих стен из кирпичной кладки Кладка стен кирпичных наружных сложных: при высоте этажа до 4 м Подготовка основания под кладку	Горизонтальный уровень, нивелир	

Продолжение табл. 1

Перечень технологических процессов в годовой производственной программе	**Стоимость объемов работ при применении стандартной техники**	**Стоимость объемов работ при применении роботизированной и многофункциональной техники**
Подготовка неполномерного камня из пустотелого кирпича	Молоток каменщика, зубило	Робот SAM100+каменщик (отбирает кирпичи, наносит на них раствор и укладывает на место, а удаление излишков раствора, контроль работы, а также сложные виды кладки, например, в углах постройки, остаются за человеком)
Подготовка, расстилание и разравнивание раствора, укладка кирпича	Растворная лопата, кельма	
Проверка качества кладки	Проверка углов угольником, вертикальность кладки уровнем или отвесом	
Расшивка швов То же кладка стен кирпичных внутренних: при высоте этажа до 4 м. + подача поддонов с раствором и кирпичом башенным краном	Расшивка 5 633 712 руб 4 726 512 руб Краны башенные КБ-402.5 725 760 руб Итого: 11 085 984 руб.	Итого: 22 171 968 руб.(рассчитано на 6 роботов, взятых в аренду)
Отделочные работы ***6 месяцев*** Грунтование поверхностей стен Установка маячкового профиля	 Валик, лоток Мастерок уровень	
Нанесение раствора на стену	Мастерок, сокол, правило, затирка Итого:5 040 000 руб.(в месяц на 24 человека)	Робот-штукатур RoboPlaster Итого: 6 048 000 руб.
Демонтажные работы		
Снос зданий и сооружений	Экскаватор с разным видом навесного оборудования Экскаватор Volvo *EC 700B*: 472 500 руб.	Манипуляторы для демонтажных работ и разборки завалов зданий и сооружений Brokk 160: 945 000 руб.
Утилизация железобетона во вторичный щебень	*Ручной гидромолот* Итого: 51 000 руб. Итого:523 500 руб.	Демонтажная автоматизированная Машина ORGA:36 600 руб (за смену) Итого:981 600 руб.
Количество техники в парке:	Количество : 23 машины	Количество: 7 роботов
Стоимость машинного парка: (без учета эксплуатационных затрат на обслуживание и ремонт техники)	Стоимость: 38, 4 млн. руб.	Стоимость : 52,3 млн. руб.

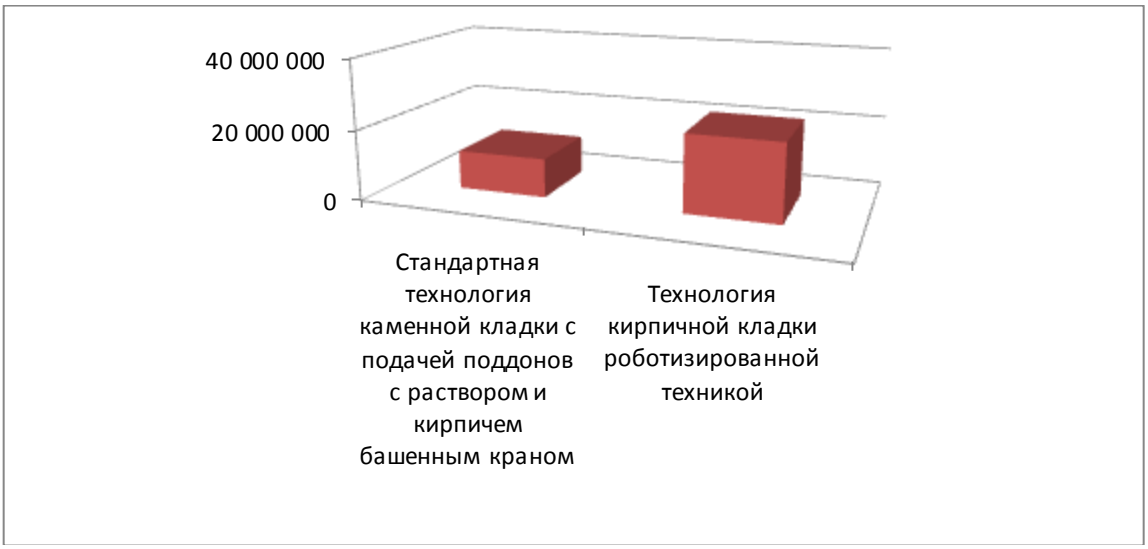

Рис. 6. Стоимостная оценка кирпичной кладки по технологии применения стандартной и роботизированной техники

Расчеты показали, что более высокая стоимость современного парка окупается в течение 5 лет, при этом парк по численности в три раза меньше, при этом сокращаются эксплуатационные издержки на содержание и ремонт техники в компактном парке.

Заключение

Проблема снижения производственных издержек и стоимости строительно-ремонтных работ при реновации жилого фонда актуальна и находится в плоскости повышения уровня механовооруженности трудоемких технологических процессов.

Обследование предприятий городского строительства и хозяйства, в том числе ЖКХ Брянского региона, выявило ряд недостатков, среди которых установлены общие проблемы – малочисленность и изношенность парка строительной техники и оборудования; высокая доля немеханизированных работ порядка 18–23%; отклонения в сторону роста сметной стоимости объектов от 18,5% до 240%. В составе высоких производственных издержек превалируют издержки на содержание, эксплуатацию и ремонт изношенного парка, не отвечающего требованиям ни по техническому состоянию, ни по типоразмерам машин; ни по реализации прогрессивных технологий и приемов выполнения работ.

В структуре парков техники 50% составляют автотранспортная техника, специализированная – 15% и универсальная техника – порядка 11%; более 60% техники с отработанным моторесурсом.

Авторы глубоко убеждены, что существующие теоретические подходы формирования парка машин не соответствуют реалиям времени, в том числе и по причине превалирующей численности малых и средних по мощности предприятий. Считаем, что парк таких предприятий должен быть компактным, в составе которого должна быть строительная техника многофункционального назначения (каждая способна заменить от 2 до 5 машин) и роботизированная техника.

Приняв за основу типичное предприятие городского строительства и хозяйства г. Брянска, была сделана попытка расчета стоимости компактного по численности и эффективного по технологическим возможностям состава парка машин с учетом годовой производственной программы.

Расчеты показали, что более высокая стоимость современного компактного парка (52,3 млн. руб.) окупается в течение 5 лет, парк по численности в три раза меньше, при этом сокращаются эксплуатационные издержки на содержание и ремонт техники.

Литература

1. Сергеева Н.Д., Матвеев А.А., Вербицкий А.С., Бацанов Д.Н. Научно-техническое обеспечение реализации стратегии модернизации строительной отрасли. Znanstvenamisel journal The journal is registered and published in Slovenia №5/2017.ISSN 3124-1123 VOL.I- с.47-55.

2. Сергеева НД., Матвеев А.В., Ахременко С.А. Рабочее оборудование гидравлического погрузчика// патент RU 179157 U1 (дата обращения: 11.04.2018)

3. Матвеев А.В., Стратегия модернизации производства малообъёмных работ нулевого цикла в строительном комплексе города Брянска : монография / А.В. Матвеев, Н.И. Токар. – Дятьково : ООО Юла, 2015. – 138 с.

4. Гутман Г.В. Совершенствование системы управления жилищно-коммунальным комплексом в условиях рыночных реформ. – Владимир : ВлГУ, 2012. – 151 с.

5. Садыков А.С. и др. Организация управления коммунальным хозяйством крупного города. – М. : Стройиздат, 2011. – 176 с.

6. Кузовлева И.А. Региональный инвестиционно-строительный комплекс: современные процессы и тенденции. – Брянск : Брянская государственная инженерно-технологическая академия, 2001. – 187 с.

7. Бурков В.Н., Новиков Д.А. Модели и механизмы систем в управлении качеством // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – №4. – С. 18–22.

УДК 338.4

НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬСТВА ОБЪЕКТОВ ШУМОЗАЩИТНОГО ПРИМАГИСТРАЛЬНОГО ОЗЕЛЕНЕНИЯ

NEW APPROACHES TO THE ORGANIZATION OF SOUND-PROOFING LANDSCAPING NEAR ROADS

Сергеева Н.Д.[*]
Цыганков В.В.[**]
Абраменков С.А.[***]

В статье рассматриваются вопросы повышения эффективности организации производства работ на объектах озеленения предприятиями городского строительства и хозяйства по реализации программ комфортного существования населения в экологической среде. Установлено, что предприятия, специализирующиеся на строительстве объектов озеленения и благоустройства в Брянском регионе, характеризуются низкой производительностью труда, ростом производственных затрат и стоимости объектов озеленения. Авторами рассматриваются новые подходы к повышению уровня организации строительства объектов шумозащитного примагистрального озеленения на стадии подготовки производства, что актуально для экологически неблагополучной городской среды Брянского региона.

Ключевые слова: *городская экология, примагистральная шумозащита, организационно–технологическая подготовка производства, механовооруженность, технико-экономические параметры, модуль, производительность.*

In the article the questions of increase of efficiency of organization of works on objects of landscape gardening enterprises of the city construction and management to implement programs comfortable existence of a population in an ecological environment. It is established that the enterprises specializing in construction of objects of gardening and improvement in the Bryansk region are characterized by low productivity, growth of production costs and cost of objects of gardening. The authors examine new approaches to improve the organization of construction of noise near trunk road landscaping at the stage of preparation of production, which is important for environmentally disadvantaged urban environment of the Bryansk regionwhich is important for environmentally disadvantaged urban environment of the Bryansk region.

Key words: *urban ecology, near trunk road, the sound proofing, organizational and technological preparation of production, manawagonish, technical and economic parameters, the module performance.*

[*] ***Сергеева Нина Дмитриевна,*** доктор технических наук.,профессор кафедры «Строительное производство» Брянский государственный инженерно-технологический университет, e-mail: n.d.sergeeva@gmail.com

Sergeeva Nina Dmitrievna, doctor of technical sciences, Professor of the Department of "Building operations» Bryansk engineering-technological University, e-mail: n.d.sergeeva@gmail.com

[**] ***Цыганков Владимир Викторович,*** доктор сельскохозяйственных наук, профессор кафедры «Строительные конструкции» Брянский государственный инженерно-технологический университет, e-mail: proff_vv@mail.ru

Tsygankov Vladimir Viktorovich, doctor of agricultural sciences, Professor of the Department of «Building construction» Bryansk engineering-technological University, e-mail: proff_vv@mail.ru

[***] ***Абраменков Станислав Александрович,*** студент специальности «Промышленное и гражданское строительство» Брянский государственный инженерно-технологический университет, e-mail: abram.stanislavsky@gmail.com

Abramenkov Stanislav Alexandrovich, student specialty "Industrial and civil construction» Bryansk engineering-technological University, e-mail: abram.stanislavsky@gmail.com

Брянский регион экологически неблагополучен вследствие его естественного становления как крупного промышленного центра Нечерноземья. Исследования показали, что за последние 25 лет город Брянск потерял более 12% зеленых насаждений и их площадь (парки, скверы, бульвары), приходящаяся на одного жителя, в два раза ниже нормативных требований [1, 2]. Как известно, зеленые насаждения выполняют несколько функций, в том числе эстетическую, очистку воздуха и акустическую (шумозащитную). Обеспечение шумозащиты проблематично в условиях развитой промышленности Брянска (машиностроительной, сталелитейной, обрабатывающей и др.), плотности потока курсирующего по улицам города транспорта. Практическое обепечение этих функций достигается размещением древесных пород в конструкциях примагистральных посадок, в озеленении промышленных площадок, внутридворовых пространствах, экопарковках легкового транспорта населения и др. [4,6,11].

Предприятия городского хозяйства, специализирующиеся на озеленении и благоустройстве территорий, осуществляют практическое воплощение проектов по устройству шумозащитных насаждений в городской застройке. Как показали исследования, их производственная деятельность нерентабельна, в том числе по причинам недостаточного бюджетного финансирования, слабого состояния материальной базы, в том числе уровня механизации работ, текучести кадров и др. На фоне низкого уровня механовооруженности, высокой доли ручных операций, отсутствия роста производительности труда высокая динамика роста производственных издержек приводит к росту стоимости объектов озеленения. Слабой стороной организации строительства объектов озеленения, в том числе и примагистрального шумозащитного, является низкий уровень подготовки производства, поскольку основанием для начала работ является проект дизайна и техническое задание.

Авторы считают, что задача снижения производственных издержек может быть решена повышением уровня организационно-технологической подготовки производства работ, в том числе путем:

- разработки научно-обоснованной методологии подготовки проектной документации на объекты озеленения и благоустройства;
- повышения уровня механизация трудоемких работ на объектах озеленения и благоустройства.

Одним из факторов обоснования необходимости разработки методологии организационно-технологического проектирования является слабая обеспеченность производства проектной документацией, в частности ПОС (проект организации строительства) и ППР (проект производства работ) на строительство объектов примагистрального озеленения и благоустройства [9]. В настоящее время это фактически отдано на усмотрение производителей работ, а на объекты озеленения и благоустройства разрабатываются технические задания, опираясь на проект дизайна. При этом отсутствует вариантный выбор технологии и средств механизации, решение субъективно и нерационально по критерию стоимости работ. Отметим, что технологические процессы практической реализации проектов озеленения и благоустройства состоят из наиболее трудоемких и финансово затратных процессов: подготовительных, земляных, посадочных, поливочных, уборочных и др., а выбор нерационального варианта отражается на экономических показателях. В условиях изменения ситуации на объекте озеленения или благоустройства (климатических, ландшафтных, организационных, технических, ресурсных и др.) инструментарий оптимизационного расчета принятия оперативного решения обеспечит технико-экономический эффект и минимальное время производства работ.

По мнению авторов, современная организация строительства объектов озеленения и благоустройства должна быть ориентирована на использование принципиально новых технологий; методов оценки экономической эффективности и прогнозирования; развития комплексной механизации, автоматизации и роботизации; сокращения эксплуатационных затрат и обеспечения постоянной готовности техники и др. средств механизации. Считаем, что данная идея может быть достигнута путем решения трех задач:

- первая – создание методологии организационной технологической подготовки производства на стадии проектирования, которая позволит заложить рациональный вариант реализации проектов озеленения, включая календарное планирование;

- вторая – передача производителям работ, в том числе линейным руководителям (из числа инженерно-технических работников), инструментария для оперативного управления производственно-технологическими процессами;
- третья – разработка подходов к формированию компактного парка машин с целью повышения уровня механизации трудоемких работ.

Таким образом, научные основы организационно-технологического проектирования строительства объектов «зеленого строительства» позволят организовать производственную деятельность, способную адаптироваться и оперативно реагировать на изменение организационных, технологических и ресурсных факторов с сохранением прогнозируемых технико-экономических показателей. Такой подход позволит организовать эффективный технологический процесс, на всех этапах которого будет учитываться специфика условий внешней среды (сезонность, температурные и грунтовые условия: влажность, прочность, параметры площадки, объемы планировки, а также объемы и характер посадок). Предлагаемый подход позволит также на всех этапах производственного процесса учитывать техническую оснащенность предприятия (парк машин и др. средства механизации) и осуществлять экономический анализ вариантов по системе значимых показателей, представленных в табл. 1. Расчеты базируются на использовании модели с многократным определением экстремального значения целевой функции при периодическом изменении условий и ограничений. При этом осуществляется количественный анализ взаимосвязи параметров отдельных компонентов системы; статистическое обобщение значений взаимосвязанных параметров согласно действующим нормативам; аналитический и диагностический анализ субъектов и объектов функционирования обслуживающих подсистем в случае комплексно-механизированной организации работ на объектах шумозащитного примагистрального озеленения и др. объектов озеленения и благоустройства.

Таблица 1

Система показателей для технико-экономической оценки модели

№ п/п	Показатель	Аналитическая запись показателя	Условия оптимизации	Цель применения показателя
1	2	3	4	5
1	Удельно-приведенные затраты, а также возможный расчет производительности, себестоимости, трудоемкости	$Z_{уд} = C_{уд} + E_н \cdot K_{уд}$	$Z \to \min$ $C \to \min$ $T \to \min$	Оценка экономической эффективности при известных значениях B_0, B_1 B_2, B_3,
2	Обобщенный показатель энергоемкости и материалоемкости и выработки на одного рабочего	$П_{NGm} = \frac{N_{уд}}{П_{уд} n_{уд}}$ $П_{NGm} = \frac{NGn}{П^3}$	$П_{NGm} \to \min$	Оценка технического уровня экономии энергетических и материальных затрат при постоянных значениях n, B_0,B_1, B_2, B_3
	Обобщенный показатель материалоемкости	$П_{NG} = \frac{N_{уд}}{П_{уд}}$ $П_{NG} = \frac{NG}{П^2}$	$П_{NG} \to \min$	Оценка технического уровня экономии энергетических и материальных затрат при постоянных значениях n, B_0,B_1, B_2, B_3

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5
4	Энергоёмкость	$N_{уд} = \frac{N}{П}$	$П_{уд} \to \min$	Оценка материально-технических затрат
5	Выработка на 1 рабочего	$T_{уд} = \frac{П}{n}$	$T_{уд} \to \min$	Оценка трудозатрат
6	Время цикла и время рабочих операций	$t_ц; t_р$	$t_ц \to \min$ $t_р \to \min$	Оценка продолжительности рабочих операций модулями машин в комплексе
7	Коэффициент надежности в комплексе машин и их модулей $K_{кд}$	$K_{кд} = \frac{t_{ср}}{t_{ср} + t_у + t_{пр}}$	$t_{ср} \to \min$ $t_у \to \min$ $t_{пр} \to \min$	Оценка надежности комплекса машин и их модулей
8	Отдельные технические параметры (мощность, сопротивление, масса, линейные размеры и т. п.)	$Q; N; G; t$		Оценка отдельных параметров комплекса машин и их модулей

В качестве критерия оптимизации в экономико-математической модели приняты себестоимость работ или трудоемкость. Критерий оптимизации – себестоимость работ образован с использованием метода составного критерия оптимизации [9]:

$$С_0 = К'_Н \sum_{i=1}^{n} С_{М\text{-}Ч_i} Ч_{М\text{-}Ч_i} К + К''_H Р$$

Критерий оптимизации – трудоемкость выполнения строительно-озеленительных работ образован с использованием метода составного критерия оптимизации аналогично критерию – себестоимость:

$$Т_0 = К'_Н \sum_{i=1}^{n} Т_{М\text{-}Ч_i} Ч_{М\text{-}Ч_i} К + К''_Н Р,$$

где $К'_Н$, $К''_Н$ – соответственно коэффициенты накладных расходов на затраты по эксплуатации машин и на зарплату вспомогательных рабочих;

$С_{М\text{-}Ч_i}$ – себестоимость машино-часа *i*-ой машины на объекте;

$Ч_{М\text{-}Ч_i}$ – число машино-часов работы *i*-ой машины на объекте;

$Т_0$ – трудоемкость строительно-озеленительных работ работы *i*-ой машины.

На первом этапе составлена общая структура экономико-математической модели оптимизации по критерию себестоимости или трудоемкости в следующей формулировке: необходимо определить такое количество машин *q*-го типоразмера с *k*-ым основным рабочим органом и *i*-ми несъемными модулями, число которых расширяет технологические функции рабочих органов, работающих по *f*-ой технологии, выполняющих *v*-ый вид работ, чтобы обеспечивался минимум функционала:

$$\text{С}^{\text{пр}}\sum_{\text{ЛрЕIлр}}\left\{\begin{array}{l}\sum_{\text{vEV,Лд}}\left[\sum_{i=0}^{I}\sum_{k=1}^{K}\sum^{F}\left[\text{С}^{\text{пр}}uqk_k(\text{К}uc\cdot tx)qikf\,0\right]\right]+\\ \sum_{qлEqk,\text{Л}}(\text{С}^{\text{пр}}NX)qkd\text{л}+\sum_{dлp,eqk,p}(\text{С}^{\text{пр}}NX)qkd\text{л}p+\\ +\sum_{qke\text{Лр}}(\text{С}^{\text{пр}}NX)ndo\end{array}\right\}Л_p+$$

$$+S^{\text{пр}}(qik)_1+S^{\text{пер}}(qik)_2+$$

$$+\sum_{\text{ЛрIлр}}\left\{\begin{array}{l}\sum_{ve\text{VЛр}}\left[\sum(\text{Cu}^{np}tX)c\right]\text{м}+\\ +\sum_{\text{меЛр}}(C^{np}X)nM\end{array}\right\}Л_p\to\min$$

Аналогично записывается структура экономико-математической модели по критерию трудоемкости по обеспечению минимума функционала. Система ограничений модели следующая:

- объемы работ на строительстве объектов примагистрального озеленения и благоустройства будут выполнены;
- все работы на переходящих объектах примагистрального озеленения будут выполнены в полном объеме;
- фонд полезного времени машины qik и рабочего времени подсобных рабочих на земляных и работах по подготовке траншей (приямков и ям) для посадки деревьев и кустарника, с учетом возможных простоев, достаточны для надежной сдачи их в пределах заданных сроков $Л_р$;

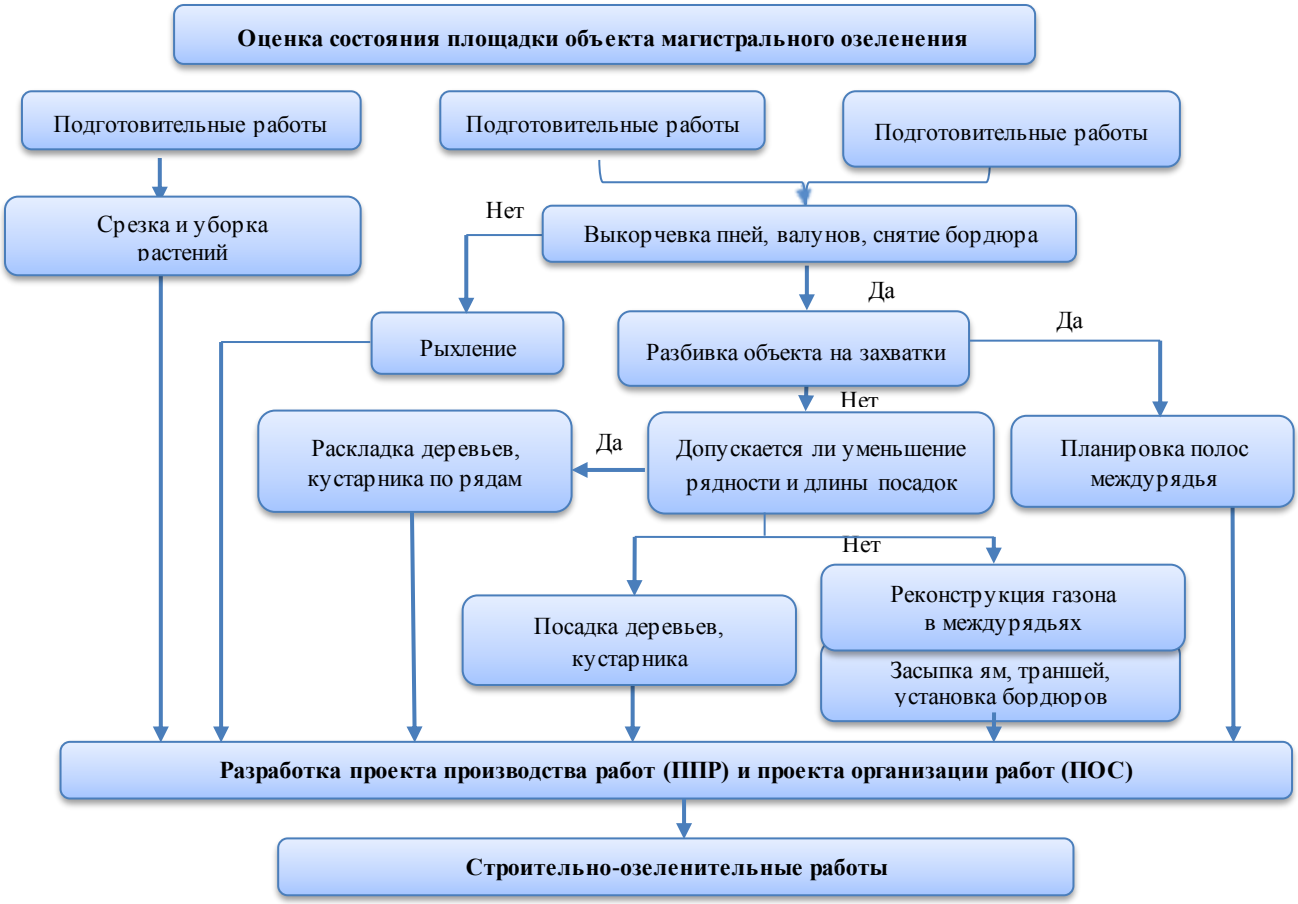

Рис. 1. Алгоритм выбора оптимальной технологии строительно-озеленительных работ на объектах примагистрального шумозащитного озеленения

Рис. 2. Однорядное примагистральное шумозащитное озеленение за пределами промышленной зоны городского поселения

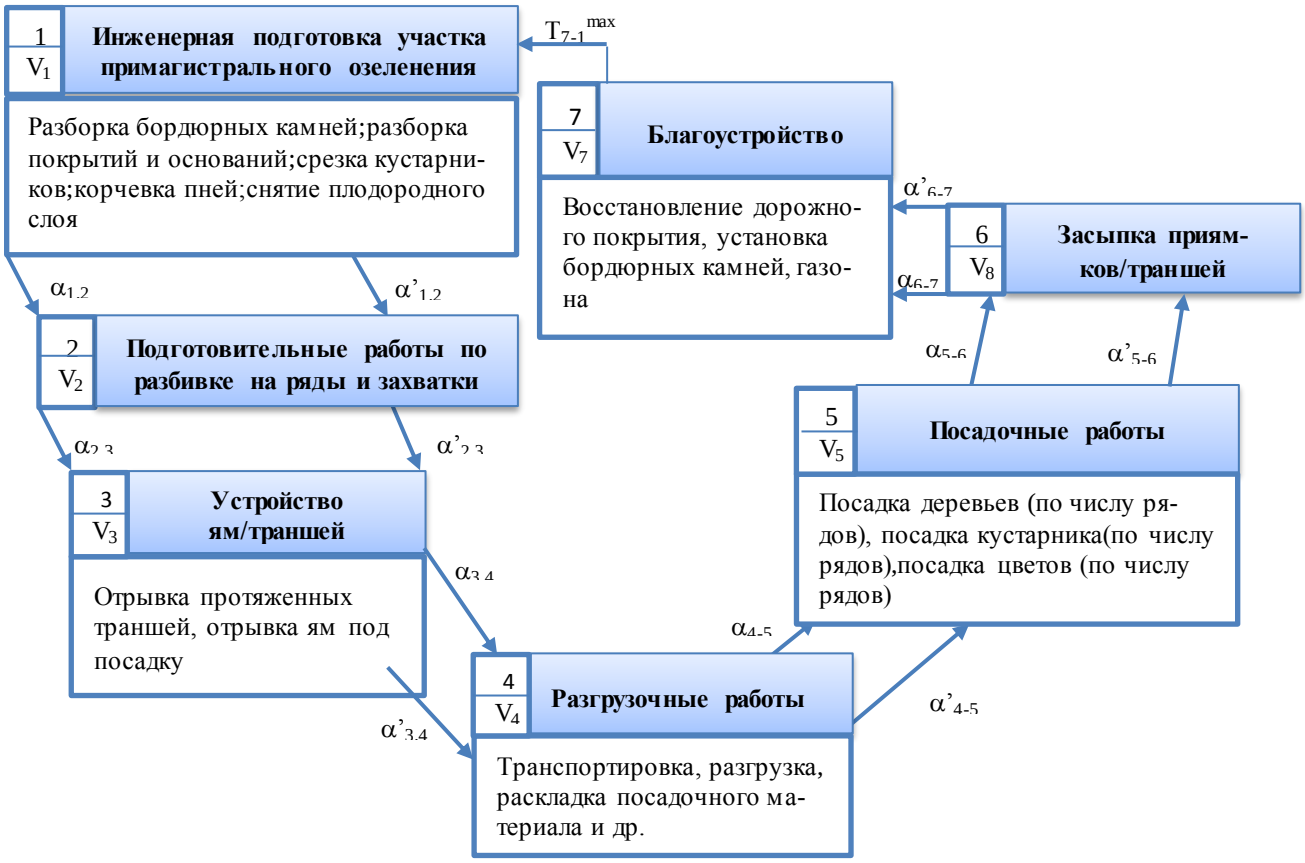

Рис. 3. Организационно - технологическая модель производства работ на объектах примагистрального шумозащитного озеленения

- фонд полезного времени машины qik и рабочего времени вспомогательных рабочих для выполнения работ на объектах в пределах строительного сезона $Д_{\wedge pS}$;

- число перебазируемых машин не превышает их наличия в парке техники предприятия;
- неизвестные переменные не отрицательны;
- время простоев по организационным причинам, в том числе для перемещения техники при многорядной системе примагистрального озеленения, не должно превышать, в соответствии с нормами, 20% от времени смены;
- количество работников, занятых на объекте, не превышает их количество.

Алгоритм выбора оптимальной технологии и средств механизации работ на объекте примагистрального озеленения представлен на рис. 1., а на рис. 3 – организационно-технологическая модель, устанавливающая взаимосвязи между процессами и операциями, их продолжительностью и ограничениями ($\alpha_{1,2}$, $\alpha_{2,3}\ldots\alpha_{6,7}$).

Методика определения оптимальных технологий и средств механизации на объекты озеленения предусматривает выполнение двух основных этапов. На первом этапе проектирования ПОС и ППР – подготовка исходных данных.

На втором этапе выполняется расчет технико-экономических показателей на основе организационно-технологической модели, алгоритма и программы оптимизационного расчета на ЭВМ: стоимость, трудоемкость, сроки производства работ рациональной технологии и средств механизации.

Подготовка проектной документации для конкретного объекта шумозашитного примагистрального озеленения по предлагаемой авторами методологии с применением запатентованной высокопроизводительной техники модульного типа позволяет организовать строительство объекта с высокими значениями показателей эффективности технологических процессов.

Так, по критерию производительности применяемой техники, в том числе модульного типа (за счет увеличения коэффициента загрузки, снижения издержек на перебазировку техники, заработную плату экипажа и вспомогательных рабочих), прогнозируется в среднем от 18 до 24,8%, что составит в натуральных измерителях до 2,6 млн. руб. в год на одну машину. В табл. 2 приведены результаты расчета по предлагаемой методологии.

Таблица 2

Результаты расчетов по выбору рациональной технологии производства работ на объекте шумозащитного примагистрального озеленения с оптимизацией технологии пооперационно

Технология \ Показатель	Трудоемкость, чел-час	Стоимость, тыс. руб. (в ценах 2017г.)
Технология отрывки отдельных ям по посадку экскаватором / экскаватором модульного типа	359,44/301,5	968,89/842,12
Технология отрывки ям под посадку фронтальным гидравлическим погрузчиком/погрузчик модульного типа	257,77	1344,45
Технология планировки междурядья бульдозером	117,1	687,6
Технология отрывки траншеи одноковшовым экскаватором/ экскаватором модульного типа	290,42/264,15	336,51/292,32
Технология отрывки траншеи фронтальным гидравлическим погрузчиком/ погрузчик модульного типа	346,62/312,77	697,31/589,16

Примечания

1 - В примере приведен расчет для запатентованного БГИТУ рабочего оборудования машин модульного типа, что обеспечивает привлечение вспомогательного персонала для переоснащения машин.

2 - В примере расчета не учитывались: освоение территории, подготовительные и работы по благоустройству, а с их учетом эффект рациональной технологии будет значительно выше.

Так, исследование экономико-математической модели (для грунтовых, ландшафтных и производственных условий Брянской области) на 100 м примагистрального шумозащитного озеленения позволяет оценить варианты по выбору рациональной технологии организации строительства пооперационно. Результаты практического применения данной методологии на объекте примагистрального шумозащитного озеленения выявило соотношение значимых показателей оценки технологий производства работ. При этом по величине разброса значений стоимости и трудоемкости можно утверждать, что введение организационно-технологической подготовки производства работ на стадии проектирования позволит осуществлять организацию технологических процессов с высоким экономическим эффектом.

Экономическая эффективность, выражающаяся в снижении стоимости работ на объекте в среднем от 25–45%, является результатом выбора рациональной технологии с минимальной трудоемкостью, которая в среднем ниже на 16–25 %, с сохранением календарного плана. Отметим, что при увеличении рядности и шага посадки зеленых насаждений на объекте примагистрального шумозащитного озеленения и применения запатентованной в БГИТУ техники модульного типа экономический эффект прогнозируется еще более высоким.

Заключение

Одной из важнейших задач обеспечения комфортной экологической среды для населения является выполнение программ строительства объектов озеленения и благоустройства и доведения до требуемых норм. В условиях развитой промышленности г.Брянска (машиностроительной, сталелитейной, обрабатывающей и др.), роста курсирующего по улицам города транспорта, озеленение, строительство объектов примагистрального озеленения и благоустройства приобрело остроту.

Исследования выявили причины роста производственных издержек, а значит роста стоимости объектов озеленения и благоустройства, которые позволили сформулировать основные пути их снижения. Среди них – отсутствие организационно-технологической подготовки производства работ на стадии проектирования и оперативного управления, нерациональность выбора технологий и низкий уровень механовооруженности. Авторами были разработаны новые подходы к организации строительства объектов примагистрального шумозащитного озеленения и благоустройства. Применение предлагаемой методологии организационно-технологической подготовки (модели, алгоритма и программы оптимизационного расчета) обеспечивает выбор рациональных технологий строительства объектов озеленения как на стадии проектирования, так и на стадии оперативного управления при изменении условий. Так, по критерию производительности выбранной техники, в том числе модульного типа, прогнозируется рост в среднем от 18 до 24,8% , что составит в натуральных измерителях экономический эффект до 2,6 млн. руб. в год на одну машину. Экономическая эффективность, выражающаяся в снижении стоимости работ на объекте примагистрального шумозащитного озеленения, прогнозируется на снижение до 25-45% за счет выбора рациональных вариантов технологии строительства.

Литература

1. Федеральный закон № 458 «Об охране окружающей среды» (с изменениями на 31 декабря 2017 года) [Электронный ресурс]. / ЭЛЕКТРОННЫЙ ФОНД правовой и нормативно-технической документации – Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/901808297 (дата обращения 06.01.2018).
2. ГОСТ 12.1.028-80 Определение шумовых характеристик источников шума. Ориентировочный метод [Текст]: введ. 01.07.1981. – М. : Изд-во стандартов, 1989. – 11 с.
3. ГОСТ28329-89. Озеленение городов. Термины и определения. [Текст]: введ. 01.01.91. – М. : «Стандартинформ», 2006. – 9 с.
4. Постановление Госстроя РФ от 27 сентября 2003 г. № 170 «Об утверждении Правил и норм технической эксплуатации жилищного фонда» [Электронный ресурс] / Гарант – Режим доступа: http://base.garant.ru/12132859/ (дата обращения 06.01.2018).

5. ПРИКАЗ Госстроя РФ от 15.12.1999 г. 153 «Об утверждении правил создания, охраны и содержания зеленых насаждений в городах Российской Федерации [Электронный ресурс] / Сейчас.ру – Режим доступа: http://www.lawmix.ru/pprf/75179 (дата обращения 06.01.2018).
6. Бакутис В.Э. Инженерное благоустройство городских территорий [Текст] / В.Э. Бакутис, В.А. Бутягин, Л.Б. Лунц. – М. : Издательство литературы по строительству, 1971. – 224 с.
7. Иванов А.В. Технология и организация работ при строительстве объектов природообустройства и водопользования : учебник. [Текст] / А.В. Иванов. – М. : АСВ, 2014. – 560 с.
8. Кулагин А.А. Древесные растения и биологическая консервация промышленных загрязнителей. [Текст] / А. А. Кулагин, Ю.А. Шагиева. – М. : Наука, 2005. – 190 с.
9. Матвеев А.В. Стратегия модернизации производства малообъёмных работ нулевого цикла в строительном комплексе города Брянска : монография. [Текст] / А.В. Матвеев, Н.И. Токар. – Дятьково : ООО Юла, 2015. –138 с.
10. Сергеева Н.Д. Проблемы обеспечения экологической городской среды: современные реалии, цели и методы. / Н.Д. Сергеева [и др.] // Znanstvena misel journal The journal is registered and published in Slovenia ISSN VOL.I, – 2017. – С. 9–17.
11. Бутягин В. А., Планировка и благоустройство городов [Текст] / В.А. Бутягин, А.Е. Страментов. – М. : Стройиздат, 1974. – 381 с.
12. Тетиор А.Н. Городская экология : учеб. пособие для высш. учеб. заведений. [Текст] / А.Н. Тетиор. – 3-е изд., стер. – М. : Издательский центр «Академия», 2008. – 336 с.
13. Теличенко В.И. Строительство и реконструкция зданий и сооружений городской инфраструктуры. Том 1. Организация и технология строительства : научно-справочное пособие [Текст] / В.И. Теличенко [и др.]. – М. : АСВ, 2009. – 520 с.
14. СП 51.13330.2011 Защита от шума. [Текст]: введ. 20.05.2011. – М. : Издание официальное, 2010. – 44 с.
15. Гордеев Ю.А. Шумозащитные свойства зеленых насаждений на урбанизированных территориях / Ю.А. Гордеев, Кулагин А.А. // Вестник удмуртского университета, 2014. – С.7–13.

УДК 339.137.2

ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНЦИИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

FEATURES OF COMPETITION IN THE BANKING SECTOR OF MODERN RUSSIA

Львова М. И.[*]

В статье рассматриваются особенности конкуренции в банковском секторе современной России. Автор утверждает, что особенности банковского сектора Российской Федерации на современном этапе развития являются предметом многих научных исследований, основанных на разнообразной информации о деятельности российских банков. Также отмечается, что в настоящее время идет конкуренция за дешевые ресурсы между коммерческими, государственными банками, а также небанковскими кредитно-финансовыми организациями. Основная тенденция развития банковского сектора в Российской Федерации, по мнению автора, заключается в том, что идет экспансия федеральных сетевых банков. В статье также исследуется роль и место региональных банков, выделяются их конкурентные преимущества, делается вывод об объективной необходимости обеспечения разноразмерности банков. В заключение автор доводит факт, что приведенная анкета самооценки менеджментом конкурентоспособности кредитной организации не может считаться исчерпывающим и достаточно оригинальным инструментом, но в нынешних условиях «выживания» региональных российских банков это один из путей сохранить и укрепить конкурентную позицию на рынке банковских услуг.

Ключевые слова: *банковская конкуренция, дифференциация банков, самооценка менеджмента, позиционирование банка на рынке банковских услуг.*

The article features competition in the banking sector of modern Russia. The author argues that the banking sector of the Russian Federation at the present stage of development are the subject of many scientific studies based on a variety of information about the activities of Russian banks. It is also noted that at the present time there is competition for cheap resources between commercial and State banks and non-bank credit and financial organizations. The basic trend of development of the banking sector in the Russian Federation, in the author's opinion is that goes network the Federal expansion of banks. The article also explores the role and place of regional banks, stand out for their competitive advantage, concludes that there is an objective need to ensure raznorazmernosti banks. In conclusion, the author brings the fact that the self-assessment questionnaire management competitiveness of the credit institution cannot be exhaustive and quite original instrument, but in the current circumstances, "survival" regional Russian banks is one of the ways to preserve and strengthen the competitive position on the market of banking services.

Key words: *banking competition, differentiation of banks, self-image management, positioning on the market of banking services.*

[*] **Львова Майя Ивановна,** к.э.н., доцент кафедры государственного и муниципального управления, Уральский государственный экономический университет, 620144, Екатеринбург, ул. 8 марта 62. lvova_usue@mail.ru

Lviv Maya Ivanovna, Ph.d., Associate Professor of the Department of State and municipal administration, Ural State University of Economics, 620144, Ekaterinburg, UL. March 8 62. Тел: + 79222141777 lvova_usue@mail.ru

Особенности банковского сектора Российской Федерации на современном этапе развития являются предметом многих научных исследований, основанных на разнообразной информации о деятельности российских банков. По сути банки являются крупнейшими универсальными финансовыми посредниками, профессиональными участниками финансового рынка, располагающими существенным бизнес-потенциалом оказания услуг всем субъектам финансово-кредитных отношений. Конкуренция в банковском секторе представляет собой динамичный процесс состязательности кредитных организаций, в рамках которого они стремятся обеспечить себе прочное положение на рынке банковских услуг. Рассматривая конкуренцию через призму особенностей банковского сектора в современной РФ, следует отметить, что наибольшее количество кредитных организаций России не стремится к обеспечению высокого уровня конкуренции в отрасли. Приведем ряд аргументов в защиту этой точки зрения.

Во-первых, российский банковский рынок, несмотря на большое количество участников, считается монополизированным из-за доминирующей роли государственных банков (например, группа ПАО «Банк ВТБ»), занимающих лидирующие позиции в банковском секторе экономики.

Во-вторых, банки, являясь универсальными кредитными организациями, различаются по своей миссии, отражающей цель их деятельности. Одни банки создаются для обслуживания в первую очередь определенного круга хозяйствующих субъектов, которые объединяются в финансово-промышленные группы (например, ПАО «Газпром»; ПАО «УГМК»). Такие банки принято называть «банками-инструментами». Для них главная цель деятельности заключается в удовлетворении интересов своих учредителей в качественном банковском обслуживании. В сложной финансовой ситуации банки-инструменты могут рассчитывать на поддержку учредителей – членов ФПГ. Вторая группа банков – это организации, созданные с целью повышения благосостояния своих собственников и нацеленные прежде всего на получение прибыли, как минимум адекватной степени среднеотраслевого показателя. Такие банки принято называть «банки-бизнес». Как правило, их возможности участия в конкурентной борьбе существенно ограничены.

В-третьих, российский банковский рынок является весьма сегментированным, что обусловлено значительной дифференциацией по уровню капитализации, концентрацией активов у крупнейших кредитных организаций, неравномерностью территориального распределения кредитных организаций по территории РФ в целом и внутри регионов в частности, локальным характером банковских рынков.

В-четвертых, несовершенный инструментарий реализации антимонопольного законодательства позволяет ряду кредитных организаций избегать влияния конкуренции путем вступления в антиконкурентные соглашения.

Поэтому можно сказать, что конкуренция в банковском секторе в целом является несовершенной. Можно выделить сегменты как с интенсивной, так и со слабой конкуренцией. Первый направлен на обслуживание ограниченной группы привлекательных с точки зрения банков потребителей, а второй, соответственно, на многочисленную группу не представляющих столь большого интереса потребителей. В России привилегией обслуживания привлекательных заемщиков пользуются в основном крупнейшие и иностранные банки. Все остальные банки работают с менее выгодными, но более многочисленными клиентами, конкуренция за которых является очень слабой. Следует отметить, что вся деятельность российских банков происходит на фоне постоянно сокращающегося числа кредитных организаций. Как известно, процессы концентрации и централизации банковского капитала не способствуют развитию конкуренции в данной отрасли финансового рынка.

Обеспечение равных условий конкуренции в банковском секторе независимо от формы собственности и размера кредитных организаций должно стать главной задачей банковского сообщества. Здесь свою роль могли бы сыграть Центральный банк РФ, союзы и ассоциации региональных банков России, собственно, сами региональные банки. Нельзя сказать, что эта область банковской деятельности вообще оставлена без внимания. Благодаря либерализации подходов Центрального банка РФ к открытию кредитными организациями новых офисов происходит рост сети обслуживания клиентов и повышается уровень доступности банковских услуг.

На этом фоне нельзя не придавать значения формированию корпоративной культуры в самих региональных банках, нацеленной на повышение конкурентоспособности на локальных рынках в местах присутствия конкретного кредитного учреждения. Основная роль здесь принадлежит

банковскому менеджменту как высшего, так и среднего уровня. При этом функция высшего менеджмента (президента и членов правления банка) должна заключаться в грамотной постановке управленческих задач. Функция среднего звена управленцев, таких как руководители филиалов и дополнительных офисов, заключается в правильном их толковании и способности реализовать замыслы руководства с учетом специфики деятельности своего подразделения. Эта довольно общая постановка задачи должна найти свое разрешение в конкретных действиях, требующих предварительной подготовки. Одним из вариантов может служить применение метода анкетирования управленцев среднего звена с целью выявления уровня их подготовки как в профессиональном, так и в общекультурном аспекте. В качестве примера приведем макет анкеты, разработанной для руководителей дополнительных офисов регионального банка.

В первой части анкеты руководителю дополнительного офиса предлагается дать описание позиций офиса в регионе через ответы на конкретные вопросы: текущая ситуация на рынке банковских услуг; основные конкуренты; конкурентоспособность продуктов банка по отношению к другим кредитным организациям на территории; конкурентоспособность бизнес-процессов (самих услуг) и процессов по предоставлению услуг и их сопровождению; анализ основных каналов продаж; оценка перспективных, в том числе и новых каналов продаж; сценарный анализ развития дополнительного офиса в регионе применительно к диапазону планирования 2016–2020 гг.

Во второй части анкеты предлагается заполнить матрицу SWOT-анализа по ряду факторов, характеризующих отдельные направления деятельности: узнаваемость бренда в регионе; продуктовая линейка; бизнес-процессы (скорость, понятность, уровень методологии, уровень технической поддержки, уровень консультационной поддержки); уровень квалификации персонала головного офиса и анкетируемого подразделения.

В третьей части анкеты предлагается провести SWOT-анализ банка, выделив по 5–7 сильных и слабых сторон деятельности и определив возможности и угрозы в форме общего вывода.

В четвертой, заключительной, части анкеты предлагается провести позиционирование банка с точки зрения потенциального клиента путем аргументированного (развернутого) ответа на вопрос: как успешно реализовать процесс, направленный на то, чтобы занять отличительное место в сознании целевого клиента.

Литература

1. Авдеева Д.А., Акиндинова Н.В. и др. Российская экономика после присоединения Крыма: новые реалии и перспективы развития [Текст] // Докл. к XVI Апр. междунар. науч. конф. НИУ ВШЭ. – М. : НИУ ВШЭ, 2015. – 112 с.

2. Официальный сайт Уральского Банка реконструкции и развития. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ubrr.ru (дата обращения: 15.04.2018).

3. Жигаев А.Ю. Некоторые актуальные вопросы взаимосвязи финансовой стабильности и денежно-кредитной политики (на примере ФРС США) [Текст] // Деньги и кредит. – 2012. – № 2.

4. Официальный сайт Ассоциации российских банков. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://arb.ru (дата обращения: 21.04.2018).

5. Официальный сайт Центрального банка РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru (дата обращения: 10.04.2018).

УДК 351.77:658.14(470+571)

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИИ

THE FINANCIAL PROVISION OF HEALTH CARE REFORM IN RUSSIA

Матевосян М.Г.[*]

Государственные услуги в области здравоохранения – это деятельность в области здравоохранения, которая осуществляется государством в лице соответствующих органов исполнительной власти. Деятельность государства в области здравоохранения направлена на реализацию полномочий государства в сфере здравоохранения в случаях, которые законодательно установлены Российской Федерацией. Эффективность расходования бюджетных средств на оказание услуг здравоохранения можно определить как соотношение между итогами использования денежных средств, которые выделены государством, и затратами на их достижение. Однако существует вопрос, который связан с определением понятия эффективности расходования средств бюджета и критериев оценки такой эффективности.

Ключевые слова: здравоохранение, бюджетные средства, расходы, государственные услуги, эффективность, методы оценки.

The government health care services are activities in the field of health care that are come to life by the state with the relevant executive authorities. The activity of the state in the field of health care is directed on realization of powers of the state in the field of health care services in the cases is established by the legislation of the Russian Federation. The effectiveness of budget expenditures on the provision of health care services can be defined as the correlation between the results of the using of allocated public funds and the costs of achieving them. However, there is a problem associated with the determining the category of effectiveness of spending budget funds and the relevant criterias for its evaluation.

Key words: health care, budget funds, expenditures, government services, efficiency, methods of evaluation.

Роль оценки расходования бюджетных средств для финансирования государственных услуг в российской сфере здравоохранения увеличивается в настоящее время, так как это связано с разработкой и внедрением бюджетной реформы, а также с возникновением кризисных процессов в российской экономике [1].Данные процессы характеризуются снижением возможностей финансов страны в сфере важнейших направлений развития общества, в том числе здравоохранения [3].

Суть бюджетной реформы, проводимой в России, заключается в переходе от управления затратами к управлению результатами, увеличивает важность оценки эффективного расходования средств, выделяемых из бюджета, на оказание государственных услуг здравоохранения [2]. Повышение результативности расходов бюджета на оказание населению государственных услуг здравоохранения является одной из главнейших задач, которые стоят перед органами исполнительной власти в области здравоохранения и находящимися в их ведении учреждениями здравоохранения [6].

В российской нормативно-правовой базе отсутствуют нормативные документы, которые бы определяли результативность расходов бюджета в сферу здравоохранения страны [2].

[*] **Матевосян Мария Гендриховна,** кандидат экономических наук, 08.00.01 Экономическая теория, доцент, доцент кафедры экономики и менеджмента филиала ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет» в г. Армавире, Россия, e-mail.: matevosyan–mariya@ya.ru

Matevosyan M. H., candidate of economic Sciences, 08.00.01 Economic theory, associate Professor of the Department of Economics and management branch of Federal state educational institution of the Kuban state University» in Armavir, Russia

Определение оценки результативности расходов бюджетных средств на оказание государственных услуг здравоохранения населению включает в себя элементы [3], представленные в табл. 1.

Таблица 1

Элементы государственных услуг здравоохранения

№ п/п	Наименование элемента
1	Общая оценка результата от расходования средств бюджета на оказание услуг государства в области здравоохранения [4], которая включает оценку многочисленных элементов эффекта.
2	Определение суммы критериев оценки, характеризующих достигнутые эффекты.
3	Определение нормативных значений заданных критериев оценки [4].

Критерии оценки эффективности бюджетных расходов показывают соотношение затрат и полученных итогов при расходовании средств. Выбор параметров оценки результативности расходования бюджетных средств является необходимым этапом определения общей эффективности [4]. При этом выбранные параметры должны пройти соответствие принципам, представленным в табл. 2.

Таблица 2

Принципы для выбора критериев оценки расходования бюджетных средств в области здравоохранения

№ п/п	Название принципа
1	Объективность.
2	Определенность (или четкость).
3	Сравнимость.
4	Достаточность.

Для оценки результатов расходования средств бюджета на оказание услуг государства в здравоохранении могут применяться методы оценки [5], представленные в табл. 3.

Таблица 3

Методы оценки эффективности расходования бюджетных средств в области здравоохранения

№ п/п	Метод оценки
1	Тестирование эталонов, которое включает в себя сравнение параметров оценки с нормативными показателями таких параметров [3], или же с подобными критериями других исполнительных органов власти в области здравоохранения или учреждений здравоохранения [6].
2	Использование методов оценок экспертов.

На каждое государство возложены конкретные функции, то есть совокупность нормативных и обеспеченных финансово сфер деятельности страны [4], существующие ввиду объективной необходимости и потребности населения в них [5].

В соответствии с Федеральным законом «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» государственная система здравоохранения [7] представлена в табл. 4.

Таблица 4

Государственная система здравоохранения

№ п/п	Элементы государственной системы здравоохранения [2]
1	Органы исполнительной власти страны в области охраны здоровья [1] и их органы по территориям.
2	Органы исполнительной государственной власти субъектов Российской Федерации в сфере охраны здоровья [5] и органы управления в области охраны здоровья других федеральных органов исполнительной власти [5].
3	Находящиеся в ведении федеральных органов исполнительной власти и исполнительных органов государственной власти субъектов России медицинские учреждения и фармацевтические организации [7].

Муниципальная система здравоохранения изображена в табл. 5.

Таблица 5

Муниципальная система здравоохранения

№ п/п	Элементы муниципальной системы здравоохранения[1]
1	Органы местного управления районов и округов, которые осуществляют полномочия в области охраны здоровья [2].
2	Находящиеся в ведении органов местного управления медицинские учреждения и фармацевтические организации.

Деятельность государства в сфере здравоохранения направлена на реализацию полномочий государства в области здравоохранения в ситуациях, установленных законодательно и регулирующих отношения в области здравоохранения [2]. Помимо исключительной важности здравоохранения как сферы государственных интересов, существует также целый ряд факторов, вытекающих из особенностей здравоохранения как сферы предоставления услуг, и препятствующих использованию в регулировании здравоохранения исключительно рыночных механизмов [1].

При полном отсутствии вмешательства государства в сферу здравоохранения возникают следующие основные ошибки рынка:

1. Спрос на медицинские услуги не в полной мере порождается потребителями, так как человек не в состоянии самостоятельно определить свой диагноз и необходимое ему лечение. Таким образом, для недобросовестного продавца открываются крайне широкие возможности навязать потребителю именно те услуги, которые ему выгодно продавать.

2. Неоказание медицинских услуг, необходимых для нормального функционирования общества в целом (например, вакцинация). В данном случае последствия могут быть таковы, что полагаться исключительно на сознательность граждан нельзя [2].

3. Нарушение принципов равного доступа к минимальному набору медицинских услуг. Несовершенство рынка служит причиной государственного вмешательства в структуру оказания медицинских услуг [5].

Нормативно-правовая база, регулирующая оказание медицинской помощи, находится в процессе становления. Динамическое развитие новой системы здравоохранения требует динамичного развития законодательства в данной области с учетом исторического опыта [6].

Современное правовое регулирование здравоохранения зачастую не содержит системного подхода при решении возложенных на него задач, не учитывает региональных различий, сложившихся традиций в организации оказания медицинской помощи [5]. В России все еще осуществляется переход к многоэлементной системе здравоохранения, включающей в себя государственные, муниципальные и частные организации и учреждения и финансируемой из различных источников [3].

Финансирование государственных услуг в сфере здравоохранения подразумевает под собой выделение средств из конкретных источников финансирования на оказание услуг государства [6] в

области здравоохранения конкретным органам исполнительной власти в области охраны здоровья и учреждениями здравоохранения, подведомственными им.

Понятие бюджетного финансирования в сфере здравоохранения заключается в предоставлении на безвозвратной основе денежных средств из бюджета страны или бюджетов субъектов Федерации на расходы [4], связанные с осуществлением государственной услуги в области здравоохранения для выполнения функции государства по охране здоровья населения, что требует характеристики особенностей бюджетной структуры здравоохранения.

Совершенствование бюджетной системы в сфере здравоохранения подразумевает повышение результативности и качества управления финансами [1]. Основной проблемой российского здравоохранения является отсутствие взаимосвязи между расходами на финансовое обеспечение системы здравоохранения и качеством оказываемых населению услуг [4].

В последние годы предпринимаются большие усилия в селективное финансирование некоторых проблемных зон в рамках социальной программы «Здоровье», однако острота проблем в российском здравоохранении сохраняется. В табл. 6 представлены шаги реформирования российской системы здравоохранения:

Таблица 6

Шаги реформирования системы здравоохранения

Шаг	Этап реформирования
1	Определение политики в области здравоохранения, регулирования, исполнения бюджета и управление организациями здравоохранения.
2	Создание общественного медицинского фонда, который будет отвечать за размещение бюджетных ассигнований, предназначенных на здравоохранение, компенсацию организациям здравоохранения за оказание медицинских услуг.
3	Коммерциализация управления организациями здравоохранения.
4	Выплаты компенсаций в зависимости от действительно совершенного лечения и за предоставленные услуги.

В Российской Федерации развитие и финансовое планирование системы здравоохранения являются приоритетными направлениями политики государства в социальной сфере.

Проводимая в России бюджетная реформа направлена на повышение эффективности предоставляемых государственных и муниципальных услуг, однако она реализуется в неблагоприятных и достаточно жестких условиях сохранения расходов бюджетов на финансирование системы здравоохранения [3].

Механизм финансового планирования здравоохранения в Российской Федерации в настоящее время не отличается достаточно высокой результативностью [7]. Формы и методы предоставления бюджетных средств на предоставление государственных и муниципальных услуг в сфере здравоохранения все еще не ориентированы на достижение высокой эффективности бюджетных расходов [6].

Оптимизация механизма финансового планирования бюджетных средств сводится к переходу от ассигнований на текущее содержание медицинских учреждений к финансированию оказываемых ими услуг на основе задания государства или муниципалитета.

Основной задачей существенного улучшения качества управления финансами [2] на всех уровнях бюджетной системы страны является бюджетирование, которое ориентировано на результат [6].

К основным направлениям и функциям Росздравнадзора относится контроль в сферах, изображенных на рис. 1.

Рис. 1. Сферы контроля Росздравнадзора

В ведении Росздравнадзора находятся бюджетные учреждения, представленные в таблице 7.

Таблица 7

Бюджетные учреждения, находящиеся в ведении Росздравнадзора

№ п/п	Наименование учреждения
1	Учреждения здравоохранения.
2	Аптеки.
3	Учреждения оптовой торговли лекарственными средствами [4].
4	Прочие организации и индивидуальные предприниматели, которые заняты в сфере здравоохранения и социальной защиты населения [5].

Учитывая сложность положения, в котором оказались государственные учреждения здравоохранения (ГУЗы) [3], построение эффективной системы управления затратами должно основываться на достижении главных целей здравоохранения, рис. 2.

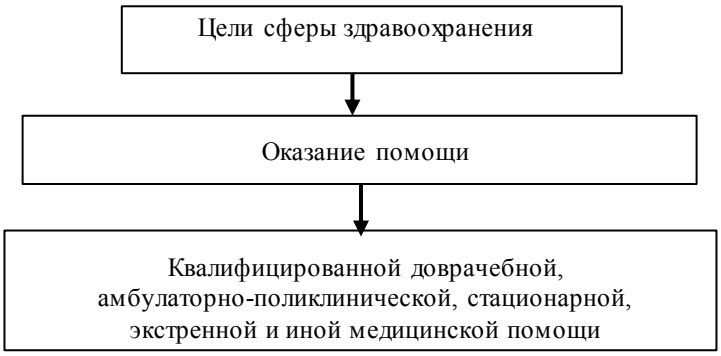

Рис. 2. Цели сферы здравоохранения

При этом достижение данных целей невозможно без эффективного функционирования медицинского учреждения как основного составляющего элемента системы здравоохранения [3]. Для построения эффективной системы управления затратами значительное место имеет правильный выбор метода учета затрат.

Рассмотрим пример инновационной методики управления затратами государственных учреждений здравоохранения, представленной в табл. 8.

Таблица 8

Инновационная методика управления затратами государственных учреждений здравоохранения (ГУЗ)

Этапы	Задачи
Определение основных и вспомогательных видов деятельности ГУЗ.	Классификация видов ГУЗ: – первоочередные; – второстепенные.
Участие центров ответственности в распределении затрат на основе индексов участия.	– определение степени участия центров ответственности в видах деятельности; – распределение статей затрат центров ответственности между видами деятельности [4]
Расчет усеченной себестоимости каждого вида деятельности.	– определение коэффициентов статей затрат; – распределение статей затрат между видами деятельности; – расчет усеченной себестоимости основных и вспомогательных видов деятельности ГУЗ [4]
Расчет полной себестоимости основных видов деятельности ГУЗ.	– определение коэффициентов видов деятельности ГУЗ; – распределение себестоимости вспомогательных видов между основными видами деятельности [4]; – определение полной себестоимости основных видов деятельности ГУЗ [4]

Данный метод учета затрат дает возможность подробного всестороннего анализа структуры и динамики затрат по различным экономическим показателям [4].

Несмотря на более строгое регулирование сметного планирования, существует возможность наращивания вариантности в способах ее построения в бюджетных учреждениях здравоохранения [1], что обусловливает возрастание интереса к такому методу планирования, как бюджетирование, ориентированное на результат [2].

Таким образом, создание эффективной модели финансирования здравоохранения требует от государства огромной работы, сочетающей в себе создание научной и экономической базы проводимых реформ, их правовую основу. Нормативно-правовая база, регулирующая оказание медицинской помощи, находится в процессе становления. Динамическое развитие новой системы здравоохранения требует динамичного развития законодательства в данной области с учетом исторического опыта.

Литература

1. Бексултанов А.А. Учет финансирования в бюджетных организациях // Социально-экономические науки и гуманитарные исследования. – 2016. – № 16. – С. 97–101.

2. Дартау Л. А. Единство подхода и учет национальных особенностей в сфере общественного здоровья и здравоохранения // Россия: тенденции и перспективы развития. – М., 2016. – С. 499–502.

3. Левкевич М.М. Бухгалтерский учет платных медицинских услуг в учреждениях сферы здравоохранения // Сибирская финансовая школа. – 2015. – № 4 (81). – С. 128–133.

4. Лепинских Т.В. Управленческий учет доходов и расходов в учреждениях здравоохранения: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Т.В. Лепинских // Сургут: Саратовский государственный социально-экономический университет, 2010.

5. Рязанцева Ю.С. Управление системой здравоохранения в современной России: проблемы и перспективы развития // Материалы Афанасьевских чтений. – 2014. – № 1. – С. 57–61.

6. Ушаков А.А. Бухгалтерский учет и аудит эффективности использования средств в муниципальных учреждениях здравоохранения: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / А.А. Ушаков. – Ростов-на-Дону: Ростовский государственный экономический университет, 2012.

7. Чистякова О.А., Альберт Т.В. Финансовое планирование бюджетных учреждений здравоохранения: элементы управленческого учета // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. – 2016. – № 2 (17). – С. 52–60.

УДК 338

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

TITLE OF THE ARTICLE: MANAGEMENT OF THE COMPETITIVENESS OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

Рамазанов Г-О.Т.[*]

В статье рассматриваются понятие «управление конкурентоспособностью промышленного предприятия», важность правильного управления конкурентоспособностью, основные пути управления. Подробно описываются способы управления конкурентоспособностью, приведены точки зрения и виды различных авторов, ряд механизмов управления, примеры наиболее успешных путей решения данной проблемы.

Ключевые слова: *конкурентоспособность, промышленное предприятие, управление, экономика, производство, продуктивность, рыночная система, издержки.*

The article discusses the concept of "management of competitiveness of industrial enterprises", the importance of proper management of competitiveness, the basic ways of management. Describes in detail the methods of management competitiveness, given the point of view of different authors, a number of control mechanisms, the most successful solutions to this problem. The article consists of introduction, main part, conclusion and list of references.

Key words: *competitiveness, industrial enterprise, management, economy, production, productivity, the market system, costs.*

На сегодня относительно производственно-экономических отношений страны наблюдаются разного рода несоответствия. В связи с имеющимися экономическими реформами и становлением новых условий рынка возникает необходимость перерассмотрения способов ведения производственного хозяйства и существующих механизмов по управлению производством. При прежней командно-административной форме вопросы управления опирались на программы и нормы, установленные государством, которые ограничивали экономическую среду. Все это позволяло предугадывать возможный конечный результат производственной деятельности. Отрицательно сказывающийся на результате производственной деятельности фактор случайности не рассматривался. Можно сказать, что бывшая система управления предприятия способствовала обеспечению заказами и рынками сбыта. Но в то же время, не имея никакой автономии, предприятия были привязаны к государству в вопросах разработки планов, прогноза и процесса управления. Именно отсутствие самостоятельности в управлении и игнорирование фактора конкуренции привели в прошлом к возникновению серьезных экономических проблем рынка и отодвиганию их на второй план в связи с их несоответствием с идеологией социализма. В связи с определением задач предприятия и путей их реализации государством в вопросах управления предприятию лишь отводилась функция контроля за выполнением установок государства и обеспечения необходимых для этого условий. Вследствие долгого придерживания данной системы руководители предприятий при переходе от командно-административной к рыночной экономике не имели необходимого опыта управления и самостоятельного функционирования.

[*] **Рамазанов Гаджи-Омар Таривердиевич**, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет). Администрация города Махачкалы. Управление экономического развития, инвестиций и внешнеэкономических связей, e-mail: rgadji@mail.ru

Ramazanov Gadji-Omar Tariverdievich, FEDERAL STATE in the Moscow Aviation Institute (national research University). The city of Makhachkala. Office of economic development, investments and external economic links, e-mail: rgadji@mail.ru

Такой переход послужил следствием изменения отношений предприятия с государством, потребителем, конкурентами и поставщиками. В связи с возникшей необходимостью самостоятельного управления, установления целей и прогнозирования результатов деятельности, неимением у руководителей опыта анализ рынка и прогнозирование развития рынка производились ошибочно. Вся эта ситуация отрицательно сказалась на эффективности системы управления и способствовала затягиванию кризисных ситуаций всей экономики страны.

В настоящее время организованность производства, которое ориентировано на рынок покупателя, развитая экономика рынка и полное соблюдение правил договоров есть результат обязанности предприятий самостоятельного управления в условиях конкуренции и вынужденности выплачивания издержек, которые при прежней системе ложились на государство. Свобода предприятия в экономическом плане на современном рынке определяется высоким уровнем риска в связи с изменчивым состоянием спроса, цен, действий конкурирующих организаций, воздействия случайных факторов неэкономического плана, склонностью состояния рынка к постоянным изменениям

Ранее связанным с вопросами управления проблемами, возникшими в связи с процессом перехода к системе рыночных отношений, внимания не уделялось. Проверенные на практике стран с развитой экономикой пути решения таких проблем пригодны для успешной адаптации к условиям экономики России. Под функционированием предприятия в конкурирующих условиях подразумевается такой тип отношений, при котором производителем предлагается не желаемый им продать продукт, а продукт, необходимый самому потребителю с учетом активности конкурентов. Развитие конкуренции требует постоянного анализа руководством предприятия состояния рынка и спроса, что говорит о том, что управление по вопросам производства и сбыта товара должно осуществляться на базе учета факторов рынка и возможного последующего влияния принятых решений на рынок. Эффективное решение может быть принято, опираясь на результаты такого анализа. Это выражается в обновлении товара, изменении направленности деятельности предприятия, получении необходимых инвестиций, необходимых для развития производства, и т.д. Вызывающие трудности в преодолении проблемы, связанные с процессом эффективного управления в условиях переходной экономики страны, также способствуют возникновению иных экономических проблем (изменчивость вектора экономического развития; неустойчивость модели регулирования рынка; устойчивость кризисной ситуации, влияющей на снижение уровня производства). Стоит признать и приобретение положительных способностей в рамках промышленного производства в самом конце прошлого столетия, невзирая на экономический спад. В подобного рода непростых отношениях представитель предприятия, на которого возложены задачи управления, принимает решения, исход которых оказывает значительное влияние на состояние предприятия. Верность принятия решений не обуславливается лишь опытом и навыками руководителя, поскольку в резко меняющихся условиях нестабильной рыночной ситуации невозможно выработать универсальную модель поведения. Отрицательно сказывается также и непрактичностью устаревших принципов прежней командно-административной системы управления многих предприятий. Высокий уровень риска и возможных отрицательных последствий обязывает к тщательному обдумыванию при принятии конкретного решения, для чего требуется полное понимание закономерности работы механизма рынка.

Отсюда следует, что проблемы, связанные с управлением предприятием в нынешней ситуации, обусловлены неимением ведущих механизмов обоснования эффективных управленческих решений, принятие которых происходит в изменчивых условиях рыночной ситуации и требующих в стране создания новых механизмов управления с учетом мирового опыта и способности к повышению устойчивости предприятий России на рынке рыночных отношений. Опираясь на опыт развитых стран, можно сделать вывод, что на улучшение процесса управления предприятием в рыночных условиях влияет маркетинг, выступающий в качестве инструмента, который встраивает предприятие в систему рынка и инструмента самой рыночной среды. Вхождение в среду рынка зависит от инициативы и потенциала предприятия и способности его к конкурированию. В результате переход экономики к рынку, низкий уровень конкурентоспособности, мировой опыт рынка привели к формированию служб маркетинга. Несмотря на это, отмечается дефицит исследований в области маркетинга предприятий и наблюдается только прикладное применение идеи улучшения сбыта предприятий, которая сосредоточена на интересах продавца, что приводит к полному искажению идеи самого маркетинга. На определенном этапе наблюдается формирование стратегии

маркетинга, на которое влияют особенности рынка и ценовая политика предприятия. Формирование стратегии зависит от определенной рыночной ситуации, регулирование этой процедуры невозможно.

Управленческая практика эпохи после распада СССР опиралась на анализ статистических данных и несложные математические модели, что объясняется наличием хорошего опыта с изменчивыми рыночными процессами и учетом психологического фактора и уязвимости к непредвиденным воздействиям. Исследования служб маркетинга на предприятиях невозможны вследствие неопытности специалистов и нерасположения техническими и информационными ресурсами. А продуктивность процесса управления в условиях отечественного рынка определяется тщательными маркетинговыми исследованиями на основе математических моделей.

В условиях сегодняшнего рыночного положения страны конкурентоспособность является наиболее исследуемым объектом и главным фактором системы маркетинга предприятий. Конкуренция и конкурентоспособность – это основные свойства экономики рынка и главные условия формирования предпринимательской деятельности. Об этом также свидетельствует факт принятия большинством стран законов о конкуренции и формирования занятых данными вопросами национальных органов.

Под конкурентоспособностью понимается способность предприятия в большей мере удовлетворять потребности потребителей в сравнении с аналогичными предприятиями на рынке. Конкурентоспособность характеризуется умением выдерживать и противостоять конкуренции на рынке. Это определение дает профессор международного маркетинга Высшей школы менеджмента Дж. Л. Келлога при Северо-Западном университете США Филипп Котлер. Кроме того, он считает, что важное значение в определении термина «конкурентоспособность» играет термин «конкурентная позиция». То есть та позиция, которую занимают предприятия в условиях рынка.

Проводя детальный анализ терминов «конкурентоспособность» и «конкуренция», можно отметить важные их признаки. Признаками конкурентоспособности предприятия являются:

1. Конкурентоспособность характеризует, в первую очередь, эффективность функционирования предприятия.
2. Конкурентоспособность определяет успешная работа предприятия в тяжелых экономических условиях, вне зависимости от времени и сложившихся условий.
3. Конкурентоспособность компании и выпускаемых на ней продуктов связаны между собой.
4. Конкурентоспособность предприятия характеризуется удовлетворенностью потребителей выпускаемой продукции, в том числе удовлетворенность качеством и ценой.
5. Конкурентоспособность характеризует способность предприятия и его продукции быть востребованными на рынке среди множества подобных предприятий и товаров.
6. Конкурентоспособное предприятие обеспечивает персонал заработной платой в разы выше установленных норм (прожиточного минимума и т.д.).
7. Конкурентоспособным предприятием считается предприятие, наиболее привлекательное для инвесторов в силу различных показателей (цена, качество, бренд и т.д.).
8. Конкурентоспособность – явление динамическое, находящееся в постоянном изменении под влиянием социальной, политической, экономической и экологической среды.

Конкуренция определяется как упругий механизм процесса управления производством, который отражается в моментальном его реагировании на всякое изменение рыночной обстановки. Предприятие, наиболее адаптированное к изменениям, а именно обладающее лучшей способностью к конкурированию, оказывается в лучшем положении. В рыночных отношениях РФ наблюдается постоянное увеличение конкуренции. Так, сравнивая уровень конкуренции в 1995 году, когда ее ощутили 28% предприятий России, можно наблюдать резкий скачок к нынешнему времени: 2016 год <70%. В связи с этим стоит задача государственным координированием экономической ситуации поддержать конкурентную ситуацию страны. Важно проведение службами маркетинга предприятий диагностики конкуренции и конкурентоспособности.

Необходимо отметить, что при протекающем процессе современной интеграции дальновидность некоторых экономистов позволяет им наблюдать процессы начала нового столетия и трево-

житься о возможном риске в связи с переменой жизненных укладов общества, стиранием экономических границ в мире и возникающем в связи с этим увеличением конкуренции и столкновений. Все это делает проблемы конкуренции для всей экономики и для отдельных предприятий более значимыми. Для экономики страны требуется эффективная, конкурентоспособная, способная обеспечить развитие страны в конкурирующих условиях в экономическом, социальном и политическом планах система. Явление конкурентоспособности представляется в различных аспектах: конкурентоспособность государства, производителя, продукта. Относительно конкурентоспособности предприятия известно, что она как зависит от конкурентоспособности национальной политики в общем, так и определяет ее.

Процесс анализа положения конкурентов и потребностей потребителя, исследование условий конкуренции обеспечивают выявление предприятием его сильных и слабых по отношению к конкурентам сторон, выработку в связи с этим эффективных конкурентных моделей поведения.

На сегодня вопрос конкурентоспособности является немалозначимым для экономики страны и отдельных предприятий, что связано с имеющимися требованиями безопасности экономики государства в целом и предприятий, которая обеспечивается благодаря высокой конкурентоспособности.

Совершенно ясно, что хозяйственный комплекс страны действует в непростых экономических условиях. Ряд факторов, таких как недостаток финансов, неудовлетворительные условия на производстве, исчезновение укоренившихся и привычных рынков продаж, долгое преобразование структуры, влечет за собой бездействие немалого числа предприятий. В результате в экономической ситуации России наблюдается спад индустриального производства, уменьшение уровня спроса потребителей, бездоходность ряда предприятий, уровень которой достигает 40% и, в конечном итоге, заметное ухудшение конкурентоспособности комплекса промышленности России и отдельных предприятий.

О том, что уровень конкурентоспособности российских предприятий в целом снизился, говорит множество неопровержимых фактов. К примеру, в стране уменьшилось число созданных моделей современных видов машин и установок (в сопоставлении с положением в 1990 году на 30%). Причем только 2% из общего числа обладают более высоким техническим уровнем в сравнении с мировым. Зачастую российская продукция становится неконкурентоспособной по причине неимения документа, удостоверяющего качество, либо из-за применения методов оценивания, не отвечающих мировым требованиям.

Анализ международного рыночного опыта демонстрирует, что к падению ценности продукции, к нежеланию заключать контракты приводит именно отсутствие сертификата качества. Помимо этого, за неимением сертификата качества предприятию отказывают в участии в тендерах для приобретения прибыльных предложений от заграничных партнеров. Можно сделать вывод, что самой главной из неустраненных проблем, приводящих к низкому уровню конкурентоспособности предприятий, является плохое качество выпускаемой продукции.

Проблемы улучшения уровня конкурентоспособности российской продукции связано также с недостаточно полным нормативно-правовым обеспечением данной сферы, с рядом нерешенных вопросов, касающихся комплекса экономических и законодательных мер государства по ограничению деятельности монополий, создания конкурентной среды на внутреннем рынке и отсутствия новых практических методов управления. Однако, в первую очередь, безуспешность в решении этой проблемы объясняется низкой ступенью российского законодательства. К примеру, у нашей страны по результатам анализа рейтинга в известном издании «Central European Economic Review» коэффициент законодательства равен 5,9 из 10 баллов. Наивысшим баллом в этом списке обладает Венгрия – 9,3, а самый низкий балл принадлежит Таджикистану – 1,8.

На данный момент в стране все еще нет программ государственного масштаба, направленных на улучшение конкурентоспособности отечественных предприятий. На практике существуют лишь единичные успешные меры. Начиная с 1996 года, в России регулярно проводится конкурс, в рамках которого оцениваются успехи предприятий в сфере качества. Одной из главных задач конкурса, согласно Положению, является выявление и поощрение предприятий, уделяющих в своей работе внимание вопросам качества и конкурентоспособности. В первый год проведения конкурса в нем участвовали около 61 предприятия. В 1997 году повторилась похожая картина. Большая часть предприятий не проявляла интереса и особой активности к участию в конкурсе. Причиной тому послужило нежелание средствами массовой информации освещать данное мероприятие. За все время существования конкурса наблюдалось несерьезное отношение предприятий, что говорит о недостаточном внимании предприятий в России к вопросам качества. Не смотря на то, что в России уже функционируют и реализовываются некоторые программы для повышения уровня конкурентоспособности и качества продукции, их работа на данный момент малоуспешна.

В прошлом конкурентоспособность страны зависела от трех фундаментальных аспектов - трудовые, денежные и природные резервы. Однако в настоящий момент наблюдается появление новых факторов, связанных с техническим прогрессом. В первую очередь это образованность основной массы проживающих, научные достижения, инфраструктура. В России необходимо детально рассматривать вопросы конкурентоспособности, постепенно вырабатывая планы их решения.

Едиными параметрами, показывающими успешность деятельности хозяйственной структуры, значатся скорость роста экономики и повышение экспорта отечественной продукции на международный рынок. Рассматривая с этого аспекта положение, господствующее в России многие десятилетия, можно сделать вывод, что ухудшается эффективность деятельности экономики, снижается количество производства. Долгое время в России наблюдается низкий уровень экспорта, упадок внешней торговли. Мониторинг позволяет говорить, что наша страна регрессировала за короткий промежуток времени, превратившись в итоге в экономически неразвитое государство.

Кроме вышеперечисленных минусов, наша страна обладает рядом преимуществ, позволяющих повысить конкурентоспособность. Например, общедоступностью рядом аспектов производства. В России имеются масштабные фонды производства, рациональное использование которых может позволить развивать предприятия без ощутимых затрат и, как следствие, применять технологии Запада. Кроме этого, в России сравнительно недорогостоящая квалифицированная рабочая сила.

К преимуществам, позволяющим свободно конкурировать с самими развитыми странами, в России относятся исключительные технологии во многих отраслях промышленности. Как правило, они применяются в сфере атомной и авиакосмической индустрии, в картографии, в области судостроения. Специалисты считают, что использование ряда таких технологий содействует повышению процента на международном рынке наукоемкой технологии с имеющихся на сегодня 0,3 до 10–12% как минимум. Большое количество преимуществ сталкивается на практике с невозможностью применяться из-за существующих пробелов и слабостей в экономике страны. К пробелам относятся неразвитость во многих сферах промышленности, отсталость в развитии транспорта и многое другое.

Все существующие отрасли экономики нашей страны по своей конкурентоспособности можно разделить на следующие разновидности:

1. Позиция с очень сильной конкуренцией. К этой позиции относится черная металлургия.

2. Позиция с сильной конкуренцией. В рамках этой позиции можно выделить металлургию (цветную), лесную промышленность, нефтехимическую промышленность, а также связь и телевизионные коммуникации.

3. Позиция с посредственной конкуренцией. В основном в ней значатся химическая отрасль, отрасль машиностроения, судостроения, изготовление приборов и автомобилей.

4. Позиция со слабой конкуренцией. К данной позиции эксперты относят электронную и текстильную промышленность, а также изготовление гражданской авиации.

Согласно анализу международного опыта, можно утверждать, что присутствие факторов производства не является достаточным для конкурентоспособности. Кроме факторов производства, для успешного конкурирования необходимо наличие некоторого спроса на продукцию, раз-

работанная и действенная стратегия развития конкурентоспособности, поставщики и потребители. Зачастую на конкурентоспособность на внешнем международном рынке влияет ситуация на внутреннем рынке. Предприятия не имеют возможности предлагать свою продукцию на мировом рынке, в случае если она не пользуется успехом на внутреннем рынке. Все страны-лидеры внешнего рынка всегда успешны и во внутреннем рынке.

Известно, что от уровня конкурентоспособности зависит экономическая ситуация в стране. Поэтому вытекает необходимость повышать уровень конкурентоспособности, что является одной из главных целей российского рынка. Добиться реализации данной цели допустимо путем осуществления оценки конкурентоспособности. В связи с этим одним из условий управления конкурентоспособности является создание методов оценки.

Стоит отметить тот факт, что конкурентоспособность той или иной страны обуславливается рядом характеристик, количественных и качественных. Например, еще в начале XX столетия конкурентоспособность и успешность страны зависели от территории, числа жителей, количества полезных ископаемых. Однако уже в середине того же века значимость приобрели совершенно иные факторы – качество производимой продукции, научный потенциал, уровень образования. Это еще раз доказывает то, что прежде всего для оценки конкурентоспособности необходим количественный анализ. Сравнительный метод оценки также важен при исследовании конкурентоспособности предприятия специальными экономическими службами или экспертами или при проведении специального анализа для установления собственного плана дальнейшего развития. Важно принимать во внимание то, что число аспектов, участвующих в анализе, может меняться в соответствии с тем, с какими соображениями он проводится. Как пример можно привести ситуацию с коммерческим банком. В случае если сравнительный анализ проводится банком для отбора предприятий для кредитования, то будет целесообразно учитывать капитал. В случае же если целью анализа банк ставит инвестирование, то необходимо обратить внимание на аспект эффективности.

Оценивая конкурентоспособность, предприятие добивается решения ряда задач, таких как установление своего места на конкретном рынке, выработка плана мероприятий стратегического характера, отбор сообщников для коллективной работы, вовлечение финансов и т.д. Все это возможно только при присутствии реальных методов оценки.

В ходе решения основных задач были выявлены механизмы управления предприятием в условиях конкуренции и разработаны пути совершенствования методов управления конкурентоспособностью.

Литература

1. Андрианов В.С. Конкурентоспособность России в мировой экономике // Экономист. – 1997. – №10 В.
2. Бондаренков А.П. Оценка конкурентного статуса предприятия / 2-я междунар. конф. студентов и молодых ученых «Экономика и маркетинг в XXI веке». – Н. Новгород, 2003. – С. 20–21
3. Булеев А.И. Количественный коэффициент конкурентоспособности товаров и услуг// Маркетинг и маркетинговые исследования в России. – 1997. – №5. – С. 46–50.
4. Вигдорчик Е., Нещадин А., Липсиц И. И др. Пути повышения конкурентоспособности предприятий // Экономист. – 1998. – №11.
5. Горбашко Е.А. Обеспечение конкурентоспособности промышленной продукции. – СПБ. : СПБУЭиФ, 1994.
6. Иовчук С.М. Конкурентоспособность продукции на мировом рынке. – М., 2000.
7. Комлев Е.Б. Анализ конкурентоспособности товаров // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – №3. – С. 45–59.
8. Конкурентоспособность российской промышленности // Доклад. Подготовлен Липсиц И.В. и др. – М. : Агентство «Информат», 1996.
9. Кормнов Ю. Ориентация экономики на конкурентоспособность // Экономист. – 1997. – №1. – С. 38–48.
10. Мишин Ю. Слагаемые конкурентоспособности // РИСК. – 1998. – № 5-6. – С. 82-86.
11. Олейник И.С. Конкурентоспособное предприятие. – Обнинск : БИ, 1995.

12. Яшин Н.С. Конкурентоспособность промышленного предприятия: методика, оценка, регулирование. – Саратов : Издательский центр СГЭА, 1997.

УДК 338

УЧЕТ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНОЙ И РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКОЙ

INCOME AND EXPENSE ACCOUNTING IN ACCORDANCE WITH RUSSIAN AND INTERNATIONAL PRACTICE

Реут А.В.[*]

В статье представлены результаты исследования таких экономических категорий, как «доходы» и «расходы», в соответствии с российской практикой бухгалтерского учета и международных стандартов финансовой отчетности (далее – МСФО). В последние десятилетия учет в России значительно изменился, в основном из-за введения МСФО. Использование международных стандартов позволяет формировать достоверную информацию о финансовом положении организации, ее финансовых результатах. В связи с активным распространением МСФО в Российской Федерации делается сравнительный анализ понятий «доходы» и «расходы» согласно двум учетным системам, выявляются сходства и различия.

Ключевые слова: *Доходы, расходы, бухгалтерский учет, международные стандарты финансовой отчетности, МСФО, российские правила бухгалтерского учета*

The results of the study such economic categories as "Income" and "Expenses" in accordance with the Russian accounting practice and International Financial Reporting Standards (hereinafter IFRS) are presented in the article. Accounting in Russia has been changed significantly during the last decades, mainly because of introduction of IFRS's. The use of international financial reporting standards allows to generate reliable information about financial position of the company, its financial results. In connection with the active dissemination of IFRS in the Russian Federation, a comparative analysis of the concepts of "Income" and "Expenses" is carried out according to two accounting systems, similarities and differences are revealed.

Key words: *Income, Expenses, accounting, International Financial Reporting Standards, IFRS, Russian accounting rules*

В современных условиях каждая организация стремится осуществлять свою деятельность с наименьшими убытками и быть эффективной. Эффективность направлений деятельности проявляется в финансовых показателях, наиболее важными из которых являются доходы и расходы предприятия. Именно за счет преобладания доходов над расходами экономического субъекта образуется прибыль, которая обеспечивает разностороннее развитие организации, характеризует конечный результат финансово-хозяйственной деятельности. Поэтому важной задачей каждого предприятия является максимизация доходов при наименьших затратах посредством экономии и повышения эффективности использования средств.

В связи с распространением международных стандартов финансовой отчетности (далее – МСФО) важно достоверно определять показатели доходов и расходов в соответствии с международной практикой и иметь понимание об основных различиях между российской практикой и МСФО.

В международных стандартах финансовой отчетности понятия доходов и расходов предоставляют информацию о финансовом положении организации. Как известно, до 1 января 2018 года информация о доходах в бухгалтерской отчетности представлялась в МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» и МСФО (IAS) 18 «Выручка». На настоящий момент на смену

[*] **Реут Анастасия Владимировна,** *студентка 4 курса факультета «Учет и аудит», Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

Reut A.V., 4 student of the Faculty of accounting and audit, Finance University under the Government of the Russian Federation, Moscow, e-mail: avr.ru@inbox.ru

действовавшему МСФО 18 и ряду других стандартов и разъяснений с 1 января 2018 года пришел новый международный стандарт МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» (далее – МСФО 15) [1]. Правила учета доходов от переоценки основных средств прописаны в МСФО (IAS) 16 «Основные средства». Учет доходов от переоценки нематериальных активов регулируется МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы». Общие определения и нормы также есть в Концептуальных основах финансовой отчетности.

МСФО 15, который готовился более 10 лет, был опубликован Советом по МСФО и ОПБУ США совместно весной 2014 года, 01.01.2017 года стандарт должен был вступить в силу. Министерством финансов РФ документ был введен Приказом от 21.01.2015 N 9н, а Совет по МСФО перенес ввод стандарта в действие на 01.01.2018 г.

Со вступлением в силу МСФО 15 утратили правомочность следующие стандарты:

- МСФО (IAS) 18 «Выручка».
- МСФО (IAS) 11 «Договоры на строительство».
- Разъяснение КРМФО (IFRIC) 13 «Программы лояльности клиентов».
- Разъяснение КРМФО (IFRIC) 15 «Соглашения на строительство объектов недвижимости».
- Разъяснение КРМФО (IFRIC) 18 «Передача активов от клиентов».
- Разъяснение ПКР (SIC) 31 «Выручка – бартерные операции, включающие рекламные услуги».

В сферу применения МСФО 15 входят все контракты с покупателями, расходы на получение и выполнение контрактов. Стандарт также покрывает опционы обратного выкупа товаров, изменение стоимости денег во времени, гарантии, многокомпонентные договоры и др. Из сферы применения исключены:

- договоры финансовой аренды (IAS 17);
- договоры страхования (IFRS 4);
- финансовые инструменты (IAS 39, IFRS 9);
- IAS 27 «Отдельная финансовая отчетность», IAS 28 «Инвестиции в ассоциированные предприятия», IFRS 10 «Консолидированная финансовая отчетность», IFRS 11 «Совместная деятельность».

В МСФО (IFRS) 15 разработан наиболее организованный подход к учету выручки. Выручка – это доход, возникающий в ходе обычной деятельности организации.

Если до появления стандарта имели место разные учетные модели в зависимости от того, что было предметом договора, то в настоящее время всё это представляет собой единую систему с более детализированным учетом. В рассматриваемом стандарте концепция признания активов и обязательств (position) пришла на смену концепции признания дохода (performance).

Важным отличием является то, что МСФО 15 делает акцент на контроль, в то время как в МСФО 18 выдвигаются на первый план риски и выгоды.

Основным положением МСФО 15 является то, что организацией должна быть признана выручка, которая демонстрирует передачу товаров, услуг покупателям в соответствующем этим товарам, услугам количестве, которое ожидается организацией [2]. Чтобы достичь этого положения, компанией должно быть пройдено несколько этапов:

Этап 1: определение договорных отношений с клиентом;

Этап 2: определение обязательства к исполнению в договоре.

Отдельное обязательство к исполнению возникает в тех случаях, когда существуют следующие условия:

- товар или услуга четко выделены, и они не связаны с другими элементами (товарами, услугами) по договору (например, потребительские товары, готовый объект (здание));
- имеют место схожие по порядку потребления и передачи услуги, где зачастую совпадают момент передачи и момент потребления (например, ежедневно предоставляемая услуга по уборке).

Эти нюансы найдут отражение в контрактах, состоящих из многих компонентов, отраслях строительства, разработке программного обеспечения, телекоммуникациях.

Этап 3: определение цены операции.

Определение цены – распределение суммы договора на выделенные ранее компоненты. Допустима как фиксированная величина, так и величина, включающая переменное вознаграждение. Для определения цены транзакции необходимо пользоваться наиболее вероятной или наилучшей оценкой. Вознаграждение признается только в случае высокой вероятности его получения.

При оценке высокой вероятности необходимо обращать внимание на следующие факторы:

- неопределенность в течение длительного периода времени;
- ограниченный опыт работы с аналогичными договорами;
- подверженность воздействию неконтролируемых факторов;
- широкий диапазон возможных исходов и результатов.

В качестве переменного вознаграждения необходимо признавать ту минимальную сумму, в отношении которой есть высокая степень вероятности того, что она не будет сторнирована, так как сторнирование выручки не несет никакой полезной информации для пользователей. На конец отчетного периода важно пересматривать оценку переменной величины вознаграждения.

В случае с лицензией на интеллектуальную собственность выручка признается только после продажи или использования. Практические сложности возникают в связи с тем, что стандарт не определяет, что такое лицензия, роялти от продаж и интеллектуальная собственность.

Корректировка выручки в случае значительной финансовой составляющей:

– связана с появлением права закрепить в своей учетной политике практическое исключение не дисконтировать, если между моментом оплаты и моментом оказания услуг или передачи товара срок составляет менее одного года;

– применима в случае авансовых платежей, если только порядок оплаты не определяется покупателем самостоятельно (например, погашение баллов по программам лояльности).

Этот момент найдет свое отражение в договорах сроком более года, в случаях, когда имеет место авансовая оплата, а также в телекоммуникационной отрасли.

Этап 4: распределение цены операции.

Когда компании продают несколько товаров или услуг в одном пакете в рамках одного соглашения, необходимо распределить цену операции между этими отдельными обязанностями к исполнению.

В отличие от МСФО 18, в котором отсутствует руководство по распределению цены операции между отдельными компонентами договора, распределение цены операции между отдельными обязанностями к исполнению в соответствии с МСФО 15 производится пропорционально отдельным ценам продажи товаров и услуг. Отдельная цена продажи – та цена, по которой товар или услуга продаются не в пакете, а обособленно друг от друга. При оценке отдельной цены продажи необходимо использовать наблюдаемые данные, при отсутствии таковых стандарт разрешает применение различных методов оценки, таких как ожидаемая стоимость плюс разумная маржа, оценка рыночных цен на аналогичные товары и услуги. И только в исключительно редких случаях разрешено применение «остаточного» метода: если существует большой разброс оценок или неопределенность в отношении расчетной цены отдельной продажи (изменение по сравнению с текущей практикой).

Этап 5: признание выручки, соответствующей исполненному обязательству.

Выручка признается в течение периода времени постепенно, если выполняется хотя бы один из критериев:

1) клиент получает выгоды по мере осуществления деятельности компании-продавца (например, услуги по транспортировке, уборке и т.д.);
2) деятельность компании создает или улучшает актив, контролируемый клиентом (например, если строительство здания осуществляется на земле покупателя, то право на недостроенное здание всегда принадлежит клиенту);

3) выполнение одновременно двух условий: 1) не создается актив с альтернативным использованием; 2) право на оплату за работу, выполненную на текущий момент (например, аудиторское заключение).

Если ни один из этих критериев не выполняется, то выручка признается одномоментно, когда покупатель получает контроль.

Несмотря на сближение российской практики учета с международной, эти две системы бухгалтерского учета имеют некоторые различия. В противоположность МСФО федеральные стандарты бухгалтерского учета (далее – ФСБУ) характеризуются их детализацией и обязательностью к исполнению. Важное концептуальное отличие – составление отчетности, а именно преобладание экономической сущности над формой при отражении отдельных фактов хозяйственной жизни в МСФО и основа на юридическую форму сделок или иных фактов в ФСБУ.

Понятия дохода в российской и международной практике практически идентичны. Различие состоит в том, что доход в МСФО представляет собой не только увеличение экономических выгод, но и уменьшение обязательств. Так, согласно международному стандарту финансовой отчетности 15 «Выручка по договорам с покупателями» доход есть «увеличение экономических выгод в течение отчетного периода в форме поступлений или улучшения качества активов либо уменьшения величины обязательств, которые приводят к увеличению собственного капитала, не связанному со взносами участников капитала» [2].

Классификация доходов как экономической категории по аналогии с классификацией доходов в российских нормативных документах следующая: доходы от обычной деятельности и прочие [3]. Доход от обычной деятельности называется «выручкой» и связан с постоянной деятельностью организации (доходы от продаж, оказания услуг, полученные проценты, дивиденды, арендная плата, роялти). К прочим доходам относятся периодические, случайные доходы, которые могут быть, а могут и не быть в деятельности организации (доходы от продажи ОС, запасов, штрафы, неустойки и т.д.). В зависимости от характера деятельности предприятия и условий, при которых был получен доход, бухгалтер принимает решение, к какому виду отнести доход (п.4 ПБУ 9/99, п.4.29 «Концептуальные основы финансовой отчетности») [4].

К доходам в российской и в международной практике не относят [4]:

– вклады участников (собственников имущества);

– входящий НДС, акцизы, налог с продаж, экспортные пошлины и другие платежи, которые организация обязана перечислять в государственный бюджет как агент;

– поступления по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам, которые организация обязана перечислить комитенту или принципалу как агент, комиссионер или поверенный;

– авансы, полученные задатки, имущество, полученное в залог.

Согласно ФСБУ выручка признается в сумме, которая равна величине поступивших денежных средств, стоимости полученного имущества и (или) величине дебиторской задолженности. Если была получена не вся выручка, то в бухгалтерском учете признают отдельно поступившую сумму и отдельно дебиторскую задолженность в размере непокрытого остатка (п.6 ПБУ 9/99). В этой части рекомендации МСФО и требований ФСБУ совпадают.

Величину поступлений и дебиторской задолженности определяют по цене договора, учитывая все скидки и надбавки. Это правило также едино для ФСБУ и МСФО (п.6.1 и 6.5 ПБУ 9/99, п.47 МСФО (IFRS) 15).

Часто возникает ситуация, когда поступление денег переносится на определенный срок. В таком случае по ФСБУ выручку по договору признают в качестве дебиторской задолженности (п.6.2 ПБУ 9/99). Иначе обстоит дело с размером выручки в случае отсрочки платежей в МСФО: справедливая стоимость возмещения может быть меньше полученной или подлежащей получению суммы денежных средств, не учитывающей изменение покупательной способности денег (т.е. номинальной суммы) [5, с.168].

И в российском, и в международном учете действуют одинаковые правила для случая, когда контрагент в счет оплаты по договору передает товары или другие активы [1]. Выручку или дебиторскую задолженность по договору признают равной стоимости товаров или иных активов, которые получает организация (пункт 6.3 ПБУ 9/99 и пункт 66 МСФО (IFRS) 15).

В ФСБУ и МСФО предусмотрены схожие способы учета выручки: единовременно и равномерно в течение периода.

В российском учете момент признания выручки зависит от того, что реализуют и на каких условиях. Выручку от продажи готовой продукции единовременно отражают в тот день, когда по договору право собственности на нее переходит к покупателю (п.12 ПБУ 9/99) [6]. Если организация выполняет работы, оказывает услуги, то выручку признают по мере выполнения работ, оказания услуг. По договорам с длительным производственным циклом (длящимся услугам) выручку можно признавать по мере готовности либо единовременно по завершении работ – решает организация (п.13 ПБУ 9/99) [6].

МСФО (IFRS) 15 требует признавать выручку равномерно в течение периода по длящимся договорам выполнения работ или оказания услуг (например, договор строительного подряда). Выручку по разовой реализации отражают единовременно на дату, когда актив и контроль над ним полностью переходит к контрагенту (п. 31 и 38 МСФО (IFRS) 15) [2].

Условия признания выручки в МСФО схожи с российской практикой, отличие состоит в формулировках. Критерии признания выручки в ПБУ 9/99 и по МСФО 15 представлены в сравнительной таблице (см. табл. 1).

Таблица 1

Критерии признания выручки в соответствии с ПБУ 9/99 и МСФО

№	П.12 ПБУ 9/99	П.31 МСФО (IFRS) 15
1	организация имеет право на получение выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным образом	организация выполняет обязанность, передав покупателю обещанный товар или услуги (т. е. актив)
2	сумма выручки может быть определена	-
3	существует гарантия того, что по окончании конкретной операции осуществится прирост экономических выгод предприятия	-
4	право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана)	покупатель получает контроль над переданным активом
5	сумма расходов, связанных с данным фактом хозяйственной жизни, может быть определена	-

Если хотя бы один из критериев не выполняется, то поступившие активы нужно признать как кредиторскую задолженность, а не как выручку. Это правило практически едино и для ФСБУ, и для МСФО. Только по МСФО (IFRS) 15 такую кредиторскую задолженность нужно учитывать отдельно от прочей кредиторской задолженности. Обычно ее учитывают по отдельной статье «Обязательства по договору» (приложение А к МСФО (IFRS) 15).

Специальных стандартов, регламентирующих учет и порядок отражения расходов, нет. Существует возможность использовать только отдельные положения. К примеру, затраты на амортизацию регулируются международным стандартом МСФО 16 (IAS 16) «Основные средства», расходы на оплату труда – МСФО 19 (IAS 19) «Вознаграждения работникам». Учет товарно-материальных запасов закреплен в МСФО 2 (IAS 2) «Запасы».

МСФО определяет понятие расходов следующим образом: «расходы – это уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода, происходящее в форме оттока или истощения активов, или увеличение обязательств, ведущих к уменьшению капитала, не связанных с его распределением между участниками акционерного капитала». Трактовка понятия расхода в МСФО схожа с ПБУ 10/99 «Расходы организации».

В МСФО расходы подразделяются на расходы от обычной деятельности и убытки, которые могут как возникнуть, так и не возникнуть в процессе деятельности организации.

К расходам от обычной деятельности относятся такие расходы, как себестоимость приобретения товаров, заработная плата и амортизация. Под убытками подразумеваются потери, которые возникли при реализации основных средств или других активов (также потери, возникающие в результате стихийных бедствий).

Аналогично ПБУ 10/99 в международной практике организации могут сами установить статьи расходов для целей финансового учета.

Критерии учета расходов в соответствии с международными и федеральными стандартами можно также сопоставить (см. табл. 2).

Таблица 2

Критерии признания расходов в соответствии с ФСБУ и МСФО

№	ФСБУ	МСФО
1	расходы произведены в соответствии с конкретным договором, требованием законодательства;	-
2	сумма расхода может быть определена;	сумма расхода может быть надежно измерена;
3	имеется уверенность в том, что в результате произойдет уменьшение экономических выгод у плательщика;	происходит уменьшение будущих экономических выгод, которое связано с уменьшением актива или увеличением обязательства;
4	признание расходов происходит по принципу начисления;	признание расходов происходит по принципу начисления;
5	обязательность документального подтверждения расходов.	отражение хозяйственных операций не связывается с наличием первичных документов или их отсутствием.

Несхожесть стандартов проявляется в том, что в ПБУ 10/99 существует условие о признании расхода в учете, если заключен договор и имеются соответствующие требования законодательства, в то время как в международных стандартах такого условия нет. Иными словами, по российским стандартам расход невозможно признать, основываясь лишь на профессиональном мнении бухгалтера об уменьшении экономических выгод, необходимо документальное подтверждение. Таким образом, появляются расхождения в Отчете о финансовых результатах по МСФО и федеральным стандартам бухгалтерского учета.

Расходы в МСФО признаются в момент признания увеличения обязательств или уменьшения активов. Также признание расходов в Отчете о прибылях и убытках происходит на базе сопоставления между понесенными затратами и прибылями по определенным статьям доходов, в результате чего прибыли и расходы признаются в один и тот же момент. В связи с применением концепции сопоставления невозможно признать в бухгалтерском балансе статьи, которые не подходят под определение активов и обязательств.

Если известно, что экономические выгоды могут возникнуть в течение нескольких учетных периодов и существует связь с доходом, то признание расходов происходит в соответствии с методом рационального распределения.

Итак, рассмотрев и проанализировав российские и международные стандарты, можно сделать вывод, что между ними существуют как сходства, так и различия. Однако со временем различий становится меньше по причине сближения российской системы учета и отчетности с МСФО.

Литература

1. Бороздина Е. А., Семенова А. Н. Сравнение требований МСФО (IAS) 18 «Выручка» и МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями» // Молодой ученый. – 2017. – №7. – С. 221-224.
2. «Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 15. Выручка по договорам с покупателями» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 27.06.2016 N 98н) (ред. от 14.09.2016).
3. Определение и классификация доходов в МСФО и в российских нормативных документах // Портал по бухгалтерскому учету «AccountingWeb» URL: http://www.accountingweb.ru/accounting-459.html (дата обращения: 17.04.2018).
4. Низков А.И. Учет доходов (выручки) по МСФО: как упростить трансформацию из РСБУ // БСС «Система Главбух». URL: https://vip.1gl.ru/#/document/11/18115/bssPhr14/?of=copy-fabde5e5af (дата обращения: 17.04.2018).
5. Мирошниченко Т.А. Бухгалтерский финансовый учет и отчетность (продвинутый уровень) : учебник / Т.А. Мирошниченко, И.М. Бортникова, О.А. Зубарева. - П. Персиановский: изд-во ДонГАУ, 2015. – 257 с.
6. Приказ Минфина РФ от 06.05.1999 № 32н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99»: // СПС КонсультантПлюс.
7. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы 90 организации» ПБУ 10/99» // СПС КонсультантПлюс.

УДК 338

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

COMPETITIVENESS IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Романова А.Т.[*]

В статье представлены модели, связывающие уровень конкурентоспособности компании в условиях высокой динамики среды, и характеристики её стратегии. Автор делает вывод о том, что конкурентоспособность продукции зависит от ряда критериев, влияющих на предпочтительность товаров и определяющих объем их реализации на отраслевом рынке. Эти критерии можно считать компонентами конкурентоспособности и разделить на три группы: технико-экономические, коммерческие, нормативно-правовые критерии. Они выступают также в роли ограничений при формировании стратегии фирмы.

Ключевые слова: *конкурентоспособность, конкурентные преимущества, стратегия, критерии, эффективность, фирма, себестоимость, финансовый рынок, товар.*

The article presents a model linking the level of competitiveness of the company under high dynamics and characteristics of its strategy Wednesday. The author concludes that competitiveness depends on a number of criteria that affect the preference for goods and determine the level of their implementation in the trade market. These criteria can be considered as components of competitiveness and divided into three groups: techno-economic, commercial, regulatory and legal criteria. They also act as constraints in the formation of strategy of the company.

Key words: *competitiveness, competitive advantages, strategy, criteria effectiveness, firm, cost, financial market products.*

В современном мире имеют место две тенденции – глобализации и регионализации мира. Первая отражает качественно новое состояние взаимосвязей в политике, экономике, экологии. Вторая, определяемая как «многополюсность» (или «многополярность»), проявляется в перераспределении значения отдельных стран и групп стран в мировой экономике.

Развитие глобализационных процессов в мировой хозяйственной системе характеризуется:

–усилением влияния транснациональных корпораций (ТНК) и банков (ТНБ);

–усилением влияния мирового финансового рынка и его процессов на национальные рынки и экономики;

–повышением динамики процессов на мировых и национальных рынках;

–существенным влиянием «больших» экономик БЭ на «малые», переносом динамики социально-экономических процессов БЭ на малые экономики.

Важными являются движение товаров и услуг между странами и секторами экономики, передвижение людей, вызванное потребностями осуществлять экономические функции, движение интеллектуальной продукции и идей между исследовательскими и учебными центрами, а также высокая динамика показателей финансовых рынков и их неопределенность. Возникает высокая динамика всех отраслевых рынков. В силу этого стратегии компаний, фирм различного масштаба бизнеса и отраслевой принадлежности должны быть ориентированы на соответствующий среде уровень конкурентоспособности и скорость ее достижения.

В конкурентоспособности интегрированно проявляется степень реализации и согласованности базовых конкурентных преимуществ компании. Уровень базовых конкурентных преимуществ

[*]**Романова Алина Терентьевна**, д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономики и организации народного хозяйства АНО ВО МГЭУ, тел. 8(916) 962-68-88, e-mail.: tribenerg@slavmir.ru

Romanova A.T., Dr., Professor, head of Department. Department of Economics and organization of national economy in MHEU, Tel. 8(916) 962-68-88, e-mail.: tribenerg@slavmir.ru

должен соответствовать выдвигаемой системе критериев среднесрочного и долгосрочного функционирования компании и системе прогнозируемых ограничений на ресурсы и рыночный спрос. При этом надо учитывать, что современному хозяйству свойственна регулируемая конкуренция, которая существует вместе с нерегулируемой конкуренцией. Развитие научно-технического прогресса (НТП) и интернационализация производства способствуют дальнейшему росту неопределенности воспроизводства в мировом хозяйстве. Повышение неопределенности регулируемых систем делает условным процесс регулирования.

Выход национальных и мультинациональных фирм на рынки с различной степенью конкуренции и её динамики требует выбора соответствующих стратегий (общих и функциональных). Стратегии определяют алгоритм поведения компании и затраты ресурсов, направленных на рост конкурентоспособности и устойчивости развития компании на национальных и международных рынках. Таким образом, в основе формирования стратегий лежит маркетинговый подход, при котором динамика и уровень изменения конкурентоспособности компании являются интегральными критериями оценки эффективности её стратегии.

Анализ позиций ряда ведущих экономистов и сделанные обобщения позволили установить, что отраслевая конкурентоспособность основывается на базовых конкурентных преимуществах (БКП), наличие и пропорциональное развитие которых обеспечивает конкурентоспособность продукции и услуг. К таким преимуществам относятся ресурсные, технологические, инновационные и глобализационные.

Анализ мирового опыта корпоративных трансформаций, проведенный с позиции наращивания БКП [1], выявил факторы, позволяющие корпоративным структурам эффективно функционировать в быстроменяющейся внешней среде. В связи с указанным, актуальным становится решение ряда задач: обоснование алгоритма оценки наращивания уровня БКП и построение моделей оценки эффективности деятельности корпораций и их трансформаций, оценки повышения их адаптивности к внешней среде на базе роста их конкурентоспособности, выбор эффективных способов поддержания требуемой конкурентоспособности, а также формирование мониторинга показателей и индикаторов конкурентоспособности, разработка способов достижения их запланированной величины.

Прежде всего, это согласованное развитие базовых конкурентных преимуществ. Способами их развития являются корпоративные трансформации (технологические, организационные, структурные). Поэтому важным является анализ международного опыта по вопросу:

– какие виды корпоративных трансформаций и почему наиболее эффективны в условиях высокой динамики внешней среды;

– какие актуальные задачи возникают в настоящее время и в перспективе, связанные с корпоративной трансформацией, каковы пути их эффективного решения.

Эти вопросы были поставлены и решались специалистами в области корпоративного развития, такими, как Д.М. Амунц, А.Я. Бутыркин, В.Г. Варновский, М.А. Выгнанова, Ю. Львов, Д.Ю. Горячев, С.М. Ищенко, Ю. Иванов, М.Г. Ионцев, Р.А. Кожевников, Н.Б. Рудык, А.Т. Романова, С. Роженко, Н. Семенкова, И.П. Терешина, С. Харис, М.В. Геррард и др. Однако одним из наименее разработанных вопросов является оценка эффективности корпоративных трансформаций в быстроменяющейся среде. В работах [1, 2] предложено использовать два критерия при выборе адаптационных мероприятий. Они отражают прирост конкурентоспособности компании на соответствующую величину – $\Delta I_{кс}$ и за кратчайшее время $\tau \to \min$ при заданных ограничениях на ресурсы. При выборе вариантов проектов для реализации один из критериев – соотношение между приростом конкурентоспособности и вложенными инвестициями ($I_{инвест}$), которое должно быть максимально. Таким образом, критерии, отражающие базовую составляющую устойчивости системы, имеют вид:

$$\frac{\Delta I_{кс}}{I_{инвестиции}} \to \max \text{ и } \frac{\Delta I_{кс}}{\tau} \to \max . \quad (1)$$

Подчеркнем ещё раз, что конкурентоспособность компании и скорость изменения конкурентоспособности определяют уровень ее адаптивности к изменениям внешней среды. Динамика сре-

ды проявляется в изменениях конкурентных условий, основных экономических характеристиках отраслевого рынка.

Основным объектом теории экономики отраслевых рынков выступает исследование механизма, приводящего производственную деятельность в возможно более полное соответствие со спросом на товары и услуги.

Формы и интенсивность конкуренции определяются в результате конкурентного анализа. Такой анализ проводится с целью оценки благоприятных возможностей и опасностей, с которыми может встретиться фирма на международном рынке. Конкурентный анализ проводится на основе широко известной модели М. Портера, определяющей входные барьеры и доминанты соперничества силы поставщиков и потребителей [3].

Движущие силы конкуренции определяют причины изменений в структуре конкуренции и внешней среде. В качестве движущих сил можно рассматривать много факторов. Некоторые из них характерны только для отдельных отраслей, но большинство – общие показатели.

Существенными движущими силами являются:

–Изменение в долговременной скорости роста.

–Изменения в том, кто покупает товары и как они используются.

–Инновации в продуктах.

–Технологические изменения.

–Маркетинговые инновации.

–Вход или выход фирм-лидеров отраслевых рынков в отрасль.

–Увеличение глобализации в отрасли.

–Изменение в стоимости и эффективности фирм, товаров.

–Переход потребителей к дифференцированным товарам от стандартных.

–Влияние законодательных изменений.

–Изменение социальной, демографической обстановки и стиля жизни.

–Изменение неопределенности и риска в бизнесе.

Важным фактором, определяющим уровень конкуренции на международном рынке, является отраслевой анализ, определяющий ключевые факторы успеха (КФУ). КФУ – это общие для всех фирм отрасли управляемые переменные, реализация которых дает возможность улучшить конкурентные позиции фирмы в отрасли. Они служат основой построения стратегий. КФУ меняются по стадиям жизненного цикла. Например, на стадии роста в промышленной отрасли важна технология, инновации, на стадии зрелости – маркетинг, сервис. В зависимости от отрасли выделяют шесть-десять факторов, из которых выбирают четыре-пять (иногда один-два) наиболее важных. Это факторы, связанные с технологией, с производством, с распределением, с маркетингом, с квалификацией, с возможностями организации.

Конкурентоспособность товара определяется четырьмя интегральными показателями первого уровня – качеством товара, его ценой, затратами на эксплуатацию товара за его жизненный цикл, качеством сервиса товара. Уровень влияния перечисленных четырех интегральных показателей конкурентоспособности товара зависит от силы влияния внешних и внутренних факторов, конкурентного преимущества товара.

Внешние критерии конкурентоспособности товара включают уровень конкурентоспособности страны; уровень конкурентоспособности отрасли; уровень конкурентоспособности региона; уровень конкурентоспособности организации, выпускающей товар; силу конкуренции на выходе системы, среди ее конкурентов; силу конкуренции на входе системы, среди поставщиков сырья, материалов и комплектующих компонентов; силу конкуренции среди товаров-заменителей; появление новых потребителей; уровень организации производства, труда и управления у посредников и потребителей товаров; активность контактных аудиторий.

Внутренние критерии конкурентоспособности товара - это патентоспособность (новизна) структуры или состава товара; рациональность организационной и производственной структур системы; конкурентоспособность персонала системы; прогрессивность информационных технологий; прогрессивность технологических процессов и оборудования; научный уровень системы управления; обоснованность миссии системы.

Для более точной количественной оценки конкурентоспособности фирмы используется метод, основанный на теории эффективной конкуренции. Согласно этой теории наиболее конкурентоспособными являются те фирмы, где наилучшим образом организована работа всех подразделений и служб. Оценка эффективности работы каждого из подразделений предполагает оценку эффективности использования ресурсов.

Анализ исследований по проблемам управления конкурентоспособностью производственно-экономических систем, учет их иерархической структуры компаний позволил предложить модель оценки конкурентоспособности продукции компании вида:

$$y_{kc_{tf}} = \sum_{\Delta t_1=0}^{\Delta t_1} b_{0_{t-\Delta t_1}} \left(\sum_i a_{i_{t-\Delta t_1}} \frac{X_{i_{t-\Delta t_1}}}{X_{i\delta_{t-\Delta t_1}}} \right) \bullet \left(\sum_k a_{k_t} \frac{X_{k_t}}{X_{k\delta_{tf}}} \right) + \sum_{\Delta t2=1}^{\Delta t2} b_{t-\Delta t2} \cdot y_{kc_{t-\Delta t_2}}, \quad (2)$$

где группа показателей, образующих первое слагаемое, характеризует ту часть индекса конкурентоспособности продукции, которая определена ее свойствами – $X_{i_{t-\Delta t_1}}$, достигнутыми в *t*- году и ранее на Δt_1-лет, а также потребительными свойствами эталона – $X_{i\delta_{t-\Delta t_1}}$ в соответствующие годы; $b_{0_{t-\Delta t_1}}$ – значимость каждой составляющей индекса конкурентоспособности продукции в его общей величине в соответствующем ($t-\Delta t_1$) – году; Δt_1 - количество лет, отражающее временной сдвиг в прошлое по отношению к настоящему времени *t*; $a_{i_{t-\Delta t_1}}, a_{i_{\delta t-\Delta t_1}}$ – значимость показателя потребительных свойств продукции; в $(t-\Delta t_i)$ году для анализируемой системы и базовой. Второе слагаемое отражает уровень конкурентоспособности компании-производителя продукции – y_{kct}, а в случае интеграции – конкурентоспособность ведущей в этой группе компании и значимость этого показателя - $b_{t-\Delta t_2}$ при оценке конкурентоспособности продукций. Показатель – Δt_2 характеризует временной лаг ретроспективного влияния конкурентоспособности фирмы (компаний) на конкурентоспособность продукции, услуги в настоящее время. (Предложенная оценка изменения конкурентоспособности позволяет уточнить уровень показателя $y_{kc_{tf}}$ в диапазоне от 12 до 60%, в зависимости от учитываемых фаз жизненного цикла продукции и компании.)

В качестве критериев оценки конкурентоспособности фирмы могут быть использованы показатели эффективности производственной деятельности компании, показатели её финансового положения, эффективности продвижения продукции и обобщенная характеристика качества выпускаемой продукции и цены.

Конкурентоспособность фирмы не является ее имманентным качеством, поскольку фирма функционирует в системе макро- и микросреды, сформировавшейся в рамках той или иной национальной экономики.

Основой конкурентоспособности фирмы является конкурентоспособность его продукции. Повышение конкурентоспособности фирмы – это, в первую очередь, повышение качества продукции, которое является главным показателем деятельности любого производства.

Конкурентоспособность продукции зависит от ряда критериев, влияющих на предпочтительность товаров и определяющих объем их реализации на отраслевом рынке. Эти критерии можно считать компонентами конкурентоспособности и разделить на три группы: технико-экономические, коммерческие, нормативно-правовые критерии. Они выступают также в роли ограничений при формировании стратегии фирмы.

Литература

1. Романова А.Т., Выгнанова М.А. Управление стратегическим развитием производственно-экономических систем в условиях высокодинамичной среды : монография. – М. : МГЭИ, 2014. – 236 с.
2. Романова, А.Т. Отраслевые рынки: учебное пособие для аспирантов специальности 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством и его отраслями / А.Т. Романова. – М. : Изд-во МГЭИ, 2017. – 216 с.
3. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер; [пер. с англ. И. Минервина]. – М. : Альпина Паблишер, 2011. – 454 с.

УДК 338.43

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РОССИИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ ТЕПЛИЧНОГО КОМПЛЕКСА

STATE SUPPORT FOR ENSURING FOOD SECURITY IN RUSSIA: ECONOMIC MECHANISMS FOR SOLVING THE PROBLEMS OF THE GREENHOUSE COMPLEX

Сулимин В.В.[*]

Предпосылками к изучению и написанию данной статьи послужил тот факт, что самым трудным временем для отечественного сельского хозяйства и сельских территорий считается начальный период рыночных преобразований, когда в России стала доминировать рыночно-ориентированная модель управления хозяйственной деятельностью. По мнению автора, она, как известно, минимизировала, либо вовсе игнорировала государственное регулирование сельскохозяйственного производства и агропромышленного комплекса в целом. И в результате были допущены многочисленные промахи в концептуальных положениях реформирования направлений развития народнохозяйственного комплекса страны. Автором рассматривается вопрос государственной поддержки в обеспечении продовольственной безопасности, а именно существующие экономические механизмы в решении проблем тепличного комплекса, в частности. В заключение автор утверждает, что для превращения нашей страны из импортера овощей, цветов и грибов в одного из мировых лидеров по продукции защищенного грунта необходимо одновременно решить ряд проблем организационного, нормативно-правового и финансово-экономического характера. Также раскрывает каждую проблему и пути ее решения на основе изученного материала.

***Ключевые слова**: государственная поддержка, экономические механизмы, тепличный комплекс, продовольственная безопасность*

Abstract. The prerequisites for studying and writing this article were the fact that the most difficult time for domestic agriculture and rural areas is the initial period of market transformation, when the market-oriented model of managing economic activity dominated in Russia. According to the author, as it is known, it minimized, or completely ignored, the state regulation of agricultural production and the agro-industrial complex as a whole. And as a result, numerous mistakes were made in the conceptual provisions of reforming the directions of development of the national economic complex of the country. The author considers the issue of state support in ensuring food security, namely, the existing economic mechanisms in solving the problems of the greenhouse complex, in particular. In conclusion, the author claims that for the transformation of our country from the importer of vegetables, flowers and mushrooms into one of the world's leaders in the production of protected soil, it is necessary to simultaneously solve a number of organizational, regulatory, financial and economic problems. Also reveals every problem and the ways of its solution on the basis of the studied material.

***Key words:** state support, economic mechanisms, greenhouse complex, food security*

[*] **Сулимин Владимир Власович,** к.э.н., доцент кафедры государственного и муниципального управления, Уральский государственный экономический университет, 620144, Екатеринбург, ул. 8 марта 62. E-mail: vsulimin@mail.ru

Sulimin Vladimir Vlasovich, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of State and Municipal Management, Ural State Economic University, 620144, Ekaterinburg, ul. March 8 62. E-mail”vsulimin@mail.ru

Наиболее болезненно и разрушительно проходили спонтанно объявленные и реализованные процессы реформирования: разгосударствление и приватизация общенародной собственности в агропромышленном комплексе на огромных сельских территориях России. Как показала практика, к рыночным условиям ведения сельскохозяйственного производства и аграрного бизнеса не были готовы бывшие основные сельскохозяйственные товаропроизводители: колхозы и совхозы. И это несмотря на то, что подавляющая их часть начала в спешном порядке создавать сельскохозяйственные производственные кооперативы, общества с ограниченной ответственностью, крестьянские (фермерские) хозяйства, появились индивидуальные предприниматели и др. Наряду с этим крупный частный бизнес, включая и зарубежных инвесторов, начал вторгаться в сферу аграрного и агропромышленного бизнеса. При этом основной организационно-правовой формой хозяйствования стали агрохолдинги с замкнутым циклом производства по различным видам сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Несмотря на это, по данным Росстата, в 2000 г. валовая продукция сельского хозяйства России в сопоставимой оценке снизилась на 40% по сравнению с дореформенным периодом (с 1990 г.) В результате по ряду важнейших видов сельскохозяйственной продукции и продовольствия на рынках нашей страны наметился явный дефицит. Для выхода из этой ситуации был взят курс на импорт сельскохозяйственного сырья и продовольствия. Так, по данным Росстата, в продовольственном балансе России импорт основных продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья вырос с 9,6 млрд долл. США в 1992 г. до 43,1 млрд долл. в 2013 г.

Таким образом, в период мало контролируемой либеральной рыночной экономики отечественный агропромышленный комплекс функционировал в тяжелых социально-экономических условиях, а роль его базовой сферы сельского хозяйства в продовольственном обеспечении населения России снижалась из года в год. Например, в структуре народнохозяйственного комплекса страны валовая добавленная стоимость сельского хозяйства снизилась с 16,4 (в 1990 г.) до 4,0 % (в 2014 г.). За этот же период инвестиции в основной капитал сельского хозяйства снизились с 15,9 до 3,6 %.

Примечательно отметить тот факт, что с середины 2000-х годов новое руководство страны коренным образом меняет отношение к сельскому хозяйству и АПК в целом. В результате началось формирование новой агропродовольственной политики России, в которой регулированию агропромышленного производства и государственной поддержке сельскохозяйственных товаропроизводителей, предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности начали уделять повышенное внимание. Теперь правительство страны ставит перед отечественным агропромышленным комплексом новые задачи, принципиально меняющие основные направления отечественного производства, а не за счет импорта.

Как показала практика, принятые меры федерального и регионального уровней по стимулированию агропромышленного производства за счет отечественных товаропроизводителей привели к положительным результатам. В частности, по многим видам сельскохозяйственной продукции (производству свинины и мяса птицы, масла растительного, сахара и др.) уже достигнуты пороговые значения, предусмотренные Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации. Наряду с этим достигнуты значительные успехи в производстве зерновых культур, благодаря чему в последние годы вырос экспортный потенциал продовольствия, и в первую очередь зерна и продуктов его переработки.

Однако по ряду важнейших видов сельскохозяйственной продукции (молоко и молочные продукты, продукция мясного скотоводства, плоды, овощи, виноград) заявленные в Доктрине пороговые значения еще не достигнуты.

Несмотря на принятые ранее меры особо остро стоит проблема производства овощей в Российской Федерации. Так, например, в 2015 г. во всех категориях хозяйств нашей страны производство овощей составило 16100 тыс. т, в том числе в зимних теплицах 724,2 тыс., или 4,5%. Производство овощей на одного человека в год составило 108,7 кг, в том числе производство овощей в зимних теплицах на 1 чел./ год 4,9 кг (данные ассоциации «Теплицы России»), тогда как норма потребления овощей на человека в год, рекомендуемая Всероссийским НИИ питания Российской академии наук, составляет 140 кг.

Аналогичное тяжелое положение сложилось и в других подотраслях защищенного грунта: в грибоводстве и цветоводстве. По данным ассоциации «Теплицы России», в 2015 г. на агропродовольственных рынках страны было реализовано 109,0 тыс. грибов, из которых доля импортных составила 98,0 тыс. Россия занимает 25 место в структуре мирового производства грибной продукции, а по объемам потребления на душу населения 46 место. Не лучше обстоят дела и в цветоводстве. Поэтому в дальнейшем наше внимание будет сконцентрировано на проблемах защищенного грунта сельскохозяйственного производства и возможных путях их преодоления, на людях, которые видят, знают и решают вопросы, связанные с модернизацией тепличных хозяйств России.

Специалисты и эксперты утверждают, что везде, где живут люди, на всех континентах и во всех странах выращивают те или иные виды овощной продукции. В то же самое время высокотехнологичное тепличное овощеводство имеет место в немногих странах. К счастью, Россия относится к ним, хотя пока и не входит в число мировых лидеров производства овощей в защищенном грунте.

Анализ показал, что период 1970–1990 гг. прошлого столетия являлся начальным этапом строительства теплиц различных модификаций по производству овощей и выращиванию цветов. Как правило, тепличные хозяйства стали создавать вокруг крупных промышленных центров и городов. Особенно большие производственные мощности имели тепличные хозяйства в непосредственной близости от Москвы и Московской области.

В период с 1990 г. по 2010 г. тепличное овощеводство находилось в кризисном состоянии. В частности, физический износ основных средств теплиц старого образца находился на критическом уровне: 85–90%.

По этой причине шло ежегодное сокращение используемых производственных мощностей и площадей. Наряду с этим основные факторы ухудшения состояния тепличного овощеводства эксперты связывают с ростом цены на земли в пригородных зонах и повышением тарифов на энергоносители. Так же губительно сказываются недостатки нормативно-правового характера и низкий уровень государственного регулирования, включая безвозмездную поддержку тепличных хозяйств.

По данным ассоциации «Теплицы России», за более чем десятилетний период рыночных преобразований закрылись или пришли в упадок крупные тепличные комбинаты в Москве и Московской области: «Марфино», агрофирма «Белая Дача», ЗАО «Заречье», агрофирма «1 Мая», тепличный комбинат агрофирмы «Косино». Существенно сократились площади теплиц агрокомбината «Московский». Подобная участь постигла практически все тепличные комбинаты Московской области.

Аналогичное тяжелое положение с тепличными хозяйствами имеет место и в других субъектах Российской Федерации. В частности, в г. Санкт-Петербурге и Ленинградской области выбыло из оборота 80 га. Кроме того, закрылись тепличные комбинаты в Пермском крае. Резко сократились мощности и площади тепличных хозяйств в Сибирском федеральном округе (например, в ООО «Сибагрохолдинг», г. Омск). Пришел в упадок тепличный комплекс ОАО «Черновский овощевод», г. Чита. Обанкрочены ОАО «Весенний», г. Набережные Челны; ТК «Тепличный» в г. Иваново – последнее тепличное хозяйство Ивановской области.

Часто так случается у нас в России, что в самые трудные годы в той или иной сфере человеческой деятельности появляются новые личности, новаторы производства. В тепличном овощеводстве одним из таких лидеров стал Муравьев Аркадий Юрьевич, президент республиканской производственно-научной ассоциации «Теплицы России». Помимо своего профессионального дела Аркадий Юрьевич долгое время был вице-президентом республиканской научно-производственной ассоциации «Теплицы России», членом Совета директоров, а в 2012 г. был избран ее президентом. Выбор Аркадия Юрьевича президентом ассоциации не был случаен.

Роль личности, талант руководителя Аркадия Юрьевича заключаются в умении создать команду единомышленников. Он давно понял, что в тепличном овощеводстве нужно сплотить специалистов разного профиля: организаторов производства, агрономов-технологов, специалистов по защите растений, инженеров, экономистов, маркетологов, экологов и многих других. Он стал генератором новых идей и пилотных проектов в тепличном овощеводстве. Одним словом, он один из тех, кто поднимал «из руин» отечественное тепличное овощеводство на новый технико-технологический уровень.

Импонирует и то, что Аркадий Юрьевич всегда поддерживает своих коллег в поисках новых инновационных продуктов высоких технологий в тепличном овощеводстве. Он уважаем в своем коллективе и в то же время весьма требователен к своим подчиненным. По его мнению, если какой-либо член из его профессиональной команды останавливается в своем развитии : не изучает передовые зарубежные технологии, не просит загранкомандировки для изучения передового опыта в странах-лидерах тепличного овощеводства, не может трансформировать и использовать на практике отечественного овощеводства полученные знания, то он должен покинуть команду. «Тот опыт, который накоплен передовыми странами мировыми лидерами тепличного овощеводства (Бельгия, Нидерланды, ФРГ, Израиль и др.) в течение более ста лет, мы – наша страна, наше овощеводство должны пройти за 25–30 лет», утверждает Аркадий Юрьевич.

В последние годы в одном из немногих секторов агропромышленного производства в тепличном овощеводстве наблюдается рост объемов производства овощей. В этом несомненная заслуга Аркадия Юрьевича Муравьева. В частности, его детище «ПКФ «Агротип» участвует в разработке и внедрении высокотехнологичных проектов производственного оборудования салатных и рассадных комплексов в различных регионах России и СНГ. К настоящему времени реализовано уже более 80 проектов на общей площади более 30 га. Годовой объем производства продукции на этих комплексах составляет около 950 млн руб. Под его руководством построено и реконструировано около 50 га зимних теплиц. Он проводит большую консультационную работу по переоснащению тепличного овощеводства новейшими технологиями, оказывает практическую помощь руководителям тепличных хозяйств страны в технико-технологической модернизации и повышении их конкурентоспособности.

Несомненно, в этом направлении развития тепличных предприятий существенную поддержку оказали органы управления, и в первую очередь Минсельхоз России. Так, например, после принятия ведущими странами Европейского союза и другими санкций против нашей страны были приняты адекватные меры. То есть, во исполнение Указа Президента Российской Федерации от 06.08.2014 г. № 560 «0 применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» Минсельхозом России при участии специалистов ассоциации «Теплицы России» были разработаны существующие в настоящее время меры государственной поддержки строительства тепличных комплексов : возмещение прямых понесенных затрат на строительство в размере 20% и возмещение части процентной ставки по инвестиционным кредитам.

В отличие от классического сельского хозяйства, когда сельские труженики, крестьяне и их дети с использованием самых простых орудий производства и с преобладанием тяжелого ручного труда производили для себя и на рынок сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие, в настоящее время уровень развития аграрного и агропромышленного производства определяют высокоиндустриальные сельскохозяйственные товаропроизводители различных форм собственности и хозяйствования. Они оснащены передовой сельскохозяйственной техникой, благодаря чему осваивают высокотехнологичные и ресурсосберегающие технологии и используют современные достижения науки и передовой практики.

Таким образом, в целом к 2009 г. импорт овощной продукции в России составил 1,5 млн т (данные ассоциации «Теплицы России»). Основные поставщики тепличной овощной продукции в нашу страну Турция, Китайская Народная Республика, Иран, Испания, Узбекистан.

Таким образом, с учетом ввода в 2016 г. 160 га новых тепличных комплексов общая площадь зимних теплиц, действующих в системе Министерства сельского хозяйства Российской Федерации, составила 2376 га, а производство отечественных тепличных овощей – более 815,0 тыс.т. Следует также отметить, что в последние годы современные тепличные комплексы строятся с использованием отечественных конструкций инновационного типа, что позволяет выращивать овощи круглогодично с необходимой сертификацией качества продукции.

Вместе с тем жизнь не стоит на месте, а процессы интеграции агропромышленного производства в рамках Евразийского экономического союза и ужесточения конкуренции на агропродовольственных рынках инициируют настоятельную необходимость увеличения мощностей и площадей тепличных хозяйств Российской Федерации как обязательное условие обеспечения продовольственной безопасности.

Как утверждает президент республиканской производственно-научной ассоциации «Теплицы России», большой профессионал, знающий свое дело и болеющий за отечественное тепличное овощеводство Муравьев Аркадий Юрьевич, для превращения нашей страны из импортера овощей, цветов и грибов в одного из мировых лидеров по продукции защищенного грунта необходимо одновременно решить ряд проблем организационного, нормативно-правового и финансово-экономического характера.

Первое. Создание российским производителям адекватных организационно-экономических условий хозяйствования (по сравнению с тепличными хозяйствами передовых стран-экспортеров овощей закрытого грунта). Чтобы конкурировать с зарубежными поставщиками овощной продукции, цветов, грибов и др. на агропродовольственных рынках, нужно увеличивать размеры поддержки государства отечественных товаропроизводителей.

Второе. Необходимо и дальше повышать инвестиционную привлекательность овощного агробизнеса в обозримой перспективе с тем, чтобы обеспечить значительный приток внебюджетных инвестиционно-финансовых ресурсов в тепличное овощеводство за счет частного инвестора.

Третье. Необходимо безотлагательно решить вопросы газификации и электрификации тепличных комплексов, о которых уже много говорится. Как показывает практика, Газпром своевременно выделяет на льготных условиях газ для теплиц, но не в каждом месте и даже субъекте РФ. С электроэнергией дело обстоит еще сложнее. В необходимом объеме ее не получают нигде. Тем более, что в настоящее время при освоении инновационной технологии «светокультуры» электроэнергия в нужном объеме и по льготной цене весьма важный сегмент тепличного овощеводства.

Четвертое. Как известно, земля главное средство сельскохозяйственного производства, включая и тепличное овощеводство. По земельным участкам, отводимым овощеводам в различных регионах, большие вопросы. Здесь без реальной помощи местных (муниципальных) региональных властей проблему подбора земельных участков нельзя решить положительно. Даже мало верится, что в нашей огромной стране существует такая проблема.

Пятое. Нерешенной в настоящее время остается проблема с водой для тепличных хозяйств России. Найти пригодную для тепличных растений воду либо сложно, либо дорого. Вместе с тем вода нужного состава и качества является одним из необходимых компонентов для производства высококачественных тепличных овощей.

Шестое. Повышение качественного состава специалистов различных специальностей и работников тепличных хозяйств является одним из реальных факторов для освоения высокотехнологичных инновационных проектов. Поэтому нужно этот вопрос решать на самом высоком уроне, тем более что в стране достаточно аграрных вузов и колледжей.

Седьмое. Организационно-экономические условия обеспечения товародвижения от тепличных комбинатов до потребителя остаются сложной и нерешенной проблемой. Имеются различные барьеры, сдерживающие вхождение в крупные торговые сетевые магазины в промышленных центрах России. Необходимо также совершенствовать логистическое звено от производителя до потребителя.

Восьмое. Административный ресурс: административная (властная) поддержка тепличных хозяйств является одним из важнейших факторов повышения эффективности тепличного овощеводства в России. Этот фактор остро стоит на федеральном и региональном уровнях. Тем более, что многие вопросы аграрного и агропромышленного производства, в том числе тепличного овощеводства, в условиях глобализации и интеграционных процессов решаются не на местах, а в Москве, Брюсселе, Вашингтоне, Стамбуле.

Девятое. Остро стоит также проблема финансирования и льготного кредитования тепличных хозяйств страны. В частности, вопрос о возможности возврата кредитных средств является одним из условий формирования достойной кредитной истории. Как правило, после того, как инвестор на кредиты реализовал первый этап строительства теплиц, у хозяйствующего субъекта вполне обоснованно возникает желание двигаться дальше. При этом эксперты банка-кредитора следят, как выполняются условия первого этапа. А между тем рынок овощной продукции не стабилен. Поэтому у овощеводов могут возникнуть временные трудности по погашению задолженности перед кредитором. Здесь нужно и важно, чтобы у инвестора были другие источники для погашения кредита.

Литература

1. Статистические материалы развития агропромышленного производства России. – М. : Российская академия наук, 2016. – 40 с.
2. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденная Указом Президента РФ от 30 01.2010 г., №120.
3. Указ Президента Российской Федерации о 06.08.2014 г. № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации».
4. Гукежева Л.З. Социально-экономические механизмы формирования и развития многоукладной экономики АПК региона : автореф. дис. ... д-ра экон. наук / Л.З. Гукежева. – Краснодар : КубГАУ, 2000.
5. Кучменов А.Ю. АПК. Пути повышения рентабельности томата в зимних теплицах / А.Ю. Кучменов // Экономика и финансы. – 2009. – №11.
6. Хуштов Ю.Б. Методические указания по расчету экономической эффективности выращивания овощей в КБР / Хуштов Ю.Б. – Нальчик: Эльфа, 2008.
7. Хуштов Ю.Б. Пути повышения рентабельности производства тепличных овощей / Ю.Б. Хуштов, А.Р. Хуштов // Региональная экономика: проблемы и решения. – Нальчик: КБГУ, 2009.
8. Шахмурзов Х.М. Организация управления производством и сбытом овощеводческой продукции в условиях рыночной экономики (на примере Кабардино-Балкарской Республики) : автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Нальчик: Изд-во КБГСХА, 2001.

УДК 338

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДИНАМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

PREDICTION OF DYNAMIC SYSTEMS

Сячин А.Е.[*]
Ильин В.В.[**]

В статье автором проанализированы некоторые методы прогнозирования динамических систем на примере пассажиропотока на железнодорожном транспорте с выделением их преимуществ и недостатков. Изложено прогнозирование пассажиропотока акционерного общества «Федеральной пассажирской компании» методом корреляционного анализа с помощью линейного уравнения парной регрессии на основе статистических данных по годовому количеству перевезенных пассажиров за период с 2011 по 2016 годы.

Ключевые слова: *динамические системы, транспорт, железнодорожные перевозки, прогнозирование, методы прогнозирования пассажиропотоков.*

In this article the author analyzed some forecasting methods of dynamical systems by the example of passenger traffic on the railway transport with the selection of their advantages and disadvantages. Articulated passenger traffic forecasting of JSC Federal passenger company "method of correlation analysis using pair-wise linear equation of regression on the basis of statistical data on the annual number of transported passengers for the period from 2011 to 2016 onwards.

Key words: *dynamical systems, transport, rail transport, forecasting passenger flow forecasting methods.*

Под динамической системой понимается множество элементов, функционально зависимых от времени и положения в пространстве. Динамическая система обладает первоначальным состоянием и характеризуется математическим законом перехода в свое новое состояние (положение) [1].

Для задания динамической системы необходимо описать первоначальное положение, множество моментов времени и правило, характеризующее переход объектов пространства в другое состояние со временем [2].

В статье в качестве примера динамической системы рассматривается изменение пассажиропотока акционерного общества «Федеральной пассажирской компании (здесь и далее – АО «ФПК»).

Выбирая вид транспорта, потенциальный пассажир руководствуется такими характеристиками, как безопасность и надежность, цена проезда, время в пути, расписание и частота отправления, а также уровень комфорта и качество предоставляемых услуг. Перечисленные характеристики существенно влияют на предпочтения в выборе транспорта и пассажиропоток в целом.

Прогнозирование пассажиропотоков на железнодорожном транспорте – научно обоснованное исследование перспективы дальнейшего роста или убыли движения пассажиров.

Прогноз задается на будущий период, его точность зависит от исходных статистических данных, методов прогнозирования.

Часть методов основана на прогнозах активного ряда. В этих методах множество факторов, влияющих на прогнозный показатель, «скрыто» в самой переменной времени. К таким методам можно отнести:

---

[*] **Сячин Антон Евгеньевич** − аспирант кафедры «Международный бизнес», Российский университет транспорта (РУТ (МИИТ)), Москва, Россия.

* **Sjachin Anton Evgenevich** − post-graduate student, Chair of international business, Russian University of transport (RUTH (MIIT)), Moscow, Russia.

[**] **Ильин Валентин Васильевич** - к.т.н., доц. кафедры «Международный бизнес», РУТ (МИИТ).

Ilyin Valentin Vasilyevich -candidate of technical sciences, associate professor. International Business Department, (RUTH (MIIT)), Moscow, Russia.

- прогнозирование на основе скользящей средней [3];
- метод гармонических весов [4].

Если прогноз составлять на основе динамики влияющих факторов, то можно пользоваться анализом динамиками прогнозного показателя и самих влияющих факторов, то есть прогнозировать взаимосвязи рядов динамики. Многофакторное прогнозирование можно основывать на уравнениях множественной регрессии линейной и нелинейной форм.

Подбор метода для прогнозирования анализируемого показателя зависит от природы этого показателя.

Среди методов прогнозирования пассажиропотоков на железнодорожном транспорте можно дополнительно выделить эвристический метод прогнозирования, методы корреляционного анализа, множественной регрессии, экспоненциального сглаживания.

К эвристическому методу прогнозирования относятся основанные на интуиции, личном мнении и суждениях прогнозы специалистов. Прогнозы создаются без применения математических приемов и дополнительной обработки результатов, что делает их простыми. Эвристические прогнозы не зависят от статистики и подходят для прогнозирования всех категорий пассажиропотоков. Недостатками их являются субъективность мнений и сложность в формировании группы экспертов, компетентных в вопросах пассажиропотоков [5].

Метод корреляционного анализа шире используется, чем эвристические методы. Он базируется непосредственно на статистических данных, поэтому обладает высокой степенью объективности. Этот метод легко применять на практике, так как его реализация обеспечивается вычислительными программами на ЭВМ. К положительным сторонам можно отнести возможности оценивать неопределенности исходной информации и ее влияние на точность прогноза и исследовать влияние отдельных факторов на прогнозную величину [6].

Отличие метода множественной регрессии от метода корреляционного анализа заключается в изучении взаимосвязи нескольких факторов, а не одного. Этот метод более трудоемкий [7].

Метод экспоненциального сглаживания – метод прогнозирования различных временных рядов, суть которого состоит в оценке параметров тренда, сложившейся к моменту последнего наблюдения тенденции. Преимущества метода в простоте, надежности, гибкости и эффективности. Недостаток кроется в прогнозировании только на краткосрочную перспективу (на 1–2 шага вперед), так как описывается тенденция к последнему моменту наблюдения [8].

В настоящем исследовании пассажиропотока был использован метод корреляционного анализа, поскольку он непосредственно основывается на данных статистики и прост в применении.

Прогноз пассажиропотока АО «ФПК» основан на 6-летнем базовом периоде. Достаточную надежность прогноз может обеспечить на 2-3 года вперед, так как инерционность процесса достаточно велика, а период прогноза среднесрочный. С другой стороны, для практических целей важен не только суммарный пассажиропоток АО «ФПК», а прогноз пассажиропотока на ключевых направлениях, которые составляют большую часть перевозок в дальнем следовании.

Именно для отдельных направлений годовые и квартальные прогнозы следует составлять на основе скользящих средних с учетом фактора сезонности. Тогда такие прогнозы можно рассматривать как основу планирования поездопотоков. Прогнозы для ключевых направлений должны быть более приоритетными в сравнении с прогнозами для компании в целом.

Прогнозирование пассажиропотока АО «ФПК» методом корреляционного анализа с помощью линейного уравнения парной регрессии

Первоначальное положение динамической системы – значение пассажиропотока (млн. пасс.) в момент времени (2011 год). Под множеством элементов системы выделим значения пассажиропотока 6-летнего базового периода, за множество моментов времени взят непосредственно базовый период с 2011по 2016 год. Математический закон перехода в новое состояние в следующий момент времени описывается линейным уравнением парной регрессии.

Парная регрессия представляет собой линейное уравнение, которое связывает пассажиропоток $y_i^{\text{п}}$ и независимую переменную x_i:

$$y_i^{\text{п}} = a + bx_i, \tag{1}$$

где: a, b – неизвестные коэффициенты;

x_i – фактор, от которого зависит прогнозная величина.

Задача состоит в определении неизвестных параметров a и b по имеющимся статистическим данным на основе метода наименьших квадратов. Использовано программного обеспечение для вычислений и для построения парной регрессии. Метод наименьших квадратов отражен в критерии:

$$S = \sum_{i=1}^{n}(y_i - y_i^{п})^2 = \sum_{i=1}^{n}(y_i - a - bx_i)^2 \to min, \quad (2)$$

где: y_i – статистическое значение величины потока, наблюдавшегося в момент x_i;

$y_i^{п}$ – прогнозное значение пассажиропотока в i-й момент, вычисленное по уравнению регрессии;

n – число наблюдений.

Для нахождения минимума функции $S(a,b)$ необходимо найти частные производные по параметрам a и b, а затем приравнять систему полученных уравнений к нулю. Система нормальных уравнений имеет вид:

$$\left[\begin{array}{l} b = \frac{\overline{x_i y_i} - \overline{x_i}\,\overline{y_i}}{\overline{x_i^2} - (\overline{x_i})^2}, \\ a = \overline{y_i} - b\overline{x_i} \end{array}\right. \quad (3)$$

Коэффициент b показывает среднее изменение пассажиропотока при изменении фактора x_i на единицу.

По исходным статистическим данным выбираем наглядную графическую модель.

На координатной плоскости строятся точки с координатами (x_i, y_i). По расположению точек определяем зависимость (рост или убыль пассажиропотока). Такой график называется диаграммой рассеивания.

Для построения диаграммы рассеивания во вспомогательной таблице 1приведены исходные статистические данные по годовому пассажиропотоку АО «ФПК» за последние годы [9,10,11,12].

На основании данных табл. 1 составлен рис. 1 – диаграмма рассеивания годового пассажиропотока АО «ФПК».

На рисунке 1 заметна тенденция к убыванию пассажиропотока.

Гипотеза работы: на основании значений статистики по перевезенным пассажирам за 2011–2016 годы, табл. 1 и рис. 1 предполагаем дальнейшее снижение годового пассажиропотока.

Для расчета параметров уравнения линейной парной регрессии составляем расчетную табл. 2.

Таблица 1

Статистические данные по пассажиропотоку АО «ФПК» за период 2011-2016 гг.

Отчетные годы x_i	Значения годового пассажиропотока y_i, млн. пасс.
2011	112,5
2012	114,2
2013	108,6
2014	98,7
2015	91,3
2016	93,8

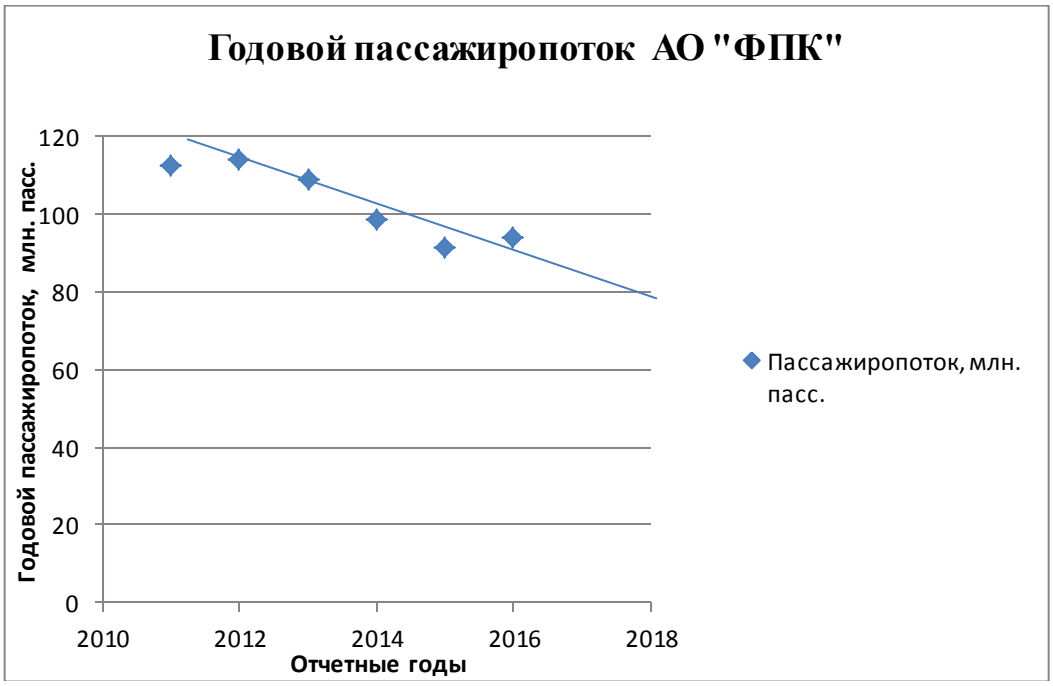

Рис. 1. Диаграмма рассеивания годового пассажиропотока АО «ФПК» в дальнем следовании

Таблица 2

Расчетная таблица для нахождения параметров a и b уравнения линейной парной регрессии

№	x_i	y_i	$x_i y_i$	${x_i}^2$	${y_i}^2$
1	2011	112,5	226237,5	4044121	12656,25
2	2012	114,2	229770,4	4048144	13041,64
3	2013	108,6	218611,8	4052169	11793,96
4	2014	98,7	198781,8	4056196	9741,69
5	2015	91,3	183969,5	4060225	8335,69
6	2016	93,8	189100,8	4064256	8798,44
Итого	12081	619,1	1246471,8	24325111	64367,67
Среднее	2013,5	103,18	207745,3	4054185,17	10727,95

По полученной системе нормальных уравнений (3) рассчитаны следующие значения коэффициентов:

$$b = \frac{207745{,}3 - 2013{,}5 \cdot 103{,}18}{4054185{,}17 - 2013{,}5^2} = -2{,}62$$

$$a = 103{,}8 - (-2{,}62 \cdot 2013{,}5) = 5378{,}55$$

Таким образом, уравнение регрессии приобретает вид:

$$y_i^{\text{п}} = 5378{,}55 - 2{,}62x_i$$

Эконометрический смысл коэффициента регрессии b заключается в том, что в следующем году годовой пассажиропоток уменьшится в среднем на 2,62 миллиона пассажиров (отрицательное значение коэффициента b).

Таблица 3

Прогноз пассажиропотока АО «ФПК» в дальнем следовании на период 2017-2022 гг.

Год	Значения годового пассажиропотока, млн. пасс.
2017	94,01
2018	91,39
2019	88,77
2020	86,15
2021	83,53
2022	80,91

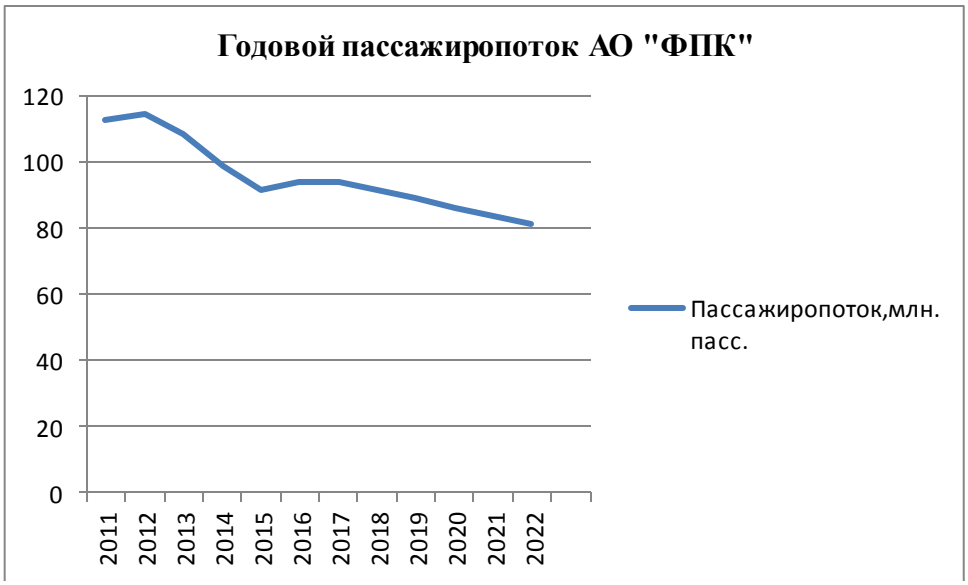

Рис. 2. График исходных и прогнозируемых значений пассажиропотока АО «ФПК», полученных с помощью метода корреляционного анализа с использованием линейного уравнения парной регрессии

Выводы

На основании полученного прогноза динамической системы методом корреляционного анализа с использованием линейного уравнения парной регрессии наблюдается тенденция к убыли пассажиропотока АО «ФПК» в дальнем следовании. Отрицательное значение коэффициента регрессии b ($b = -2{,}62$) свидетельствует о среднем падении пассажиропотока в следующем году на 2,62 миллиона пассажиров.

Этот характер изменения пассажиропотока может быть объяснен следующими причинами:

- неэффективная тарифная политика, заключающаяся в предоставлении скидок на купейные вагоны при заблаговременной покупке. Накануне отправления потенциальному пассажиру приходится покупать самые дорогие билеты в купе;
- рост стоимости проезда на поездах по причине сокращений субсидий государством, которые, в свою очередь, ведут к задержке обновления парка пассажирских вагонов;
- неудобное расписание отправлений поездов;
- отмена значительной части поездов, которые, по мнению перевозчика, невыгодны;
- низкая скорость пассажирских поездов.

К практическим рекомендациям можно отнести составление прогноза пассажиропотока на основе 10-летней статистической базы сроком на 2–3 года вперед с ежегодным обновлением базы. Полезно дополнять прогноз пассажиропотока для всей компании прогнозами на тех направлениях, по которым реализуются до 60-70% пассажиропотока компании.

В исследовательских целях также полезно сравнивать полученный прогноз с прогнозами и методами гармонических весов и экспоненциального сглаживания с возможным выбором средних величин.

Литература

1. Малинецкий Г.Г., Потапов А.Б., Подлазов А.В. Нелинейная динамика: подходы, результаты, надежды. – М.: УРСС, 2006.
2. Анищенко В.С. Динамические системы // Соросовский образовательный журнал. – 1997. – № 11.
3. Новикова Н.В., Поздеева О.Г. Прогнозирование национальной экономики : учеб.-метод. пособие. – Екатеринбург : Урал.гос. экон. ун-т, 2007.
4. Сак А.В.. Прогнозирование и планирование экономики : учеб.-метод. комплекс для студентов специальностей 1-26 02 03 Маркетинг, 1-27 01 01-11 Экономика и организация производства (радиоэлектроника и информационные услуги). – Мн. : БГУИР, 2006.
5. Бухалков М.И. Планирование на предприятии. – М. : ИНФРА, 2005. – 416 с.
6. Правдин Н.В., Негрей В.Я. Прогнозирование пассажирских потоков. – М. : Транспорт, 1980. – 223 с.
7. Айвазян С.А., Мхитарян В.И. Прикладная статистика и эконометрика. – М. : ЮНИТИ, 1998.
8. Владимирова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка : учеб. пособие. – М. : Издательский Дом «Дашков и К°», 2001.
9. Годовой отчет 2011. Федеральная пассажирская компания: [Электронный ресурс]. М., 2012. URL: http://fpc.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=17&layer_id=3290&refererLayerId=162&id=211. (Дата обращения: 30.01.18).
10. Годовой отчет 2014. Федеральная пассажирская компания: [Электронный ресурс]. М., 2015. URL: http://fpc.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=17&layer_id=3290&refererLayerId=162&id=211. (Дата обращения: 30.01.18).
11. Годовой отчет 2015. Федеральная пассажирская компания: [Электронный ресурс]. М., 2016. URL: http://fpc.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=17&layer_id=3290&refererLayerId=162&id=211. (Дата обращения: 30.01.18).
12. Годовой отчет 2016. Федеральная пассажирская компания: [Электронный ресурс]. М., 2017. URL: http://fpc.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=17&layer_id=3290&refererLayerId=162&id=211. (Дата обращения: 30.01.18).

УДК 339.92:620.92

РЕСУРСЫ МИРОВОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

RESOURCES OF WORLD ENERGY

Тимохов В.М.,[*]
Жизнин С.З.[**]

В настоящей работе проанализированы мировые ресурсно-сырьевые запасы первичных источников энергии (нефть, природный газ, каменный уголь, торф), их структура производства и потребления с 2006 по 2016 гг.; перспективы развития ядерной, гидро, возобновляемой энергетики; производства и потребления электрической энергии на конец 2016 г., а также объемы инвестиций, необходимых для их освоения. Разработка новых нетрадиционных месторождений нефти и газа стала рентабельной благодаря применению новых современных технологий. Отмечено, что имеются серьезные проблемы межтопливной конкуренции между углем, газом, торфом, оказывающих определенное влияние на дальнейшее, иногда негативное развитие энергетики и экономики в целом. Основные прогнозные инвестиции с 2003 по 2030 гг. направлены, главным образом, на разведку, обустройство и разработку месторождений.

Ключевые слова. *Ресурсы, запасы, потребление, инвестиции, сланцевая нефть, сжиженный природный газ, торф, экология, уран, гидроэлектроэнергия, ядерная энергетика.*

In this paper, we analyze the world's resource and raw materials reserves of primary energy sources (oil, natural gas, coal, peat), their production and consumption structure from 2006 to 2016; prospects for the development of nuclear, hydro, renewable energy; production and consumption of electric energy at the end of 2016, as well as the amount of investment needed for their development. The development of new non-traditional oil and gas fields has become profitable thanks to the use of new modern technologies. It is noted that there are serious problems of inter-fuel competition between coal, gas, peat, which have a certain influence on the further, sometimes negative development of energy and the economy as a whole. Major forecasted investments from 2003 to 2030. mainly aimed at exploration, development and development of deposits.

Keywords. *Resources, reserves, consumption, investments, oil, liquefied natural gas, peat, ecology, uranium, hydroelectric power, nuclear power.*

Ресурсно-сырьевое обеспечение играет ключевую роль в мировой энергетике. В первую очередь, это относится к доказанным запасам органического топлива, обеспечению их рентабельной промышленной разработки и транспортировки. Проблемы ресурсной обеспеченности мировой энергетики вызывают повышенный интерес со стороны политических, деловых и научных кругов всего мира. Правительства многих стран, в том числе и России, международные организации и ведущие компании внимательно следят за ситуацией вокруг уже открытых и новых месторождений нефти и природного газа, урана, за геологическими оценками и прогнозами в отношении потенциальных и доказанных запасов [1].

[*] **Тимохов Владимир Михайлович**, к.ф-м.н., Исполнительный директор Центра энергетической дипломатии и геополитики, г. Москва, e-mail: vl.timokhov@gmail.com.

Timokhov Vladimir Mikhaylovich, Candidate of Physical and Mathematical Sciences, Executive Director, Center for Energy Diplomacy and Geopolitics, Moscow, e-mail: vl.timokhov@gmail.com.

[**] **Жизнин Станислав Захарович**, д.э.н., профессор, Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД России, email: s.zhiznin@rambler.ru.

Zhiznin Stanislav Zakharovich, Doctor of Economic Science, Professor, Moscow State Institute of International Relations (University) of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation email: s.zhiznin@rambler.ru.

Любопытно отметить, что в разгар мирового энергетического кризиса середины 70-х гг. прошлого века появились многочисленные прогнозы в отношении доказанных запасов нефти. В частности, в докладе влиятельного в то время Римского клуба утверждалось, что нефти осталось не более чем на 10 лет. В докладе аналитиков ЦРУ подчеркивалось: в СССР заканчивается нефть, в связи с чем Кремль готовится к «броску» в Персидский залив для обеспечения доступа к нефтяным месторождениям региона. Все это повлияло на усиление глобальной «нефтяной лихорадки».

Россия обладает крупнейшим в мире ресурсно-сырьевым энергетическим потенциалом, мощной промышленной инфраструктурой и интеллектуальным потенциалом. От его развития в немалой степени зависит укрепление экономических и геополитических позиций в стране. В то же время одним из приоритетов экономической политики России является модернизация основных отраслей экономики с упором на кардинальное улучшение ее энергоэффективности, энергоснабжение и снижение энергоемкости [2].

На фоне предполагаемого увеличения спроса на все виды энергетических ресурсов нередко возникает вопрос: на сколько лет человечество обеспечено нефтью, газом, углем и ураном? В соответствии с прогнозными оценками ООН, МЭА и Геологического управления США, мировых запасов ресурсно-сырьевых энергоресурсов Земли вполне достаточно для удовлетворения растущего спроса в течение нынешнего века. Это, прежде всего, касается оценок доказанных и прогнозных запасов нефти и газа. Для их дальнейшего освоения необходимы соответствующие инвестиции. Ресурсно-сырьевые запасы ископаемого топлива, конечно, ограничены, но их истощение наступит не скоро. Однако существует неопределенность: какова стоимость добычи, переработки и доставки до потребителей? Поэтому наибольший интерес привлекают те месторождения, экономическая разработка которых наиболее выгодна.

Основные энергетические ресурсы в мире. Запасы и добыча

Основными видами топлива в энергетике в течение последних двести лет остаются уголь, нефть, природный газ, различные нефтепродукты. Они относятся к первичным источникам энергии и были образованы благодаря Солнцу и процессу фотосинтеза на Земле. Первичные источники энергии, разделяются на: а) невозобновляемые – источники, запасенные планетой в течение миллионов лет в виде угля, горючих сланцев, нефти, природного газа, торфа и др. Темпы их потребления существенно *превышают* темпы их естественного воспроизводства; и б) возобновляемые источники энергии (ВИЭ) – источники энергии, связанные, прежде всего, с текущим поступлением потока солнечной энергии, который создает в окружающей среде ту или иную неравновесность (кинетическая энергия потоков воды и воздуха (ветер); разность температур в толще воды океанов; разность температур между водой и воздухом; разность соленостей пресной и морской воды и др.) [1].

Структура производства и потребления энергии в мире от всех первичных источников в 2016 году представлена на рис. 1. Потребление энергии, выработанной в 2016 году, составило 13276.3 миллиона тонн нефтяного эквивалента, далее млн. т н.э. [10].

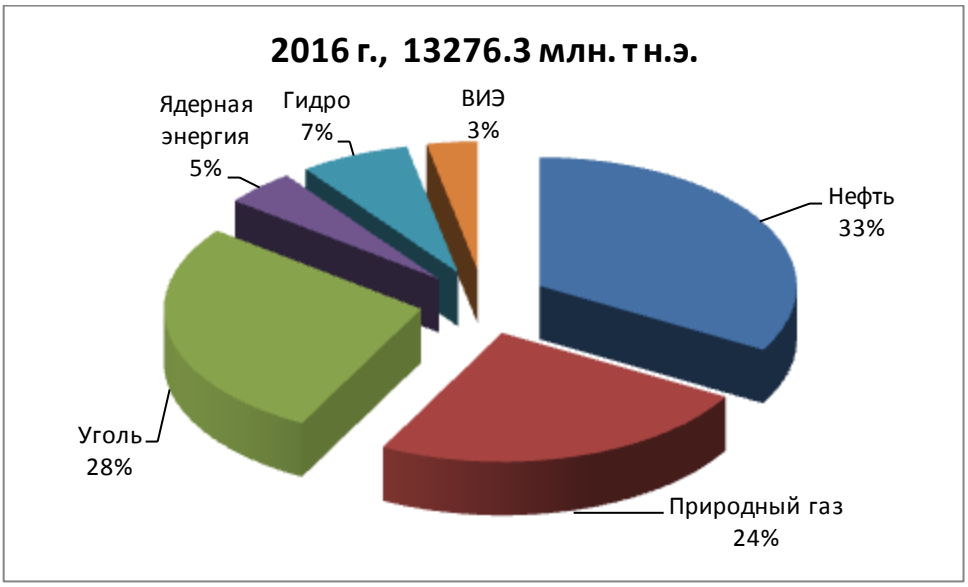

Рис. 1. Потребление первичной энергии в 2016 году. Источник: подготовлено авторами по материалам [10]

Как видно из рис. 1, подавляющая часть выработанной в 2016 г. энергии, как и в другие прошедшие годы, приходится на органические виды топлива (нефть, природный газ, уголь). Их совместная доля в структуре баланса составила примерно 85%, наибольшая среди них – доля нефти (33%). На долю низкоуглеродистых технологий (ВИЭ, гидро- и ядерная энергетика) пришлось всего 15%.

Производство первичной энергии за последние десять лет (2006–2016 гг.) приведено в табл. 1 и, для наглядности, на рис. 2.

Таблица 1

Производство первичной энергии с 2006 по 2016 гг.

	Первичная энергия, (млн. т н.э.)										
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Нефть	3965	3953	39906	3888	3977	4008	4116	4125	4226	4360	4382
Природный газ	2597	2660	2757	2679	2879	2967	3025	3073	3133	3195	3213
Уголь	3195	3332	3441	3441	3633	3897	3939	4006	3992	3887	3656
Ядерная энергия	635	621,5	619,5	613,6	625,9	600,1	559,2	563,9	575	582,7	592,1
Гидро	687,5	697,8	739,3	736,7	778,7	792,3	832,1	859,2	879,3	883,2	910,3
ВИЭ	93,2	107,2	123,4	143,9	170,1	203,6	238,5	280,7	317,3	366,7	419,6
Био-топливо											

Источник: подготовлено авторами по материалам [10].

Производство первичной энергии с 2006 по 2016 гг.

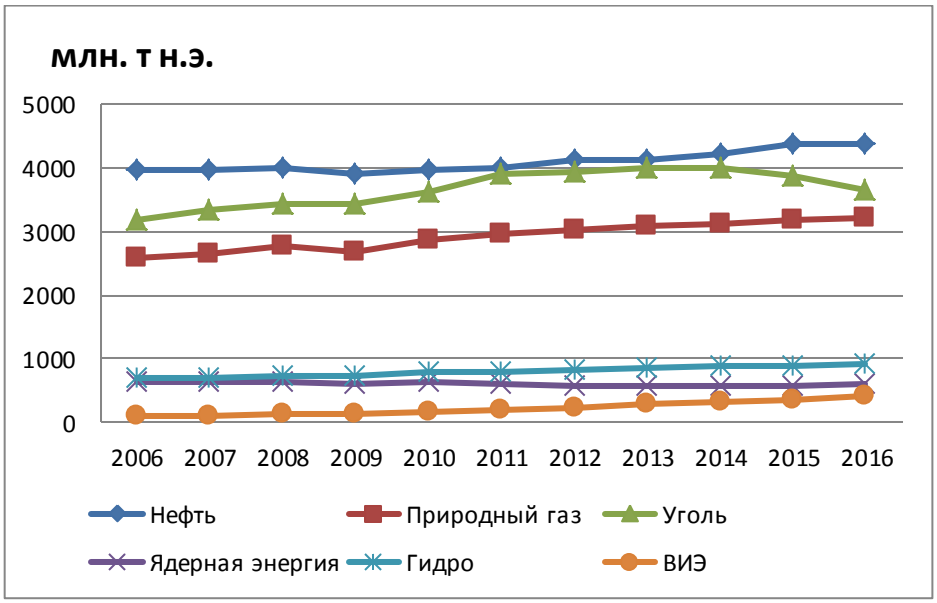

Рис. 2. Динамика производства первичной энергии с 2006 по 2016 гг.
Источник: подготовлено авторами по материалам [10]

Из представленных в табл. 1 и на рис. 2 данных можно заметить две отличающиеся группы энергоисточников, это органические и неорганические энергоносители. Можно отметить также спад производства угля с 2014 г., рост потребления нефти, природного газа и возобновляемой энергетики. При этом кривые потребления угля и природного газа заметно сходятся: если в 2015 г. разница составляла 21,7%, то в 2016 г. она составила 13,7%.

Производство и потребление энергии по различным секторам экономики имеет следующий вид (табл. 2).

Таблица 2

Производство и потребление энергии в 2015 году

Источник энергии	Произ-водство энергии, млн. т н.э	Потребление энергии по секторам, млн. т н.э.					
		Электро-роэнергия	Транс-порт	Промыш-ленность	Нефте-газо-химия и пр.	Строи-тель-ство	Всего
Нефть	4361.6	238.9	2351.1	670.0	589.1	408.0	4257.1
Газ	3199.5	1187.9	43.3	1073.1	171.9	659.0	3135.2
Уголь	3830.1	2251.5	2.7	1374.0	56.3	155.4	3839.9
Атомная энергия	583.1	583.1					583.1
Гидро	892.9	892.9					892.9
Био-топливо	74.2						
ВИЭ	364.9	364.9	74.2				439.1
Итого	**13306.3**	**5519.2**	**2471.3**	**3117.1**	**817.3**	**1222.4**	**13147.3**

Источник: подготовлено авторами по материалам *BP-2017* [9].

Разница в 1.2% между объемами производства и потреблением связана с потерями при транспортировке энергоресурсов, их хранением и другими расходами.

Из данных табл. 2 можно заметить, что максимальные объемы потребления *нефти* были на транспорте (2351.1 млн. т н.э. или 54%). Остальная часть расходовалась в промышленности, нефтегазохимии и строительстве (в среднем 12.7% для каждой отрасли).

Большая часть произведенного *природного газа* (37%) была использована для получения электроэнергии, далее ~ 34% - в промышленности и ~21% - строительстве.

Максимальный расход *угля* (59%) был в электроэнергетике (59%), в промышленности его доля (36%) также достаточно высокая.

Что касается низкоуглеродных источников энергии (ядерная и гидро, ВИЭ), то их вклад в получение электрической энергии (33%) более чем в два раза меньше долей от органических энергоносителей (67%).

Более детальный анализ данных за 10-летний период показывает, что мировой спрос на энергоносители вырос в 2016 г. на 1%. Аналогичный рост в 2015 г. составил 0.9% и 1% в 2014. Эти результаты значительно ниже, чем средний 10-летний темп роста в 1,8%. Почти весь рост пришелся на быстрорастущие развивающиеся страны. Так, доля Китая и Индии составила около половины всего роста. При этом индийский спрос на энергию вырос на 5,4%, как и в последние годы [10].

Рассмотрим более подробно основные данные по доказанным *запасам* и объемам добычи, значениям инвестиций, некоторым прогнозам для нефти, газа, угля, торфа, урана, электроэнергии, которые имеют рентабельные промышленные разработки и возможности их транспортировки.

Нефть. Является наиболее важным топливным ресурсом в силу удобства ее транспортировки, экологичности и незаменимости в ряде секторов экономики, а также относительной дешевизны добычи. Больше половины добываемой в мире нефти поступает в систему международной торговли. В настоящее время в мире выделяются основные нефтедобывающие регионы: ближневосточный, африканский, североамериканский, южноамериканский, европейский и азиатско-тихоокеанский. Определенные перспективы превратиться в довольно крупный нефтедобывающий центр имеет Каспийский регион.

Согласно последним статистическим данным BP (июнь 2017) [10], запасы, включающие сырую нефть, газовый конденсат и природные газовые жидкости (NGL), за прошедшие 20 лет выросли почти в 1,5 раза, с 1148,8 в 1996 до *1706,7* млрд барр. (или 240.7 млрд т) в 2016 г. Это связано с открытием и разработкой новых месторождений на американском континенте, главным образом, разработкой сланцевых месторождений в США, Канаде.

Действительно, доли американских запасов в 1996 г. составляли примерно 19%, а в 2016 г. они повысились до 30%, в то время как доли запасов ближневосточных стран уменьшились с 58.7% (1996) до 47.7% в 2016 г. Что касается России (6 место), то ее запасы уменьшились за 20-летний период на 11.2 млрд барр. (почти 11%), что связано, главным образом, с использованием ранее открытых месторождений [там же].

Для удовлетворения растущего спроса нефти наблюдается наращивание ее добычи с 82.52 в 2006 г. до 91.7 млн барр в день в 2016 г. Данные по добыче включают сырую нефть, сланцевую нефть, нефтяные пески и NGL (природные газовые жидкости - жидкое содержание природного газа). При нынешнем уровне добычи обеспеченность ее доказанными запасами составляет примерно 51 год.

В 2016 году средняя цена нефти марки «Brent» в среднем составлял $44 за баррель, это самый низкий показатель с 2004 года. До этого года цены составляли в среднем около $53 за баррель [там же].

Помимо традиционной нефти, имеются крупные месторождения других ее видов, разработка которых стала рентабельной благодаря использованию передовых технологий. Прежде всего, это «сверхтяжелая» нефть, самыми крупными месторождениями которой обладает Венесуэла. В 2014 г. прогнозируемые запасы этой нефти оценивались в 220.5 млрд. барр. [8], промышленная разработка некоторых месторождений началась в 2002–2004 гг. Кроме того, имеются месторождения нефтеносных сланцев и песчаников, наиболее крупные из которых расположены в США и Канаде. Их прогнозируемые запасы оцениваются в 168 млрд. барр. [там же]. В начале нынешнего века в Канаде была начата реализация проектов по добыче и переработке этих разновидностей углеводородов.

Наконец, это *сланцевая* нефть. Согласно данным управления энергетической информации Министерства энергетики США (EIA), технически извлекаемые запасы сланцевого газа в мире

достигают 207 трлн куб. м, сланцевой нефти – 345 млрд баррелей. Минэнерго США оценило сланцевые перспективы 42 стран. Россия заняла первое место в списке государств с крупнейшими запасами сланцевой нефти – 75 млрд барр., или 22 % от общемировых запасов. Следом за Россией идут США – 58 млрд барр. и Китай – 32 млрд баррелей [7]. Объемы добычи сланцевой нефти в США в значительной степени зависят от рыночной цены на нефть.

Мировые запасы нефти распределены неравномерно. На долю стран ОПЕК приходится примерно 71% доказанных нефтяных запасов мира [10], что дает им возможность осуществлять контроль над поставками нефти потребителям. В этой связи страны-импортеры придают большое значение нефтяным запасам «не-ОПЕКовских» стран, в первую очередь - на территории бывшего СССР, особенно в районе Каспия.

По данным международного энергетического агентства (МЭА) 2003 г., общий объем инвестиций, необходимых для развития мировой нефтяной промышленности, в период 2003–2030 гг. составит около $3 трлн. Более 2/3 этих средств могут быть направлены на разведку, обустройство и разработку месторождений, чтобы нарастить добывающие мощности нефтяной промышленности. Остальные капиталовложения понадобятся для развития транспортной инфраструктуры (трубопроводы, морские терминалы, танкерный флот и т.д.) [11].

Природный газ. Наиболее важным его отличием от других видов энергетических ресурсов является экологичность конечного потребления. Эти отличия существенно повлияли на рост его добычи с 2.08 трлн. куб. м в 1993 г. [1] до 3,55 трлн. куб. м в 2016 г. [10], что связано с тем, что в электроэнергетике и некоторых других отраслях промышленно развитых стран наблюдается постепенная замена нефти и угля на газ.

Основные газодобывающие центры находятся в Северной Америке (США и Канада), Европе (Норвегия, Нидерланды, Великобритания), Африке (Алжир, Нигерия), на Ближнем Востоке (Катар, Оман, ОАЭ), в Азиатско-Тихоокеанском регионе (Австралия, Индонезия, Малайзия), в России и странах СНГ. Для удовлетворения быстрорастущего спроса на природный газ ожидается наращивание производственных мощностей по его добыче. Немалая часть новых производственных мощностей предназначена для освоения морских месторождений газа.

В силу особенностей транспортировки газа потребитель привязан к системе трубопроводов, по которым поставляется основная часть топлива. Ожидается дальнейшее развитие системы газопроводов, в том числе предназначенных для экспортных поставок газа. В первую очередь это относится к России, странам СНГ, Ирану, а также некоторым другим государствам.

Кроме того, в последнее время достаточно быстро развивается технология сжиженного природного газа (СПГ). Эта технология предполагает, что добытый природный газ транспортируется до предприятий по его сжижению, расположенных в районах морских портов. Затем СПГ перевозится специальными танкерами в порты, где расположены специальные терминалы по его приему. Данные технологии освоили и наладили производство по сжижению и поставке на экспорт некоторые страны Персидского залива. Ожидается, что к 2035 г. доля СПГ в транспортировке природного газа на международные рынки может достигнуть 51% [5].

Доказанные мировые запасы газа в 2016 г., согласно данным в работе [10], составляли почти 186.6 трлн. куб. м, а потребление – 3.55 трлн. куб. м, что может обеспечить современный уровень потребности в этом сырье в течение 53 лет. Необходимо отметить, что за последние 20 лет (1996–2016) доказанные запасы газа выросли в 1.5 раза. Более 70% мировых запасов сосредоточено в бывшем СССР и на Ближнем Востоке. Наиболее крупными доказанными запасами газа обладают Россия и Туркменистан. Второе и третье места занимают Иран и Катар. Среди стран ОЭСР по доказанным запасам газа выделяются: США, Канада, Австралия, Норвегия и Великобритания.

Общий объем инвестиций, необходимых для развития всех секторов мировой газовой отрасли в период 2003–2030 гг., составит около $2.7 трлн. Более половины этой суммы будет потрачено на освоение и разработку газовых месторождений, а остальная часть пойдет в основном на развитие объектов переработки, транспортировки, хранения и распределения газа. При этом ежегодные инвестиции в развитие инфраструктуры, связанной с СПГ, вырастут с $4 млрд. в начале нынешнего века до $9 млрд. и более в период 2020–2030 гг. [11].

Определенный коммерческий интерес имеет так называемый нетрадиционный газ, получаемый при разработке месторождений угля; попутный нефтяной газ, получаемый при добыче нефти, основная часть которого до последнего времени сжигалась, а также сланцевый газ. В добыче не-

традиционного газа лидером являются США, его доля от всей добычи составляет около 25–30%. Что касается сланцевого газа, то широкомасштабное освоение его производства позволило США в 2009 году стать мировым лидером по добыче природного газа, опередив Россию, и с этого времени эту позицию сохранять (в 2016 году добыча газа в США составила 749.2, а в России – 579.4 куб. м). Технически извлекаемые запасы сланцевого газа в мире достигают 207 трлн куб. м. [7].

Отдельно следует отметить следующую разновидность нетрадиционного газа – *газовые гидраты* (газогидраты, метаногидраты, клатраты). Это твердые кристаллические соединения, образующиеся при определенных термобарических условиях из воды и метана. Они устойчивы при низкой температуре и высоком давлении, например, 0°C и давлении 25 атм и выше. Природные залежи метаногидратов обнаружены в районах вечной мерзлоты и в морских глубинах во многих районах земного шара, в основном в прибрежных зонах Северной Америки, Восточной Азии и других регионах. Прогнозируемые суммарные ресурсы гидратного газа могут достигнуть 500 трлн куб м, 80% которых связана с нефтеносными провинциями, расположенными в областях распространения многолетнемерзлых пород [4, с. 68]. Данные не учитывают ресурсы южных морей. По оценкам экспертов ВНИИГАЗа, извлекаемые ресурсы метаногидрата составляют в России 121 трлн куб м. [там же, с.70]. Национальные газогидратные программы действуют в США, Японии, Индии, Китае, Ю. Корее. Наибольшие перспективы на их освоение возлагает Япония. Специалисты Геологической службы США считают, что уже к 2020 г. будут получены первые оценки извлекаемых запасов морских газогидратов США и другие результаты, позволяющие увеличить количество пилотных проектов по их добыче [там же, с. 72]. Издержки производства гидратного газа могут составлять порядка 530 долл. за тыс. куб м с тенденцией к дальнейшему снижению [там же, с. 258]. К сожалению, у России нет государственных программ по развитию газогидратных технологий.

Полноценное вовлечение гидратов метана в мировой энергетический баланс невозможно без решения экологических проблем, связанных с выделением метана в атмосферу при разработке месторождений, а также при небольших изменениях климатических условий, близких к фазовой устойчивости газогидратов. Одна из проблем – глобальное потепление климата Земли.

Каменный уголь. Уголь продолжает играть важную роль в мировой экономике, его доля в мировом энергетическом балансе, согласно статистическим данным BP [10], находится на уровне 28%. Его максимальный расход от всего произведенного в 2016 г. угля был в электроэнергетике - 59%, в промышленности его доля также достаточно высокая - 36%.

Доказанные мировые запасы угля в конце 2016 г. составили 1.14 трлн. т [10]. По запасам угля на первом месте находится США (22.1%), на втором Китай (21.4%), на третьем - Россия (14.1%), которая имеет максимальные запасы бурого угля.

Мировое потребление угля в 2016 г. составило 3732 млн т н.э. Этих запасов хватит более, чем на 300 лет. Максимальные объемы потребления имел Китай. Собственные объемы добычи оказались недостаточными для удовлетворения спроса и Китай вынужден импортировать 88 млн т н. э угля в 2015 и 202 млн т н.э. в 2016. Индия (2 место после Китая) потребила в 2016 г. в 4.6 раза, а США (3 место) – в 5.3 раза меньше Китая. Китай – основной загрязнитель атмосферы в мире.

Для дальнейшего развития мировой угольной промышленности в период 2003–2030 гг. потребуется около $400 млрд. инвестиций, которые пойдут, в том числе и на внедрение современных технологий для улучшения экологичности и повышения экономической эффективности при добыче, обогащении, хранении и транспортировке угля. Если к указанной цифре добавить предполагаемые капиталовложения в развитие отраслей, потребляющих уголь, в первую очередь – электростанций, использующих этот вид топлива, то общий объем инвестиций, связанных с угольной отраслью, составит около $1,7 трлн [11].

Еще одним ресурсом мировой энергетики, является ***торф,*** который не играет значимой роли в глобальном плане, тем не менее, важен для энергетики стран, которые обладают его существенными запасами. Торфяные ресурсы в мире, по данным НП «Росторф», располагаются на площадях порядка 175 млн га. Мировые запасы торфа (приведённые к 40%-ной влажности) составляют на март 2014 г. около 500 млрд т. [6]. Торф - это возобновляемый сырьевой ресурс, используется для тепловой энергетики и производства электроэнергии. В энергетических балансах Ирландии и Финляндии его доля составляет, соответственно, 15.3% и 11%, Белоруссии – 4.1%, Швеции – 0.7%, у России, занимающей *первое место в мире по запасам* (175.6 млрд т), всего 0.2%. При этом

запасы торфа превышают энергетический потенциал российских запасов газа и нефти вместе взятых. [там же]. Проблемы его широкомасштабного освоения связаны с особенностями межтопливной конкуренции с углем и газом.

Мировое производство ***электроэнергии*** в 2016 г. составило, по данным BP [10], – 24.82 трлн. кВт*ч. К 2035 г. оно увеличится на 5% и составит 26.06 трлн. кВт*ч. В топливной структуре выработки электроэнергии уменьшатся доли нефти и угля, возрастут доли возобновляемых источников энергии (ВИЭ), ядерной и гидроэлектроэнергии. Ожидается, что их суммарный вклад составит половину роста потребляемой энергии.

Общий объем инвестиций в мировую электроэнергетику в период с 2003 по 2030 гг. превысит $9 трлн. При этом странам ОЭСР понадобится около $3,8 трлн., а развивающимся странам - около $5.2 трлн. Около $4.5 трлн. будет необходимо для строительства новых и ремонта действующих электростанций, производства современного оборудования для генерации электроэнергии, а остальные средства пойдут на развитие передающих и сбытовых сетей [11].

Основной ресурсной базой ***ядерной энергетики*** является природный уран. Мировые запасы урановой руды за 2014 год в категории цен до 130 $/кг урана составили 5 902 900 тонн, мировые объемы добычи в 2015 г. – 60496 тонн. Более подробно о развитии ядерной энергетики и ее ресурсной базе изложено в наших работах [1; 3, с. 6].

Мировое производство ядерной энергии в 2016 г. составило 592.1 млн. т.н.э. Максимальные объемы генерации имели США (191.8 млн т.н.э), которые более чем в 2 раза превысили объемы Франции (91.2), почти в 4 раза Китая (48.2) и России (44.5 млн т.н.э).

В перспективе ядерные мощности в Европе будут снижаться в связи с выводом из эксплуатации устаревших установок, инвестиции в ядерную энергетику в ЕС к 2035 году будут на ~30% ниже, чем в 2015 году. Япония постепенно начнет перезапуск некоторых своих реакторов, но до «фукусимского» уровня не восстановится.

Китайская программа быстрого ядерного роста (11% в год, 1100 ТВт*ч) составит почти три четверти глобального прироста ядерной энергии. Это эквивалентно тому, что в течение следующих 20 лет Китай будет вводить новый реактор каждые три месяца [10].

Производство *гидроэлектроэнергии* в мире за 2016 г. составило 910.3 т.н.э. На первом месте со значительным отрывом находится Китай (261.3 млн т.н.э.). Его объемы гидроэлектроэнергии почти в 3 раза выше, чем у Канады (87.8) и Бразилии (86.9), занимающих второе и третье места. Россия – на пятом месте (42.2) и отстает от лидера более чем в шесть раз.

Рост производства гидроэнергии в Китае (430 ТВт*ч) резко замедляется по сравнению с прошлым десятилетием, что связывается с уменьшением основных ресурсов, а Бразилия и Индия, наоборот, увеличат объемы производств более чем на 100 ТВт*ч каждая из стран. Ожидается, что ядерная и гидроэнергетика будет устойчиво расти, соответственно, с перспективой 2,3% и 1,8% в год, в целом сохраняя свою общую долю в электроэнергетическом секторе.

Заключение

Ресурсно-сырьевое обеспечение, в первую очередь запасы органического топлива, обеспечение их рентабельной промышленной разработки и транспортировки играют ключевую роль в мировой энергетике. Доказанные и прогнозные запасы угля намного больше, чем нефти и газа. Дальнейшее освоение органических ресурсов связано с необходимостью развития соответствующей производственной инфраструктуры, для чего необходимы значительные инвестиции. По прогнозам компании BP, для рентабельной разработки каждого вида ископаемого топлива до 2030 г. нужны инвестиции в несколько триллионов долларов. Существуют серьезные проблемы межтопливной конкуренции между углем, газом, торфом. По нашему мнению, именно под влиянием межтопливной конкуренции, а также экологических рисков будет происходить дальнейшее развитие ресурсно-сырьевой базы мировой энергетики, что в итоге может существенно увеличить значение возобновляемой и ядерной энергетики в мировом энергетическом балансе.

Литература

1. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Ядерные аспекты энергетической дипломатии : монография. – М. : МГИМО Университет, 2017. – 264 с.
2. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Технологические аспекты энергетической дипломатии России // Вестник МГИМО Университета. – 2016. – № 3. – С. 43–53.
3. Жизнин С.З., Тимохов В.М. Ресурсная база ядерной энергетики // Надежность и безопасность энергетики. – 2017. – Т. 10. – № 1. – С. 4–10.
4. Мастепанов А.М. Газогидраты: путь длиною в 250 лет. – М., 2014. – 272 с.
5. Начало острой конкуренции между производителями СПГ // URL: http://www.ng.ru/ng_energiya/2016-04-13/11_spg.html.
6. Торф - это огромный возобновляемый сырьевой ресурс // URL: http://rostorf.ru/files/prezentaciya_universal.pdf.
7. ФГБУ "ЦДУ ТЭК". Наши сланцы – самые богатые в мире // URL: http://www.cdu.ru/catalog/mintop/infograf/032014/.
8. BP Statistical Review of World Energy 2014.
9. BP Statistical Review of World Energy January 2017. URL: http//http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/.
10. BP Statistical Review of World Energy June 2017. URL: http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/energy-outlook-2017/.7.
11. World Energy Investment Outlook 2003. Paris: IEA/OECD, 2003, p.101-102.

УДК 371.73

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНО-ПРОГНОЗИРУЕМОГО ОБРАЗОВАНИЯ

ECONOMIC DEVELOPMENT AND STATE SUPPORT IN THE CONTEXT OF SOCIALLY PREDICTED EDUCATION

Шведов В.В.[*]

Статья посвящена проблеме социально ориентированного лингвистического (иноязычного) образования, которое является одним из важнейших факторов развития экономики и общества, так как новые социокультурные реалии диктуют необходимость проявления внимания к вопросам социального развития личности в системе образования. Автором рассмотрено множество мнений ученых по вопросу социально-культурного развития человека в системе образования. Шведов В.В. указывает на тенденцию государственной поддержки социально ориентированного образования. В статье дано определение социально ориентированного и социально-прогнозируемого образования, представлена сравнительная характеристика традиционного и социально-прогнозируемого обучения. В заключение автор утверждает, что социально-прогнозируемое образование выступает в единстве с индивидуальным, личностно-ориентируемым, социально-прогнозируемым образованием и способствует формированию социально ориентированной личности. Социально-прогнозируемое образование тесно связано с предпрофильным и профильным обучением школьников, которые в определенной мере способствуют реализации задачи социального прогнозирования интересов, образовательных и профессиональных устремлений школьников.

Ключевые слова: *экономика, образование, социально ориентированное образование, социально-ориентированное лингвистическое образование, социально-прогнозируемое образование, деятельностный, компетентностный подход, социально-культурное развитие человека.*

The article is devoted to the problem of socially oriented linguistic (foreign language) education, which is one of the most important factors in the development of the economy and society, as new socio-cultural realities dictate the need for attention to the issues of social development of the individual in the education system. The author examined many opinions of scientists on the issue of the socio-cultural development of man in the education system. Shvedov V.V. points to the trend of state support for socially oriented education. The article defines the socially-oriented and socially-forecasted education, presents a comparative characteristic of traditional and socially-predicted education. In conclusion, the author argues that the socially - predictable education is in unity with an individual, person-oriented, socially-forecasted education and contributes to the formation of a socially oriented person. Socially-predictable education is closely connected with the pre-profile and profile education of schoolchildren, who to a certain extent contribute to the realization of the task of social forecasting of interests, educational and professional aspirations of schoolchildren.

Key words: *economy, education, socially-oriented education, socially-oriented linguistic education, socially-forecasted education, activity-based, competence approach, social and cultural development of a person.*

[*] **Шведов Владислав Витальевич,** к.э.н., доцент кафедры государственного и муниципального управления, Уральский государственный экономический университет, 620144, Екатеринбург, ул. 8 марта 62.
E-mail: svedov_usue@mail.ru, тел: +79222541658

Shvedov, Vladislav Polyakov, Ph.d., Associate Professor of the Department of State and municipal administration, Ural State University of Economics, 620144, Ekaterinburg, UL. March 8 62. E-mail: svedov_usue@mail.ru

Одним из важнейших факторов развития экономики и общества является образование. Изменения, произошедшие за последнее время в экономической и социальной жизни страны, потребовали изменения целей и задач образования, в том числе и лингвистического. Расширение связей с различными странами, процессы глобализации обусловили необходимость владения иностранными языками. В современных условиях тема социально ориентированного лингвистического образования является актуальной. В государственных документах, которые определяют ведущие направления развития российского образования, отмечается, что новые социокультурные реалии диктуют необходимость проявления внимания к вопросам социального развития личности в системе образования, что актуально и для социально ориентированного лингвистического образования.

Актуализация социально ориентированного образования происходит на государственном уровне, и эта тенденция вполне объективна. Ее усиление обусловлено тем, что некоторые перегибы, имеющиеся в современном образовании, порождают социальные проблемы, которые затрагивают не только определенные социальные группы, но и российское общество в целом. В Послании Президента РФ Федеральному Собранию 12 декабря 2013 г. подчеркивалось: «Нам нужны школы, которые не просто учат, что чрезвычайно важно, это самое главное, но и школы, которые воспитывают личность. Граждан страны – впитавших ее ценности, историю и традиции. Людей с широким кругозором, обладающих высокой внутренней культурой, способных творчески и самостоятельно мыслить» [2]. Потребности общества, государства и народного хозяйства все более выходят на первый план, что обусловливает социальную ориентацию образования. Одним из приоритетных направлений развития образования в стране провозглашено «обеспечение потребности российской экономики в кадрах высокой квалификации по приоритетным направлениям модернизации и технологического развития» [3].

Стоит отметить, что в отечественной педагогике, начиная с конца XX века, наибольшее внимание уделяется личностно ориентированному образованию, в то время как социально ориентированное образование лишь сегодня начинает понемногу актуализироваться. Подтверждением тому служит факт, что среди современных отечественных педагогов крайне мало тех, кто посвятил свои труды именно изучению вопросов развития социально ориентированного образования, и сам термин пока еще не имеет вполне четкой интерпретации в отличие от термина «личностно ориентированное образование». Предлагаем понимать под социально ориентированным образованием образование, которое представляет собой интеграцию индивидуального, личностно ориентированного, социально ориентированного и социально-прогнозируемого образования, ставящих своей целью формирование социально ориентированной личности.

Между тем, на наш взгляд, излишний акцент на личность в ущерб социуму, социальному способен порождать крайности в методической системе образования и воспитания, создавать предпосылки к воспитанию молодежи, ориентированной на индивидуальный успех, индивидуальную траекторию, фактически слабо соизмеряющей свои достижения с пользой, приносимой обществу. В этом, полагаем, состоит основной проблемный аспект теоретической разработки и практической реализации личностно ориентированного подхода в образовании, без интеграции данного подхода в социально ориентированную образовательную парадигму, о чем мы уже указали ранее.

Опишем социально-прогнозируемое образование как уровень социально ориентированного образования. Данный уровень представляет собой некий банк информации (это отражается в со-

держании обучения) о состоянии экономики, рынка труда страны, региона, востребованных профессиях, в которых сегодня нуждается экономика, требованиях к соискателям со стороны работодателей, образовательных траекториях, уровне образования. Социально-прогнозируемое образование отражает, с одной стороны, потребности экономики, с другой стороны – потребности личности. Задачей социально прогнозируемого образования является профессиональное информирование, профессиональное образование и профессиональная ориентация учащихся в школе с целью выбора будущей профессиональной деятельности учащегося, его социального становления и самоопределения. Задача каждого учителя предметника состоит в том, чтобы средствами своего предмета знакомить учащихся с реалиями современной жизни, помогать им в выборе будущей профессии, профессиональной, образовательной траектории, способствовать социализации учащихся в современном постоянно меняющемся мире. Представим разницу между традиционной и социально-прогнозируемой системой обучения. Мы указываем, что некоторые характеристики повторяются с характеристиками индивидуально-ориентированного, личностно ориентированного и социально ориентированного образования, так как они находятся в большой степени взаимообусловленности, имеют много общего, дополняют, развивают друг друга. [1]

Рассмотрим цель и некоторые свойства традиционной и социально-прогнозируемой системы обучения.

Цель традиционной системы обучения – усвоение учащимися знаний и умений, а социально-прогнозируемой – учение через деятельность, информирование учащихся о состоянии рынка труда, формирование социально ориентированной личности, отвечающей запросам рынка труда.

Свойства традиционной системы обучения:

1. Ученик – объект обучения.
2. Учение как достижение конкретного результата.
3. Активная, лидирующая роль учителя и заформализированная роль ученика.
4. Жесткая регламентация в освоении учебных стандартов.
5. Опора на передачу и воспроизведение информации (изложение и репродукция фактического материала).
6. Сравнение детей друг с другом в процессе учебной деятельности.

Свойства социально-прогнозируемой системы обучения:

1. Ученик – субъект обучения, в процессе обучения деятель, в конечном счете, субъект общества, рынка труда
2. Отношение к учебе как к общественно значимому труду, умение применить знания в будущей профессиональной деятельности.
3. Ученик – сознательный участник образовательного процесса, представленного зачастую реальными социальными практиками, выходом в социум.
4. Стандарты выступают как конечные ориентиры обучения, обязательность освоения основного общего образования, дальнейший выбор образовательной траектории.
5. Проблемное изложение, постановка вопроса, самостоятельное изучение материала через практическую деятельность, умение применить полученные знания для решения функциональной задачи.

Рассмотрев понятие и сущность социально ориентированного образования, которое представлено уровнями в рамках сферного подхода: индивидуально- ориентированное, личностно ори-

ентированное, социально ориентированное, социально - прогнозируемое образование как актуальные парадигмы современного образования, сделаем вывод о необходимости доминирования данного подхода в современной образовательной практике, в том числе иноязычной. Социально-прогнозируемое образование как последняя ступень школьного образование призвано интегрировать воедино все умения, знания, полученные в школе и вне ее, с целью успешной социализации выпускника школы.

Литература

1. Коротаева Е. В. Педагогика взаимодействий: теория и практика [Текст] / Е. В. Коротаева. – Екатеринбург : ООО «СВ-96», 2011. – 172 с.

2. Послание Президента Федеральному собранию РФ 12 декабря 2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.kremlin.ru/news/19825 (дата обращения : 12.07.2014). [313].

3. Об утверждении новой редакции государственной программы «Развитие образования на 2013–2020 годы» [Электронный ресурс] : постановление от 15 апреля 2014 г. № 295. – Режим доступа : http://government.ru/docs/11910 (дата обращения : 07.07.2014).278.

УДК 338

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ КОМПАНИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

SOURCES OF FINANCING OF INNOVATION PROJECTS AND THEIR IMPACT ON THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Штерцер М.М.[*]

В статье анализируются различные источники и формы финансирования инновационных проектов компании, которые, в зависимости от специфики структуры и целей компании, позволяют повысить эффективность ее инновационной деятельности, что, в свою очередь, может привести к достижению технологического лидерства на рынке.

Ключевые слова: *инновации, конкурентоспособность, поэтапное финансирование инновационных проектов, этапы развития инновационной компании, внутренние и внешние источники финансирования.*

The paper deal with analysis of different sources and modes of funding of innovative projects in companies, which depending on the structure and goals of company, makes it possible to increase the efficiency of its innovation, which in turn leads to technological leadership in the marketplace.

Key words: *innovation, competitiveness, staged financing of innovative projects, stages of the life of an innovative company, domestic and external sources of financing.*

На современном этапе развития российского рынка выпуск конкурентоспособной продукции и укрепление конкурентных позиций компании напрямую связаны с уровнем развития ее инновационной деятельности.

Другими словами, инновации – это мощный инструмент конкурентной борьбы, позволяющий обойти конкурентов за счет освоения эффективных технологических процессов или выхода с новой продукцией на рыночное пространство либо на неосвоенные рынки, либо путем нахождения своей ниши.

Исследования показывают, что внедрение инновационных проектов и их финансирование в первую очередь влечет за собой достижение высокой результативности в виде роста прибыли предприятия, повышения рейтинга и конкурентоспособности на рынке сбыта продукции [4, С. 57].

Однако финансирование инновационных проектов требует больших затрат и связано с высоким уровнем рисков. Поэтому при разработке инновационного проекта важно своевременно определить структуру инвестиций и форму финансирования инновационной деятельности, что позволит минимизировать риски и повысить эффективность процесса.

В ходе анализа различных форм финансирования инновационных проектов выявлена их общность, которая заключается в том, что получение финансового результата должно оправдаться необходимостью инновационного проекта для будущего рынка сбыта, а также получения прибыли и повышения конкурентоспособности и устойчивости компании [9, С.73].

Среди особенностей проектов инновационного типа выделяется их специальная форма, при которой уникальная задача реализуется как самостоятельный бизнес-проект (выделенный субъект хозяйственной деятельности). Такой инновационный бизнес часто организуется в формате малого предприятия. Данный подход в значительной степени позволяет реализовать идею резких техно-

[*] ***Штерцер М.М.,*** слушатель Рурского Университета г. Бохум ФРГ
Shtertser M.M., listener of the Ruhr University Bochum GERMANY

логических скачков за счет новизны и фокусирования на локальных разработках. Источники и формы финансирования этой категории проектов должны изначально быть настроены на средовую специфику бизнеса, где генерация прибыли зависит от успеха внедрения нововведений. Начинающие инновационные фирмы, обладая капиталом в основном нематериального вида, сталкиваются с рядом проблем, среди которых необходимо выделить: высокую неопределенность, высокие риски, отсутствие на рынке капитала дешевых финансовых ресурсов, отсутствие или незначительность залоговой базы для заимствований и необходимость тщательного подбора оптимального состава источников финансирования [2, С. 156].

Источники финансирования инвестиционного проекта делятся на внутренние и внешние. К основным внутренним источникам относятся нераспределенная прибыль компании и уставной капитал, сформированный при учреждении общества. К внутренним резервам финансирования можно также отнести капитал, формируемый за счет переоценки основных средств, и краткосрочную кредиторскую задолженность. Но она способна лишь эпизодически ресурсно поддерживать инвестиции. Еще одной возможностью выделения средств на инновационные разрабоки является сокращение дебиторской задолжности, например, за счет сокращения доли через продажу прав взыскания [6, с.110].

Однако, как показывает практика, большинство фирм даже при заблаговременном планировании и рациональном управлении финансовыми потоками не могут обеспечить себе достаточный уровень собственных средств для финансирования масштабных инновационных проектов.

В этом случае для финансирования необходимо использовать внешние источники. Компания может привлечь недостающие средства из государственного бюджета или за счет сотрудничества с частными фондами и инвесторами.

Финансирование в сфере НИОКР в России осуществляется через целевые бюджетные фонды, долгосрочные целевые программы или в форме непосредственного финансирования научно-исследовательских организаций. Финансирование инновационных проектов за счет государства осуществляется в рамках национальной инновационной политики, служит для достижения целей национального хозяйства в целом и для решения глобальных научно-технических проблем, одновременно осуществляя поддержку малого и среднего инновационного российского предпринимательства [2, С. 163].

В общем виде финансирование, осуществляемое банками, инновационными фондами и инвесторами делятся на две большие формы: проектную и венчурную. Среди типовых источников финансирования выделяют следующие [8, С. 89]:

1. Инвестиционный кредит и кредитные линии.
2. Целевые облигационные займы.
3. Долевое проектное финансирование в форме дополнительной эмиссии акций или учреждения отдельного субъекта деятельности под инновационный проект.
4. Инновационный кредит.
5. Дополнительная эмиссия конвертируемых акций.
6. Выпуск конвертируемых облигаций.

Чтобы выбрать целесообразную форму финансирования, необходимо знать их основные отличия и особенности.

Первые две формы являются типовыми для финансирования инвестиционной деятельности. Инвестиционные кредиты и кредитные линии носят долгосрочный характер, требуют глубокой проработки, обоснования и значительных сумм внесенного «посевного капитала» от инициаторов бизнес-проекта (не менее 5-6% от заявленной на кредит суммы). При этой форме предъявляются высокие требования к имущественному обеспечению, надежности поручительств. Рыночная стоимость обеспечения рассматривается к залогу с понижающим коэффициентом, что делает данный вид в условиях современной стагнации экономики невыгодным. Целевые облигационные займы также являются достаточно редкими источниками. Они требуют соблюдения по отношению к материнской компании-инициатору множества условий по финансовому состоянию, целевому использованию, имиджу и доверию к ней [1, С. 89].

Долевое проектное финансирование занимает несколько промежуточное положение между внутренними и внешними источниками. С одной стороны, оно проходит через уставный капитал. С другой стороны, данный источник служит привлечению капитала в инновационный бизнес-

проект на долевой основе. Иными словами, инициатор проекта (он же его владелец) намеренно делится долей собственности в бизнесе с соинвесторами для целей успешности своего начинания.

Смешанное проектное финансирование представляет собой некую симбиотическую форму, воплощающую черты нескольких типов источников финансирования инноваций. Одной из подобных форм является инновационный кредит как разновидность проектного целевого кредита, предоставляемого под создание выделенной фирмы [3, С.57]. При оформлении кредита проводится детальный анализ бизне-плана инновационного проекта и оценивается потенциал компании. Если основатель компании планирует воспользоваться таким видом займа, необходимо учитывать, что пакет акций может быть передан кредитору бывшими его владельцами, либо отчужден в результате дополнительной эмиссии.

Следующей смешанной формой финансирования является эмиссия конвертируемых акций в дополнение к действующему капиталу, целевым назначением которой служит их обмен на облигации инновационной компании. Для такой формы специально назначается временной промежуток, в котором конвертация допустима [6, С. 57].

Венчурный капитал инвестируется в инновационный бизнес на особых принципах. Инвестиции осуществляются на период от 5 до 10 лет без особых условий по внутреннему контролю за деятельностью фирмы и ожидания получения дивидендов. Среди принципов венчурного инвестирования можно назвать следующие [6, С.73]: инвесторы ориентируются на инновационные бизнесы в начальной стадии осуществления проекта, плата за использование средств не взимается (проценты не уплачиваются), инвесторы и владельцы-инициаторы привлечения средств тесно взаимодействуют и сотрудничают друг с другом. При венчурном финансировании прибыль от реализации успешного стартапа может в 30–200 раз превышать вложенные средства [2, С. 161]. Однако данный вид финансирования одновременно является самым рискованным.

Венчурный бизнес связан с понятием «инновационная монополия». Она возникает благодаря патентной защите сделанного изобретения, составляющего основу новшества. Кроме того, монополию позволяет сохранять состояние секретности формулы, ноу-хау, которое является важнейшим условием в течение первого времени развития бизнеса. В свою очередь, инновационная монополия помогает сформировать сверхприбыли благодаря установлению высоких цен на новую продукцию и бурной рыночной реакции, возникающей в результате эффективного PR и продвижения продукции.

Важным критерием при выборе формы источника финансирования является определение этапа жизненного цикла инновационной компании. Выделяют пять основных стадий развития инновационной компании.

На «начальной» стадии происходит формирование компании, создается управленческая команда, проводится НИОКР и начинаются маркетинговые исследования в зависимости от специфики бизнес-идей. На следующей стадии «старта» компания уже сформирована, имеется бизнес-план и ведется работа по выводу продукции на рынок. Затем следует «ранний рост» компании: на данном этапе ведется выпуск и коммерческая реализация готовой продукции, но у компании пока нет прибыли, происходит выход на точку безубыточности. На четвертой стадии «расширения» компания занимает определенную позицию на рынке, выходит на устойчивую
прибыль и увеличивает основной фонд капитала. Заключительный этап «Выход» (или «устойчивое развитие») связан с началом продажи акций стратегическому инвестору или их размещение на фондовом рынке [7, С.74]. Очевидно, что первые четыре стадии включают процедуры инвестирования, а значит требуют внимания с точки зрения подбора источников финансирования.

При этом на начальной стадии инновационного проекта финансирование осуществляется чаще всего через «бизнес-ангелов», семьи, друзей и государственные фонды либо гранты. На стартовом этапе реализации проекта финансирование проводится через венчурные фонды, на раннем росте финансирование инновационных проектов производится через фонды прямых инвестиций и банковские средства. При расширении инновационных проектов финансирование производится фондами прямых инвестиций, банками и эмиссиями акций.

На рисунке представлены формы источников финансирования на различных стадиях инновационного проекта.

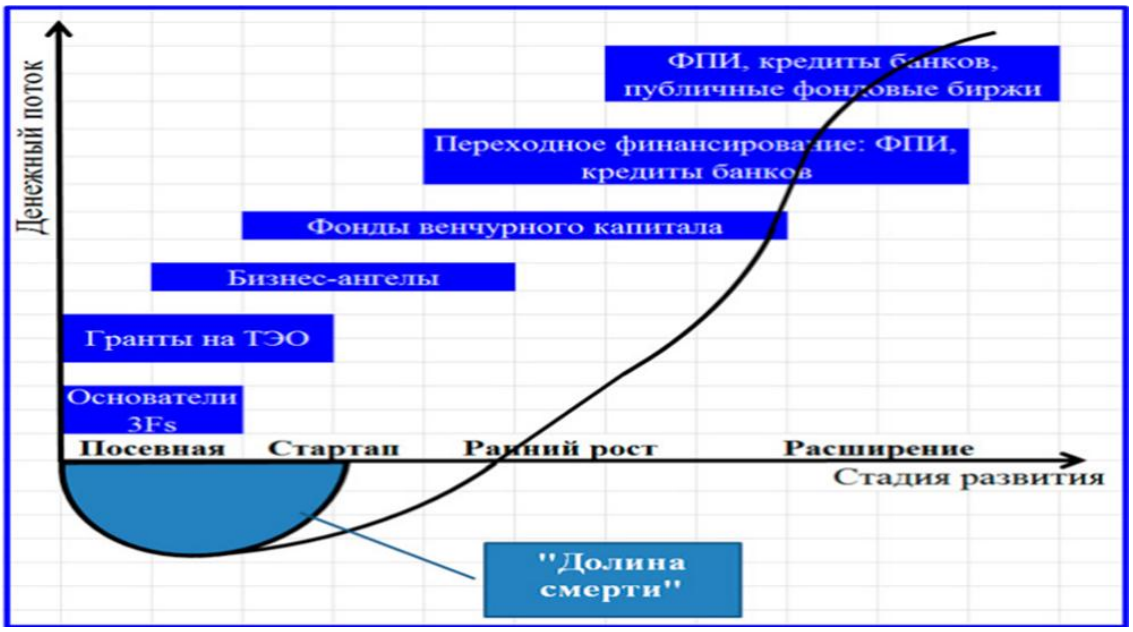

Рисунок. Формы источников финансирования на разных стадиях инновационного бизнес-проекта [5, С. 73]

Подчеркнем, что финансирование инновационных проектов обычно «прогорает» на посевном и стартовых этапах внедрения проекта, чем и объясняется дальнейшая сложность внедрения инновационных разработок в производство, а следовательно, и их высокое влияние на эффективность в конкурентной борьбе за рынки сбыта.

Это происходит из-за того, что компании, которые уже успешно внедрили инновации на рынок и запатентовали свою продукцию, выигрывают большую часть потребителя и за счет этого укрепляют свою позицию на рынке. Тем самым они имеют достаточный капитал для постоянного усиления своего инновационного потенциала, что может привести к монополии.

Яркими примерами международных гигантов, успех которых обусловлен инновационными открытиями и их успешным внедрением на рынок, являются компании: Apple, Siemens, Tesla, Amazon, Google и другие. Перечисленные компании имею совершенно разную специфику и специализацию. Из этого можно сделать вывод, что эффективная инновационная деятельность благоприятно влияет на развитие компании любой отраслевой направленности. Подчеркнем, что при подобном господстве на рынке инновационных компаний может возникнуть множество барьеров для входа на рынок новых фирм.

Для предотвращения потери прибыли за счет неудачного ведения инновационной деятельности финансирование следует проводить поэтапно, с учетом всех особенностей проекта. Стратегия поэтапного финансирования инновационного проекта включает в себя: оценку необходимого объема финансирования инновационного проекта с последующим определением их источников, а также определение последующей доходности проекта с целью определения целесообразности его внедрения либо отсутствия дальнейшего продвижения на рынок [7, С.83].

Выводы

В работе были рассмотрены основные методы финансирования инновационных проектов, которые позволяют компании успешно вести инновационную деятельность и за счет этого производить товары или внедрять новые технологии производства, недоступные конкурентам. Эффективность системы инновационных процессов зависит прежде всего от комплексности и сбалансированности финансирования на всех этапах развития проекта.

В России рынок инноваций только начал формироваться, но имеет все предпосылки для дальнейшего развития, что может вывести отечественное производство на новый уровень и при

должной поддержке инновационного бизнеса государством и частными фондами российские производители уже в ближайшем будущем смогут составить конкуренцию иностранным лидерам.

Переход к цифровой экономике тесно связан с инновационным рынком и повышением эффективности инструментов финансирования развития бизнеса.

Литература

1. Вишняков Я.Д. Инновационный менеджмент. Практикум : учеб. пособие / Я.Д. Вишняков, К.А. Кирсанов, С.П. Киселева. – М. : КноРус, 2013. – 326 с.
2. Горфинкель В. Я. Инновационный менеджмент. – М. : Проспект, 2013. – 424 с.
3. Курманов Э. Р. Проблемы территориальной организации инновационных проектов в России / Конституционное и муниципальное право. – 2012. – № 12. – С. 54-58.
4. Соколова, О.Н. Инновационный менеджмент : учеб. пособие / О.Н. Соколова. – М. : КноРус, 2013. – 208 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент : учебник для вузов / Р.А. Фатхутдинов. – СПб. : Питер, 2013. – 448 с.
6. Хотяшева О.М. Инновационный менеджмент : учебник и практикум для академического бакалавриата / О.М. Хотяшева, М.А. Слесарев. – Люберцы : Юрайт, 2016. – 326 с.
7. Широков А. Местное самоуправление в новом политическом цикле: проблемы и перспективы развития / А. Широков // Муниципальное власть. – 2012. – № 6. – С. 32–39.
8. Шугрина Е.С. Особенности организации местного самоуправления на отдельных территориях / Е.С. Шугрина // Муниципальное право. – 2012. – № 4. – С. 7–14.
9. Романова А.Т., Тхан Тхи Кхань Линь. Механизмы стратегического развития разномасштабных бизнес-субъектов // Транспортное дело России. – 2014. – № 3. – С. 55–58.
10. Романова А.Т., Тхан Тхи Кхань Линь. Оценка эффективности предпринимательских сетей // Транспортное дело России. – 2001. – № 9. – С.11–13.

ЮРИСПРУДЕНЦИЯ

УДК 342.95

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ТАМОЖЕННОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РАСШИРЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТАМОЖНИ И УЧАСТНИКОВ ВЭД С ОСОБЫМ ПРАВОВЫМ СТАТУСОМ

TOPICAL ISSUES OF CUSTOMS ADMINISTRATION IN TERMS OF INCREASING INTERACTION OF CUSTOMS AND PARTICIPANTS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY FEA WITH SPECIAL LEGAL STATUS

Черевко В. В.[*]
Савченко А.Г.[**]

В статье анализируются прогрессивные направления таможенного администрирования в условиях применения рыночных подходов к государственному управлению. Дается оценка формам взаимодействия таможенных органов с участниками ВЭД с позиций государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: *государственное управление, государственно-частное партнерство, аутсорсинг таможенных функций, таможенные услуги, таможенное администрирование, специализированные участники ВЭД.*

In the article analyzes the progressive direction of the customs administration in the application of market approaches to public administration. Assesses the forms of interaction of customs authorities with participants of foreign economic activity from the standpoint of public-private partnerships.

Key words: *public administration, new public management, public-private partnerships, outsourcing customs functions, customs services, customs administration, specialized traders*

Развитие концепции таможенного администрирования, берущее начало от административной реформы, процесс сложный, противоречивый и многоаспектный. Повышение эффективности функционирования госструктур (сообразно целям и задачам административной реформы) оценивается с позиции удовлетворенности заинтересованных лиц процессом реализации государственных функций, именуемых в концепции реформы «государственные услуги».

[*] **Черевко Владимир Владимирович**, заведующий кафедрой административно-правовых дисциплин и таможенного дела АНО ВО МГЭУ, кандидат юридических наук, доцент, e-mail: Cherevkovv@bk.ru

Cherevko V.V., head of the Department of administrative and legal disciplines of HANOT and customs in MHEU, PhD, Assistant Professor, e-mail: Cherevkovv@bk.ru

[**] **Савченко Анастасия Геннадьевна,** старший преподаватель кафедры «Таможенное право и организация таможенного дела» Юридический институт Российского университета транспорта (МИИТ**)**

Savchenko A. G., senior lecturer "Customs law and organization customs Affairs" Institute of Law Russian University of transport (MIIT)

Государство изначально как исключительно властная структура, имеющая мощный аппарат принуждения и выстраивающая свою деятельность на основе императивного регулирования правоотношений в современных условиях, воспринимается как структура, реализующая свои властные полномочия посредством различных рыночных регуляторов. Такой подход лежит в основе зародившейся в 80-х годах XX века концепции нового государственного менеджмента (new public management – NPM)[1]. Эта концепция апеллирует к управлению государством на основании рыночных инструментов, среди которых простота форм управления, вовлечение общественного сектора в управление государственными делами, управление по результатам, клиентоориентированность, передача государственных функций частным организациям на контрактной основе (в том числе на аутсорсинг), децентрализация управления, конкуренция между поставщиками услуг и иные.

Углубляясь в политологический концепт NPM, можно с уверенностью утверждать, что построение государственного управления на основе инструментов NPM возможно только в обществе с высоким уровнем правосознания, в государстве со сформированной рыночной экономикой и достаточно либеральной и открытой государственной политикой. Ведь государственный аппарат здесь выступает в большей степени не как аппарат принуждения, а как поставщик услуг, действующий в интересах, поставленных во главу угла в данном обществе. Такие интересы обозначены в Конституции: правовое, демократическое и социальное государство.

Стоит отметить, что подход к государственному управлению согласно NPM хоть и достаточно прогрессивен, но не имеет под собой достаточного теоретико-правового основания. С позиции концепции разделения отраслей права, согласно методу правового регулирования, возникает вопрос о разумном сочетании императивных и диспозитивных мер регулирования при формировании прогрессивных административно-правовых инструментов. Достаточен ли прогрессивный подход о реализации государственно-властной функции как государственной услуги в истинно рыночном ее понимании? Эффективно ли внедрение рыночных инструментов в концепцию государственного управления с позиции обеспечения поставленных во главу угла в обществе интересов?

Черты концепции NPM можно наблюдать во многих сферах государственного администрирования. Предметом исследования в рамках данной статьи выступает сфера таможенного администрирования в части реализации одного из принципов концепции NPM – передача государственных функций на аутсорсинг частным организациям.

Формы передачи функций государства частным организациям лежат в основе теории государственно-частного партнерства (далее – ГЧП). Стоит отметить, что в экономической теории концепция ГЧП получила свое развитие, а в правовой науке фундаментальные исследования об особенностях ГЧП как формы реализации административных правоотношений отсутствуют.

Неоднозначно учеными оценивается подход к многообразию форм ГЧП. Как правило, среди форм ГЧП выделяют концессию, арендные (в том числе лизинговые) отношения, сервисные контракты, соглашения о разделе продукции и иные.

Принимая во внимание, что концепция ГЧП охватывает любые взаимовыгодные формы сотрудничества государства и частных структур, отметим, что отсутствие закрепленного перечня форм ГЧП в ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13.07.2015 № 224-ФЗ создает почву для формирования таких форм на уровне правоприменения при безусловном непротиворечии такого взаимодействия нормам публичного права.

Рассматривая указанный вопрос в ключе ГЧП в таможенной сфере, можно выделить такую форму ГЧП, как совместная реализация государственной функции. Совместная реализация функции завязана на таможенный контроль, реализуемый в пределах СВХ, таможенного склада, а так-

[1] Hughes, Owen E. Public management and administration / Owen Hughes. – N.Y. : PALGRAVE MACMILLAN, 2003. – P. 1-5.

же при передаче товаров для транспортировки таможенному перевозчику. Владелец СВХ, владелец таможенного склада и таможенный перевозчик обеспечивают реализацию таможенного контроля в том числе своими средствами, наличие которых является основанием для внесения их в соответствующий Реестр.

Например, согласно положениям статьи 71 ФЗ №311 «О таможенном регулировании в Российской Федерации», владелец склада временного хранения (далее – СВХ) помимо прочего должен приобрести и разместить на СВХ за свой счет досмотровую рентгеновскую технику, необходимость и количество которой таможенный орган устанавливает по согласованию с вышестоящим таможенным органом, в том числе технические средства таможенного контроля делящихся и радиоактивных материалов и проч. На складе должна быть всесторонне обеспечена возможность для проведения таможенного контроля. Техническое оснащение зоны таможенного контроля (которой является СВХ) ложится финансовым бременем на владельца СВХ, сокращая тем самым издержки госбюджета на приобретение и содержание такой техники.

Таким образом, условия для реализации государственной функции по таможенному контролю обеспечиваются коммерческим лицом. В этом видится яркий пример аутсорсинга государственных функций, для которого Милькина И.В, анализируя исследования T.J. Healy and J.C. Linder «Outsourcing in government – the path to transformation» (Accenture Survey, February 2002), выводит следующее определение: «Аутсорсинг в государственных и муниципальных органах власти можно определить как передачу исполнения отдельного процесса или вида работ внешней организации при сохранении общей ответственности путем заключения договора»[1]. Однако на примере владельца СВХ мы можем увидеть, что стороннему лицу передается не сама функция, а обеспечение условий выполнения этой функции (ресурсообеспечение, обеспечение логистических условий для таможенного контроля). Кроме того, такие полномочия делегируются не любым заинтересованным лицам на контрактных условиях, а лицам, которые приобретают особый правовой статус посредством включения их в соответствующий Реестр.

Таким образом, специфика аутсорсинга таможенных функций может быть определена (на примере таможенного контроля) следующим образом: «передача исполнения функций по организации и ресурсообеспечению таможенного контроля лицу с особым правовым статусом при сохранении ответственности таможенного органа в отношении результатов таможенного контроля». Аналогично можно определить специфику взаимодействия таможенного органа и владельца таможенного склада и таможенного перевозчика.

Помимо аутсорсинга государственных функций в системе ГЧП таможенных органов с субъектами внешнеэкономической деятельности, является придание особого правового статуса отдельным категориям участников ВЭД с целью сокращения издержек на таможенный контроль в отношении перемещаемых ими товаров и транспортных средств. Примером такого партнерства является наличие уполномоченного экономического оператора как лица, пользующегося специальными упрощениями, так называемым «лимитом доверия» со стороны властных структур. Кроме того, придание особого правового статуса «Владелец магазина беспошлинной торговли» отвечает тем же задачам.

Еще одним примером является выпуск на рынок специализированного субъекта, оказывающего на профессиональном уровне таможенные услуги, что обеспечивает также снижение затрат на таможенный контроль, а также гарантированное обеспечение своевременной уплаты таможенных платежей. В данном случае речь идет о лице с особым правовым статусом – таможенном представителе, который также подлежит включению в соответствующий Реестр. Стоит сделать оговорку о сущности его функций.

Во избежание путаницы и терминологической неточности определим, что таможенные услуги – это все многообразие услуг, оказываемых в сфере таможенного дела. Таможенные услуги

[1] Милькина И.В. Аутсорсинг в системе государственного и муниципального управления // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 8. – С. 98.

можно разделить на коммерческие таможенные услуги, оказываемые на возмездной основе заинтересованным лицам, субъектами, лишенными государственно-властных полномочий. Такие услуги оказываются по договору оказания услуг, востребованы, как правило, в сфере таможенной очистки товара при выполнении различных таможенных операций. Таможенный представитель оказывает именно коммерческие таможенные услуги. Вторая группа таможенных услуг – это государственные таможенные услуги, предоставление которых реализуется строго ФТС России, механизм их предоставления урегулирован соответствующим Регламентом.

Таким образом, можно выделить следующие формы государственно-частного партнерства в сфере таможенного дела:

1) Аутсорсинг таможенных функций, а именно функций по организации и ресурсообеспечению таможенного контроля.

2) «Вывод» на рынок коммерческих таможенных услуг специализированного субъекта, оказывающего данные услуги на профессиональном уровне.

3) Придание особого правового статуса добросовестному участнику ВЭД с целью сокращения издержек на таможенный контроль в отношении перемещаемых данным лицом товаров и транспортных средств.

Стоит отметить, что возможность функционирования на рынке вышеуказанных форм ГЧП обеспечивается посредством административно-правового инструмента, а именно предоставления государственной таможенной услуги по включению лица в соответствующий Реестр. В условиях трансформации таможенного законодательства правовой статус вышеуказанного круга субъектов получит свое развитие как на международном уровне (Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (далее – ТК ЕАЭС)), так и на национальном (сопутствующие ТК ЕАЭС изменения в национальном законодательстве).

Новеллой ТК ЕАЭС является появление нового лица с особым правовым статусом – владельца свободного склада. Представляется, что его правовой статус схож с правовым статусом владельца СВХ и таможенного склада, а особенности организация хранения во многом повторяют особенности хранения товаров на таможенном складе, но с учетом специфики помещения товаров под таможенную процедуру свободного склада. Конкретизация условий включения владельцев свободного склада в соответствующий Реестр, а также специфика организации ими таможенной деятельности предполагается в национальных правовых актах государств-членов ЕАЭС.

Представляется обоснованным и дальнейшее расширение круга вышеуказанных субъектов, а равно перспективными представляются исследования о развитии форм ГЧП в таможенной сфере и их правовом закреплении. Например, перспективным видится выделение в качестве субъекта таможенных отношений – профессионального участника рынка экспресс-перевозок, экспресс-перевозчика. Уже сейчас в отношении товаров, перемещаемых данным лицом, действует особая система таможенного контроля, деятельность его узкоспецифична, что вполне можно рассматривать в качестве объективных потребностей появления такого субъекта в околотаможенной инфраструктуре и, соответственно, его особого правового статуса в пласте таможенного законодательства.

Литература

1. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза. URL: http://www. consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215315.

2. Hughes, Owen E. Public management and administration / Owen Hughes. – N.Y. : PALGRAVE MACMILLAN, 2003. - 303 p. - ISBN 0–333–96187–0—ISBN 0–333–96188–9 (pbk.)

3. Милькина И.В. Аутсорсинг в системе государственного и муниципального управления // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 8. – С. 96-101.

ЧЕЛОВЕК И ОБЩЕСТВО

УДК 159.9

ГЕНДЕРНЫЕ РОЛИ СУПРУГОВ В СЕМЕЙНЫХ ОТНОШЕНИЯХ

SEXIAL PARTS OF A COUPLE IN FAMILY RELATIONS

Копылова О.Ю.[*]

Данная статья посвящена изучению гендерных ролей в современных семьях. Современная российская семья сталкивается с целым рядом проблем, которые требуют мобилизации внутренних ресурсов и психологической адаптации.

Успешность решения этих проблем зависит от того, на выполнение каких гендерных ролей ориентируются супруги, в какой степени они берут на себя ответственность за материальное обеспечение семьи, воспитание и образование детей.

Ключевые слова: *гендерные роли, семья, психологическая адаптация, жизненные стратегии, мобилизация внутренних ресурсов.*

This article is devoted to the sexial parts in modern families.

A modern Russian family faces with many problems with need the mobilization of internal resources and psychological adaptation.

The success of solving these problems depends on the thing of what sexial parts awife and a husband perform.

Keywords: *sexial parts, a family, psychological adaptation, live stragede, mobilization of internal resources.*

Понятие «гендер» используется для описания социальных характеристик пола в отличие от биологических, связанных с особенностями мужской и женской анатомии. В определение гендерных особенностей мужчин и женщин включают набор социальных ролей, «предписанных» обществом, представителем того и другого пола. Гендер изучается на трех уровнях: индивидуальном (исследуется гендерная идентичность); структурном (исследуется положение мужчин и женщин в структуре общественных институтов: начальники-подчиненные); символическом (исследуются образы «настоящей женщины» и «настоящего мужчины»).

Определяющими в супружеских отношениях являются три основных вида семейных ролей: традиционные, товарищеские и роли партнеров.

1. Традиционные роли предполагают со стороны жены рождение и воспитание детей, создание и поддержание домашнего очага, бытовое обслуживание семьи, преданное подчинение собственных интересов интересам мужа как главы семьи, приспособленность к зависимости и терпимость к ограничению сферы деятельности. Со стороны мужа для сохранения гармонии семейных отношений в этом случае необходимы (строго последовательно): преданность матери

[*] **Копылова О.Ю.,** кандидат педагогических наук, заведующий кафедрой психологии, АНО ВО МГЭУ, Тел. 8 (967) 0072-23-49; e-mail: o_u_kopylova@mail.ru

Kopylova O.Yo., PhD of pedagogical sciences, head of Department of psychology, Tel: 8 (499) 237-42-19; e-mail: o_u_kopylova@mail.ru

своих детей, экономическая безопасность и защита семьи, поддержание семейной власти и контроля, принятие основных решений.

2. Товарищеская роль требует от жены сохранения внешней привлекательности, обеспечения моральной поддержки и сексуального удовлетворения, поддержания полезных для мужа социальных контактов, обеспечения интересного общения, разнообразия жизни и устранения скуки. Роль мужа предполагает восхищение женой и рыцарское отношение к ней, ответную романтическую любовь и нежность, обеспечение ее средствами для нарядов, развлечений, проведение досуга с женой.

3. Роли партнеров требуют как от мужа, так и от жены определенного экономического вклада в семейный бюджет, общей ответственности за детей, участия в домашней работе и распределения правовой ответственности [Кочетов А.И., 2000].

Ролевое поведение в браке во многом будет зависеть также от того, будут ли партнерские комбинации соответствовать представлениям и ожиданиям друг друга [Сатир В., 2007]. В подобном случае партнеры легче узнают друг друга и быстрее достигают взаимопонимания. В соответствии с этим положением была предложена следующая классификация ролевого поведения и ролевых ожиданий супругов.

1. Партнер, ориентированный на равноправие: ожидает равных прав и равных обязанностей.

2. Романтический партнер: ожидает душевного согласия, хочет создать крепкие узы любви, существенное значение для него имеют сентиментальные символы: он чувствует себя обманутым, когда партнер отказывается играть с ним в эти романтические игры.

3. «Родительский» партнер: с удовольствием заботится о другом, воспитывает его, тогда как этот другой занимает «детскую» позицию.

4. «Детский» партнер: привносит в супружество некоторую спонтанность, непосредственность и радость, но одновременно приобретает власть над другим своим «детским» способом на метакомплементарном уровне, т.е. путем проявления слабости и беспомощности.

5. Рациональный партнер: следит за проявлением эмоций, точно соблюдает права и обязанности; он ответствен и трезв в оценках. Хорошо приспосабливается к жизни, несмотря на то, что партнер не ведет себя таким же образом. Может ошибаться в отношении переживаний своего партнера.

6. Товарищеский партнер: хочет быть сотоварищем и ищет для себя такого же спутника, с которым мог бы разделить повседневные заботы, прожить жизнь. Не претендует на романтическую любовь и принимает обычные тяготы семейной жизни как неизбежные обязанности.

7. Независимый партнер: сохраняет в браке определенную дистанцию по отношению к своему партнеру. Стремится избежать излишней интимности в отношениях и хочет, чтобы партнер относился с уважением к этим его требованиям [Сатир В., 2007].

Е.Л. Бокуть, Е.В. Губина изучали знания, представления и идеалы современной молодежи в области семейных отношений. Они обнаружили, что и у юношей, и у девушек преобладают традиционные представления о семейных ролях. При этом юноши больше ориентированы на традиционные семейные роли (муж; глава семьи; кормилец; труженик; добытчик; хозяин; источник доходов и т. п.), а у девушек традиционные взгляды (жена; мама; хозяйка; воспитатель ребенка и т. п.) сочетаются с ориентацией на роли партнеров (подруга; опора, поддержка), на роли супругов (любовница, сексуальный партнер). То есть в ответах девушек обнаруживается отход от традиционных представлений о семейных ролях женщины, видение своей роли в разных функциях семьи [Бокуть Е.Л., Губина Е.В., 2010].

В социальных представлениях девушек о семье больше отражены область общения, отношений и материальная, хозяйственно-бытовая составляющая семейной жизни; в представлениях юношей – семейная ролевая структура. Авторы делают предположение, что социальные представления девушек в большей мере отражают представления о своей собственной будущей семье, тогда как

представления юношей больше связаны с родительской семьей [Бокуть Е.Л., Губина Е.В., 2010].

И.В. Иванова, Т.В. Дударева проводили исследование, направленное на изучение семейных ценностей у супружеских пар. Было обнаружено, что наибольшие различия у семейных пар, состоящих в официальном браке, и пар, состоящих в гражданском браке, наблюдаются в ценностях супружества и ценностях родства. Официальный брак повышает значимость чувства долга и ответственности по отношению к семье, ценность совместной деятельности супругов и совместного досуга, рационального отношения к семейному бюджету и повышает осознание ценности брака в целом. В официальном браке становится значимым принятие сложившихся семейных традиций, поддержание теплых отношений и общения между родственниками, взаимодействие и взаимопомощь между ними. Семейные пары, состоящие в гражданском браке, гораздо реже придерживаются названных ценностей. И для официального, и для гражданского брака особое значение придается ценности родительства. Роль детей в семейной жизни, любовь к ним, участие обоих родителей в воспитании детей и ответственное отношение к принятию решения об их рождении осознается и теми и другими семейными парами. В гражданском браке в большей мере реализуются индивидуалистические ценности, связанные со стремлением к личному успеху, самодостаточности, сохранению собственной индивидуальности и независимости [Иванова И.В., Дударева Т.В., 2009].

Отдельно следует отметить практическую направленность данной проблемы. Так, гендерные роли выступают как точка столкновения представлений при обращении за психологической помощью. Некрасова Е.А. в своих исследованиях отмечает многогранность темы денег при реализации гендерных ролей [Некрасова Е.А., 2015]. Психологу при работе с супружескими парами требуется учитывать их представления о реализации гендерных ролей, особенно при работе с конфликтами в паре [Некрасова Е.А., 2016].

Традиционное для русской культуры восприятие гендерных отношений связано, прежде всего, с созданием семьи и рождением детей, а соответственно, с близостью представлений о гендерных ролях мужчины и мужа, с одной стороны, и женщины и жены – с другой. Однако по мере усложнения общественных отношений в ходе социальной модернизации исполняемые любым человеком в социуме роли множатся и обособляются. Гендерные отношения сами по себе все чаще начинают рассматриваться вне ориентации на семейную жизнь, происходит отделение ролей «мужчины» и «женщины» от ролей «мужа» и «жены», и для женщин разрыв в требованиях относительно выполняемых ими ролей значительно больше, чем для мужчин. Это также способствует размыванию традиционных представлений о гендерных ролях. Очагами размывания свойственных русской культуре представлений о том, какими должны быть идеальные супруги, выступают молодежная среда и мегаполисы, где наблюдается повышенная потребность в таких спутниках жизни, которые обеспечивают не только бытовой, но и социально-психологический комфорт.

Также были выделены несколько моделей представлений россиян об идеальных семейных отношениях.

1. «Зона психологического комфорта». Эта модель объединяет привлекательную, умную, уверенную в себе женщину без вредных привычек и умного, умеющего обеспечить материальный достаток мужчину также без вредных привычек (так описывают идеальную семью 32% россиян).

2. «Семья-домохозяйство». Семья как форма ведения совместного хозяйства, как хозяйственная единица (модель), которую идеальной считает также треть населения (31%), строится на союзе хозяйственного и умеющего обеспечить материальный достаток мужчины и покладистой, хозяйственной и доброй женщины. Именно эта модель супружеских отношений в наибольшей степени характеризует традиционные для русской культуры взгляды на гендерные роли в семье. При этом успешность семьи в рамках данной модели определяется по большей части

уровнем материального благополучия, которое, как уже неоднократно демонстрировалось и в российских, и в зарубежных исследованиях, непосредственно влияет на отношения в семье.

3. «Любовное гнездышко». Данная модель объединяет привлекательного, здорового, сексуального мужчину и верную женщину с аналогичными характеристиками (19% россиян). Выделение этого типа семьи в отдельную модель не случайно. В целом сегодня в России, если говорить о господствующих нормативных моделях, по мнению большинства населения, сексуальная сторона жизни вообще не очень важна для счастливого супружества. Более того, плохая сексуальная жизнь для большинства россиян совсем не означает отсутствия счастья в семейной жизни: 46% (!) женатых россиян, оценивающих свою сексуальную жизнь как плохую, говорят, что уже имеют счастливую семью; 23% таковых думают, что смогут этого добиться. Видимо, подобное отношение к этой сфере семейной жизни как вторичной, не имеющей решающего значения для счастливой семейной жизни, и стало одной из причин того, что в сексуальной сфере у большинства россиян далеко не все складывается гладко. При создании семьи россияне далеко не всегда ставят задачу обеспечения себе комфортной системы личных отношений вообще и сексуальных отношений в особенности. Во всяком случае, большинство из них не ставят эту задачу во главу угла. Однако есть и неготовые согласиться с такой постановкой вопроса. Именно это отличает их от остальных и предопределяет существование такой модели семьи, как «любовное гнездышко» в качестве самостоятельного типа предпочтений в рамках супружеских отношений.

4. Семья «ради рождения и воспитания детей», которая выбирается как оптимальная ее модель. 18% россиян создают верные в любви и любящие своих детей супруги. Вообще воспитания хороших детей нет в планах только у 2% россиян, и дети рассматриваются в качестве значимой жизненной ценности и составляющей счастливой семьи. Однако наличие детей в семье, хотя и остается для россиян важной социальной нормой, не носит при этом основополагающего для создания семьи характера. Именно поэтому большая часть россиян, выбирая супруга, не учитывает его потенциал как родителя, а обратная позиция свидетельствует об особом отношении к семье и ее репродуктивной функции [Лежнина Ю.П., 2013].

Исследование Д.В. Воронцова показало, что консервативная гендерная идеология далеко не так однозначно позитивно сказывается на личности и характере гендерных отношений юношей и девушек. Консервативная гендерная идеология подталкивает девушек к нормативному оправданию сексуального насилия и доминирования мужчин. Ценность мужского доминирования сочетается с оправданием целесообразности эксплуатации других в своих интересах (в т.ч. сексуальной эксплуатации). Тогда как эгалитарные гендерные взгляды среди юношей являются фактором, управляющим гендерным поведением мужчин и снижающим социальную и психологическую уязвимость женщин в межличностных отношениях.

Ю.С. Задворнова к критериям классификации моделей распределения гендерных ролей в семье относит: господствующую в государственной идеологии и массовом сознании систему взглядов на распределение ролей в семье; сложившиеся в государстве социально-экономические условия, позволяющие членам семьи иметь те или иные источники доходов; объем семейных обязанностей и способы их распределения между супругами; разделяемые супругами установки на распределение властных полномочий в семье, в том числе по поводу расходования семейного бюджета, дорогостоящих приобретений, а также воспитания детей.

Патриархальная модель, сформировавшаяся на протяжении нескольких веков, основана на жестком разделении функций в семье и обществе между мужчиной и женщиной. При этом, согласно российскому законодательству конца XIX – начала XX в., естественным предназначением женщины считались сферы материнства, воспитания детей и ведения домашнего хозяйства. Муж-

чине предназначались роли субъекта профессиональной и общественной деятельности, а в семье – роли главы и кормильца, связующего звена между семьей и обществом в целом. Семья представляла собой в юридическом и нравственном отношении союз, основанный на властной опеке, а не на взаимопомощи входящих в него лиц. Большая роль в воспитании подрастающего поколения принадлежит семье. Правильное распределение ролей определяет психологически комфортное развитие ребенка. Дает крепкий фундамент для его становления как личности и профессионала [Копылова О.Ю., 2003].

Как известно, любая деятельность направлена на удовлетворение потребностей. Спектр базовых потребностей современного подростка достаточно широк. Помимо жизненно необходимых (физиологических и безопасности), среди них важное место занимают социальные потребности (общения, любви, признания) и потребности, связанные с развитием личности (познания, понимания, самореализации) [Копылова О.Ю., 2014, Зяблицева Е.А., 2017].

Советская модель распределения гендерных ролей в семье основана на идеологии равноправия полов и государственного патернализма по отношению к женщине. Она предполагает участие обоих супругов в профессиональной деятельности. В этой модели не прослеживается ярко выраженная роль лидера, как в патриархальной семье, решения принимаются супругами чаще всего совместно, но ведение домашнего хозяйства и уход за детьми остаются обязанностью женщины. Характерные черты данной модели – «двойная» занятость женщин (в профессиональной и бытовой сферах), неравноправное распределение семейных обязанностей между супругами. Что касается ценностных предпочтений супругов по проблеме гендерного равноправия, то в массовом сознании утвердилась вера в государство как гарант обеспечения равноправия мужчин и женщин, а также в «истинное предназначение» женщины – быть работящей, образцовой хозяйкой в домашнем быту и прилежной матерью своих детей. Гендерная роль семейного мужчины состояла в профессиональной занятости и пополнении семейного бюджета.

Современное расслоение общества по доходам граждан, расширение возможностей профессиональной самореализации личности в условиях конкуренции, обращение к мировым стандартам гендерного равенства детерминируют формирование новых типов моделей распределения гендерных ролей в семье: неопатриархальной/спонсорской, бикарьерной и эгалитарной.

К неопатриархальной, или спонсорской, модели целесообразно отнести распределение семейных обязанностей в супружеском союзе, где муж является представителем экономической элиты, а жена выполняет роль домохозяйки, подтверждая тем самым высокий экономический статус мужа. Сходство с патриархальной моделью XX в. – в неизменной роли «кормильца» для мужчины. Супруг выступает доминирующим агентом, располагая властными и материальными ресурсами для выполнения семьей экономической, хозяйственно-бытовой, репродуктивной, воспитательной и других функций. В структуре данной модели гендерная роль «домохозяйки» видоизменяется: женщина не работает, материально зависит от мужа, но при этом бытовые обязанности перекладываются на наемных работников. Муж спонсирует расходы на поддержание сексуальной привлекательности жены. Властные полномочия при неопатриархальной модели могут осуществляться как мужем, так и супругами совместно. В вопросах проведения досуга, воспитания детей, планирования текущих расходов инициатива может принадлежать женщине. Однако даже при наличии наемных работников, подчиняющихся домохозяйке, женщина остается в сфере домашнего быта, имеющего более низкую по сравнению с профессиональной степень социального престижа. Экономическая несамостоятельность женщины ставит ее в зависимое положение. Данная модель семьи распространена среди семей с высоким материальным достатком мужчины.

Бикарьерная модель распределения ролей формируется, когда оба супруга хотят добиться высоких достижений в профессии и

не намерены жертвовать своим успехом ради выполнения семейных обязанностей. Это связано с повышением роли высшего образования для обеспечения конкурентоспособности работников на рынке труда. Все больше молодых специалистов стремятся сделать профессиональную карьеру, отодвигая на второй план семейные ценности. Оба супруга вносят вклад в материальное обеспечение семьи, реализуют свой потенциал в публичной сфере и перекладывают выполнение домашних обязанностей на родственников или наемных работников.

Эгалитарная модель распределения гендерных ролей реализуется, если оба супруга принимают равное участие в профессиональной деятельности и домашней работе. В семье эгалитарного типа роль главы семьи перестает существовать, все вопросы решаются супругами совместно, способы планирования досуга определяются по договоренности, домашние обязанности распределяются равномерно, участие в домашних делах, занятия с детьми осуществляются мужем и женой совместно.

И в бикарьерной, и в эгалитарной моделях оба супруга разделяют мнение, что мужчина и женщина должны иметь равные права и возможности для самореализации в профессиональной, общественной и семейной сферах.

Советская модель распределения гендерных ролей продолжает функционировать и в условиях рыночной экономики. Этому способствует ряд обстоятельств. Во-первых, профессиональный труд женщин остается важным ресурсом социально-экономического развития страны. Во-вторых, профессиональная занятость обоих супругов является залогом благополучия современной российской семьи. В-третьих, в массовом сознании достаточно устойчивы традиционные представления о мужском и женском предназначении. Поэтому для большинства населения «двойная» загруженность женщины профессиональным и домашним трудом соответствует представлению о равноправии полов (Задворнова Ю.С., 2013).

Результаты исследования Ю.С. Задворновой показали распределение гендерных ролей в современной российской семье: 69 % семей были отнесены к советской модели распределения ролей, 16 % – к неопатриархальной/спонсорской, 11 % – к бикарьерной, 4 % –к эгалитарной [Задворнова Ю.С., 2013].

Целью современных исследований является изучение современных гендерных ролей в семье у мужчин и женщин в контексте удовлетворенности партнерскими отношениями, изучение гендерных ролей.

Для анализа общей удовлетворенности партнерскими отношениями у мужчин и женщин используют отечественную методику В.В. Столина и коллег, а также зарубежную методику Хендрик с коллегами.

Изучение гендерных ролей было связано и с определением типа гендерной идентичности у мужчин и женщин, для этого используют методику С. Бем «Принятие семейных ролей».

Изучаются признание круга обязанностей по отношению к членам семьи, представления о способности выполнять те или иные обязанности и желание их брать на себя (по методике И.С. Клециной и А.А. Клецина).

Успешность решения этих проблем во многом зависит от того, на выполнение каких гендерных ролей ориентируются супруги, в какой степени они берут на себя ответственность за материальное обеспечение семьи, воспитание и образование детей, решение бытовых проблем, каким образом выбранные семьей жизненные стратегии соотносятся со сложившимся способом распределения властных полномочий между супругами. Изучение гендерных отношений позволяет представить комплексную картину ролевого поведения, а также социальных и психологических позиций мужчин и женщин как субъектов отношений в разных сферах жизнедеятельности.

Современная российская семья продолжает трансформироваться: она уже не традиционно-патриархальная, в ней нет жестко обозначенного главенства мужа, растет число семей, где равенство супругов в решении всех проблем семьи становится нормой. Но российскую семью пока нельзя отнести к эгалитарному типу, поскольку

«двойная занятость» женщины (глубинные черты советской модели) по-прежнему сохраняет статус нормы.

В целом необходимы дальнейшие исследования трансформации гендерных ролей в семье. Особенно важно изучать влияние трансформации гендерных ролей в семье на детей, воспитанных в современных семьях.

Итак, в современной практике от психологов требуется понимание особенностей вопроса трансформации гендера и гендерных ролей при работе семьями и их отдельными членами, с предрассудками, страхами, тревогой, установками и убеждениями.

Литература

1. Бокуть Е.Л., Губина Е.В. Исследование семейных ценностей у студентов педагогического университета // Вестник психологии образования. Прикладные исследования. – 2010. - №3 (24). – С.42-50.

2. Задворнова Ю. С. Тенденции трансформации гендерных ролей в современной российской семье // Женщина в российском обществе. - 2013. - Вып. №2 (67). – С. 33-40.

3. Зяблицева Е.А. Использование арт - терапевтических методик в оценке профессиональной идентичности студентов // Проблема процесса саморазвития и самоорганизации в психологии и педагогике: сборник статей Международной научно - практической конференции (30 августа 2017 г, г. Челябинск). – Уфа : ОМЕГА САЙНС, 2017. – С. 28-32

4. Иванова И.В., Дударева Т.В. Семейные ценности в официальном и гражданском браке [Электронный ресурс] // Психологические исследования: электрон. науч. журн. 2009. № 2(4). URL: http://psystudy.ru

5. Копылова О.Ю. Влияние интернета на изменение личности молодого человека//Вестник Московского гуманитарно-экономического института. – 2014. – № 2 (3). – С. 39-44.

6. Копылова О.Ю. Роль школьного и семейного воспитания в формировании гуманистического мировоззрения современных школьников. - В сборнике: Формирование мировоззренческих позиций молодежи в современных условиях Материалы межрегиональной научно-практической конференции. Шадринский государственный педагогический институт. – 2003. – С. 47-50.

7. Кочетов А. И. Начало семейной жизни / А. И. Кочетов. Мужчина и женщина: отношения полов / А. А. Логинов. – Мн. : Полымя, 2000. – 154 с.

8. Лежнина Ю.П. Трансформация гендерных ролей в современной России // Общественные науки и современность. – 2013. - №4. С. 165-176.

9. Некрасова Е.А. Ценностно-смысловое отношение к деньгам у супружеских пар сотрудников правоохранительных органов// Юридическая психология. – 2015. – № 4. – С. 16-18.

10. Некрасова Е.А. Психологическая помощь супружеским парам с конфликтным отношением к деньгам // Вестник Института мировых цивилизаций. – 2016. – № 12. – С. 140-144.

11. Сатир В. Психотерапия семьи. - СПб. : Ювента, 2007. – 96 с.

УДК 159.9

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКЗИСТЕНЦИАЛЬНОЙ ТРЕВОГИ И ОТНОШЕНИЯ К СМЕРТИ В ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ НАУКЕ

THE RESEACH OF THE EXISTANTIONAL WORRYING IN THE PSYCHOLOGICAL SCIENCE

Копылова О.Ю.[*]
Позднякова О.А.[**]

Современное социальное развитие нельзя назвать спокойным и комфортным для существования в нем человека. Складывается мрачная картина социальной нестабильности. В данной статье делается попытка рассмотреть различные подходы к проблеме отношения к смерти в российской и зарубежной литературе.

Ключевые слова: *отношение к смерти, экзистенциальная тревога, бегство от страха, временность.*

The modern social development can not be colled as calm and comfortable for a man ixisting in it. We really feel the social instability. In this article we try to reseach different ways to the problem of how people freat to the death in Russian and foreign literature.

Key words: *treat to the death, existantional worrying, escape from the frig htening, unpermanentness.*

Современное социальное развитие нельзя назвать спокойным и психологически комфортным для существования в нем человека. Глобализация, процессы интеграции, с одной стороны, приводят к увеличению социальных связей, ассимиляции культур, при этом человек становится обезличенным в обществе. С другой стороны, мы наблюдаем социальное неравенство, что является основанием разрушительных тенденций в обществе. Возникает внутриличностный конфликт, который призывает человека к разрушению, убийству и насилию. В силу многих причин все экзистенциальные характеристики трансформированы.

Воля – выражение свободы в человеке – рассматривается в экзистенциальном анализе как то, благодаря чему имеет шанс реализоваться экзистенции. И эта свобода настолько глубока и настолько персональна, что мы не можем ее кому-то отдать. Мы не можем перестать быть свободными. Мы должны быть свободными. На это указывает экзистенциальная философия. Мы свободны до определенной степени [Позднякова О.А., Копылова О.Ю., 2018].

Экзистенциализм обнажает противоречивую сущность человека. Конечность сменяется временностью. Временность убирает смысл и создает иллюзию бытия.

[*] **Копылова О.Ю.,** кандидат педагогических наук, заведующий кафедрой психологии, АНО ВО МГЭУ, Тел. 8 (967) 0072-23-49; e-mail: o_u_kopylova@mail.ru

Kopylova O.Yo., PhD of pedagogical sciences, head of Department of psychology, MHEU, Tel: 8 (499) 237-42-19; e-mail: o_u_kopylova@mail.ru

[**] **Позднякова О.А**., магистрант кафедры психологического консультирования, АНО ВО МГЭУ, Тел. 8 (985) 309-59-68; e-mail: logesta2007@yandex.ru

Pozdnyakova O. A., master's student of psychological counseling Department, MHEU, Tel: 8 (967) 072-23-49; e-mail: logesta2007@yandex.ru

Полностью убрать смысл из экзистенции не возможно. В основе такого желания лежит страх измененного экзистирующего субъекта. Страх как состояние человека способен соединять собой содержание внутреннего «Я» и содержание внешнего мира.

Многочисленные дискуссии о смерти ведутся испокон веков в различных аспектах. Философский и психологический аспект смерти касается человеческого отношения к страху смерти, к собственной смертности.

Возникновение страха в виде сильного опасения и тревожного состояния души наблюдается тогда, когда человек испуган наступающим или ожидаемым, грозящим или воображаемым бедствием.

Страх может быть экзистенциальным, инстинктивным и возрастать или ослабевать на разных жизненных этапах. Причины страха могут быть реальными, сложившимися в результате личных тяжелых психотравмирующих обстоятельств, связанных со смертью. Причиной могут выступать и раздумья о ценностных и смысложизненных ориентациях в состоянии одиночества [Поздеев В.А., 2015].

Луций Анней Сенека, размышляя о страхе смерти, писал в своих «Нравственных письмах к Луцилию», что человек не смерти боится, а думать о ней страшится, сама же смерть всегда рядом [Сенека Л.А., 1997].

И.И. Мечников, посвятивший много времени размышлениям о сущности смерти, считал, что вера в бессмертие одной души или души и тела способна вполне победить чувство страха смерти, наилучшим образом разрешая поставленную задачу. Высокообразованные люди, несмотря на глубочайшую веру, тем не менее, ощущают сильнейший страх перед смертью [Мечников И.И., 2014].

В средние века смерти посвящали чуть ли ни каждое третье произведение изобразительного искусства: ее изображали в виде Ангела со свечей, опущенной пламенем вниз, старца с песочными часами и т.д. Во все времена, у всех народов было принято почитать смерть. Современный человек часто избегает даже говорить о смерти, словно о чем-то неприличном и постыдном.

Изображения смерти стали делать карикатурно-отвратительными – скелет в плаще с капюшоном и страшной косой. Психологами отмечается, что подобное неуважение к смерти вызвано комплексами, порожденными ничем иным, как экзистенциальным страхом смерти [Кулагина И.Ю., 2013].

На трансцендентной стадии (а до этой третьей стадии существуют еще две – стадия сопротивления и стадия обзора жизни) считается, что умирающие переживают мистические чувства, полные чудесных видений, не имеющих аналогов в нашей обыденной жизни. Американский психиатр Д. Роузен считает, что самоубийцы переживают и стадию сопротивления, и стадию обзора жизни заранее, готовясь к смерти, а люди, случайно испытавшие смертельную опасность, проходят все три ступени сразу. При этом, по всей видимости, проявление страха смерти выглядит закономерным.

Люди, которые были в шаге от смерти, относятся к жизни более бережно, поскольку они знают, что смерть может поджидать на каждом шагу, и данный им шанс на жизнь они используют более разумно.

Что же значит чувствовать ненависть перед лицом смерти? Это не злость, которую человек испытывает к ней, это злость, адресованная ему самому, когда он ничего не может исправить, ненавидит себя за слабость, ведь никто не любит чувствовать себя слабым, все привыкли быть сильными перед лицом проблем, но здесь другое дело, здесь человек полностью бессилен. Чаще всего ненависть испытывают люди, которые борются со смертью, в них еще есть искра надежды на победу, и они не могут позволить себе сдаться, им есть за что бороться. Но потом ненависть сменяется страхом, когда надежды на победу нет, и то, за что человек боролся, уходит от него [Артеева А.А., 2016].

Научная новизна и теоретическая значимость данного исследования состоит в том, что в мире мало исследований, посвящённых психологическим аспектам отношения к временности жизни.

Цель данного исследования – это изучение отношения к временности жизни. Тео-

ретический анализ показал, что смерть – это артихипическое представление о неком переходе души человека из одного состояния в другое. Такой переход в культурном и философском смысле может характеризоваться как наличием особенностей ценностной системы, смысложизненных ориентаций, жизнестойкости и желания жить, понимания качества жизни и отношение к смерти и смыслу смерти. В связи с этим были определены выборки и методики исследования:

Методики исследования:

1. Тест М. Рокича «Ценностные ориентации». Позволяет исследовать направленность личности и определить ее отношение к окружающему миру, к другим людям, к себе самой, восприятие мира, ключевые мотивы поступков, основу «философии жизни».

2. Тест «смысложизненные ориентации» (методика СЖО Д.А. Леонтьева). Позволяет оценить «источник» смысла жизни, который может быть найден человеком либо в будущем (цели), либо в настоящем (процесс) или прошлом (результат), либо во всех трех составляющих жизни. Тест СЖО содержит 20 пар противоположных утверждений, отражающих представление о факторах осмысленности жизни личности.

3. Тест жизнестойкости (методика С. Мадди, адаптация Д.А. Леонтьева). Жизнестойкость – это система убеждений о себе, мире, отношениях с ним, которые позволяют человеку выдерживать и эффективно преодолевать стрессовые ситуации. В одной и той же ситуации человек с высокой жизнестойкостью реже испытывает стресс и лучше справляется с ним. Жизнестойкость включает в себя три сравнительно самостоятельных компонента: вовлеченность, контроль, принятие риска.

4. Тест-опросник «Отношение к жизни, смерти и кризисной ситуации» (А.А. Бакано-ва, к.п.н., доцент кафедры практической психологии Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина). Цель опросника – выявление системы отношений личности к основным экзистенциальным данностям, себе и кризисным ситуациям.

Диссертационное исследование «Отношение к жизни и смерти в критических жизненных ситуациях», проведенное А.А. Бакановой в 1999–2000 гг., показало, что личность, находящаяся в критической ситуации, структурирует свое отношение к жизни и смерти по таким эмоциональным и рациональным компонентам, как:

- отношение к жизни: принятие жизни, чувство онтологической защищенности, принятие себя, стремление к росту, ответственность, понимание жизни как роста или потребления, принятие изменчивости жизни;
- отношение к смерти: принятие смерти, принятие чувств по отношению к смерти, понимание смерти как перехода в другое состояние или как абсолютного конца;
- видение смысла: наличие или отсутствие смысла в жизни, смерти в критической ситуации;
- отношение к критической ситуации: критическая ситуация как опасность страдания или как возможность роста.

Взаимосвязь этих компонентов позволяет, с одной стороны, выявить систему отношений личности к себе, другим, жизни и смерти как базальным экзистенциальным данностям, а с другой – определяет комплекс психологических характеристик личности в критической ситуации и, соответственно, стратегии совладения с ними.

Исследование, в ходе которого было выявлено, что у людей, перенесших клиническую смерть, менее выражена сформированная система ценностей по сравнению с людьми, которые это не испытали, что проявляется в том, что большинство испытуемых, переживших клиническую смерть, склонны к отсутствию в жизни целей в будущем, которые придают жизни осмысленность, направленность и временную перспективу. Такие люди живут сегодняшним или вчерашним днем. Процесс жизни или эмоциональная насыщенность жизни показывают неудовлетворенность своей жизнью в настоящем, но полноценный смысл для таких людей обретают воспоминания о прошлом. Так же для людей, перенесших клиническую смерть, руководящими ценностями являются: здоровье, твёрдая воля, терпимость, жизне-

радостность. Тогда как для людей, не имевших опыта клинической смерти, руководящими ценностями являются: любовь, здоровье, ответственность, образованность, независимость (Тест Рокича «Ценностные ориентации»).

Люди, перенесшие клиническую смерть, умеют эффективно преодолевать стрессовые ситуации, достаточно легко справляются со стрессом, имеют активную жизненную позицию, уверенность в том, что только деятельный человек может найти в жизни стоящее и интересное; имеют уверенность в том, что, только борясь и преодолевая трудности, можно изменить происходящее и быть хозяином своей судьбы; а лица, не имевшие такого опыта (клинической смерти), по всем шкалам теста жизнестойкости имеют средние уровни, что указывает на то, что эти люди нелегко справляются со стрессом.

У людей, перенесших клиническую смерть, выявлен высокий уровень жизнестойкости, а также вовлеченности и контроля, по сравнению с людьми, которые не имели такой опыт. Так же у таких людей иначе раскрывается наличие смысла в жизни, смерти и кризисной ситуации. Поиск смысла в происходящих событиях и в жизни в целом, несомненно, является для личности важнейшим процессом, отражающим этапы ее становления, дальнейшего развития, самоактуализации.

Итак, поиск смысла в собственной жизни и смерти является характеристикой рефлексирующей личности, стремящейся выйти за свои пределы, познать не только себя, но и бытие. В этом контексте представляется важным исследовать также поиск человеком смысла собственных страданий, кризисных ситуаций, которые, с одной стороны, являются частью жизни, а с другой — сталкивают его с постоянной изменчивостью, непостоянством, конечностью и, наконец, смертью.

Литература

1. Артеева А.А. Страх смерти как стимул к жизни / А.А. Артеева // Вектор развития современной науки: сборник трудов научной конференции. – София : СОРоС, 2016. – С. 130–135.

2. Кулагина И.Ю. Отношение к смерти: возрастные, региональные и гендерные различия / Т.Ю. Кулагина, Л.В. Сенкевич // Культурно-историческая психология. – 2013. – № 4. – С. 58–64.

3. Мечников И.И. Природа человека / И.И. Мечников. – М. : АСТ, 2014. – 320 с.

4. Поздеев В.А. Отражение этнокультурных стереотипов страха / В.А. Поздеев // Традиционная культура. – 2015. – № 4 (60). – С. 25–31.

5. Позднякова О.А., Копылова О.Ю. Свобода воли в принятии решений: скрытые экзистенциальные потенциалы //Вестник Московского гуманитарно-экономического института. – 2018. – № 1. – С. 118-120.

6. Сенека Л.А. Нравственные письма к Луцилию / Л.А. Сенека. - М.: Наука, 1977. - 383 с.