

Редакционный совет:

Голенков В.А., д-р техн. наук, проф.,
председатель
Пилипенко О.В., д-р техн. наук,
проф., зам. председателя
Радченко С.Ю., д-р техн. наук, проф.,
зам. председателя
Борзенков М.И., канд. техн. наук, доц.,
секретарь
Астафичев П.А., д-р юрид. наук, проф.
Иванова Т.Н., д-р техн. наук, проф.
Киричек А.В., д-р техн. наук, проф.
Колчунув В.И., д-р техн. наук, проф.
Константинов И.С., д-р техн. наук, проф.
Новиков А.Н., д-р техн. наук, проф.
Попова Л.В., д-р экон. наук, проф.
Степанов Ю.С., д-р техн. наук, проф.

Главный редактор:

Попова Л.В., д-р экон. наук, проф.

Заместители

главного редактора:

Варакса Н.Г., д-р экон. наук, проф.
Коростелкина И.А., д-р экон. наук, проф.
Маслов Б.Г., д-р экон. наук, проф.

Члены редколлегии:

Богатырев М.А., д-р экон. наук, проф. (Ростов-на-Дону, Россия)
Бондарчук Н.В., д-р экон. наук, проф. (Москва, Россия)
Бульон П., д-р наук, проф. (Париж, Франция)
Васильева М.В., д-р экон. наук, проф. (Орел, Россия)
Гишар Ж.-П., д-р наук, проф. (Нанки, Франция)
Квишли Дж., д-р наук, проф. (Париж, Франция)
Маслова И.А., д-р экон. наук, проф. (Орел, Россия)
Мельник М.В., д-р экон. наук, проф. (Москва, Россия)
Полуди А.А., д-р экон. наук, проф. (Краснодар, Россия)
Прайссер М.Г., д-р наук, проф. (Нижняя Саксония, Федеративная Республика Германия)
Пьер-Лопи-Виауд Д., д-р наук, проф. (Париж, Франция)
Сузарев О.С., д-р экон. наук, проф. (Москва, Россия)

Ответственный за выпуск:

Варакса Н.Г., д-р экон. наук, проф.

Адрес редакции:

302020, г. Орел,
Наугорское шоссе, 40
(4862) 41-98-60
www.gu-unpk.ru
E-mail: LVP_134@mail.ru

Зарег. в Федеральной службе по надзору в сфере связи,

информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство: ПИ № ФС77-47355 от 03 ноября 2011 года

Подписной индекс 29503

по объединенному каталогу «Пресса России»

© Госуниверситет - УНПК, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

Наука социального управления и общественного развития

Тер-Акопьян В.А. Политико-философские характеристики концепта «модернизация».....	3
Степанова Е.Ю. Создание многоуровневых университетских комплексов как шаг к обеспечению конкурентоспособности российского образования.....	12
Габдрашитова Л.Ф. Ретроспективный анализ развития коллективных форм организации труда.....	28

Научные тенденции развития инвестиций и инноваций

Бадараев Т.Д. К вопросу о формировании региональной инновационной подсистемы.....	35
--	----

Научная область использования учетно-аналитических систем

Дымова И.А. Системный анализ элементов внутреннего контроля.....	40
Малюга К.А. Применение инструментария нечетких множеств и метода монте-карло для расчета стоимости реальных опционов... ..	48
Ложкина С.Л. Модель трансформации бухгалтерского баланса в формат управленческого отчета по видам деятельности в условиях диверсификации производства.....	59
Крючков В.Г., Николаева Н.В. Процесс анализа и контроля реализации стратегического плана.....	68

Научные направления в области финансов, налогов и кредита

Коровина М.А. Состояние и проблемы развития банковской инфраструктуры: кризисный период.....	75
Дзокаева З.М. Направления рыночной институционализации экономической политики государства и регионов.....	83
Овисян Ц.М. Оценка эффективности использования средств дорожного фонда (методический обзор).....	89
Ракута Н.В. Дисфункции региональных экономических систем депрессивного типа.....	100

Научное развитие экономики и управления предприятием

Ситыхова Т.Е., Калоева А.Н. Проблемные вопросы внедрения системы формирования оценки стоимости бизнеса на предприятии.....	105
Росс Г.В., Лихтенштейн В.Е. Основные проблемы идентификации угроз финансово-экономической безопасности экономических агентов.....	113

Editorial council:

Golenkov V.A., *Doc. Sc. Tech., Prof., president.*
Pilipenko O.V., *Doc. Sc. Tech., Prof., vice-president.*
Radchenko S.Y., *Doc. Sc. Tech., Prof., vice-president.*
Borzenkov M.I., *Candidate Sc. Tech., Assistant Prof., secretary.*
Astafichev P.A., *Doc. Sc. Law., Prof.*
Ivanova T.N., *Doc. Sc. Tech., Prof.*
Kirichek A.V., *Doc. Sc. Tech., Prof.*
Kolchunov V.I., *Doc. Sc. Tech., Prof.*
Konstantinov I.S., *Doc. Sc. Tech., Prof.*
Novikov A.N., *Doc. Sc. Tech., Prof.*
Popova L.V., *Doc. Sc. Ec., Prof.*
Stepanov Y.S., *Doc. Sc. Tech., Prof.*

Editor-in-chief:

Popova L.V., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Editor-in-chief Assistants:

Varaksa N.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*
Korostelkina I.A., *Doc. Sc. Ec., Prof.*
Maslov B.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Associate Editors:

Bogatyrev M.A., *Doc. Sc. Ec., Prof. (Rostov-on-don, Russia)*
Bondarchuk N.V., *Doc. Sc. Ec., Prof. (Moscow, Russia)*
Boulogne P., *Doc. Sc., Prof. (Paris, France)*
Vasil'eva M.V., *Doc. Sc. Ec., Prof. (Orel, Russia)*
Guichard J.-P., *Doc. Sc., Prof. (Nice, France)*
Quigley J., *Doc. Sc., Prof. (Paris, France)*
Maslova I.A., *Doc. Sc. Ec., Prof. (Orel, Russia)*
Melnik M.V., *Doc. Sc. Ec., Prof. (Moscow, Russia)*
Polidi A.A., *Doc. Sc. Ec., Prof. (Krasnodar, Russia)*
Prazzer M.G., *Doc. Sc., Prof. (Lower Saxony, The Federal Republic of Germany)*
Pierre-Loti Viaud D., *Doc. Sc., Prof. (Paris, France)*
Sukharev O.S., *Doc. Sc. Ec., Prof. (Moscow, Russia)*

Responsible for edition:

Varaksa N.G., *Doc. Sc. Ec., Prof.*

Address:

302020 Orel,
Nauorskoye highway, 40
(4862) 41-98-60
www.gu-unpk.ru
E-mail: LVP_134@mail.ru

Journal is registered in Federal Agency of supervision in telecommunications, information technology and mass communications. The certificate of registration ПИ № ФЦ77-47355 from 03.11.2011

Index on the catalogue of the «**Pressa Rossii**» 29503

© State University-ESPC, 2015

CONTENTS

Science of social management and social development

Ter-Akopian V.A. Political and philosophical characteristics of the concept «modernization»	3
Stepanova E.Yu. Creation of the multilevel university complexes as a step to ensure the competitiveness of russian education	12
Gabdashitova L.F. Retrospective analysis of development of collective forms of labor organization	28

Scientific tendencies of development of investments and innovations

Badaraev T.D. To the question of the formation of regional innovation subsystem	35
--	----

Scientific area of use of registration-analytical systems

Dymova I.A. System analysis of elements of internal control	40
Malyuga K.A. Application of fuzzy sets and monte carlo method to calculate the value of real options	48
Lozhkina S.L. Model of transformation balance sheet format management report on activities in the diversification of production	59
Kryuchkov V.G., Nikolaeva N.V. Process analysis and control of the strategic plan	68

Scientific directions in the field of the finance, taxes and the credit

Korovina M.A. State and problems of banking infrastructure: the crisis period	75
Dzokaeva Z.M. Areas of market institutionalization of economic policy of the state and regions	83
Ovikyan T.M. Efficiency evaluation of road fund means usage (methodological review)	89
Rakuta N.V. Dysfunction of regional economic systems, depressive type	100

Scientific development of economy and operation of business

Sitohova T.E., Kaloeva A.N. Problematic issues of implementation of the system of formation of an assessment of business value in the enterprise	105
Ross G.V., Lichtenstein V.E. The main problems of identification of threats financial and economic security of economic agents	113

НАУКА СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ **И ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ**

УДК 321

В.А. ТЕР-АКОПЬЯН

ПОЛИТИКО-ФИЛОСОФСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ КОНЦЕПТА «МОДЕРНИЗАЦИЯ»

Рассмотрены основные политико-философские характеристики концепта модернизация; выявлено, что становление модернизационной парадигмы связано с поиском теоретической модели, которая позволит объяснить и спрогнозировать политические, социальные, экономические процессы в обществах переходного типа. На примере современной России проведен анализ инструментария, посредством которого реализуются политологические концепты, в т.ч. модернизации.

***Ключевые слова:** модернизация, общество переходного типа, концепт, парадигма, государственное управление.*

Проблема повышения эффективности практик государственного управления чрезвычайно актуальна для современной России. Эта проблема обсуждается как представителями элиты, так и рядовыми гражданами. В условиях изменяющегося мира и перманентного появления экономических и политических вызовов от качества работы государственного аппарата во многом зависит благосостояние граждан, будущее страны и ее авторитет во внешнем мире.

Модернизация практик государственного управления затрагивает интересы большого числа государственных служащих. Прогнозирование, планирование, научная подготовка реализуемых в стране институциональных реформ напрямую связана с поиском теоретической модели модернизации концепции государственного управления, позволяющей объяснить и спрогнозировать политические, социальные, экономические процессы в обществах переходного типа. С точки зрения своего методологического содержания модернизационный конструкт многомерен, исследует реальные процессы развития в их взаимосвязи.

Об опасности идеологизации модернизационных концепций в переходный характер российского общества пишет политолог Сони́на Е.О.: «...возникает ситуация, когда востребованная научная концепция может в очередной раз получить со стороны власти «авторскую» интерпретацию, искажающую ее первоначальный смысл» [1].

Так было уже в политической истории России с ленинской интерпретацией марксистской теории и так сложилось в современной России с идеей суверенной демократии.

К сожалению, положение усугубляет политическая практика, в соответствии с которой как в регионах, так и на уровне федерации принимаются стратегические решения, не имеющие научного подкрепления или основанные на идеологической целесообразности. Поэтому необходим анализ инструментария, посредством которого реализуются политологические концепты на примере концепта модернизации в современной России.

В 1950-е гг. благодаря трудам С.Н. Эйзенштадта, М. Вейнера, Д. Эптера, М. Леви, Д. Лернера, Н. Смелдера, С. Блэка произошло становление модернизационной школы с собственными методологическими подходами к исследованию социальных, политических, экономических процессов. В трудах Д.А. Растоу, Г. Алмонда, Э. Шиллза, Р. Гэбла, Дж. Финкла, Э. Тирякяна, П. Штомпка политические аспекты развития модернизирующихся обществ становятся самостоятельным предметом исследования.

Во второй половине 80-х годов XX века получила свое развитие концепция «модернизации в обход модернити» (А. Турен, С. Хантингтон, Ш. Эйзенштадт и др.), которая признавала, во-первых, понимание политического развития, основанного на сохранении социокультурных традиций без навязывания чуждых (западных) образцов, стандартов жизнедеятельности власти и граждан, а во-вторых, важность постоянного мониторинга представителями власти характера политического участия рядовых граждан в модернизационном процессе, активизации деятельности гражданских институтов в реализации задач модернизации.

При всем различии этих теорий, в них есть общее: с помощью изменений возможно установление общественного строя более высокого уровня; трансформации последовательно и неизбежно происходят на всех этапах, двигаясь к определенному качеству, присущему Западному миру, и вызываются одними и теми же причинами. В России проблемы эволюции теории модернизации в контексте глобализации, социокультурной трансформации модернизирующихся политических систем стали предметом научного анализа сравнительно недавно и представлены в трудах Б.Г. Капустина, А.С. Панарина, М.В. Ильина, В.И. Пантина, А.Ю. Мельвиля, Б.В. Межуева, В.Б. Пастухова и др.

В условиях, когда в результате неэффективных государственных преобразований кризис приобретал, практически, всеохватывающий характер, создавая угрозу, прежде всего, самой власти, последняя всегда обращалась к идеологическому ресурсу. Необходимо отметить, что в российском политическом процессе доминировал инструментальный подход к идеологии. Объясняется это тем, что концепт «модернизация» выгодно вписывается в традиции идеологического конструирования в России, опирается в своем смысловом содержании на уже укоренившиеся в российском политическом дискурсе понятия и ценности (права человека, свобода личности, демократия) и одновременно выступает средством внешнеполитической легитимации российской власти. На современном этапе главным негативным следствием идеологизации концепта «модернизация» может стать возрастание конфликтности российского политического процесса. В условиях возрастания политической конфликтности государство и общество могут начать существовать в параллельных, не пересекающихся плоскостях. В этом случае государственная власть утрачивает источники обновления, пространство политического размывается, политика исчерпывает свое смысловое назначение как поле публичного распределения властного ресурса для обеспечения целостности общества.

Переход к реализации политико-экономических модернизационных реформ – довольно трудная задача, стоящая перед государством.

В настоящее время происходит постепенная эволюция систем политического управления, непосредственно связанная с глобализацией общества, развитие которого с его потребностями и интересами определяет необходимость повышения качества оказываемых услуг и эффективности государственного и муниципального управления в целом. Общественное значение приобретают вопросы использования имеющихся ресурсов, внедрения новых инновационных технологий и формирования механизма эффективного

взаимодействия органов публичной власти и населения. При этом требования, предъявляемые сегодня к социальному государству, способствуют необходимости изменения самой роли органов власти в политическом процессе.

Последние десятилетия во многих странах мира отмечены существенными переменами в отношениях между государством и обществом. Стала меняться сама логика отношений между человеком и властью. Идет процесс десакрализации государства, как носителя неких «высших», приоритетных по отношению к своим гражданам целей и задач. Идут поиски и попытки создания его новой модели.

Все чаще в современном мире государство начинает восприниматься людьми уже не как высшая сила, как было ранее, а всего лишь как механизм по обслуживанию нужд, оказанию услуг гражданам, причем данный механизм стал оцениваться обществом достаточно критично.

В конце XX в. – начале XXI в. начал постепенно происходить процесс частичной делегитимизации власти, обусловленный следующими причинами:

1) постепенным снижением уровня доверия граждан к политическим институтам и к государству в целом;

2) несоответствием традиционных институтов государственной власти и методов управления вызовам современного мира;

3) общим подъемом политического сознания и политической культуры населения развитых стран мира. В последние десятилетия в умах граждан началось складываться понимание того, что необходимо препятствовать постоянно возрастающей роли государства.

В обществе начал возрастать уровень недовольства, вызванный прежним уровнем и стилем работы чиновников, их постоянной медлительностью реагирования и низкой эффективностью принимаемых политических решений. Все чаще, обращаясь за получением услуг в частные организации, граждане невольно начинали сравнивать их с услугами, получаемыми в государственных структурах. И данное сравнение оказывалось далеко не в пользу последних, поскольку, как показала практика, органы власти предоставляют услуги более низкого качества и с более высокими издержками по сравнению с частным сектором.

В результате совокупного действия этих факторов доверие граждан к органам исполнительной власти и к государству в целом начало резко снижаться. В связи с этим проблема осуществления эффективного взаимодействия между государством и гражданским обществом стала одной из первоочередных, однако решение данной проблемы невозможно без пересмотра статуса и роли государства. Таким образом, по существу, в начале 2000-х гг. начал происходить активный поиск новой системы отношений граждан и государства, государственных структур и институтов гражданского общества. Как заметил А.В. Оболонский, «данный процесс шел под девизом: новое государство для нового мира» [2].

При этом поиск новой модели взаимоотношений является достаточно сложным процессом, который до сих пор является далеким от завершения, поскольку он не в полной мере укладывается в классическую дихотомию «либерализм – патернализм», в то время как государство не способно отказаться от ключевой роли в управлении, при том, что необходимость его кардинального изменения не вызывает ни у кого сомнений.

Размышление над выстраиванием процесса оптимального политического управления гражданами имеет длительную историю и возникло с появлением государства. Долгое время внимание ведущих политических деятелей, ученых было приковано к изучению природы государства, устройства административных структур. Данные рассуждения сводились к

величину смысла, лежащего в основе управления, задачах, поставленных природой человека, его ценностями, целями, составляющих предназначение публичной власти. Большое внимание уделялось также поиску оптимального политического устройства, соответствующего вызовам современности.

На протяжении долгого периода времени во всем мире наиболее востребованной считалась модель рациональной бюрократии Макса Вебера как наиболее эффективная форма организации политического управления. По мнению автора концепции оптимальной является пирамидальная структура исполнительной власти, использующая силу действия универсальных и безличных правил для поддержания системы управления страной.

Долговременное господство и популярность веберовских конструкций определялась наличием ряда факторов:

- потребностями соответствующего этапа развития общества, для которого необходима строго структурированная и стандартизированная система управления;
- усиление роли государства;
- восприятием человека в качестве орудия для выполнения каких-либо общественных нужд.

Необходимо отметить, что рационализм теории Вебера полностью соответствовал духу господствовавшей в общественном сознании того времени концепции рационального «экономического человека». Данная концепция была обусловлена уровнем экономического и социального развития общества конца XIX – начала XX в. и определяла место и роль человека в крупном промышленном производстве.

Противоречия, вызванные совершенством бюрократической модели в теории и ее несовершенство в практической деятельности, не позволили отыскать механизмы, позволившие выйти за рамки рационализма внутри самой системы. Закрытость данной модели ограничивала ее эффективность и устойчивое развитие с учетом требований, диктуемых современным обществом.

Проведение административного реформирования в начале XXI в. было вызвано не столько кризисом государственного устройства как коренными общественными изменениями, происходящими в условиях современности. Необходимость формирования политических структур в новом обществе, совершенствования глобализационных процессов, а также развитие гражданского общества обозначили необходимость проведения кардинальной модернизации традиционной системы политического управления.

В связи с этим в большинстве стран мира в последние десятилетия проходил интенсивный поиск новых моделей политического управления. Вместе с практическими шагами по реформированию политического управления государством начали развиваться и совершенствоваться теоретические подходы, затрагивающие сферу административно-политического управления. Акцент был перенесен на внедрение в систему политического управления концепций менеджмента, используемых преимущественно в частном секторе, послуживший началом для формирования нового направления государственно-управленческой мысли, которое в последующем стало методологической базой современных административных преобразований – «новый государственный менеджмент».

Совокупность сложившихся теоретических основ в управленческой науке сформировали новую трактовку государственного менеджмента, основными чертами которой обозначались:

- неустранимость политической роли государственной власти;
- изменением роли вертикальной иерархии в политическом управлении, совершенствование органов исполнительной власти;

- ограничение значимости традиционной управленческой иерархии;
- применение положений и принципов менеджмента в деятельность аппарата политического управления;
- стремление к сокращению численности государственного аппарата, стремление сделать государственную власть прозрачной, открытой, с наличием каналов обратной связи с гражданским обществом, а также нацеленную на удовлетворение потребностей современного общества.

Данные трактовки бюрократии и сформированные на их основе концепции административного реформирования позволили существенным образом скорректировать классическую модель Макса Вебера. Они стали ориентированы на коренной пересмотр места и роли государства в жизни общества, в том числе на переориентацию политического управления на решение основной его задачи – реализации публичных интересов.

Соответственно, сближение публичного управления и менеджмента в сложившихся условиях стало наиболее оптимальным и способствовало радикальной трансформации практики политического управления.

Преобразования коснулись также и системы набора и продвижения чиновников, в основу которых были положены профессиональные и деловые качества государственных служащих («meritsystem»).

При этом данные трактовки бюрократии отмечали ее недостатки, начинающие активнее проявляться в условиях позднеиндустриальной экономики. К ним относятся:

- 1) отстраненность граждан от участия в осуществлении государственной политики;
- 2) предпочтение простым и формальным решениям проблем в государстве;
- 3) использования аппарата управления исключительно в политических целях;
- 4) отсутствие функционирующих горизонтальных структур;
- 5) закрытость и непрозрачность органов власти;
- 6) неэффективная кадровая политика, ориентированная прежде всего на внутренний кадровый резерв и выслугу лет;
- 7) слабая обратная связь (либо ее полное отсутствие) с обществом;
- 8) чрезмерная структурированность и обезличивание политической власти.

Перечисленные недостатки производны от отрицательных черт веберовской модели, обозначенных критиками рациональной модели управления. Это очевидно, поскольку сама «meritsystem» произошла непосредственно от концепции «рациональной бюрократии». Пересмотр ее базовых положений способен повлиять на определение основных подходов к реформированию государственных отношений. При этом ряд авторов данных концепций с самого начала реформирования начинали предпринимать попытки отыскать баланс между «менеджеризацией» управления и сохранением его сущности и направленности. Так, Гай Брабант, один из патриархов науки управления, пытаясь найти «золотую середину» между традицией и современностью, подчеркивал важность поиска оптимального баланса между административной иерархией и требованиями концепции «нового государственного менеджмента». Автор неоднократно отмечал также необходимость сохранения вечных универсальных ценностей, таких как честности и компетентности политических структур, ответственность перед гражданами, перед законом. При этом именно закон, по мнению автора, является носителем преемственности и интеграции в изменяющихся условиях, определяя стандарты государственного управления и устраняя произвол [3].

Теория «нового государственного менеджмента» направлена на поиск решения проблем увеличения эффективности и подотчетности политических структур на путях

маркетизации – демонополизации предоставления услуг гражданам, передача части данных услуг в квазигосударственные структуры и в частный сектор, развитию конкуренции между политическими организациями, а также внедрение современных форм кадровой политики на государственной службе.

Вышеперечисленные меры, согласно новой теории, виделись как основные средства, способные привить аппарату чиновников «предпринимательский подход» к выполнению служебных полномочий и мотивировать их на результат.

При этом рыночные механизмы, а также методы и технологии управления, присущие негосударственному сектору, привнесенные в систему политического управления и оформленные в концепцию «нового государственного менеджмента» были заимствованы многими странами мира, в том числе и Российской Федерацией, для проведения реформирования государственного устройства, в основе которого лежит реализация административной реформы.

На современном этапе развития под влиянием протекающих процессов глобализации и формирования новой полицентричной системы отношений в развитых странах мира приобрела популярность концепция «умной власти», сформулированная еще в 1990 году руководителем школы государственного управления Дж. Наем в его книге «Мягкая власть» («Soft Power») [4]. Автор данной концепции убежден в том, что насилие не ограничивается использованием исключительно военной силы, существуют разнообразные методы воздействия, например, санкции, которые также относятся к механизмам «жесткой власти». Естественно, что в зависимости от объекта власти, властных отношений и имеющихся ресурсов пропорция принуждения и убеждения должна изменяться. Задачей правящей элиты каждой страны является нахождение оптимального решения этого неравенства. Отсюда вытекает необходимость в качестве инструментов политики использовать преимущественно социокультурные и политические ценности.

Однако, к сожалению, «жесткая власть» имеет одно неоспоримое преимущество, заключающееся в том, что результаты ее применения заметны уже в кратчайшие сроки. Эффект от применения «мягкой власти» занимает большой промежуток времени и не всегда очевиден. Новые политические и культурные ценности прививаются долго и с большими усилиями, а иногда и вовсе не способны прижиться в обществе. Их практически невозможно продемонстрировать в цифрах, графиках, отчетах.

Концепция «умной власти» предполагает сбалансированное сочетание ресурсов двух типов власти – «жесткой» и «мягкой». При этом она является простым сочетанием данных типов власти, но и выступает в качестве новой философии взаимоотношений с другими государствами. Смысл ее заключается в том, что превосходство страны должно осуществляться не посредством единоличного решения международных проблем, а через последовательную организацию совместных действий.

На официальном уровне название этой концепции впервые прозвучало в речи Хиллари Клинтон, с которой она выступила в Сенате 13 января 2009 года перед утверждением ее кандидатуры на должность госсекретаря. Клинтон призвала к тому, чтобы в целях сохранения американского лидерства в мире использовать «умную власть», имея в виду полный набор имеющихся у США средств – «дипломатических, экономических, военных, политических, правовых и культурных, – выбирая нужное средство или сочетание средств в каждой конкретной ситуации». В основе концепции лежит понимание того, что современный мир претерпевает постоянные изменения. На смену пирамидальным системам с иерархическими структурами приходит сложная сеть действующих лиц, оказывающих друг на друга постоянное влияние. Иерархия между ними при этом все же сохраняется, но она

уже не так жестко формализована. В этих условиях влияние оказывает тот, кто наиболее включен в разветвленные и взаимосвязанные сети.

Как отметила сторонница концепции «умной власти» профессор Эн-Мари Слотер: «государство с наибольшим количеством связей будет главным игроком в этом мире, способным формировать общемировую политику и обеспечивать устойчивое развитие» [5].

Таким образом, концепция «умной власти» стала новым этапом в политическом реформировании государства, придавшая концепции «гибкой власти» форму, позволившую получить стратегическую направленность.

При этом «умная власть» не может возникнуть на пустом месте. Она требует проведения значительных институциональных реформ, а также корректировки мировоззрения.

В России реформирование государственного аппарата стало неотъемлемой задачей государства лишь в начале XXI в., когда реформы начали приобретать постоянный, тотальный и транснациональный характер, постепенно затрагивая все сферы общественной жизни общества.

Разработка моделей российского административного реформирования велась в русле «менеджеристской» методологии. Это привело к тому, что в программу социально-экономической политики Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2003-2005 годы) были внесены следующие направления модернизации:

- переход к программно-целевому финансированию бюджетных организаций;
- реструктуризация и приватизация части государственных унитарных предприятий;
- минимальное вмешательство государства в частный сектор.

Ключевое место отводилось поддержке и формированию институтов гражданского общества, действия которых направлены на стимулирование хозяйствующих субъектов с целью повышение качества и конкурентоспособности услуг, а также уменьшению либо упорядочению контрольно-надзорных функций государства. Отмечалась необходимость введения принципа целесообразности государственного регулирования в той или иной сфере деятельности, повышение прозрачности при выполнении административных процедур и разработке нормативно-правовых актов. Подчеркивалась необходимость разделения функций органов государственной власти по выработке стратегий, реализации принятых решений и контрольно-надзорной деятельности. Предполагалось перейти от отраслевого принципа построения органов политического управления в нашей стране к функциональному.

Таким образом, реформирование по модели «нового государственного менеджмента» предполагало делегирование ряда функций, ранее осуществлявшихся государственными и частными структурами, а также приход в сферу политического управления свойственных частному сектору принципов и категорий. Вместо гегелевского сосредоточения общемирового разума и творца истории государство предстало в роли организации, регулирующей и обеспечивающей процесс предоставления публичных услуг гражданам, который в соответствии с ориентацией на демократическое взаимодействие органов власти и общества стал одним из приоритетных направлений развития государств.

Первые попытки реализации на практике концепции «умной власти» в нашей стране были предприняты в начале 2000-х гг. Впервые о ней было упомянуто в 2009 году Президентом Российской Федерации Д.А. Медведевым на 1-й международной конференции «Современное государство и глобальная безопасность» в городе Ярославле, на которой было заявлено о том, что в глобальную эпоху человечеству нужно привлекать в политику лучших

интеллектуальных сил. Умная, рациональная политика, государственный прагматизм способны вытеснить из политической сферы все неразумное, среди которых Президент обозначил «опасные иллюзии национализма и архаичные предрассудки классовой борьбы».

Однако, несмотря на понимание всей важности «умной власти», к настоящему времени никаких серьезных изменений в данном направлении не произошло. Так, на одном из слушаний в Общественной палате была оглашена информация, согласно которой в органах государственной власти Российской Федерации не хватает порядка 17 тысяч аналитиков. При этом на «ситуационные центры», «штабы», «системы поддержки принимаемых решений» регулярно выделяются огромные финансовые ресурсы. Однако идут они в основном на постройку зданий, обустройство залов и покупку экранов. Не хватает данных денег только на экспертов. Примером может послужить разгром созданной еще в 1724 году Российской академии наук и уничтоженной законом, принятым Госдумой 18 сентября 2013 года.

Цена отсутствия аналитиков во власти огромна. По данным Счетной палаты «нецелевое использование бюджетных средств», которого при разумных расчетах не должно быть, ежегодно исчисляется сотнями миллиардов рублей.

Таким образом, в современной России необходимо предпринимать незамедлительные меры, направленные на привлечение большого количества экспертов, аналитиков к принятию важных политических решений, в том числе связанных с дальнейшим процессом административного реформирования.

Также необходимо учитывать тот факт, что смена технологических парадигм связана с трансформациями инструментов политического управления. Так, например, американские политологи выявили, что реформирование бюрократического аппарата в США шло параллельно с формированием новых технико-экономических парадигм. По сути, именно они обусловили необходимость разработки новой модели взаимоотношений между государством и гражданским обществом.

В заключение хотелось бы отметить, что модернизация не является движением по заданному вектору к какому-либо идеальному типу.

Тип модернизации в России – вторичный, догоняющий, ее основным механизмом имитация, т.к. она осуществляется как на собственной почве, так и на основе заимствований. Это процесс многовариантный, альтернативный, противоречивый, длительный, зависящий от ориентированности, профессионализма элит, от уровня от влияния внешнего воздействия и объективных обстоятельств.

Успех модернизации, во многом, зависит от поведения социально-ответственных рядовых участников социально-политического взаимодействия, готовых защитить имеющиеся достижения. В противном случае, как отмечал А. Турен, возможны движения вспять и активизация процессов контр- и антимодернизации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сони́на, Е.О. Концепт «Модернизация» в политическом дискурсе современной России: проблема идеологизации: дис. ...канд. полит. наук: 23.00.01 [Текст] / Е.О. Сони́на. – М., 2013.
2. Оболонский, А.В. Гражданское недоверие к власти как предпосылка политического развития [Текст] / А.В. Оболонский // Политическая концептология. – 2013. – №3.
3. Guy Brabant Public Administration and development. – Ibid.: Pp. 163-176.
4. Джозеф С. Най Мягкая сила. Слагаемые успеха в мировой политике [Текст] / Джозеф С. Най. – Нью-Йорк: Паблик афферз, 2004. – 192 с.

5. Слотер, А-М. Преимущество Америки [Текст] / А-М. Слотер // Россия в глобальном мире. – 2009. – № 5.

6. Василенко, И.А. Государственное и муниципальное управление: учебник для академического бакалавриата [Текст] / И. А. Василенко. — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2014. – 494 с.

Тер-Акопян Владимир Александрович

Ростовский международный институт экономики и управления, г. Ростов-на-Дону

Доктор философских наук, доцент, заведующий кафедрой «Гуманитарные, социальные и правовые дисциплины»

344019, г. Ростов-на-Дону, пр. Шолохова, 26

E-mail: german_04@mail.ru

V.A. TER-AKOPIAN

POLITICAL AND PHILOSOPHICAL CHARACTERISTICS OF THE CONCEPT «MODERNIZATION»

Describes the main political and philosophical characteristics of the concept of modernization; it is revealed that the formation of the modernization paradigm is associated with the search for theoretical models which explain and predict political, social, economic processes in societies in transition. In the case of modern Russia the analysis of the tools by which realized political concepts, including modernization.

Keywords: *modernization, society in transition, concept, paradigm, public administration.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Sonina, E.O. Koncept «Modernizacija» v politicheskom diskurse sovremennoj Rossii: problema ideologizacii: dis. ...kand. polit. nauk: 23.00.01 [Tekst] / E.O. Sonina. – М., 2013.

2. Obolonskij, A.V. Grazhdanskoe nedoverie k vlasti kak predposylka politicheskogo razvitija [Tekst] / A.V. Obolonskij // Politicheskaja konceptologija. – 2013. – №3.

3. Guy Brabant Public Administration and development. – Ibid.: Pp. 163-176.

4. Dzhozef S. Naj Mjagkaja sila. Slagaemye uspeha v mirovoj politike [Tekst] / Dzhozef S. Naj. – N'ju-Jork: Pablik afferz, 2004. – 192 s.

5. Sloter, A-М. Preimushhestvo Ameriki [Tekst] / A-М. Sloter // Rossija v global'nom mire. – 2009. – № 5.

6. Vasilenko, I.A. Gosudarstvennoe i municipal'noe upravlenie: uchebnik dlja akademicheskogo bakalavriata [Tekst] / I. A. Vasilenko. — 6-e izd., pererab. i dop. — М. : Izdatel'stvo Jurajt, 2014. – 494 s.

Ter-Akopian Vladimir Aleksandrovich

Rostov international Institute of Economics and management, Rostov-on-don

Doctor of philosophical Sciences, Professor, head of the Department of Humanitarian, social and legal disciplines

344019, Rostov-on-don Sholokhov Avenue, 26

E-mail: german_04@mail.ru

Е.Ю. СТЕПАНОВА

СОЗДАНИЕ МНОГОУРОВНЕВЫХ УНИВЕРСИТЕТСКИХ КОМПЛЕКСОВ КАК ШАГ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В работе рассматриваются история интеграционных процессов в образовании, мировой опыт укрупнения, формирование новой архитектуры образовательного пространства России, причины, цели, формы, принципы, проблемы, синергетические эффекты и перспективы создания и развития многоуровневых университетских комплексов.

Ключевые слова: реорганизация университетов, история интеграции вузов, зарубежные практики, федеральные и национальные исследовательские университеты, классификация форм реорганизации, предпосылки, причины и цели реорганизации вузов, отечественный опыт, синергетические эффекты, управление рисками.

Одной из характерных тенденций и устойчивым мировым трендом в развитии мировой экономики, является тенденция к глобализации и укрупнению бизнеса и капитала, укрупнению корпораций через слияния и поглощения. Эти процессы присущи и российской экономике [1-3].

Растет конкуренция на внутреннем и внешнем рынках. Для того, чтобы выжить, а также завладеть или удержать определенную долю глобального или регионального рынков сбыта, создаются сложные многоуровневые вертикально-интегрированные предприятия, аккумулирующие материальные, технические, технологические и человеческие ресурсы, а также научный потенциал [4].

История интеграционных процессов в образовании. Не обошли эти процессы и образовательные системы разных стран. Разные по масштабу слияния вузов начали реализовываться еще с 70-х годов прошлого века в США, Канаде, Великобритании, Бельгии, Нидерландах, Германии, Норвегии, Франции, Финляндии, Австралии, Китае, Сингапуре, ЮАР и др. [5, 6].

Мировой опыт укрупнения вузов показал его существенное влияние на повышение качества образования, показатели в национальных и международных рейтингах, привлекательность для абитуриентов, как своего региона, так и других регионов страны, ближнего и дальнего зарубежья. Считается, что наиболее успешно развиваются вузы, в которых обучается 15-30 тыс. студентов. В вузах же России в среднем учится менее 7 тыс. студентов (эта цифра получается делением общего количества студентов на количество вузов).

Таким образом, формирование новой архитектуры образовательного пространства России, проводимое под эгидой Минобрнауки, за счет создания сети федеральных, национальных исследовательских университетов, реорганизации вузов путем их объединения, несомненно, соответствует мировым тенденциям.

Идея укрупнения образовательных учреждений в России была реализована в Великом Новгороде более 20 лет назад при создании Новгородского государственного университета

(1993 г.) объединением политехнического и педагогического вузов, а позднее и Оренбургского госуниверситета (1998 г.). Инициатива при этом была снизу. Теперь эти университеты позиционируются как успешные региональные учебно-научно-инновационные комплексы [7]. Но чтобы достигнуть нынешнего состояния стабильного развития им понадобилось порядка 10 лет.

В последние годы наблюдаются нарастание темпов интеграции вузов, слияний и поглощений в отечественном образовательном пространстве. Поставленная Правительством и Президентом задача перехода от минерально-сырьевой экономики к инновационной экономике – экономике знаний требует нового качества подготовки выпускников вузов, освоения ими новых компетенций. В то же время существующие состояние и структура высшей школы перестали удовлетворять требованиям времени. Успешное преодоление возникших проблем во многом определяет эффективность развития экономики, рост инновационного, технологического и интеллектуального потенциалов.

Еще в 2005 году А.А. Фурсенко, тогда Министр образования и науки РФ, говорил на конференции в Пятигорске: «Мы создали в стране огромное количество так называемых высших учебных заведений, которые, строго говоря, не то, что высшими – вообще учебными заведениями называться не могут и не должны. Кое-где пошла прямая, наглая торговля документом, превратившимся в бумажку....» [8].

Уже в 2008 году в МИФИ он, отвечая на вопрос Президента о том, сколько нужно университетов, назвал цифры до 50 университетов и 150-200 вузов. В дальнейшем эти цифры были заложены в концепцию оптимизации сети вузов страны. При этом декларировалась цель объединения вузов – повышение качества образования.

Главный смысл объединения вузов, по мнению того же министра, состоит в уменьшении количества дублирующих друг друга вузов. В последнее же время уже открыто говорят просто об их сокращении.

Причины и предпосылки объединения вузов:

1. Снижение качества высшего профессионального образования. Приведем лишь некоторые мнения.

Д.А. Медведев: «нам не нужны бесполезные учебные заведения, которые штампуют невостребованных специалистов и перегружают рынок труда работниками низкой квалификации, в результате чего страдают все» [9]. По его мнению, в стране есть немало вузов, которые не дотягивают до статуса высшего учебного заведения ни по материально-техническому обеспечению, ни по качеству преподавательского состава.

Первый опыт укрупнения университетов – два федеральных университета были созданы уже в 2006 году: Южный и Сибирский, а затем еще 8 (табл. 1), последний – Крымский.

Согласно «Концепции создания и государственной поддержки развития федеральных университетов» целями их создания является формирование и развитие конкурентоспособного человеческого капитала в федеральных округах; обеспечение программ социально-экономического развития территорий и регионов в его составе квалифицированными кадрами; интегрированное кадровое и научное обеспечение масштабных проектов и программ федерального или регионального уровня.

Таблица 1 – Сеть федеральных университетов России

Федеральный университет /город/ год реорганизации // ректор/сайт	Структура ФУ после объединения	Научно-инновационный потенциал ФУ	Студенты, чел	Образовательные программы, шт.	Доктора наук	Общий объем НИОКР, тыс. руб.	Пат. РФ / Лицензии	Эндаумент, млн. руб.
ЮФУ /Ростов/2006/ М.А. Боровская /sfedu.ru	4 У, 9 Ф	15 НИЦ, 9 ИТЦ, 70 МП, 20 МИП	36124 _с , 24365 _м	313	500	924891,2 _м	33 /0	14,9
СФУ /Красноярск /2006/Е.А. Ваганов sfu-kras.ru	5 У, 1 НИИЦ «Кристалл», 8Ф	36 науч.-ин-нов. и внедр. структур	34714 _с , 31123 _м	334	357	470409,7 _м	43 /3	15,4
БФУ /Калининград /2010/А.П. Клемешев/ kantiana.ru	1 У	Единый ЦКП «Инновац. Парк», 9 МИП	16000 _с , 8957 _м	ок. 300	126	184822,5 _м	74 /3	Нет
КПФУ /Казань/2010/И.Р.Гафуров/ kpfu.ru	3 У, 1 И, 4 Ф, 2 Лц	3 ЦКП	47000 _с , 28414 _м	300	409	460717,8 _м	0/ 7	Нет
САФУ / Архангельск /2010/ Е.В. Кудряшова /narfu.ru	2 У, 6 Ф, 2 техникума	ХО-2, ЦКП-2, ИТЦ-2, НИЦ-9, Техн.парк-1	19819 _с , 14039 _м	378	119	209674,5 _м	47 /0	60,3
СВФУ /Якутск/ 2010/ Е.И. Михайлова/ s-vfu.ru	3 У, 4 ФГНУ, 3 Ф, 2 Кж, 1 Лц.	22 НОЦ, 88 НИЛ	18543 _с , 16536 _м	226 ВПО 14СПО	126	377959,6 _м	29/ 5	61,2
ДВФУ / Владивосток/ 2011/С.В. Иванец/ dvfu.ru	3 У, 1 И, 11 Ф	> 50 ЦКП, НОЦ и лабораторий	41000 _с , 24753 _м	600 ₂₀₀₉	347	453986,8 _м	81 /6	0
УрФУ / Екатеринбург /2010/ В.А. Кокшаров /urfu.ru	2 У, 13 Ф	10 МЛ, 6 НОЦ с РАН, 5 ЦКП	38999 _с , 34717 _м	349	649	839135,5 _м	86/ 1	16,4
СКФУ /Ставрополь /2012/ А.А. Левитская /ncfu.ru	3У, 2Ф	2ХО	28324 _с , 20277 _м	227 ВО	340	131213,4 _м	38/ 4	Нет
Крымский ФУ / Симферополь/08.20 14/С.Г. Дониц/ www.cfuv.ru/	7 АиИ, 5 Кж и Ц, 11 Ф, ГМед У им. С.И. Георгиевского	8 НИЦ, ИТЦ и медцентров	27600	Нет данных	ППС 2,5 тыс.	Нет данных	Нет данных	Нет данных
БФУ- Балтийский ФУ им. И.Канта, ДВФУ – Дальне-Восточный ФУ, КПФУ –Казанский (Приволжский) ФУ, САФУ – Северный (Арктический)ФУ им. Ломоносова, СВФУ - Северо-Восточный ФУ им. М.К. Аммосова, СКФУ - Северо-Кавказский ФУ, СФУ – Сибирский ФУ, УрФУ – Уральский им. I Президента России Б.Н. Ельцина ФУ, ЮФУ – Южный ФУ; У – университет, Ф – филиал, МЛ – международная лаборатория, МП – малое предприятие, МИП – малое инновационное предприятие (217-ФЗ); ХО – хозяйствующее общество, НИЦ – Научно-инженерный центр, м – данные мониторинга 2013 г., с - данные с официального сайта университета								
Данные получены автором на основании анализа сайтов университетов и результатов мониторинга вузов 2013 года Минобрнауки РФ. Информация на сайтах не всегда соответствует мониторинговой.								

Министерство образования РФ приказом № 113 от 18.05.2006 г. создало Координационный совет по реорганизации государственных организаций сферы образования и науки. Его обязанность – рассмотрение положения дел в существующих вузах и принятие решений об объединении, ликвидации или изменении статуса высших учебных заведений.

Е.Г. Ясин, научный руководитель НИУ ВШЭ, полагает, что в стране, по меньшей мере, лишних почти 500 вузов [10].

Г.О. Греф: «сегодня качеством образования недовольны все: и ученики, и учителя, и работодатели, 60% которых считают квалификацию сотрудников критически недостаточной» [11]. В 2012 году он назвал систему российского образования «безобразной», а качество ППС даже не удовлетворительным, высоковозрастным, не владеющим иностранными языками».

Д.В. Ливанов продолжает линию прежнего руководства по оптимизации сети вузов. Так, в Концепции ФЦП развития образования на 2016-2020 годы уже заложены количественные индикаторы сокращения: «Предполагается скорректировать типологию и структуру вузовской сети в целом с оптимизацией количества филиалов вузов в сторону их сокращения (сокращение филиалов до 80 процентов). Будет сокращено общее число вузов (до 40 процентов) при условии увеличения численности студентов, получающих качественное высшее образование с использованием современного лабораторного оборудования в федеральных и национальных исследовательских университетах» [12].

По указанию Президента В.В. Путина до конца 2012 года необходимо было выявить неэффективно работающие государственные вузы по результатам мониторинга, а до мая 2013 года сформировать программу реорганизации вузов.

Одновременно нельзя не отметить низкое качество государственного управления и менеджмента частных и государственных компаний, которые также не соответствуют требованиям времени. Об этом лучше говорят результаты их работы, обнажившиеся острые проблемы особенно явно после введения западных санкций.

2. Несоответствие качества и направлений подготовки выпускников вузов потребностям экономик регионов. Существующие в регионах структура и объем подготовки профессиональных кадров разных уровней (рынок образовательных услуг) несбалансированны, не отвечают реальным потребностям рынка труда и конкурентоспособности кадров и научно-образовательных услуг; направления профессиональной подготовки несогласованны с потребностями экономики и социальной сферы, спросом населения; наблюдается дублирование образовательных программ.

3. Низкая востребованность выпускников университетов на рынке труда [13]. В то же время, например, 60% выпускников педагогических вузов, как известно, не идут работать в школу. Подобные проблемы существуют с выпускниками сельскохозяйственных и медицинских вузов.

4. Демографическая ситуация в стране. До 2020 года ожидается по оптимистическому прогнозу снижение количества студентов с 7,5 (2008 год) до 5,5 млн. чел (2015 год), а к 2018/2019 уч. году – до 4,9 млн. человек [14], что обуславливает снижение конкурса или его отсутствие, а, следовательно, и снижение качества абитуриентов, а впоследствии и конкурентоспособность выпускников вузов.

5. Нехватка абитуриентов и студентов для столичных вузов. Создание федеральных и национальных университетов в регионах значительно уменьшает отток абитуриентов в столичные вузы, а их только в Москве согласно Мосгорстатистике 248 ед. (101 государственный и 147 частный), в которых учились в 2012 году 941 тысяча студентов. В среднем на вуз получается 3794 студента.

6. Усиливающаяся конкуренции за абитуриентов между вузами внутри региона.

Неблагоприятная демографическая ситуация обуславливает также ожесточение конкурентной борьбы за каждого абитуриента между вузами одного и того же региона или города. Причем, зачастую эта борьба ведется с применением недобросовестных методов конкуренции, т.е. не за счет предоставления образовательных услуг высокого качества, а путем снижения требований к уровню подготовки абитуриента при приеме в вуз и к студенту в процессе его обучения и итоговой аттестации, демпинга цен на региональном рынке образовательных услуг. Все это неизбежно ведет к развитию коррупционных явлений в вузах, значительному снижению качества образования и подготовки выпускников, а также негативному формированию их моральных и личностных качеств.

Как правило, к недобросовестной конкуренции прибегают мелкие монопрофильные вузы (обычно – институты), унаследовавшие с советских времен традиционные направления подготовки и открывшие подготовку по направлениям, на которые существует платежеспособный спрос населения – гуманитарные специальности. Это привело к перепроизводству специалистов в этой сфере, снижению их престижа в обществе и другим негативным социально-экономическим последствиям, которые еще долгое время будут напоминать о себе.

7. Недостаток бюджетных средств. Экономическая составляющая в политике реорганизации вузов, на наш взгляд, является одной из определяющих как в среднесрочной, так и долгосрочной перспективе.

8. Слабая материально-техническая база университетов. Эта проблема снята в определенной степени в последние годы, в первую очередь, для федеральных и национальных исследовательских университетов. В определенной степени потому, что уникальное научное и учебное оборудование требует только на обслуживание и поддержание его в рабочем состоянии миллионы рублей в год. Оснастить современным наукоемким учебным, научным оборудованием и аппаратурой в необходимом количестве все учебные заведения невозможно. Да и экономическая эффективность от этого будет крайне низкой.

9. Усиление конкуренции со стороны иностранных вузов. Болонский процесс обеспечил академическую мобильность для российских студентов. Лучшие из них, знающие язык и материально обеспеченные, легко вписываются в европейские программы обучения, и отечественные вузы могут их потерять и теряют.

10. Рост численности государственных и частных учебных заведений. В СССР было 600 государственных вузов, а уже в 2004 в пять раз больше – более 3000 вузов и филиалов. К началу 2014 года по данным Минобрнауки в России было 593 государственных вузов и 1376 филиалов и 486 частных и 682 филиалов, что привело к «избыточности лиц с высшим образованием в России». Появилось множество «псевдовузов», дающих «псевдообразование», и фактически «продающих» дипломы. Таким образом, перехода количества в качество не произошло. Министр считает, что это связано, в первую очередь, с

бурным созданием негосударственных вузов, которые почти все стали готовить юристов, экономистов, психологов и т.п. В конечном счете, это привело к девальвации диплома. Несомненно, есть и частные вузы, дающие отличное образование, но не они, к сожалению, создают имидж негосударственному сектору образования.

Для многих субъектов ситуация еще более усугубилась из-за жесткого и целенаправленного наступления многочисленных филиалов государственных и негосударственных, как правило, столичных вузов, количество которых в разы стало превышать число региональных государственных вузов, что также способствовало лавинообразному росту тех же гуманитарных специальностей, которые давали основной денежный поток учредителям. Причем занятия проводили преподаватели в основном тех же государственных региональных вузов, что давало последним определенный период стабильный приработок, повышение жизненного уровня, но сопровождалось снижением уровня требований к «платникам», а в конечном итоге и привело к перепроизводству некоторых специалистов и необходимости сегодня сокращать и вузы, и студентов, и сотрудников, и преподавателей.

Преодолеть такие негативные тенденции региональные вузы, особенно небольшие, сами не могут. Также они не в состоянии бороться с «перехватом» абитуриентов «варягами». Выход многие эксперты видят только в укрупнении и интеграции всех образовательных ресурсов в регионах.

11. Недостаток высококвалифицированных научно-педагогических кадров. Наличие большого количество вузов с филиалами в регионе сопровождается распылением научных и интеллектуальных сил. Бытует мнение, что в стране на самом деле преподавателей хватает на полный комплект лишь на 150 вузов. Сильный же вуз предполагает наличие высококвалифицированных кадров.

12. Низкая эффективность государственных затрат на науку в вузах. Не смотря на огромный прогресс и большие финансовые вливания государства в последние годы в сектор фундаментальной и прикладной вузовской науки, сохраняется еще существенный барьер между реальным производством, академической и университетской наукой.

13. Нехватка специалистов среднего профессионального образования, включая и рабочих.

14. Проблемы с количественным обеспечением призыва в армию.

15. Нехватка площадей у крупных вузов. Объединение простейшим образом решает эту проблему.

16. Слияния и поглощения как средство конкурентной борьбы на образовательном пространстве региона [15]. Не всегда крупный вуз по количеству студентов поглощает мелкий, гуманитарный – технический и наоборот, часто принимаются политические решения, которые лоббируют определенные силы влияния. Практика показывает множество вариантов реализации этих процессов.

Это далеко не полный перечень причин, мотивирующих процессы интеграции вузов на разных уровнях управления.

Решению проблемы оптимизации объемов и структуры подготовки кадров на региональном уровне мешает к тому же ведомственная разобщенность вузов, расположенных в одном городе, а также отчаянная борьба за существование мелких

узкопрофильных вузов, обычно полностью дублирующих направления и специальности подготовки уже имеющиеся в крупных университетах того же города и имеющих многолетнюю историю.

Одним из механизмов оптимизации при этом является вертикальная и горизонтальная интеграция через реорганизацию вузов в различных формах. Созданные таким образом образовательные холдинги за счет синергетического эффекта приобретают новые преимущества за счет масштаба, консолидации всех ресурсов и т.п. Для студентов предоставляется возможность перехода с одного образовательного уровня на другой или изменения образовательной траектории в пределах одного уровня образования.

Вузам, не вошедшим в эту сеть элитных университетов, оснащенных новейшим учебным, научным оборудованием и информационными технологиями, получившим многомиллиардную финансовую поддержку, приходится конкурировать явно в неравных и более жестких условиях на рынке образовательных услуг, искать инновационные, как говорят политики и военные, асимметричные решения повышения качества и конкурентоспособности выпускников.

Реорганизация вузов и оптимизация сети должны обеспечить:

- повышение качества и конкурентоспособности выпускников на национальном и международном уровнях;
- укрепление позиции регионов на рынке образовательных услуг;
- направленность работы вузов на развитие экономики регионов;
- кадровое и научно-техническое обеспечение инновационного развития региона (вуз – генератор и поставщик технологий для промышленных кластеров региона);
- расширение спектра образовательных услуг;
- поддержку активного развития востребованных направлений подготовки при поддержке менее популярных; расширение возможностей для экономического маневра;
- оптимизацию структуры подготовки кадров в соответствии с потребностями регионального рынка труда; сокращение количества студентов по дублирующим направлениям подготовки;
- сокращение расходов на обучение за счет эффекта масштаба и сокращения издержек (экономия на масштабе);
- совершенствование и оптимизацию структуры управления; сокращение дублирующих административных структур и затрат на их содержание;
- консолидацию научного, кадрового потенциалов и инфраструктуры;
- оптимизацию кадрового состава, предполагающую сокращение неквалифицированных и неэффективных работников;
- значительную диверсификацию деятельности и источников финансирования;
- повышение престижа и улучшение имиджа вуза, усиление его роли, как в отечественном, так и международном образовательном сообществе;
- существенное расширение объема международных образовательных услуг (для примера: в Англии ежегодно в университетах обучается более 300 тысяч иностранцев, которые приносят в бюджет страны более \$10 млрд.) [16]. Это сравнимо с бюджетом всей нашей медицины на 2015 год, или затратами на чемпионат мира по футболу ЧМ 2010 года и 2018 года и в 5 раз больше, чем наша страна тратит на космические программы в год.
- значительное увеличение объема НИОКР благодаря получению возможности

выполнения крупных проектов и заключению контрактов с корпорациями и региональными бизнес-структурами за счет междисциплинарного взаимодействия и консолидации научного потенциала;

- объединение нематериальных активов вузов;
- в перспективе конвертируемость российского диплома;
- решение проблемы нехватки площадей у крупных вузов;
- исключение «ненужной» конкуренции между вузами на региональном уровне.

Ожидается получение синергетического эффекта от объединения отдельных вузов не посредством арифметического сложения, а умножением возможностей всех вузов и иных учреждений, входящих в структуру объединенного учебного заведения. Это идеальный вариант.

Реальный же процесс объединения вузов представляет собой очень непростое, тревожное и нелегкое время для управленцев, преподавателей и студентов, которые часто на этапе реорганизации не имеют четкого представления о своем конкретном месте и стратегии действий.

Классификация форм реорганизации вузов. Деятельность вуза как юридического лица может быть прекращена через его реорганизацию, формы которой определяются Гражданским кодексом РФ [17]:

- слияние,
- присоединение,
- разделение,
- выделение,
- преобразование.

Возможна реорганизация юридического лица с одновременным сочетанием различных форм, а также с участием двух и более юридических лиц, в том числе созданных в разных организационно-правовых формах, например, ФГБОУ ВПО, ФГАОУ ВПО, ФГНУ, ФГОУ СПО и др.

Заметим, что понятие «укрупнение», фактически раскрывающее цели реорганизации, используется довольно часто в статьях и документах, но нормативного значения оно не имеет.

По виду правовых режимов, в рамках которых осуществляют реорганизацию, различают:

- добровольную реорганизацию (решение принимается учредителями);
- принудительную реорганизацию (осуществляется по решению уполномоченных государственных органов или по решению суда),
- реорганизацию в силу и на основании отдельного федерального закона.

По форме собственности реорганизуемых организаций:

- государственные (бюджетные и автономные),
- частные,
- корпоративные,
- смешанные, в том числе с участием научных, бюджетных и др. учреждений.

Реорганизацию можно классифицировать по виду инициативы (из вузов или со стороны учредителя): снизу (добровольная), сверху (принудительная или административная) и добровольно-принудительная (смешанная),

По видам инициатора процесса реорганизации [18]:

- государство в лице учредителей вузов,
- региональные и муниципальные органы управления,
- руководство вузов,
- инициативные группы в вузах,
- базовые отраслевые стейкхолдеры (в первом приближении – это группы, организации или индивидуумы, на которые влияет вуз и от которых он зависит),
- комбинации указанных выше и иных субъектов.

По территориальному или географическому признаку:

- в одном городе (городах),
- регионе (регионах),
- федеральном округе (округах); особенно это наблюдается в вузах с большим количеством филиалов.

Классификация реорганизуемых университетов по отраслевому признаку:

- университеты МПС ,
- Минобороны,
- Минсельхоза,
- Минобрнауки и т.п.

По отраслям знаний: технические, классические, педагогические, медицинские, экономические, гуманитарные и т.д.

Опыт реорганизации вузов страны (табл. 2). В таблице 2 приведен фрагмент результатов реорганизации некоторых известных в стране вузов, так как полный перечень занимает уже несколько страниц.

Приведенные данные таблицы 1 и комбинации классификационных признаков, далеко не полный перечень которых приведен ранее, показывают возможность получения большого количества вариантов процесса реорганизации. Несомненно, весомость влияющих факторов разная.

Но чаще всего реорганизация проходит путем присоединения одного или нескольких учреждений к более авторитетному вузу (реже путем слияния). При этом происходит образование нового вуза, а присоединяемый ликвидируется как юридическое лицо и становится структурным или обособленным структурным подразделением (филиалом).

Иногда происходит переименование вуза, подчеркивающее его новое место и значимость в образовательной среде.

Ряд вузов подвергся неоднократной реорганизации (МАМИ 6 раз, Новгородский государственный университет 4 раза), что говорит об изменении концепции укрупнения в процессе преобразований университетов.

Удивительного здесь ничего нет, так как даже в технических проектах, основанных на достаточно мощных математических моделях и расчетах, часто вносятся изменения. Причем чем ближе к финалу реализации, тем больше уточнений и изменений.

Таблица 2 – Опыт реорганизации образовательных учреждений России

Реорганизуемое образовательное учреждение / форма реорганизации	Присоединяемый вуз, в каком качестве присоединяется	Объединенный вуз: структура/ студенты (чел.)/ НИОКР (млн. р.)/ лиценз. согласен.	Приказ МОН или Распоряжение Правительства РФ (РП)	Инициатива
ФГБОУ ВПО «РАНХиГС при Президенте РФ» (Указ Пр-та № 1140 от 20.09.2010) / П	ВВАГС, ВАГС, ДВАГС, ОРАГС, ПАГС, СЗАГС, СКАГС, СибАГС, УрАГС, МАГМУ, ИПК ГС, ПИГМУ/СП и ОСП	64Ф/ 14864 / 860 /0	158-04.02.2011 1562-р 23.09. 2010	Пр-во РФ
ГОУ ВПО «МГУ технологий и управления» им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет) / П	ГОУ ВПО «Рос. заоч. И текстил. и легкой пром-ти» (РосЗИТЛП)	18Ф/ 17460 /87,8/ 0	1400-24.03.2011	МОН
	ФГБОУ ВПО «Рос. ГУ инновац. технол. и предприн-ва» (РГУИТП) / СП		805-10.10.2012	МОН
ГОУ ВПО «МГУ пищевых производств» / П	ФГОУ ДПО «ГА инноваций»; ГОУ ВПО «МГУПБ»/СП	0Ф/ 8431 /1328/0	1401-24.03.2011	МОН
ГОУ ВПО «Владимирский ГУ» / П	ГОУ ВПО «ВладГГУ» / СП	2 / 19878 /163,1/1	1439-31.03.2011	МОН
ФГБОУ ВПО «СПб НИУ ИТМО» / П	ФГБОУ ВПО «СПб. ГУ низкотемпер. и пищевых технологий» / СП	0Ф/ 13890 /1313,7/ 9	2209-17.08.2011	МОН
ФГБОУ ВПО «Нижегородский ГУ им. Н.И. Лобачевского» / П	ФГОУ СПО «АрзамасПК» / СП	8Ф, 22396 /751,6/ 5	2228 23.08.2011	МОН
	ФГБОУ ДПО «Держ. ИПиПК» / СП		2740 -3.11.2011	МОН
	ФГБОУ ВПО «ННКИ» / СП		321-3.04.2012	МОН
	ФГБОУ ВПО «АГПИ» / СП		135-24.02.2012	МОН
ФГБОУ ВПО СПбГТУ–НМСУ «Горный» / П и ПИ	ФГБОУ ВПО «Северо-Западный Г заоч. технич. У» / СП	3Ф (было 13Ф)/ 12280 /1337,3/ 1	2305-16.09.2011	МОН
ФГБОУ ВПО «СПб. Г политехнический У» / П	ФГБОУ ВПО «СПИМАШ (ЛМЗ-ВТУЗ)» / СП	3Ф/ 24627 /1136,7/4	2310-19.09.2011	МОН
У ВПО «МГУ дизайна и технологии» / П	ФГБОУ ВПО «Мос. Г текстильный У им. А.Н. Косыгина» / СП	1Ф/ 7156 /60,9/ 0	2906-29.12.2011	МОН
ФГАОУ ВПО «НИУ ВШЭ» / П	ФГБОУ ДПО «А ДПО «УЦПР» (СПб).; ФАОУ ДПО «ГАСИС» (М); ФГБОУ ВПО «МИЭМ» / СП	3Ф/ 71747 /2543,5/2	РП 2458-р 30.12. 2011	Пр-во РФ
ФГАОУ ВПО НИТУ «МИСиС» / П	ФГБОУ ВПО «МГГУ» / СП	3Ф/ 3487 /1202,1/6	398-14.05.2012	МОН
ФГБОУ ВПО «РЭУ им Г.В. Плеханова» / П	ФГБОУ ВПО «РТЭУ» (26 Ф) / СП	8Ф/ 16401 /138,9/0	1075-20.12.2012	МОН
ФГБОУ ВПО «СПб Г эконом. У (СПбГЭУ)» / П	ФГБОУ ВПО «СПбГУСЭ» / СП	20Ф/ 33302 /103,4/0	1128-29.12.2012	МОН
ФГБОУ ВПО «РГАУ-МСХА им. Тимирязева» / П	ФГБОУ ВПО «МГАИУ им. В.П. Горячкина» / СП	1Ф/ 5879 /100,8/16	15-у-04.04. 2014	МСХ
ФГБОУ ВПО «МГТУ МИРЭА (1) – ФГБОУ ВО «МГУ ИТРИЭ (МИРЭА) / П и ПИ ФГБОУ ВО «МИРЭА». П и ПИ ФГБОУ ВО «Московский технологический университет)	ФГБУ ВНИИТЭ и РосНИИ ИТ и АП, ФГБУ «ИПК МОН России», ФГБОУ ВПО «МГУПИ» (2)/СП и ПИ.	(1): 3Ф/ 5088 / 1198,4/0;(2):10Ф / 13062 /101,1/1	461-14.06.2013 646 -09.06.2014	МОН
	ФГБОУ ВПО «МИТХТ им. Ломоносова» / СП	0Ф/ 3136 /113,8/0	549-29.05.2015	Х-во МИР ЭА

Продолжение таблицы 2

Реорганизуемое образовательное учреждение / форма реорганизации	Присоединяемый вуз, в каком качестве присоединяется	Объединенный вуз: структура/ студенты (чел.)/ НИОКР (млн. р.)/ лиценз. согласен.	Приказ МОН или Распоряжение Правительства РФ (РП)	Инициатива
ФГБОУ ВПО «МГТУ «МАМИ» - Университет машиностроения / П и ПИ	ФГБОУ ВПО «МГУИЭ» / СП	21Ф, 7 представительств / >35 000/239,0 /0	2898-8.12.2011	Х-во МАМИ
	ФГОУ СПО «ИПЭК» / СП		2053-3.06.2011	
	ФГОУ СПО «ТАТК» / ОСП (Ф)		2266-2.09.2011	
	ОГБУ «Ф.музей профобр.» / ОСП (Ф)		152-28.02.2012	
	МГОУ им. В. С. Черномырдина / СП		1074-20.12.2012	
	МГ вечерний металлургич. И / СП			
ФГБОУ ВПО «МГИУ» / СП	6Ф, 19653/115,7/2	1649-30.12.2014	МОН	
Примечание: П – присоединение; ПИ – переименование; СП – структурное подразделение; ОСП – обособленное СП, Ф – филиал; МОН – Минобрнауки России; ГУ- государственный ун-т, А – академия, И – институт, Ф - филиал. Сокращения в названиях учреждений использованы только с целью уменьшения объема таблицы. Количественные показатели- из Мониторинга-3013				

Реорганизация университетов путем присоединения к ним других в качестве структурных подразделений продолжается. Так, МГИУ присоединяется к МАМИ (Пр. № 1649 от 30.12.2014 г.). Решение министерства, по мнению ректора А.В. Николаенко, «направлено на повышение эффективности системы высшего образования и создание сильного конкурентоспособного университета, ориентированного на удовлетворение потребностей ключевых отраслей экономики, предприятий Московского региона в высококвалифицированных кадрах, в первую очередь, инженерно-технического профиля». МГИУ ведет свою историю от знаменитого Завода-втуза при ЗиЛе, созданного на базе филиала того же МАМИ, а теперь через 55 лет возвращается в родные пенаты.

Руководство и ученый совет МГГУ им. М.А. Шолохова выступили с идеей присоединения к МПГУ, чтобы в дальнейшем создать крупный исследовательский университет в сфере образования. Приказом № 124 от 26.02.2015 эта идея реализовалась.

МАТИ-Российский государственный технологический университет им. К.Э. Циолковского присоединен к НИУ «МАИ» (Пр. № 266 от 24.03.2015), МЭСИ – к РЭУ им. Г.В. Плеханова (Пр. № 185 от 10.03.2015) и ряд других.

В начале февраля 2015 г. губернатор Самарской области Н. Меркушкин предложил объединить три государственных вуза города: аэрокосмический, технический и государственный университеты, чтобы создать крупный конкурентоспособный университет, который закрывал бы 60-70% потребностей региона. Первая реакция вузов оказалась отрицательной, но в апреле консенсус найден – будут объединяться СамГУ и СГАУ. Сейчас в области 45 вузов, а в 2007 году их было 68.

Национальные исследовательские университеты. Большинство из них представляют собой мощные учебно-научно-производственные комплексы. Статус НИУ в России носят 29 университетов, которые с точки зрения государства, должны стать воплощением нового подхода к качественной модернизации сектора науки и образования и новой институциональной формой организации научной и образовательной деятельности, призванной взять на себя основную нагрузку в кадровом и научном обеспечении запросов высокотехнологичного сектора российской экономики. Вопросы реорганизации путем присоединения к ним тех или иных учебных и научных заведений затрагивают и эти вузы

(МАИ, МИСиС, ВШЭ, СПбГГУ и др.), но критерии оценки эффективности у них иные, чем у федеральных и объединенных университетов.

Считается, что крупные вузы, как и компании и банки, являются более устойчивыми и надежными, т.е. срабатывает известный эффект «too big to fail» (англ.) – слишком велик, чтобы обанкротиться. Да и государство в кризисных ситуациях, в первую очередь, поддерживает и спасает свои крупные структуры.

Реорганизация не затронула пока МГУ им. М.В. Ломоносова и Санкт-Петербургский государственный университет.

Ликвидация филиалов в моногородах и малых, но индустриально развитых, может лишить предприятия этих городов кадровой подпитки и привести к постепенной деградации научно-технического потенциала. Выпускники же столичных вузов не спешат возвращаться на периферию, где зарплата отличается в разы, а решение многих социальных вопросов носит размытые перспективы.

Объединение вузов сопровождается большим количеством рисков. В работе [19] предложено их классифицировать следующим образом: а) в процессе взаимодействия проекта слияния и внешней среды (риск несогласованности интеграции и планов регионального развития, риск отсутствия общего понимания стратегических целей и принципов слияния); б) в процессе реализации проекта (риск технологического конфликта – разрыва уже сложившихся технологий объединяющихся вузов, риск недооценки сложного и комплексного характера интеграционного процесса, риск недостижения лидерства); в) риски результата слияния (присоединения) (риск потери наработанного имиджа и брендов объединяющихся вузов; риск потери лучших управленческих практик, образовательных технологий и научных, и педагогических школ; риск непонимания и неприятия идеи объединения; отсутствие харизматичного, авторитетного лидера, риск конфликта сложившихся в университетах подходов к управлению, риск неуправляемости новой многоуровневой интегрированной структуры).

Кроме того, риск монополизации высшего образования может сопровождаться исключением конкуренции в региональном образовательном пространстве и снижением эффективности работы высшей школы. В этой связи в работе [20] для определения доминирующего положения на рынке образовательных услуг вузов, созданных в процессе реорганизации, предлагается, наряду с критериями, закрепленными в антимонопольном законодательстве, использовать дополнительный критерий: направление (отрасль) подготовки обучающихся.

Возможен риск удаления руководства от низового звена, риск снижения бюджетных мест за счет слияния родственных кафедр и факультетов, аспирантуры.

Сокращение вузов и связанные с этим сложности поступления могут привести в среднесрочной перспективе к падению рождаемости, так как родители теряют уверенность, что смогут обеспечить достойное образование своим детям в регионе, на обеспечение же учебы в столичных вузах, явно выросших в размерах, у многих семьях просто нет средств.

Постоянный мониторинг эффективности министерства и эффективный контракт, являются достаточно мощными механизмами, стимулирующими внутреннее развитие вузов. С их помощью учредитель может легко избавиться как от проблемного вуза, так и от

неэффективного работника. Но возникает вопрос, не отпугнет ли перманентная неопределенность и «дамоклов меч» невыполнения контрактных обязательств активную талантливую молодежь из системы высшего образования?

Большинство филиалов реорганизуемых вузов, которые прошли сито мониторинга, сменили только вывеску. На наш взгляд, это логично для Москвы и Московской области, где численность населения составляет почти половину населения ЦФО, а также филиалов отраслевых вузов. Другие филиалы столичных вузов в отдаленных региональных центрах могли бы войти в состав региональных университетов, укрепляя их инфраструктуру, научный и педагогический потенциал и расширяя базу абитуриентов. Такие примеры есть, но скорее как исключение из правил.

По данным Минобрнауки РФ итогом мониторингов 2013-2014 гг. стало 624 проверки лицензий, исключение из реестра 357 организаций, сокращение вузов и их филиалов с 2,5 тысяч на начало сентября 2013 года до 1,9 тысячи в 2014 году [21].

Совпадение по времени процессов реорганизации с кризисом в экономике вызывает большую озабоченность, неопределенность и тревогу в вузовском сообществе.

Вместе с тем, возраст и масштаб вуза не всегда является гарантией качества. Так история развития ряда западных университетов насчитывает многие столетия, а в мировых рейтингах они занимают места далеко не в первой сотне. Это относится и к корпоративному сектору мировой экономики, где 60% слияний и поглощений оказываются по разным причинам неэффективными. В европейской практике есть примеры и разделения вузов. Так Сорбонна в 1970 году была разделена на 13 университетов (Париж-1...Париж-13), оставшихся под единым управлением Ректората Парижа.

Противников и критиков политики по оптимизации вузовской сети и укрупнению вузов также хватает. Их мнение в определенной степени учтено в перечисленных рисках объединения.

Процесс объединения и оптимизации сети вузов подошел, по нашему мнению, к своему апогею. Ведущие вузы в крупных городах в большей части реорганизованы. Процесс начинает смещаться на региональный уровень.

Уже сейчас, по нашим оценкам, в федеральных, НИУ и крупных интегрированных структурах обучается свыше миллиона студентов. Однако, пока наблюдается значительное отличие результатов мониторинга как в группе федеральных, так и национальных исследовательских университетов.

Проблема объединения и реорганизации вузов является многогранной, многоаспектной и весьма сложной. Технические и юридические вопросы уже достаточно хорошо отработаны. Но на создание работоспособных коллективов, творческого климата, ребрендинг уйдут годы.

Говорить о победах или поражениях, об успешности и эффективности, как и неэффективности процессов интеграции еще слишком рано. Результаты проводящихся мониторингов могут показать лишь тренд изменений. Интерес к этой тематике явно прогрессирует. Пока что мал объем эмпирического материала для глобальных обобщений. Необходим анализ лучших практик развития укрупненных университетов с целью их использования в других вузах и достижения качественного рывка в образовании страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Цветков, В.А. Корпоративный бизнес: теория и практика [Текст] / В.А. Цветков. – СПб.: Нестор-История, 2011. – 504 с.
2. Иванов, А.Е. Российский рынок слияний и поглощений: в поисках синергетического эффекта [Текст] / А. Е. Иванов // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – № 41. – С. 60-70.
3. Гвардин, С.В. Слияния и поглощения: эффективная стратегия для России [Текст] / С.В. Гвардин, И.Н. Чекун. – СПб: Питер, 2007. – 192 с.
4. Степанова, Е.Ю. Вертикальная интеграция в промышленности [Текст] / Е.Ю. Степанова // Известия Орловского государственного технического университета. Управление, экономика, право. – 2005. – № 4 (16). – С. 44-48.
5. Грудзинский, А.О. Слияния университетов: мировой опыт [Текст] / А.О. Грудзинский, Е.С. Балабанова // Вестник Нижегородского университета. Серия «Инновации в образовании». – 2005. – Вып. 1 (5). – С. 63-71.
6. Аванесов, В. Слияние российских вузов – очередная попытка реформирования образования [Текст] / В. Аванесов // Ректор вуза. – 2013. – № 5. – С. 22 - 24.
7. Официальный сайт Новгородского университета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.novsu.ru/dept/1106>. Дата обращения: 15.05.2015.
8. Выступление Министра образования и науки Российской Федерации А.А. Фурсенко [Текст] / Вестник Пятигорского государственного лингвистического университета. – 2005. – № 3-4. – С. 9-12.
9. Глава правительства предложил жестче контролировать уровень высшего образования в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://izvestia.ru/news/573872>. Дата обращения: 12.05.2015.
10. Билет в один конец [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2012/09/18/gaspredelenie.html>. Дата обращения: 20.04.2015.
11. Герман Греф призвал реформировать «устаревшую систему образования» в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.newsru.com/russia/07apr2015/gref.html>. Дата обращения 08.04.2015.
12. Концепция федеральной целевой программы развития образования на 2016 - 2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/media/files/mlorxfXbbCk.pdf>. - С. 11. Дата обращения: 29.12.2014.
13. Разумова, Т.О. Выпускники высших учебных заведений на рынке труда. Автореферат диссертации на соискание ученой степени д.э.н. по специальности 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда) [Текст] / Т.О. Разумова. – М.: МГУ, 2009. – 48 с.
14. Савинков, В.И. Анализ и прогноз численности студентов и преподавательского персонала учреждений профессионального образования [Текст] / В.И. Савинков, Г.А. Ключарев. Под ред. д.э.н., проф. Л.Л. Рыбаковского. - М.: ЦСП и М, 2014. – 96 с.
15. Дубовик, М.В. Слияния и поглощения как орудие конкурентной борьбы на образовательном ландшафте [Текст] / М.В. Дубовик // Вестник российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. - 2014. – № 8 (74). – С. 3-11.
16. UK's first global higher education centre launched // University World News/ -Issue 00 361 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.universityworldnews.com/index.php?page=UW_Main. Дата обращения 08.04.2015.
17. Гражданский кодекс РФ. Ч. I, Гл. 4. Юридические лица. Статья 58 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10164072>. Дата обращения-02.03.2015.
18. Овчинников, М.Н. Объединение и реорганизация российских вузов: классификация, формы, направления исследований [Текст] / М.Н. Овчинников, И.А. Киришин // Университетское управление: практика и анализ. – 2013. – № 4 (86). – С. 97-102.
19. Клюев, А.К. Слияния в высшей школе: устойчивые практики и решения [Текст] / А.К. Клюев, П.А. Клюева // Университетское управление: практика и анализ. – 2011. – № 6. – С. 6-16.
20. Ниязова, М.В. Управление процессами реорганизации вузов: принципы, тенденции, риски [Текст] / М.В. Ниязова, В.Е. Варавенко // Университетское управление: практика и анализ. – №4 (86). – 2013. – С. 59-68.
21. Укрупняйся, кто может // Поиск. – 2015.– № 14.

Степанова Елена Юрьевна

ФГБОУ ВПО «Госунiversитет – УНПК»

Кандидат экономических наук, доцент

302020, Орел, Наугорское шоссе, 40

Тел.: (4862) 42-11-05

E-mail: eco-nauka@ya.ru

E.Yu. STEPANOVA

CREATION OF THE MULTILEVEL UNIVERSITY COMPLEXES AS A STEP TO ENSURE THE COMPETITIVENESS OF RUSSIAN EDUCATION

The paper deals with the history of the integration processes in the education, world experience of the enlargement, formation of new architecture of educational space in Russia, reasons, purposes, forms, principles, problems, synergetic effects and prospects of creation and development of multilevel university complexes.

Keywords: *reorganization of universities, history of integration of higher education institutions, foreign practices, federal and national research universities, classification of forms of reorganization, background, reasons and purposes of reorganization of higher education institutions, domestic experience, synergetic effects, risk management.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Cvetkov, V.A. Korporativnyj biznes: teorija i praktika [Tekst] / V.A. Cvetkov. – SPb.: Nestor-Istorija, 2011. – 504 s.
2. Ivanov, A.E. Rossijskij ryok slijanij i pogloshhenij: v poiskah sinergetičeskogo jeffekta [Tekst] / A.E. Ivanov // Jekonomičeskij analiz: teorija i praktika. – 2013. – № 41. – S. 60-70.
3. Gvardin, S.V. Slijanija i pogloshhenija: jeffektivnaja strategija dlja Rossii [Tekst] / S.V. Gvardin, I.N. Chekun. – SPb: Piter, 2007. – 192 s.
4. Stepanova, E.Ju. Vertikal'naja integracija v promyšlennosti [Tekst] / E.Ju. Stepanova // Izvestija Orlovskogo gosudarstvennogo tehničeskogo universiteta. Upravlenie, jekonomika, pravo. – 2005. – № 4 (16). – S. 44-48.
5. Grudzinskij, A.O. Slijanija universitetov: mirovoj opyt [Tekst] / A.O. Grudzinskij, E.S. Balabanova // Vestnik Nizhegorodskogo universiteta. Serija «Innovacii v obrazovanii». – 2005. – Vyp. 1 (5). – S. 63-71.
6. Avanesov, V. Slijanie rossijskih vuzov - očeredsnaja popytka reformirovanija obrazovanija [Tekst] / V. Avanesov // Rektor vuza. – 2013. – № 5. – S. 22-24.
7. Oficial'nyj sajt Novgorodskogo universiteta [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: / <http://www.novsu.ru/dept/1106>. Data obrashhenija: 15.05.2015.
8. Vystuplenie Ministra obrazovanija i nauki Rossijskoj Federacii A.A. Fursenko [Tekst] / Vestnik Pjatigorskogo gosudarstvennogo lingvističeskogo universiteta. – 2005. – № 3-4. – S. 9-12.
9. Glava pravitel'stva predložil zhešte kontrolirovat' uroven' vysshego obrazovanija v Rossii [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://izvestia.ru/news/573872>. Data obrashhenija: 12.05.2015.

10. Bilet v odin konec [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.rg.ru/2012/09/18/raspredelenie.html>. Data obrashhenija: 20.04.2015.
11. German Gref prizval reformirovat' «ustarevshuju sistemu obrazovanija» v Rossii [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.newsru.com/russia/07apr2015/gref.html>. Data obrashhenija 08.04.2015.
12. Koncepcija federal'noj celevoj programmy razvitija obrazovanija na 2016 - 2020 gody [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://government.ru/media/files/mlorxfXbbCk.pdf>. - S. 11. Data obrashhenija: 29.12.2014.
13. Razumova, T.O. Vypuskniki vysshih uchebnyh zavedenij na rynke truda. Avtoreferat dissertacii na soiskanie uchenoj stepeni d.je.n. po special'nosti 08.00.05 Jekonomika i upravlenie narodnym hozjajstvom (jekonomika truda) [Tekst] / T.O. Razumova. – M.: MGU, 2009. – 48 s.
14. Savinkov, V.I. Analiz i prognoz chislennosti studentov i prepodavatel'skogo personala uchrezhdenij professional'nogo obrazovanija [Tekst] / V.I. Savinkov, G.A. Kljucharev. Pod red. d.je.n., prof. L.L. Rybakovskogo. – M.: CSP i M, 2014. – 96 s.
15. Dubovik, M.V. Slijanija i pogloshhenija kak orudie konkurentnoj bor'by na obrazovatel'nom land-shafte [Tekst] / M.V. Dubovik // Vestnik rossijskogo jekonomicheskogo universiteta im. G.V. Plehanova. – 2014. – № 8 (74). – S. 3-11.
16. UK's first global higher education centre launched // University World News/ -Issue 00 361 [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.universityworldnews.com/index.php?page=UW_Main. Data obrashhenija 08.04.2015.
17. Grazhdanskij kodeks RF. Ch. I, Gl. 4. Juridicheskie lica. Stat'ja 58 [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://base.garant.ru/10164072>. Data obrashhenija-02.03.2015.
18. Ovchinnikov M.N., Kirshin I.A. Ob#edinenie i reorganizacija rossijskih vuzov: klassifikacija, formy, napravlenija issledovanij [Tekst] / M.N. Ovchinnikov, I.A. Kirshin // Universitetskoe upravlenie: praktika i analiz. – 2013. – № 4 (86). – S. 97-102.
19. Kljuev, A.K. Slijanija v vysshej shkole: ustojchivye praktiki i reshenija [Tekst] / A.K. Kljuev, P.A. Kljueva // Universitetskoe upravlenie: praktika i analiz. – 2011. – № 6. – S. 6-16.
20. Nijazova, M.V. Upravlenie processami reorganizacii vuzov: principy, tendencii, riski [Tekst] / M.V. Nijazova, V.E. Varavenko // Universitetskoe upravlenie: praktika i analiz. – №4 (86). – 2013. – S. 59-68.
21. Ukрупnjajsja, kto mozhet //Poisk. – 2015. – № 14.

Stepanova Elena Yurievna

State University-ESPC

Candidate of Economic Scieces, Associate Professor

302020, Orel, Naugorskoe highway, 40

Ph.: (4862) 42-11-05

E-mail: eco-nauka@ya.ru

Л.Ф. ГАБДРАШИТОВА

РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ КОЛЛЕКТИВНЫХ ФОРМ ОРГАНИЗАЦИИ ТРУДА

В статье проводится анализ этапов развития коллективных форм организации труда: артель, бригада, команда. Выявляются основные сходства и различия разных этапов коллективных форм организации труда.

Ключевые слова: *этапы развития коллективных форм организации труда, артель, бригада, команда.*

Развитие коллективных форм организации труда происходило под влиянием различных факторов, одним из которых был научно-технический прогресс. Внедрение новой техники и технологии заставляло предприятия искать новые формы взаимодействия работников друг с другом, организации рабочих мест и их обслуживания, по-особому планировать трудовые процессы и решать много других вопросов.

Чем больше углублялось расчленение технологических процессов, тем острее проявлялась необходимость объединения их отдельных частей. Изготовление любого продукта все в меньшей степени оказывалось плодом труда отдельного работника и все в большей степени возрастало значение коллективных усилий работников.

При переходе от индивидуальных форм организации труда к коллективным связь между обособленными единичными работниками формировалась на основе объединения в первичные трудовые коллективы. Коллективный труд способствовал наиболее полному использованию оборудования, материальных и трудовых ресурсов, повышению качества продукции.

На расширение сферы применения коллективного труда влияли не только научно-технический прогресс, но и объективные требования создания коллективной заинтересованности в конечных результатах производства. Для распространения коллективной формы организации труда существовали также и социальные предпосылки. Трудовые коллективы являлись первичным звеном управления производством, в котором проявлялись такие свойства человека, как коллективизм, взаимответственность, взаимопомощь, взаимоконтроль, творческая активность.

Однако развитие коллективных форм организации труда в нашей стране происходило особым образом. Коллективные формы организации труда не являются чем-то принципиально новым, востребованным только на современном этапе развития общества. Корни этого явления тянутся из глубины веков. Коллективные формы организации труда зарождались из родового быта. Традиции коллективной самоорганизации рабочих в России берут начало в артелях.

Артель может быть охарактеризована как автономная производственная структура с полной ответственностью за конечные результаты труда, коллективно владеющая средствами производства. Документальные источники свидетельствуют о существовании промысловых артелей в России уже в XIII веке [3].

В артелях существовали определенные особенности, которые определялись характером производимых ими работ. Общими для всех артелей являлись следующие

принципы: полная ответственность членов артели за результаты труда и имущество; широкий круг самостоятельно решаемых вопросов; высокая роль договора в регулировании отношений внутри артели и с внешним миром.

Управление артелями осуществляли выборные органы, иногда в качестве руководителя артели выступали организаторы артели из числа подрядчиков. Но при этом каждый член артели имел право голоса, и все главные вопросы решались на общем собрании членов артели.

На этой основе можно утверждать, что артель является первым этапом развития коллективных форм организации труда. Следовательно, практический опыт, полученный при формировании артелей, является основой для формирования последующих коллективных форм организации труда.

После 1917 года основной акцент в развитии промышленности был поставлен на абсолютную централизацию планирования и финансирования. В этот период большое значение для развития научной организации труда и формирования его форм имели работы таких авторов, как Гастев А.К., Керженцев П.М., Витке Н.А. и других.

П.М. Керженцев был глубоко убежден, что развитие НОТ должно происходить не путем указаний и предписаний из центра, а лишь при энергичном и массовом вовлечении работников в это процесс. По мнению А. Гастева, промышленное развитие России неотделимо от культурного переворота. Концепция трудового воспитания и культурных установок предполагает уничтожение «стихийной распушенности» человека. Трудовая культура начинается с привыкания к единому, выдержанному в течение всего дня темпу, который он воспитывал в своих трудовых школах.

Период 1920-х годов можно считать самым интересным и плодотворным. В эти годы отечественная наука управления создала теоретические концепции и практические методы, сопоставимые с лучшими зарубежными образцами. Короткий период в 10-15 лет дал подлинные образцы эффективного управления, которые в последующие годы не только не были развиты, но фактически полностью утрачены.

В 1930-е годы на промышленных предприятиях получили распространение различного рода бригады, которые можно считать следующим этапом развития коллективных форм организации труда. Однако в промышленности в этот период в среднем только одна треть рабочих трудилась при коллективной форме организации, так как другая форма организации труда для этих условий была невозможна. Большая часть рабочих трудилась при индивидуальной организации труда, которая преобладала в тот период. Это говорит о том, что бригадная форма организации труда находилась на начальном уровне развития и использовались не как фактор повышения эффективности деятельности, а как необходимость при выполнении ряда работ.

В постановлении ЦК ВКП (б) от 4 февраля 1932 г. «Об очередных мероприятиях по организационно-хозяйственному укреплению колхозов» были сформулированы принципы организации колхозных бригад, но при этом научные разработки в этом вопросе велись недостаточно активно.

В начале 1950-х годов в строительной отрасли появились комплексные бригады, которые использовали новую технологию сдачи объекта. Такие бригады насчитывали порядка 50 человек. В них входил весь персонал рабочих, который должен был сдать объект целиком. В 1958 году предпринята попытка активизировать деятельность бригад с помощью идеологических лозунгов. В этой связи отдельным бригадам стали присваивать звание «Бригада коммунистического труда».

В 1960-е годы в российской экономике обнажились противоречия между уровнем технического развития производства и формами организации труда. В эти годы заметно упал уровень рентабельности производства, фондоотдача и другие экономические показатели. С целью вывода экономики из стагнации было решено осуществить хозяйственную реформу. Главным инструментом предлагаемого реформирования было выбрано внедрение в субъекты народного хозяйства полного хозяйственного расчета. Это означало перевод на принципы хозрасчета всех структурных ячеек экономики, а, следовательно, является отправной точкой для бурного развития бригад на принципах хозрасчета.

Существенные изменения в вопросах бригадной организации труда произошли в первой половине 1980-х годов. Дело в том, что хозрасчетная реформа провалилась, и экономика СССР продолжила снижать темпы развития. Руководители страны стали искать новые способы реанимации стагнирующей экономики. В июле 1979 г. вышло постановление ЦК КПСС И Совета Министров СССР «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы», в пункте 54 которого было записано: «Министерствам, ведомствам, объединениям, предприятиям и организациям разработать и осуществить мероприятия по широкому развитию бригадной формы организации и стимулирования труда, имея в виду, что в одиннадцатой пятилетке эта форма должна стать основной» [4].

Данное постановление дало толчок к развитию бригадной формы организации труда. В начале 1980 года в бригадах работали около 30% промышленных рабочих, к концу 1985 года в бригады были объединены 68% рабочих промышленности. Задание по развитию бригадной формы организации и стимулирования труда получили и другие отрасли народного хозяйства [3].

На основе научных разработок и практического опыта был создан ряд определений понятия «бригада». Один автор говорит о том, что бригада представляет собой организационно-технологическое и социально-экономическое объединение работников одинаковых или различных профессий на базе соответствующих производственных площадей, оборудования, инструмента, оснастки, сырья и материалов, направленное на выпуск высококачественной продукции определенного количества с наименьшими материальными и трудовыми затратами на основе коллективной заинтересованности и ответственности [2]. Другой автор определяет бригаду как группу членов колхоза с постоянным составом, за которой закрепляются на длительный срок земельные участки и необходимые для работы сельскохозяйственный инвентарь и скот [1].

Все определения сходятся по ряду признаков в определении бригады.

Первым характерным признаком бригады стал ее официальный характер, то есть она является структурной единицей какой-либо организации или предприятия.

Вторым характерным признаком стало объединение усилий нескольких работников для достижения общего результата.

И третьей главной характеристикой является коллективная ответственность за результат. Именно это – главное в определении понятия бригады.

На основе вышесказанного можно сделать вывод об определенных сходствах бригады и артели. Они обладают определенными сходствами, в отношении объединения людей и нацеленности их на определенный результат, но при этом артель использовалась в ограниченном ряде случаев. В это время бригада получила широкое распространение в производстве и сельском хозяйстве, следовательно, говорить о понятии «бригада» можно как о следующем этапе развития коллективных форм организации труда.

Однако нужно понимать, что бригадная форма организации труда формировалась в условиях административно-командной экономики, когда все решения принимаются единым центром, а нижестоящие структуры их только выполняют.

При переходе экономики России от административно-командной к рыночной или капиталистической произошли коренные изменения в деятельности всех экономических субъектов. Этот переход стал основой для появления новых форм взаимодействия между предприятиями, а также новых систем управления и форм организации труда. На современном этапе развития экономики России большой популярностью пользуется командная форма организации труда.

Командная форма организации труда развивалась несколько обособлено от бригадной, так как Россия до 1990-х годов была закрыта от научных исследований капиталистических стран. Началом бурного развития командной формы организации труда можно считать 1960-е годы. Однако нужно помнить, что научные исследования в этом вопросе велись и раньше.

В начале 1960-х годов многие капиталистические страны столкнулись с проблемой, требовавшей новых представлений о менеджменте. С развитием производственных сил быстрыми темпами стал расти уровень образования служащих и рабочих. Это привело к тому, что денежные стимулы перестали играть ключевую роль в поддержании высокого уровня производительности труда [3].

Вопросы мотивации труда поднимались и ранее, однако именно в этот период они приобрели наибольшую значимость. Поэтому можно с уверенностью сказать, что 1960-е годы были переломными в истории менеджмента, который определил появление новых разработок в теории менеджмента и, в частности, в отношении командной формы организации труда.

В этот период поведенческий подход создал основу для появления многих психологических аспектов в теории менеджмента: инстинктивная теория мотивации У. Джемса, теория мотивации достижения А. Макклеланда, «Формула успеха» Аткинсона и т.д.

В 1960-е годы получили широкое распространение социометрические методы создания групп, которые были основаны на социограммах, описывающих отношения в группе. Исследования Р. Гэгна и Э. Флейшмана показали, что на текучесть кадров влияет формирование групп на основе социометрических методов.

Много споров вызвала появившаяся в середине 1960-х годов теория поля, автором которой был Курт Левин. Он исходил из того, что личность живет и развивается в психологическом поле окружающих ее предметов, каждый из которых имеет определенный заряд (валентность). Эксперименты Левина доказывали, что для каждого человека эта валентность имеет свой знак. В то же время существуют предметы, которые для всех одинаково притягательны или наоборот отталкивают от себя.

От анализа мотивации поведения индивида Левин переходит к исследованию группы, перенося на этот объект свои прежние схемы. Он становится инициатором разработки направления, названного «групповой динамикой». Теперь уже группа трактуется как динамическое целое, компоненты которой (входящие в группу индивиды) сплачиваются под действием различных сил. «Сущность группы, – отмечал Левин, – не сходство или различие ее членов, а их взаимозависимость. Группа может быть охарактеризована как «динамическое целое». Это означает, что изменения в состоянии одной части изменяют состояния любой другой. Степень взаимозависимости членов группы варьирует от несвязной массы к

компактному единству» [1]. Это означает, что участие рабочих в управлении является основным механизмом, предлагаемым для согласования целей рабочей группы.

В 1970-е годы получила существенное развитие практика превращения персонала в совладельцев акционерных компаний. Впервые она появилась в США в 1950-х годах в соответствии с «Планом участия работников в акционерной собственности» (Employee Stock Ownership Plan – ESOP). Интенсивно ESOP в США стало внедряться после принятия в 1974 г. Закона о гарантиях пенсионного обеспечения работников (Employee Retirement Income Security Act – ERISA), предоставившего налоговые льготы компаниям, реализующим ESOP.

В начале 1980-х годов растет число научных публикаций, подтверждающих тесную связь между увеличением темпов роста производительности труда и такими факторами, как стиль управления, качество трудовой жизни, вовлеченность работников в процесс управления.

В 1982 году вышла в свет книга Тома Питерса и Роберта Уотермана под названием «В поисках эффективного управления». В этой книге авторы обосновывают идеи о том, что можно сочетать жесткую дисциплину и творческую свободу, что можно постоянно экспериментировать и быть приверженным одной рыночной нише, что нужно тратить огромные средства на программы повышения качества и удовлетворенности клиентов [2].

Проблема мотивации непосредственно связана с вопросами повышения эффективности работы команд. В этой связи большое значение имела работа Эдвина Локка. По мнению Э. Локка, человек, начинающий какое либо дело, продолжает заниматься им до тех пор, пока цель не будет достигнута. Намерение играет большую роль в теории Локка о постановке целей. Помимо этого, в теории отводится особое место сознательным целям, так как они играют ключевую роль в объяснении мотивированного поведения. Локк предложил понятия намерений и сознательных целей, чтобы изучить тезис о том, что высокие сознательные цели, если они восприняты личностью, приводят к высоким уровням производительности [3].

В условиях современной России большое распространение получило такое направление деятельности, как командообразование (team-building). Командообразование – это термин, используемый в бизнесе, который применяется к широкому кругу действий, направленных на создание и повышение эффективности работы команды. В настоящее время многие менеджеры под командой понимают сплоченную группу работников, имеющих общую цель, при этом акцент делается на сплоченности, то есть на психологическом климате. Многие компании предлагают большое разнообразие различных методов для сплочения работников и создания команды, поэтому возникает большое разнообразие трактовок понятия «команда». Следовательно, возникает необходимость в анализе этого термина.

Научный и практический опыт дал ряд определений понятия «команда». По мнению М. Армстронга: «Команда – это небольшое число людей со взаимодополняющими навыками, которые собраны для совместного решения задач в целях повышения производительности и в соответствии с подходами, посредством которых они поддерживают взаимную ответственность [2].

Определения понятия команды сходятся по ряду признаков.

Первым характерным признаком команды является зависимость людей друг от друга, то есть о команде необходимо говорить не только как о структурной единице организации, но и как об определенных психологических связях между людьми.

Вторым характерным признаком является не только нацеленность работников на общий результат, но и разделение методов его достижения.

И третьей главной характеристикой является коллективная ответственность за результаты труда.

Исходя из описанных характерных признаков, можно сделать вывод о том, что командная форма организации труда есть продолжение развития бригадной формы. Обе эти формы строятся на обособленном выполнении какого-либо трудового процесса группой работников. Эта группа полностью несет ответственность за результаты своего труда и наделена определенными полномочиями в принятии управленческих решений. Но есть и ряд различий, который ставит командную форму организации труда на новый уровень по сравнению с бригадной. Если в бригадной форме приоритетом являлся сам процесс достижения цели, так как конкретная цель была поставлена руководством, то при командной форме организации труда приоритетом является сама цель. Именно целеполагание играет ключевую роль в командной работе. Командная форма организации труда распространяется на большее число категорий работников. Обычно принято говорить о бригаде рабочих, в то время как команда может быть сформирована из менеджеров, экспертов, научных работников и т.д. Необходимо отметить, что, говоря о команде, подразумевают не только некое структурное подразделение, но и некий положительный психологический климат, сложившийся в группе. Поэтому командная форма организации труда есть новый этап развития коллективных форм организации труда.

Подводя итоги, можно сказать, что коллективные формы организации труда в процессе своего развития прошли три этапа.

Первым этапом была артель, которая характеризовалась коллективной ответственностью за результаты труда и широким кругом вопросов решаемых самостоятельно. Однако артели имели достаточно ограниченную сферу применения и практически не использовались в производстве.

Бригады как второй этап развития коллективных форм организации труда получили широкое распространение в производстве, как элемент структуры хозяйствующего субъекта, и также как и артели обладали широкой автономией и коллективно отвечали за результаты труда. Однако большое значение в деятельности бригад имело совершенствование организации труда. Одной из главных целей бригадной формы организации труда было повышение производительности своего труда.

Команда как третий этап в развитии коллективных форм организации труда также характеризуется широкой автономией и коллективной ответственностью. Но ее принципиальным отличием является не просто широкая автономия в решении управленческих и производственных вопросов, а автономия практически полная.

Команде в отличие от предыдущих форм предоставлено право целеполагания или выбора направления деятельности. Командная форма организации труда охватывает не только рабочих, но и все категории служащих. Основной целью ее деятельности является не просто повышение производительности труда, а рост эффективности деятельности хозяйствующего субъекта в целом. К тому же понятие «команда» включает в себя, помимо определения элемента структуры хозяйствующего субъекта, определенный психологический климат. Сегодня командная форма организации труда используется неэффективно, так как команда рассматривается только как показатель хорошего психологического климата.

В настоящее время существует большое количество методик, связанных с формированием команды, то есть положительного психологического климата, однако

менеджеры забывают об определенных организационных процедурах, связанных с процессами командообразования. Командам необходимо предоставлять максимально широкий круг полномочий и возможностей для выполнения своих обязанностей и закреплять это в определенных документах, в противном случае, мероприятия по командообразованию не будут приносить желаемого эффекта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Армстронг, М. Основы менеджмента [Текст] / М. Армстронг. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1998.
2. Кравченко, А.И. История менеджмента: Учеб. пособие для вузов [Текст] / А.И. Кравченко. – М.: Академический проект: Трикста, 2013.
3. Рофе, А.И. Организация и нормирование труда: Учеб. для вузов [Текст] / А.И. Рофе. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: МИК, 2011.

Габдрашитова Лилия Фаритовна

Уфимский институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»
Аспирант
450080, г. Уфа, ул. Менделеева, 177/3
E-mail: Liliya.xxx@gmail.com

L.F. GABDASHITOVA

RETROSPECTIVE ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF COLLECTIVE FORMS OF LABOR ORGANIZATION

An article states analysis of stages of development of collective forms of labor organization. Main similarities and differences of various stages of collective forms of labor organization have been revealed. An article emphasizes three stages of development of collective forms of labor organization: gang, brigade, team.

Keywords: *stages of development of collective forms of labor organization, gang, brigade, team.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Armstrong, M. Osnovy menedzhmenta [Tekst] / M. Armstrong. – Rostov-na-Donu: Feniks, 1998.
2. Kravchenko, A.I. Istorija menedzhmenta: Ucheb. posobie dlja vuzov [Tekst] / A.I. Kravchenko. – M.: Akademicheskij proekt: Triksta, 2013.
3. Rofe, A.I. Organizacija i normirovanie truda: Ucheb. dlja vuzov [Tekst] / A.I. Rofe. – 2-e izd., dop. i pererab. – M.: MIK, 2011.

Gabdashitova Lily Faritovna

Ufa Institute (branch) fsbei HPE «Russian economic University named after G.V. Plekhanov»
Graduate
450080, Ufa, ul. Mendeleeva, 177/3
E-mail: Liliya.xxx@gmail.com

НАУЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ **ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ**

УДК 332.14

Т.Д. БАДАРАЕВ

К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОДСИСТЕМЫ

Рассмотрены особенности формирования региональных инновационных подсистем. Предложена методика формирования, учитывающая необходимость построения взаимодействия между участниками инновационного процесса. Сформулированы основные инструменты, необходимые для формирования конкурентоспособной региональной инновационной подсистемы.

Ключевые слова: региональная инновационная подсистема, генерация знаний, коммерциализация инноваций.

Современное развитие экономики России обусловлено необходимостью развития инноваций и оно должно базироваться на эффективном взаимодействии всех участников инновационного процесса, обеспечении трансфера технологий, стимулировании генерации знаний. Подобное взаимодействие можно обеспечить путем построения эффективной региональной инновационной подсистемы (далее РИП).

Подходы к определению РИП и в целом к инновационным системам различаются. Так, западными исследователями больше используются понятия инновационной системы и региональной инновационной системы. Впервые в 1987 г. понятие инновационной системы было использовано К. Фриманом, он описывал ее как сеть институтов в государственном и частном секторе, деятельность и взаимодействие которых рождает, распространяет и модернизирует новые технологии.

В 1992 г. Б.-А. Лундвалл объяснял инновационную систему, как совокупность элементов и взаимодействий, которые соединяются в производстве и используют новое, экономически обоснованное знание.

Первым, кто разделил понятия инновационной системы и региональной инновационной системы был Ф. Коук, в 1992 г. он разработал концепцию региональной инновационной системы, определяя ее, как составную часть национальной инновационной системы, которая задействует институты на ограниченном территориальном уровне.

В научной отечественной литературе даются следующие определения РИП, так в работах И.С. Ракитиной приводится понятие: «Региональная инновационная подсистема содержит совокупность субъектов и объектов инновационной деятельности определенной территории, которые взаимодействуют между собой и с другими объектами экономической системы...» [1]. По мнению В.И. Меньшиковой региональная инновационная подсистема – это объединение всех элементов инновационного развития региона, обеспечивающих возникновение синергетического эффекта [2]. В.М. Ерусалимский справедливо заявляет, что региональная инновационная подсистема являет собой интегрированную часть экономической системы региона, основу которой представляет подсистема генерации

знаний, без которой невозможно осуществить создание конкурентоспособной РИП [3].

В целом региональную инновационную подсистему определяют, как составную часть национальной инновационной системы, которая реализует политику развития инноваций путем создания условий на региональном уровне и является результатом взаимодействия институтов, организаций, исследователей на региональном уровне и позволяет создавать инновационный продукт. Формирование региональной инновационной подсистемы в современной экономике превращается в первостепенную задачу, которую необходимо решить для построения конкурентоспособной экономики региона. Если рассматривать процесс формирования РИП более детально, то стоит выделить следующие этапы:

- постановка стратегических целей региона;
- оценка внутренних возможностей региона;
- создание условий для проведения научных исследований и создания разработок;
- создание механизма трансфера новых технологий и построение процесса коммерциализации инноваций;
- контроль и координация инновационной деятельности.

Для создания эффективной РИП необходимо исходить из стратегических целей региона, которые определяются политическими целями, природными и человеческими ресурсами, территориальным расположением, общими социально-экономическими тенденциями развития страны и мира.

Стратегические цели необходимы для формирования пакета приоритетных отраслей, в рамках которых необходимо осуществлять меры по стимулированию инновационного производства. Для определения стратегических целей необходимо рационально оценить внутренние возможности региона, его сильные и слабые стороны и возможности обеспечения инновационного развития.

Для создания условий проведения научных исследований и возникновения практически значимых разработок, необходимо разработать инструментарий стимулирования деятельности исследователей и разработчиков (государственное финансирование, поощрение, проведение конкурсов и ярмарок инновационной продукции и технологий) и нормативно-правового регулирования научно-исследовательской деятельности.

Важным этапом формирования РИП является создание механизма трансфера новых технологий и последующая коммерциализация инноваций, на этом этапе формируется практическая значимость научных разработок и осуществляется определение актуальности каждой новой технологии и разработки, которая определяется путем определения объемов доходности или уровня сокращения издержек, времени или потребляемых ресурсов.

Конечным этапом формирования РИП является контроль и координация инновационной деятельности, этот этап необходим для согласования социально-экономических нужд региона с направлениями научно-технологического развития, он разделяет коммерческие и социально-значимые инновации. Вышеприведенный процесс формирования РИП обуславливает следующие особенности формирования РИП.

Первое, региональная инновационная подсистема формируется для удовлетворения нужд и потребностей региона в инновациях и зависит от национальной стратегии инновационного развития. Второе, наличие или отсутствие ресурсов на территории региона, его отраслевая принадлежность, природно-климатические условия, демографическое положение, территориальное расположение, наличие и качество инфраструктурных

объектов, все это формирует различия в формировании РИПов различных регионов. Третье, высокий уровень дифференциации различных регионов страны, приводит к тому, что цели инновационного и социально-экономического развития разнятся, это приводит к отсутствию общей базы трансфера знаний и взаимодействия между регионами. Региональные инновационные подсистемы призваны создать общую базу обмена знаниями, новшествами и инновациями, как внутри региона, так и за его пределами.

Графически процесс формирования РИП представлен на рисунке 1.



Рисунок 1 – Процесс формирования региональной инновационной подсистемы

Генри Ицковиц в работе «Тройная спираль» писал, что возникновение инноваций возможно только при взаимодействии государства, бизнеса и науки [4]. На региональном уровне действуют тот же самый принцип, государственный сектор обозначает направление инновационного развития, обеспечивая благоприятные условия для ведения научно-исследовательской деятельности. Научно-исследовательский сектор обеспечивает создание новых технологий и новшеств согласно стратегическим целям развития региона. Частный сектор обеспечивает усвоение новых технологий и новшеств, использует и внедряет инновации. Весь процесс в совокупности проходит в непрерывном контроле и координации действий, обеспечивая, таким образом, возможность корректировки целей развития и определяя основные потребности региона в технологиях, инновациях и специалистах.

Большинство ученых выделяют три главных условия возникновения РИП: генерация знаний; трансфер новшеств; коммерциализация инноваций.

В процессе генерации знаний задействовано большое количество институтов и

организаций, занимающихся фундаментальными и прикладными исследованиями. Качество генерируемых знаний и их объем зависит от наличия соответствующих кадров. Подготовка специалистов может происходить внутри региона, также существует возможность привлечения кадров из других регионов и из-за рубежа, обмен кадрами – это, в первую очередь, обмен знаниями и опытом, что сказывается положительно, как на регионе принимающем, так и на регионе отдающем.

Опыт ведущих стран в области инновационного развития, показывает, что даже в тяжелых послевоенных условиях существуют пути для инновационного роста. Так, Япония и Сингапур в начале XX в. привлекали специалистов из-за рубежа, обеспечивая собственную экономику притоком потенциальных носителей знания, что привело к экспоненциальному росту и развитию инноваций в этих странах.

Трансфер новшеств необходим для переноса знания из научной сферы в производственную, обеспечивая практическое их использование.

Коммерциализация инноваций идет следом за трансфером новшества и является индикатором актуальности произведенных инноваций.

Важным условием формирования РИП является обеспечение взаимосвязи между всеми участниками инновационного процесса. Рассматривая научно-исследовательский и частный сектора более детально, следует отметить, что они состоят из институтов и организаций, которые осуществляют деятельность по развитию и распространению инноваций. И для обеспечения генерации знаний, трансфера новшеств и коммерциализации инноваций, необходимо обеспечить возможности взаимодействия между элементами РИП. Внутри научно-исследовательского сектора необходимо наладить процесс обмена опытом и знаниями между исследовательскими институтами. Внутри частного сектора следует наладить процесс обмена инновациями, он может выражаться в использовании патентов, предоставлении в пользование технологий по лицензионному соглашению или реализации инноваций. Межотраслевая интеграция использования результатов научного труда позволит ускорить генерацию, распространение и усвоение знаний, новшеств и инноваций, также это позволит сократить уровень дифференциации инновационного и, впоследствии, социально-экономического развития регионов. В связи с обоснованной проблемой взаимодействия внутри РИП, сформулированы основные инструменты создания конкурентоспособной РИП:

- 1) инструменты генерации знаний: обеспечение обмена специалистами, знаниями и опытом; государственная поддержка ведения научно-исследовательской деятельности;
- 2) инструменты трансфера новшеств: инновационные кластеры, технопарки, технологические платформы; научные конференции, симпозиумы; реализация патентов, лицензирование;
- 3) инструменты коммерциализации инноваций: ярмарки; венчурные фонды.

Указанные инструменты необходимы для обеспечения условий взаимодействия внутри РИП, а также на национальном уровне, что может способствовать ускорению генерации знаний, трансферу новшеств, коммерциализации инноваций.

Развитие РИП зависит от наличия связей между государственным, научно-исследовательским и частным секторами, взаимодействие участников инновационного процесса является необходимым условием создания конкурентоспособной региональной инновационной подсистемы. Рациональное использование внутренних возможностей региона способствует ускорению его инновационного развития и способствует повышению общего благосостояния. Формирование действующей региональной инновационной подсистемы становится неотъемлемой частью инновационного развития страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ракитина, И.С. К вопросу о сущности и структуре региональной инновационной подсистемы [Текст] / И.С. Ракитина // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – №4.
2. Меньщикова, В.И. Механизмы повышения эффективности функционирования региональной инновационной подсистемы [Текст] / В.И. Меньщикова, И.С. Ракитина // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – №5.
3. Ерусалимский, В.М. К вопросу о сущности и элементах региональной инновационной подсистемы [Текст] / В.М. Ерусалимский, Е.В. Иода // Социально-экономические явления и процессы. – 2010. – №5.
4. Etzkowitz, H. The dynamics of innovation: from national systems and «Mode 2» to a triple helix of university – industry – government relations / H. Etzkowitz, L. Leydesdorff. – «Elsevier». 2000. – №29.

Бадараев Тимур Доржиевич

Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления, г. Улан-Удэ
Аспирант, ассистент кафедры «Экономика, организация и управление производством»
670013, Республика Бурятия, г. Улан-Удэ, ул. Ключевская, д. 40В, строение 1
E-mail: noctivagus_25@mail.ru

T.D. BADARAEV

TO THE QUESTION OF THE FORMATION OF REGIONAL INNOVATION SUBSYSTEM

The features of the formation of regional innovation subsystems. Offered a method of formation, taking into account the need to build cooperation between participants in the innovation process. The basic tools necessary to build a competitive regional innovation subsystem.

Keywords: regional innovation subsystem; generation of knowledge; commercialization of innovations.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Rakitina, I.S. K voprosu o sushhnosti i strukture regional'noj innovacionnoj podsystemy [Tekst] / I.S. Rakitina // Social'no-jekonomicheskie javlenija i processy. – 2013. – №4.
2. Men'shhikova, V.I. Mehanizmy povyshenija jeffektivnosti funkcionirovanija regional'noj innovacionnoj podsystemy [Tekst] / V.I. Men'shhikova, I.S. Rakitina // Social'no-jekonomicheskie javlenija i processy. – 2013. – №5.
3. Erusalimskij, V.M. K voprosu o sushhnosti i jelementah regional'noj innovacionnoj podsystemy [Tekst] / V.M. Erusalimskij, E.V. Ioda // Social'no-jekonomicheskie javlenija i processy. – 2010. – №5.
4. Etzkowitz, H. The dynamics of innovation: from national systems and «Mode 2» to a triple helix of university – industry – government relations / H. Etzkowitz, L. Leydesdorff. – «Elsevier». 2000. – №29.

Badaraev Timur Dorjievich

East Siberian State University of Technology and Management, Ulan-Ude
Graduate student, assistant of the department «Economics, organization and management of industry»
670013, Republic of Buryatia, Ulan-Ude, Klyuchevskaya str., 40B, building 1
E-mail: noctivagus_25@mail.ru

НАУЧНАЯ ОБЛАСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ **УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

УДК 657.63

И.А. ДЫМОВА

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ЭЛЕМЕНТОВ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

В статье рассматривается последовательность системного анализа внутреннего контроля, включающая в себя такие этапы как: информационно-подготовительный, аналитико-творческий и контрольно-результатный. Приводится сравнительная характеристика состава элементов системы внутреннего контроля, принятых в российской и международной системе нормативного регулирования бухгалтерского учета и аудита. В целях повышения устойчивости и эффективности бизнеса предлагается собственный перечень компонентов системы внутреннего контроля. Раскрываются отношения между структурными единицами внутреннего контроля, которые в своем взаимодействии и образуют систему внутреннего контроля. Выявляется влияние продуктов функционирования системы внутреннего контроля на состояние финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта. В качестве результата жизнедеятельности системы внутреннего контроля определяется процесс укрепления экономической безопасности бизнеса, который является неотъемлемым и решающим фактором, создающим упорядоченное взаимодействие между ее элементами.

Ключевые слова: *система внутреннего контроля, элементы системы, контрольная среда, процедуры контроля, учетно-аналитическая информация.*

Обеспечение эффективного функционирования системы внутреннего контроля экономического субъекта во многом определяется процессом цикличности и синхронности взаимодействия ее элементов, от результатов которого зависит не только качественные характеристики учетно-аналитической информации, но и в целом рациональность принимаемых управленческих решений. В итоге система внутреннего контроля существенным образом влияет на устойчивость и стабильность бизнеса экономического субъекта.

В современных условиях хозяйствования, подверженных давлению и санкциям со стороны стран Запада, российские экономические субъекты вынуждены принимать неординарные решения для сохранения своего финансового и производственного потенциала и изыскивать дополнительные внутренние ресурсы в целях повышения устойчивости финансово-хозяйственной деятельности. В сложившейся непростой ситуации проблема эффективности внутреннего контроля, обеспечивающего сохранность финансовых, материальных, информационных и трудовых ресурсов экономического субъекта вызывает особый интерес у собственников и менеджеров высшего звена.

Практическое решение защиты бизнеса с помощью системы внутреннего контроля находится в рамках проведения системного анализа внутреннего контроля, который предполагает выделение тех элементов и отношений между ними, которые в своем взаимодействии и образуют систему внутреннего контроля. Последовательность системного

анализа внутреннего контроля состоит из следующих трех этапов: информационно-подготовительного; аналитико-творческого; контрольно-результатного.

На первом этапе выделяются элементы системы внутреннего контроля в соответствии с теми социально-экономическими целями, для достижения которых она создается.

В международных стандартах аудита (МСА) были представлены две версии состава элементов системы внутреннего контроля, более ранняя в МСА 400 «Оценка рисков и система внутреннего контроля» и позднее в МСА 315 «Знание субъекта и его среды, оценка рисков существенных искажений», что аналогичным образом отразилось и на российских правилах (стандартах) аудиторской деятельности.

В 2013 году Министерство финансов Российской Федерации представило свою трактовку составляющих системы внутреннего контроля, которая практически не отличается от версии МСА 315 и российского правила (стандарта) аудиторской деятельности № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности», принятого в редакции Постановления Правительства Российской Федерации от 19 ноября 2008 года № 863.

Состав элементов системы внутреннего контроля, принятых в российской и международной системе нормативного регулирования бухгалтерского учета и аудита представлен в таблице 1.

Исходя из положений стандартов аудиторской деятельности, разделение внутреннего контроля на пять компонентов предоставляет аудиторам удобный подход для анализа того, каким образом различные элементы системы внутреннего контроля экономического субъекта могут влиять на эффективность аудита, устанавливается уровень системы внутреннего контроля и его достаточность для определения рисков и расчета уровня существенности.

Однако, если рассматривать систему внутреннего контроля как инструмент обеспечения устойчивости и повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта, то, на наш взгляд, она состоит из двух элементов – контрольной среды и применяемых процедур контроля, как, впрочем, и было изначально заявлено в МСА 400. При этом эффективная информационная система и процесс оценки рисков являются неотъемлемой частью контрольной среды, а мониторинг средств контроля – это непрерывный процесс отслеживания качества используемых контрольных процедур.

При анализе контрольной среды следует учитывать стиль работы руководства экономического субъекта, которое должно создавать атмосферу всеобъемлющего контроля.

Атмосфера всеобъемлющего контроля – это условия и правила труда, определяемые экономическим субъектом для своего персонала, наделение их ответственностью и полномочиями.

Следует выявлять случаи, когда разные сотрудники выполняют одно поручение или имеют одну область ответственности, так как это приводит к нарушению в сферах влияния и к падению уровня эффективности контрольной среды.

Необходимо создавать условия, при которых те или иные отклонения ставят какого-либо работника или подразделение экономического субъекта в невыгодное положение и побуждают их к урегулированию проблемных ситуаций. Каждому должностному лицу, исполняющему контрольные функции, следует регулярно отчитываться перед вышестоящим

руководством в письменной форме и ставить подпись, подтверждающую, что эти функции исполняются.

Показателем высокого уровня организации контрольной среды является наличие внутрикорпоративного документа, регулирующего этические и профессиональные нормы поведения сотрудников экономического субъекта, который формирует твердую уверенность в правильности выбранного пути развития и побуждает использовать установленные правила на практике.

Таблица 1 – Состав элементов системы внутреннего контроля, принятых в российской и международной системе нормативного регулирования бухгалтерского учета и аудита

МСА 400*	ПСАД**	МСА 315***	ФПСАД № 8****	Информация Минфина РФ*****
Окружающая среда контроля	Контрольная среда	Контрольная среда	Контрольная среда	Контрольная среда
-	-	Процесс оценки рисков субъектом	Процесс оценки рисков аудируемым лицом	Оценка рисков
-	Надлежащая система бухгалтерского учета	Информационная система, включая связанные бизнес процессы, относящиеся к финансовой отчетности и информирование	Информационная система, в том числе связанная с подготовкой финансовой (бухгалтерской) отчетности	Информация и коммуникация
Процедуры контроля	Отдельные средства контроля	Деятельность по контролю	Контрольные действия	Процедуры внутреннего контроля
-	-	Мониторинг контролей	Мониторинг средств контроля	Оценка внутреннего контроля

* Международный стандарт аудита (МСА) 400 «Оценка рисков и система внутреннего контроля» (Международная федерация бухгалтеров);

**Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Изучение и оценка систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля в ходе аудита», одобрено Комиссией по аудиторской деятельности при Президенте Российской Федерации, протокол № 6 от 25.12.1996г.;

*** Международный стандарт аудита (МСА) 315 «Знание субъекта и его среды, оценка рисков существенных искажений» (Международная федерация бухгалтеров, 2006г.);

****Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности», утверждено постановлением Правительства Российской Федерации от 25.09.2002г. № 696 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 19.11.2008г. № 863, от 27.01.2011г. № 30);

*****Информация Министерства финансов Российской Федерации от 25.12.2013г. № ПЗ-11/2013г. «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности».

Так, в своде этических правил сотрудников одной из городских клинических больниц города Кемерово выделены следующие четыре принципа корпоративной культуры:

- если все, что вы делаете, направлено на сохранение жизни и здоровья пациентов – Вы правы;

- если при решении вопросов Вы спокойно следуете должностным инструкциям, этическим нормам и правилам, а не эмоциям и обидам – Вы правы;

- если то, что вы делаете, защищает больницу – Вы правы;

- если Вы делаете больше, чем от Вас ожидали – Вы правы.

В рамках контрольной среды анализируется предоставление персоналу возможности действовать самостоятельно, согласно своему профессиональному суждению, что должно давать соответствующий результат, одновременно подвергаясь постоянному контролю.

Другой, выделяемый в анализе, элемент системы внутреннего контроля – процедуры контроля. С одной стороны, их перечень достаточно типичен для каждого экономического субъекта, а с другой стороны, наблюдается совершенно индивидуальное сочетание этих процедур между собой и их применение во времени и пространстве. Главное, чтобы применяемые процедуры контроля достигали поставленных целей и способствовали сохранению и приумножению активов экономического субъекта.

На втором этапе рассматриваются отношения между элементами системы внутреннего контроля.

Первым и основополагающим элементом системы внутреннего контроля является контрольная среда. Она выделяет и закрепляет в себе существенные характеристики злоупотреблений, незаконных действий и способы оперирования информацией.

Процедуры контроля, прежде чем стать элементом системы внутреннего контроля, должны быть реализованы на внешнем уровне. Следовательно, их стратегическая направленность определяется собственниками и руководством экономического субъекта. В рамках контрольной среды происходит распределение ответственности и обязанностей субъектов внутреннего контроля, что позволяет сформулировать, оформить и закрепить за конкретными должностными лицами соответствующие контрольные процедуры.

В результате данного процесса вырабатывается механизм внутреннего контроля, который определяет порядок достижения экономическим субъектом целей своей деятельности, обеспечивая предотвращение или выявление отклонений от установленных правил и процедур, а также защиту всех ресурсов.

Наука, – писал Я.В. Соколов, – начинается с какого-то элементарного факта: математика с числа, физика с атома, химия с молекулы, биология с клетки, политическая экономия – с цены и т.д. и т.п. Бухгалтерский учет...начинается с фактов хозяйственной жизни» [1].

Внутренний контроль, являясь частью научной мысли о бухгалтерском учете, начинается с проверки фактов хозяйственной жизни экономического субъекта с точки зрения анализа их обоснованности и законности. При этом уже должна быть организована контрольная среда, которая обеспечит выполнение контрольных процедур на всех этапах осуществления финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта.

Контрольные процедуры, в зависимости от момента возникновения событий хозяйственной жизни делятся на предварительные, текущие и последующие.

Предварительные производятся до начала проведения хозяйственных операций, и направлены на предупреждение незаконных и экономически неоправданных действий. Предварительный контроль необходим при заключении хозяйственных договоров, определении направлений использования ресурсов, при разработке бизнес процессов.

Текущие проводятся непосредственно в момент совершения фактов хозяйственной жизни и необходимы для своевременного выявления незаконных действий, искажения учетно-аналитической информации и оперативного реагирования на эти ситуации.

Последующие осуществляются после завершения и отражения в учете и отчетности фактов хозяйственной жизни в целях оценки достоверности и реальности отчетных показателей, выявления недостатков и нарушений, разработки мер по их устранению.

Правильное взаимодействие структурных единиц системы внутреннего контроля есть одновременно борьба с мошенническими действиями и обеспечение достоверности учетно-аналитической информации и качественного оперирования ей.

По данным Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации постоянно увеличивается доля экономических субъектов, использующих средства защиты информации, передаваемой по глобальным сетям, которые в общем числе обследованных организаций составили: в 2010 году – 70,7% (из них использовавших средства шифрования – 35,3%); в 2011 году – 76,8% (из них использовавших средства шифрования – 39,8%); в 2012 году – 85,8% (из них использовавших средства шифрования – 39,4%); в 2013 году – 86,7% (из них использовавших средства шифрования – 39,9%) [4].

На третьем этапе системного анализа внутреннего контроля определяется влияние продуктов функционирования системы внутреннего контроля на состояние финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта.

Исходя из того, что жизнедеятельность системы обеспечивается цикличностью, количество информации и действий, поступающих в систему внутреннего контроля в процессе экстерниоризации, должно быть выше информации и действий покидающих ее. Динамика поступления первичной информации в систему внутреннего контроля и выведения отчетно-аналитической продукции должна быть положительной, иначе система внутреннего контроля окажется неустойчивой, что неминуемо приведет к ликвидации экономического субъекта.

Каждый компонент системы внутреннего контроля обладает собственными функциями, которые направлены на ее сохранение, развитие и совершенствование.

Анализ наблюдаемых последствий деятельности структурного элемента способствует выживанию и сохранению системы внутреннего контроля, а для того, чтобы внутренний контроль был более эффективным, он должен быть направлен на борьбу с инерцией и преступными намерениями, а не рассматриваться с позиции формализации и оперативности. Первое при соблюдении внешней формы приводит к ущербности контрольных процедур и увеличивает предпринимательские риски, второе – к необоснованным решениям, приводящим к излишним затратам.

Порядок и внутренняя закономерность функционирования системы внутреннего контроля характеризует направления ее деятельности (рис. 1).



Рисунок 1 – Направления деятельности системы внутреннего контроля

Как и любая другая, система внутреннего контроля имеет два противоположных полюса. Один из них – это входные элементы, другой – выходные элементы.

Данные о фактах хозяйственной жизни, изменениях активов и обязательств, сигналы о противоправных и мошеннических действиях входят в систему внутреннего контроля извне через полюс входных элементов.

Далее происходит их реконструкция, которая посредством воздействия механизма функционирования системы внутреннего контроля формирует отчетно-аналитическую информацию, позволяющую предотвращать и локализовать потенциальные и реальные угрозы финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта. В данном процессе многое зависит от возможностей самой системы внутреннего контроля, а также от ее взаимодействия с другими системами, которые могут ослаблять или усиливать происходящую реконструкцию.

Система внутреннего контроля в процессе своего функционирования приобретает возможность располагать продуктами своей деятельности: она их интериоризует, присваивает.

Формирование и развитие структурных единиц системы внутреннего контроля происходит посредством усвоения результатов предпринимательской деятельности экономического субъекта, становления бизнеса и его развития в целом.

Благодаря интериоризации система внутреннего контроля приобретает способность предвидеть потенциальные угрозы и выработать меры предупредительного характера.

Как результат эффективного функционирования системы внутреннего контроля происходит стабильное функционирование и развитие экономического субъекта в текущем и перспективном периоде, когда исключена вероятность нанесения вреда его финансовым, материальным, информационным и трудовым ресурсам. Можно сказать, что продуктом функционирования системы внутреннего контроля является процесс укрепления экономической безопасности бизнеса.

Следовательно, в качестве результата жизнедеятельности системы внутреннего контроля, процесс укрепления экономической безопасности бизнеса является неотъемлемым и решающим фактором, инструментом, создающим упорядоченное взаимодействие между ее элементами.

Однако в последнее время наблюдается неутешительная статистика по состоянию прибыльности финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов. Так, например, в Кемеровской области доля убыточных организаций в январе 2014 года составляла 39,7%, а к январю 2015 года достигла уровня 41,5%, что на 1,8% выше. Общая сумма убытка увеличилась на 47068 млн. руб., то есть с 19861 млн. руб. в январе 2014 года до 66929 млн. руб. в январе 2015 года [3].

По данным Министерства внутренних дел России в январе – марте 2015 года выявлено 40,4 тыс. преступлений экономической направленности (в том числе подразделениями внутренних дел – 37,3 тыс. преступлений, т.е. 92,3% в общем массиве преступлений). Следует отметить, что удельный вес преступлений экономической направленности в общем числе зарегистрированных преступлений составил 7,4%, материальный ущерб от указанных преступлений (по оконченным уголовным делам) определен в размере 43,21 млрд. рублей. При этом по сравнению с аналогичным периодом 2014 года число преступлений экономической направленности сократилось на 6,8% [2].

Напрашивается вывод, что система внутреннего контроля не должна организовываться в качестве самоцели или служить только объектом оценки внешними аудиторами. Эффективно функционирующая система внутреннего контроля – это основа экономической безопасности бизнеса любого экономического субъекта независимо от его организационно-правовой формы и видов деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Соколов, Я.В. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни [Текст] / Я.В. Соколов. – М.: Магистр, 2010.
2. Министерства внутренних дел Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mvd.ru>
3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации по Кемеровской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kemerovostat.qsk.ru>
4. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.qks.ru>

Дымова Ирина Альбертовна

Кемеровский институт (филиал) ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»

Кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

650992, г. Кемерово, пр-т Кузнецкий, д. 39

E-mail: i-dymova@mail.ru

I.A. DYMOVA

SYSTEM ANALYSIS OF ELEMENTS OF INTERNAL CONTROL

The article considers the sequence of the analysis of internal control system, which includes such steps as: informational and preparatory, analytical and creative, resulting. The comparative characteristic of structure of system components of internal control is adopted by the Russian and international regulatory systems of accounting and auditing. In order to increase the sustainability and efficiency of business proposed its own list of components of internal control system. The relations between the structural units of internal control, which in their interaction form the internal control system reveal. Influence of products of functioning of internal control system on a condition of financial and economic activity of the economic subject is detected. Process of strengthening of economic security of business which is the integral and decisive factor creating the ordered interaction between its elements is defined as result of vital activity of internal control system.

Keywords: *internal control system, system components, control sphere, control procedures, accounting and analytical information.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Sokolov, Ja.V. Buhgalterskij uchet kak summa faktov hozjajstvennoj zhizni [Tekst] / Ja.V. Sokolov. – M.: Magistr, 2010.
2. Ministerstva vnutrennih del Rossijskoj Federacii [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.mvd.ru>
3. Territorial'nyj organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki Rossijskoj Federacii po Kemerovskoj oblasti [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.kemerovostat.qsk.ru>
4. Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki Rossijskoj Federacii [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.qks.ru>

Dymova Irina Albertovna

Kemerovo Institute (branch) Russian economic University named after G.V. Plekhanov»

Candidate of economic science, docent of the Department of accounting, analysis and audit

650992, Kemerovo, Avenue Kuznetsk, 39

E-mail: i-dymova@ mail.ru

К.А. МАЛЮГА

ПРИМЕНЕНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ НЕЧЕТКИХ МНОЖЕСТВ И МЕТОДА МОНТЕ-КАРЛО ДЛЯ РАСЧЕТА СТОИМОСТИ РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ

Целью статьи является анализ современных методов расчетов реальных опционов, основанных на методе Монте-Карло и нечетких множествах. Сложность существующих алгоритмов расчета реальных опционов ведет к отказу от использования данного инструмента для принятия решений. Новые методы являются более прозрачными и заметно упрощают процедуру расчета стоимости реального опциона. В статье представлены примеры расчета каждого метода.

Ключевые слова: реальные опционы, управленческая гибкость, метод Монте-Карло, нечеткое множество, метод Датар-Мэтьюза.

Традиционный метод оценки инвестиционных проектов основывается на анализе дисконтированных денежных потоков и чистой приведенной стоимости (NPV). Одним из недостатков данного метода является невозможность принятия управленческих решений в ходе реализации проекта.

В 1977 г. С. Майерс [12] произвел сравнение между финансовыми опционами и инвестиционными решениями, которые исполняются и принимаются после разрешения неопределенности. Он ввел термин «реальные опционы», чтобы показать, что инвестиционные возможности представляют собой опционы на реальные активы.

Теория реальных опционов возникла как продолжение метода DCF в оценке инвестиционных проектов. Данный подход основан на том факте, что во время принятия решения о запуске проекта существует достаточно много неопределенностей в отношении дальнейшего развития проекта. После этого инструментарий финансовых опционов был адаптирован для расчета стоимости реальных опционов.

Выделяют несколько моделей расчета стоимости реальных опционов: модель Блэка-Шоулза (1973 г.); биномиальная модель (Дж. Кокс, С. Росс, М. Рубинштейн, 1979 г.); дерево решений; модели, основанные на методе Монте-Карло и другие, в основе которых лежат вышеназванные модели.

В проведенном исследовании [2] среди компаний из списка Fortune 1000 (в опросе приняли участие 150 компаний) только 14,3% компаний используют метод реальных опционов на практике. Но в тоже время менеджмент компаний осознает полезность метода, но в силу нехватки опыта и необходимости проведения сложных расчетов отказывается от применения реальных опционов.

Таким образом, появилась необходимость для упрощения методики расчета и дальнейшая популяризация метода зависит от того, насколько будет понятен для компаний алгоритм вычисления и применения реальных опционов.

Для продвижения применения метода среди компаний Т. Коупленд и В. Антикаров [10] выделили семь критериев, которыми должны обладать подходы для расчета реальных опционов.

Приемлемая модель должна:

- преобладать над другими методами оценки;
- отражать действительную ситуацию на рынке;
- исключать возможности для арбитража;
- включать в себя риски;
- использовать рыночные данные;
- быть математически понятной.

И так как каждая компания сталкивается с различными неопределенностями, приемлемая модель реальных опционов должна иметь возможность подстраиваться к каждой уникальной ситуации.

Различают несколько подходов для анализа реальных опционов, каждый из них отличается допущениями о природе рынка капитала, неопределенности и источниках информации. В своей работе А. Борисон [3] выделил пять подходов:

- классический;
- субъективный;
- MAD подход (Market Asset Disclaimer);
- пересмотренный классический;
- пересмотренный интегрированный.

В данной статье мы затронем характеристики только классического и MAD подхода.

В классическом подходе предполагается, что нефинансовые активы с денежными потоками, которые сильно зависят от рыночных цен, могут быть оценены с помощью реплицирующего портфеля. При этом рынок капитала совершенен и базовая стоимость проекта представляет собой рыночную стоимость портфеля. Рост стоимости проекта и ее волатильность полностью совпадает с реплицирующим портфелем. В рамках данного подхода стоимость реального опциона определяется с помощью формулы Блэка-Шоулза.

В противовес классическому подходу, Т. Коупленд и В. Антикаров [10] посчитали, что использовать реплицирующий портфель, повторяющий доходность инвестиций, некорректно в связи с несовершенством рынка и трудностями в поисках достаточно коррелирующего портфеля. В свою очередь, они предположили, что наилучшей оценкой рыночной стоимости проекта является приведенная стоимость самого проекта без учета управленческой гибкости. Данные предположения образовали MAD подход.

Т. Коупленд и В. Антикаров применили для расчета стоимости проекта допущение в работе экономиста П. Самуэльсона об использовании геометрического броуновского движения для моделирования цен акций. Предполагается, что набор неопределенностей, который оказывает влияние на денежные потоки проекта, равен тем, с которым менеджер сталкивается в течение всего проекта.

Моделирование ежегодных денежных потоков с помощью метода Монте-Карло позволяет получить возможное распределение доходов проекта. Стандартным отклонением этого распределения измеряется волатильность проекта и так как волатильность геометрического броуновского движения неизменна с течением времени, то этот параметр используется для построения решетки, которая представляет собой изменение стоимости проекта. Каждое принятие решения отражается в узле решетки, а текущая стоимость проекта дисконтируется по безрисковой ставке.

М. Коллан и Т. Хаахтела [9] отметили, что особой чертой данного подхода является то, что он основывается как на обозримой рыночной информации, так и на предположениях менеджера о прогнозе денежных потоков.

В начале 2000-х В. Датар и С. Мэтьюз [1, 11] предложили метод расчета стоимости реального опциона, который впоследствии запатентовала компания Боинг. Метод противоположен классическому подходу и основан на допущениях MAD подхода с использованием метода Монте-Карло. По предложенному методу менеджмент компании прогнозирует оптимистичный, базовый и негативный сценарий движения денежных потоков. Основная идея метода заключается в использовании трех сценариев движения денежных потоков проекта в качестве основы для построения вероятности распределения значений NPV. При этом используется треугольный тип распределения.

В методе, предложенном В. Датаром и С. Мэтьюзом, используются две ставки дисконтирования:

1) требуемая ставка доходности, для тех денежных потоков, которые подвержены рыночным рискам;

2) безрисковая ставка, для тех инвестиций, которые достаточно надежны и компания может их контролировать.

Применение двух разных ставок позволяет скорректировать риски проекта.

Согласно данному методу стоимость реального опциона рассчитывается по следующей формуле:

$$C_0 = E_0[\max(S_T e^{-\mu t} - X_T e^{-rt}, 0)], \quad (1)$$

где S_T – случайная переменная, представляющая собой операционный доход в момент T , которая дисконтируется по требуемой ставке доходности μ ;

X_T – случайная переменная, представляющая собой цену исполнения опциона (затраты на запуск проекта), которая дисконтируется по безрисковой ставке r ;

C_0 – стоимость реального опциона;

E_0 – среднее значение.

В случае если $\mu > r$, то опцион не расположен к риску, а если $r < \mu$, то опцион подвержен риску.

Перед началом имитационного моделирования необходимо продисконтировать операционный доход по требуемой ставке доходности и инвестиции (затраты на запуск проекта) по безрисковой ставке на дату начала проекта. Далее производится построение вероятности распределения NPV с помощью метода Монте-Карло.

Согласно методу, предложенному В. Датаром и С. Мэтьюзом, отрицательные результаты распределения не учитываются для расчета опциона, так как в этом случае затраты на запуск проекта превышают доходы и менеджер вынужден отклонить проект. Среднее значение положительной части распределения будет являться стоимостью опциона.

Рассмотрим применения метода. Допустим, что компания планирует спроектировать и построить новый небольшой самолет для транспортировки грузов.

В таблице 1 представлены значения оптимистичного, базового и негативного сценария. Затраты на проведения исследования составят 35 млн. долларов за первые три

года, целью которого является предоставление информации для принятия решения запускать проект или нет. По истечении трех лет инженеры смогут разработать дизайн и определить единовременные и периодические затраты, а маркетинговый анализ позволит получить данные по количеству планируемых к выпуску самолетов и ценам на них.

Таким образом, в случае если результаты удовлетворят менеджмент, компания потратит от 1 до 2 млрд. долларов на запуск проекта в зависимости от результатов исследования.

Таблица 1 – Прогнозы денежных потоков проекта

Прогноз (млн. долл.)	Год										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Оптимистичный	0	0	0	-1000	45	90	380	980	1410	1560	1690
Базовый	0	0	0	-1500	78	32	110	590	805	876	905
Негативный	0	0	0	-2000	150	-48	15	125	227	289	330

Согласно традиционному анализу проекта, менеджер примет за основу для расчета базовый сценарий и в этом случае NPV составит – 354 млн. долларов.

Таким образом, проект должен быть отклонен. Но, учитывая рыночные условия и существующую неопределенность развития событий, данный вид анализа не подходит для проекта и более подходящим способом является не единичный прогноз денежных потоков, а многосторонний. Многосторонний прогноз в отличие от единичного позволяет менеджеру быть более гибким в принятии решений и воспользоваться возможными преимуществами, которые могут возникнуть в ходе проекта.

Для построения вероятности распределения чистой приведенной стоимости с помощью метода Монте-Карло воспользуемся программой Oracle Crystal ball (Рис. 1).

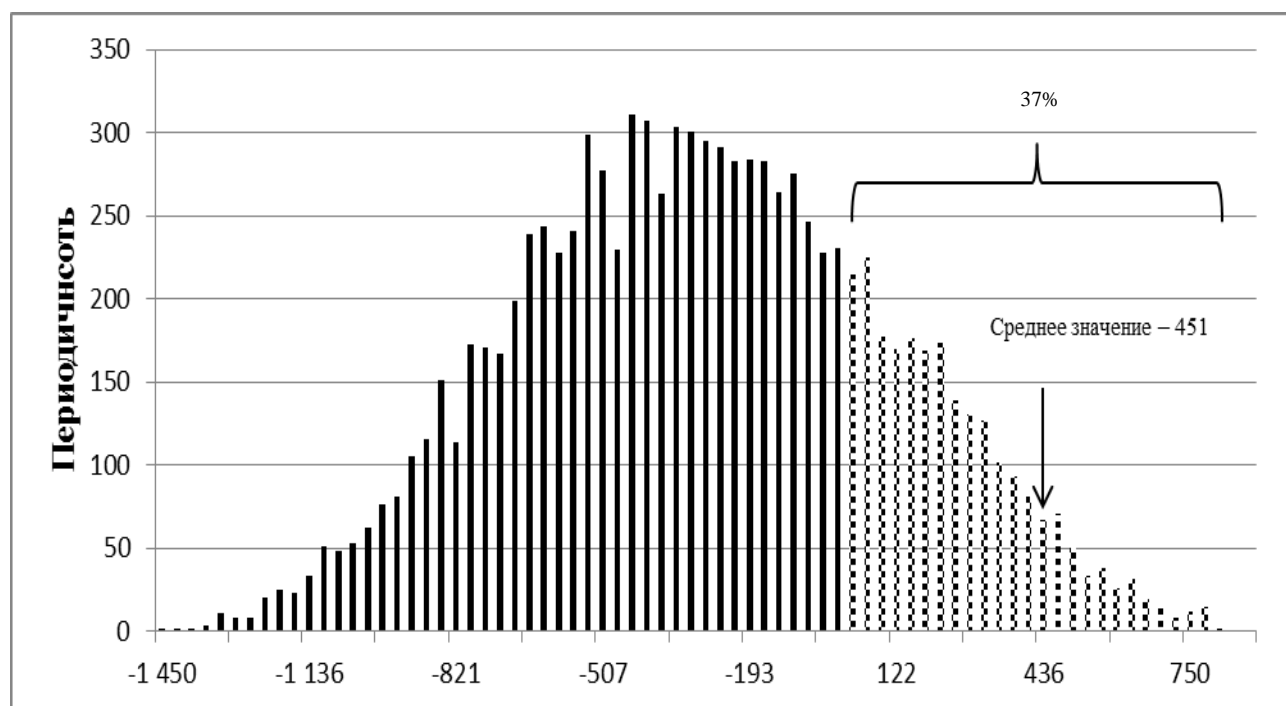


Рисунок 1 – Результаты имитационного моделирования на момент t_0

На рисунке 1 представлены результаты проведенного моделирования. Из них видно, что 37% распределения является положительным. Средним значением этой части распределения является ожидаемая чистая приведенная стоимость проекта, которая составляет 451 млн. долларов.

Стоимость реального опциона рассчитывается следующим образом:

$$C_0 = 37\% \times 451 = 167 \text{ млн. долларов}$$

В итоге, менеджменту компании стоит рассмотреть возможность принятия этого проекта, так как стоимость реального опциона превышает затраты на исследования на 132 млн. долларов и проект имеет высокий потенциал к росту стоимости.

Преимущество метода, предложенного В. Датаром и С. Мэтьюзом, для оценки реальных опционов заключается в том, что в отличие от других способов в данной модели не требуется нахождения значения среднеквадратического отклонения и стоимости проекта на текущий момент.

Кроме того, результаты расчетов по данному методу совпадают с результатами по формуле Блэка-Шоулза. Таким образом, метод, предложенный В. Датаром и С. Мэтьюзом, существенно упрощает расчет стоимости реального опциона, делая его более понятным для использования.

Логическим продолжением метода, предложенного В. Датаром и С. Мэтьюзом, является модель, представленная М. Колланом и др. в 2009 г. (Fuzzy pay-off method for real option valuation) [6].

В отличие от метода, предложенного В. Датаром и С. Мэтьюзом, в данном методе используется теория нечетких множеств, а не теория вероятности. В основе метода также лежит построение распределения NPV проекта. Стоит отметить, что применения инструментария нечетких множеств уже применялось для вычисления стоимости реальных опционов в ряде работ [4, 5, 13]. Однако до сих пор данный способ расчета использовался не часто из-за сложных вычислений, поэтому предложенный М. Колланом вариант рассчитан на более широкий круг пользователей.

В методе нечетких множеств стоимость реального опциона рассчитывается с помощью вероятности распределения NPV проекта, которое строится с использованием трех или четырех сценариев денежных потоков, т.е. при использовании трех сценариев применяется треугольное нечеткое число, а при четырех – трапециевидное нечеткое число.

Таким образом, построение распределения осуществляется без имитационного моделирования.

Стоимость реального опциона в данном методе определяется по следующей формуле:

$$C = \frac{A(Pos)}{A(Pos)+A(Neg)} \times E[A_+], \quad (2)$$

где C – стоимость реального опциона;

$A(Pos)$ – значение положительной части нечеткого распределения;

$A(Neg)$ – значение отрицательной части нечеткого распределения;

$E[A_+]$ – среднее значение в положительной части нечеткого распределения.

Таким образом, стоимость реального опциона находится путем расчета положительной части распределения, которая делится на всю площадь треугольного распределения и затем полученное значение умножается на возможное среднее значение положительной части распределения.

Произведем расчет реального опциона по данному методу.

Вершину треугольного распределения обозначим как a , таким образом, треугольное нечеткое распределение имеет отрицательное значение от $(a-\alpha)$ до 0 и положительные значения от 0 до $(a+\beta)$, т.е. отрицательные значения представляют собой отрицательный NPV и наоборот, при этом $\alpha > 0, \beta > 0$.

Величина $E[A_+]$ находится с некоторыми изменениями в зависимости от значений треугольного распределения:

- 1) распределение больше 0 , т.е. $0 < (a - \alpha)$;
- 2) распределение частично выше 0 , т.е. $(a - \alpha) < 0 < a$;
- 3) распределение частично выше 0 , т.е. $(a < 0 < a + \beta)$;
- 4) распределение ниже 0 .

В нашем случае треугольное распределение частично выше 0 в соответствии с пунктом 2 и расчет $E[A_+]$ можно произвести по следующей формуле:

$$E[A_+] = a + \frac{\beta - \alpha}{6} + \frac{(\alpha - a)^3}{6a^2}. \quad (3)$$

Как и в методе, предложенном В. Датаром и С. Мэтьюзом, мы производим расчет трех сценариев значений NPV.

В нашем примере значения NPV следующие:

$$NPV_{\text{негативный}} = -46 \text{ млн.} = (a - \alpha);$$

$$NPV_{\text{базовый}} = 50 \text{ млн.} = a;$$

$$NPV_{\text{оптимистичный}} = 200 \text{ млн.} = (a + \beta).$$

На рисунке 1 представлен график треугольного распределения.

На графике значения NPV отображены следующим образом $(50;1)$, $(0;-46)$, $(0; 200)$. Тогда значение $\alpha = 50 - (-46) = 96$ млн., значение $\beta = 200 - 50 = 150$ млн.

Таким образом, мы получили данные для расчета $E[A_+]$:

$$E[A_+] = 50 + \frac{150 - 96}{6} + \frac{(96 - 50)^3}{6 \times 96^2} = 60.76$$

Следующим шагом является расчет наклона линий распределения. Для их нахождения воспользуемся следующими уравнениями:

$$y_1 = ax_1 + b \text{ и } y_2 = ax_2 + b$$

Преобразуем их следующим образом:

$$1) \quad y_1 = 0 = a \times (-46) + b, \quad y_2 = 1 = a \times (50) + b,$$

- 2) $y_1 = 0 = a \times (-46) + b \leftrightarrow 0 = -46a + b \leftrightarrow b = 46a,$
- 3) $y_2 = 1 = a \times (50) + b \rightarrow 1 = 50a + 46a \leftrightarrow a = 0,0104$
- 4) $y_1 = 0 = a \times (-46) + b \leftrightarrow 0 = 0,0104 \times (-46) + b \leftrightarrow b = 0,4784$

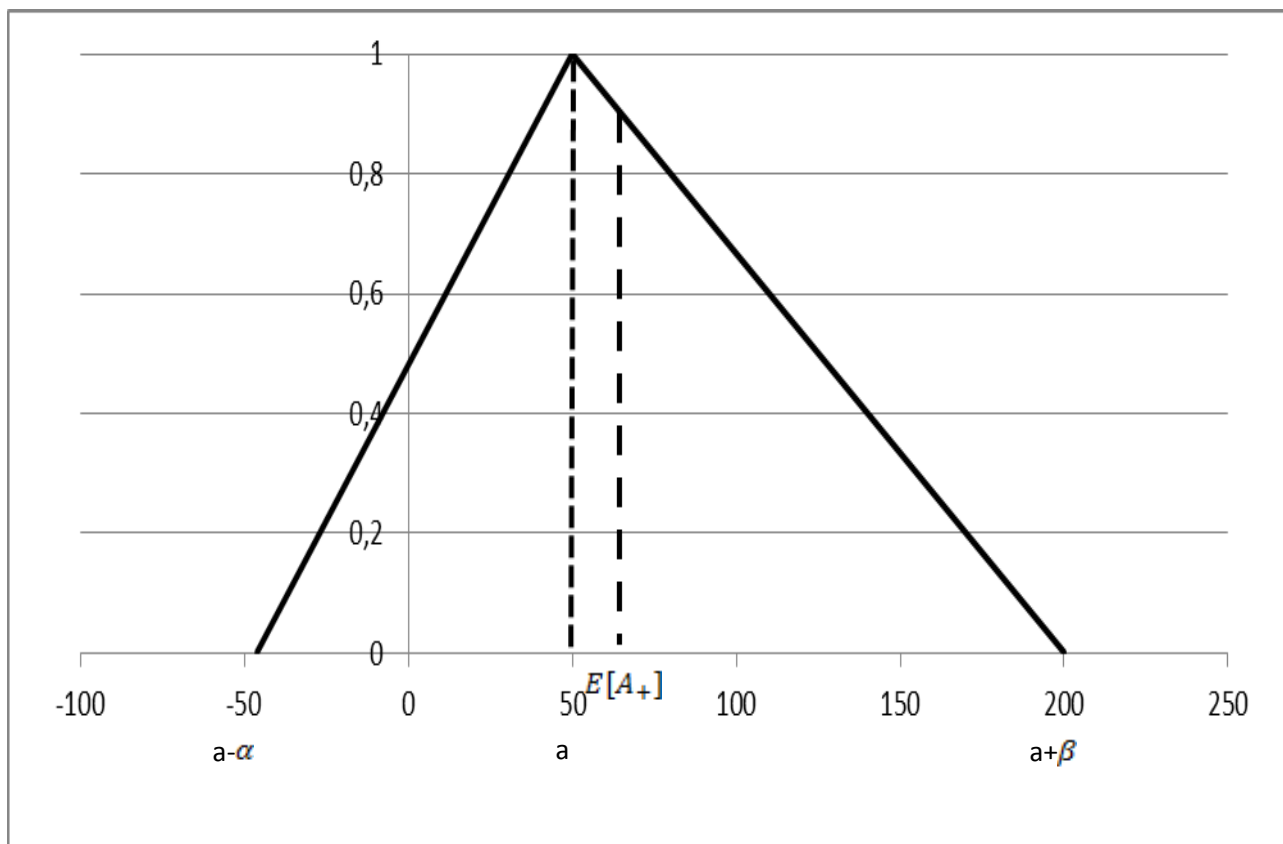


Рисунок 2 – Треугольное распределение NPV проекта

Расчет частей распределения находится по следующей формуле:

$$A = 1/2 \times h \times w, \quad (4)$$

где h – высота линии распределения;
 w – длина линии распределения.

Произведем расчет для нахождения значений положительной части распределения:

$$A (\text{Pos}) = 1/2 \times 0,4784 \times 200 = 47.84$$

Затем рассчитаем значения положительной и отрицательной частей распределения вместе:

$$A (\text{Pos}) + A (\text{Neg}) = 1/2 \times 1 \times 246 = 123$$

Подставим полученные значения в исходную формулу для нахождения стоимости реального опциона:

$$C = 60.76 \times \frac{47.84}{123} = 23.63 \text{ млн.}$$

Таким образом, если затраты проекты меньше, чем 23.63 млн. долларов, то руководству компании стоит рассмотреть возможность запуска данного проекта. Стоит также отметить, что даже в том случае, если базовый сценарий имеет отрицательное значение, то проект все равно имеет стоимость, в которую включаются потенциальные возможности проекта в будущем.

Метод расчета, основанный на нечетких множествах, дает дополнительные возможности компаниям с технологическими и инновационными преимуществами, поскольку позволяет учитывать взаимосвязь между риском и возможностями, которые открываются перед предприятием.

Для более точного получения результатов расчетов следует также обратить внимание на характер наступления того или иного события в проекте.

В зависимости от вероятности можно применить разные модели расчета реальных опционов.

В работе М. Коллана и Т. Хаахтела [9] произведен анализ зависимости моделей расчета реальных опционов от характера наступления события (табл. 2).

Таблица 2 – Совместимость моделей расчета стоимости реальных опционов* [9]

Модели расчета реальных опционов	Ситуация, связанная с риском	Параметрическая неопределенность	Структурная неопределенность
1	2	3	4
Модели с дифференциальными уравнениями	✓ Используется, когда определен случайный (стохастический) процесс, который совпадает с моделью	✗ Сложность применения модели состоит в ограничительных допущениях и недостаточности доступной информации	✗ Нет достаточной информации для определения входных параметров для построения модели
Модели с дискретной решеткой	✓ Необходимая информация для построения модели является доступной и результаты расчетов достоверны	✗ Сложность применения модели состоит в недостаточности доступной информации	✗ Нет достаточной информации для определения входных параметров для построения модели
Модели, основанные на дереве решений	✓ Применяется для отображения важных решений и наглядной схемы	✓ Применяется для отображения возможных результатов	✓ Применяется для изучения вероятности наступления события, но нет достаточной информации для количественного анализа

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4
Модели MAD подхода	✓ Взаимосвязь между базовым и реплицирующим активом полностью изучена	✓ Используется, в том случае если установлена взаимосвязь между базовым и реплицирующим активом	✗ Применение невозможно, так как структура взаимосвязи между базовым и реплицирующим активом не изучена
Модели, основанные на имитационном моделировании	✓ Необходимая информация доступна для проведения моделирования	✓ Возможно использование до тех пор, пока расчет денежных потоков достоверен	✗ Достоверное проведение моделирования невозможно, нельзя рассчитать денежные потоки
Модели, основанные на применение нечетких множеств	✗ Применение технически возможно, но модель не оптимальна	✓ Применение возможно. Сценарий денежных потоков основывается на расчетах менеджера	✓ Применяется для количественного анализа

* Символами ✓ и ✗ обозначена совместимость моделей

В данной классификации характеристика события разделена на три основные группы:

- 1) ситуация, связанная с риском – под риском понимается ситуация, где вероятность наступления событий известна;
- 2) параметрической неопределенностью является ситуация, когда структура событий известна, а вероятность нет;
- 3) структурная неопределенность основывается на неполной осведомленности о структуре будущего события, которое может наступить, а именно неизвестность организационных и технологических результатов.

Как видно из представленной таблицы, не все модели расчета реального опциона подходят для разных видов неопределенностей и ситуаций, связанных с риском, например в условиях структурной неопределенности только с помощью применения моделей, основанных на нечетких множествах возможно получить количественный анализ.

Кроме этого, традиционные модели оценки, такие как дифференциальные уравнения и дискретные решетки не подходят для расчета в случае с параметрической неопределенностью. Одним из ключевых факторов успешного принятия управленческого решения является правильный выбор модели расчета исходя из характера наступления события.

Усовершенствование методов расчета реальных опционов способствует более точному анализу инвестиционных проектов и влияет на принятие взвешенных управленческих решений. Анализ проекта с помощью реальных опционов позволяет снизить риски проекта в условиях неопределенной внешней среды и получить возможность использовать растущий потенциал проекта.

Использование метода Датара-Мэтьюза заменяет формулу Блэка-Шоулза и упрощает процедуру расчета при помощи имитационного моделирования ожидаемой чистой приведенной стоимости проекта. Это делает способ нахождения стоимости реального опциона приближенным к более широкому кругу пользователей.

Подход, основанный на нечетких множествах, применяется в инновационных проектах с преобладанием высоких рисков потери конкурентных преимуществ, а использование треугольного распределения внедряет многосторонний сценарный анализ для принятия более гибких решений по приостановке, закрытию или продолжению проекта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. A Practical Method for Valuing Real Options / J. Blake, V. Datar, S. Mathews // *Journal of Applied Corporate Finance*. – 2007. – Vol. 19. – № 2. – p. 95-104.
2. Block, S. Are «Real Options» actually used in the real world? / S. Block // *The Engineering Economist: A Journal Devoted to the problems of Capital Investment*. – 2007. – Vol. 52 – Is. 3. – p. 255-267.
3. Borison, A. Real options analysis: where are the emperor's clothes? / A. Borison // *Journal of applied corporate finance* – 2005. – Vol. 17 – № 2 – p.17-31.
4. Carlsson, C. On optimal investment timing with fuzzy real options / C. Carlsson, R. Fuller // *Proceedings of the EURO- FUSE 2001 Workshop on Preference Modelling and Applications* – 2001. – p. 235-239.
5. Project selection with fuzzy real options / C. Carlsson, R. Fuller, P. Majlender // *Proceedings of the Second International Symposium of Hungarian Researchers on Computational Intelligence*. – 2001. – p. 81-88.
6. Collan, M. A New Method for Real Option Valuation Using Fuzzy Numbers / M. Collan // *IAMSR Research Report 7*. – 2008.
7. Collan, M. The Pay-Off Method: Re-Inventing Investment Analysis – With numerical application examples from different industries / M. Collan.– 2012.
8. A Fuzzy Pay-Off Method for Real Option Valuation / M. Collan, R. Fuller, J. Mezei // *Journal of Applied Mathematics and Decision Sciences* – 2009.
9. Collan, M. Mapping real option valuation model types to different types of uncertainty / M. Collan, T. Haahtela // *Proceedings of the Finish operations research society 40th anniversary workshop – FORS40* – 2013. – p. 68-71.
10. Copeland, T. Real options: A Practitioner's Guide / T. Copeland, V. Antikarov. – Cengage learning, 2003.
11. Mathews, S. Business Engineering: A Practical Approach to Valuing High-Risk, High-Return Projects Using Real Options / S. Mathews, J. Salmon // *Tutorials in Operations Research. INFORMS*. – 2007.
12. Myers, S. Determinants of corporate borrowing / S. Myers // *Journal of Financial Economics*. – 1977 – vol.5. – p. 147-175.
13. Wang, J. A fuzzy set approach for R&D portfolio selection using a real option valuation model / J. Wang, W. Hwang // *The International Journal of Management Science*. – 2007. – vol. 35, p. 247-257.

Малюга К.А.

Российский Университет Дружбы Народов
Аспирант кафедры «Финансы и кредит»
117198, г. Москва, ул. Миклухо-Маклая, 6
E-mail: malyuga_kirill@mail.ru

K.A. MALYUGA

APPLICATION OF FUZZY SETS AND MONTE CARLO METHOD TO CALCULATE THE VALUE OF REAL OPTIONS

The purpose of the article is the analysis of the modern methods for real options' value calculations which are based on the Monte Carlo method and fuzzy sets. Complexity of the existing algorithms of real option's calculation follows to refuse of this tool for decision-making process. New methods are more transparent and considerably simplify the procedure of real options' calculations. Examples of the calculations are presented in the article.

Keywords: real options, Monte Carlo method, fuzzy sets, Datar-Mathews' method.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. A Practical Method for Valuing Real Options / J. Blake, V. Datar, S. Mathews // Journal of Applied Corporate Finance. – 2007. – Vol. 19. – № 2. – p. 95-104.
2. Block, S. Are «Real Options» actually used in the real world? / S. Block // The Engineering Economist: A Journal Devoted to the problems of Capital Investment. – 2007. – Vol. 52 – Is. 3. – p. 255-267.
3. Borison, A. Real options analysis: where are the emperor's clothes? / A. Borison // Journal of applied corporate finance – 2005. – Vol. 17 – № 2 – p.17-31.
4. Carlsson, C. On optimal investment timing with fuzzy real options / C. Carlsson, R. Fuller // Proceedings of the EURO- FUSE 2001 Workshop on Preference Modelling and Applications – 2001. – p. 235-239.
5. Project selection with fuzzy real options / C. Carlsson, R. Fuller, P. Majlender // Proceedings of the Second International Symposium of Hungarian Researchers on Computational Intellegence. – 2001. – p. 81-88.
6. Collan, M. A New Method for Real Option Valuation Using Fuzzy Numbers / M. Collan // IAMSR Research Report 7. – 2008.
7. Collan, M. The Pay-Off Method: Re-Inventing Investment Analysis – With numerical application examples from different industries / M. Collan. – 2012.
8. A Fuzzy Pay-Off Method for Real Option Valuation / M. Collan, R. Fuller, J. Mezei // Journal of Applied Mathematics and Decision Sciences – 2009.
9. Collan, M. Mapping real option valuation model types to different types of uncertainty / M. Collan, T. Haahtela // Proceedings of the Finish operations research society 40th anniversary workshop – FORS40 – 2013. – p. 68-71.
10. Copeland, T. Real options: A Practitioner's Guide / T. Copeland, V. Antikarov. – Cengage learning, 2003.
11. Mathews, S. Business Engineering: A Practical Approach to Valuing High-Risk, High-Return Projects Using Real Options / S. Mathews, J. Salmon // Tutorials in Operations Research. INFORMS. – 2007.
12. Myers, S. Determinants of corporate borrowing / S. Myers // Journal of Financial Economics. – 1977. – vol.5. – p. 147-175.
13. Wang, J. A fuzzy set approach for R&D portfolio selection using a real option valuation model / J. Wang, W. Hwang // The International Journal of Management Science. – 2007. – vol. 35, p. 247-257.

Malyuga K.A.

Peoples' Friendship University of Russia

Postgraduate student

117198, Moscow, Miklukho-Maklaya street, 6

E-mail: malyuga_kirill@mail.ru

С.Л. ЛОЖКИНА

МОДЕЛЬ ТРАНСФОРМАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА В ФОРМАТ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ОТЧЕТА ПО ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

В современных условиях диверсификации производства менеджменту организации необходимо наличие объективной и оперативной информации о состоянии и распределении ресурсов предприятия в зависимости от видов деятельности, что находит свое отражение в управленческой отчетности. В статье рассматривается алгоритм трансформации бухгалтерского баланса в формат управленческого отчета по видам деятельности.

Ключевые слова: управленческий учет, бухгалтерский баланс, трансформация, диверсификация производства.

Анализ отраслевой специфики российской экономики свидетельствует об имеющемся дисбалансе в структуре производства между предприятиями ресурсодобывающей промышленности и военно-промышленного комплекса, и предприятиями, производящими товары народного потребления. Одним из способов преодоления данного дисбаланса выступает диверсификация производства, которая предполагает не только корректировать основную деятельность хозяйствующего субъекта (относительная (узкоспекторная) диверсификация), но и способствует процессу переориентации его стратегии (безотносительная (широкоспекторная) диверсификация).

Диверсификация обладает серьезным потенциалом в стимулировании организации к упрочению положения на рынке, своевременному реагированию на динамику экономической конъюнктуры, на изменение человеческого потенциала с целью привлечения высококвалифицированных кадров.

Менеджменту организации при анализе готовности производства к процессу диверсификации, что является существенным конкурентным преимуществом, жизненно необходимо наличие объективной информации о состоянии и распределении ресурсной базы в хозяйствующем субъекте. Источником такой информации выступает бухгалтерский баланс. Но формат представления информации в бухгалтерском балансе далеко не всегда отвечает информационным потребностям руководства.

Одним из вариантов преодоления данного противоречия является процедура трансформации бухгалтерского баланса в формат управленческого отчета.

В отечественных компаниях используют различные подходы к представлению показателей в управленческой отчетности. Относительно управленческого баланса не существует единой методики и формы составления этого отчета, и многие компании по-прежнему ориентируются на форму № 1, утвержденную Минфином России или на требования Международных стандартов финансовой отчетности (в частности, МСФО 1 «Представление финансовой отчетности») [2]. Но для целей управленческого учета баланс нуждается в доработке: необходимо включить в отчет дополнительные строки, провести

детализацию данных, группировку несущественных статей.

Немаловажное значение играет связь баланса с другими формами отчетности (например, с отчетной формой о движении денежных средств, о финансовых результатах). С целью состыковки данных баланса и других форм отчетности, необходимо осуществлять множество вычислений и использовать формулы, ссылающиеся на отдельные позиции баланса. Также, разделы баланса имеют слабую связь с объектами управления (видами деятельности, центрами ответственности). Следовательно, включенные в баланс данные понятны только работникам финансовой службы, а не менеджменту, который несет ответственность за принятие управленческих решений [1].

Согласно МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» для организаций реального сектора экономики обычной практикой является деление активов и обязательств на текущие и долгосрочные, что, соответствует определенному виду деятельности (операционной, финансовой и инвестиционной) и лежит в плоскости управленческого учета.

Под операционной деятельностью понимается деятельность, создающая доход в процессе взаимосвязанного использования ресурсов организации и применения знаний работников и менеджеров. В финансовой отчетности в разделе операционной деятельности должны отражаться активы и обязательства, которые используются и возникают в ходе повседневных хозяйственных операций, а также все изменения в этих активах и обязательствах [3].

В разделе инвестиционной деятельности могут отражаться финансовые вложения, операции по покупке и продаже финансовых вложений, дивиденды и проценты к получению, покупка и продажа нефинансовых инвестиционных активов (например, инвестиции в недвижимость), вклады в уставные капиталы других организаций и т.п.

Финансовая деятельность – это, прежде всего, деятельность по привлечению и возврату финансовых ресурсов, осуществляемая для финансирования хозяйственных операций.

Подготовить управленческий баланс можно, реализуя последовательно следующие этапы:

1) структурировать разделы баланса по видам деятельности (по инвестиционной, текущей (операционной) и финансовой);

2) выделить аналитику по внутренним (внутригрупповым, внутрихолдинговым) расчетным операциям по основным статьям:

- «Запасы»;
- «Дебиторская задолженность»;
- «Кредиторская задолженность»;

3) составить расшифровки к статьям баланса.

Таким образом, проведение данных преобразований будет способствовать корреляции баланса с другими формами отчетности, например, с отчетом о движении денежных средств.

Структура управленческого баланса с дифференциацией разделов баланса по видам деятельности представлена на рисунке 1.

В представленном управленческом балансе финансовая деятельность отражена в виде двух блоков (капитала и долга), что позволяет проводить отдельный анализ заемных и собственных средств.

Также в отдельной строке выделена статья «Денежные средства».

Если в процессе сопоставления строк баланса прямая связь не прослеживается, то статью необходимо отнести к тому виду деятельности, к которому были бы отнесены платежи, оказывающие влияние на данную статью в процессе составления отчета о движении денежных средств.



Рисунок 1 – Структура управленческого баланса по видам деятельности

В случаях, когда некоторые строки баланса невозможно однозначно охарактеризовать (например «Кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками», которая связана как с текущей деятельностью, так и с инвестиционной), то необходимо разделить данную статью на составляющие («Текущая кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками» и «Инвестиционная кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками») и соответственно их распределить по секциям управленческого баланса [1].

Предлагаемая модель трансформации бухгалтерского баланса, подготовленного в соответствии с российскими ПБУ, в формат управленческого баланса по видам деятельности представлена на рисунке 2.

Представим на практическом примере процесс трансформации бухгалтерского баланса производственного предприятия «Фабрика» в формат управленческого баланса по видам деятельности.

Процедура трансформации состоит в реклассификации имущества и обязательств компании, которая основана на разграничении инвестиционной, операционной и финансовой деятельности.

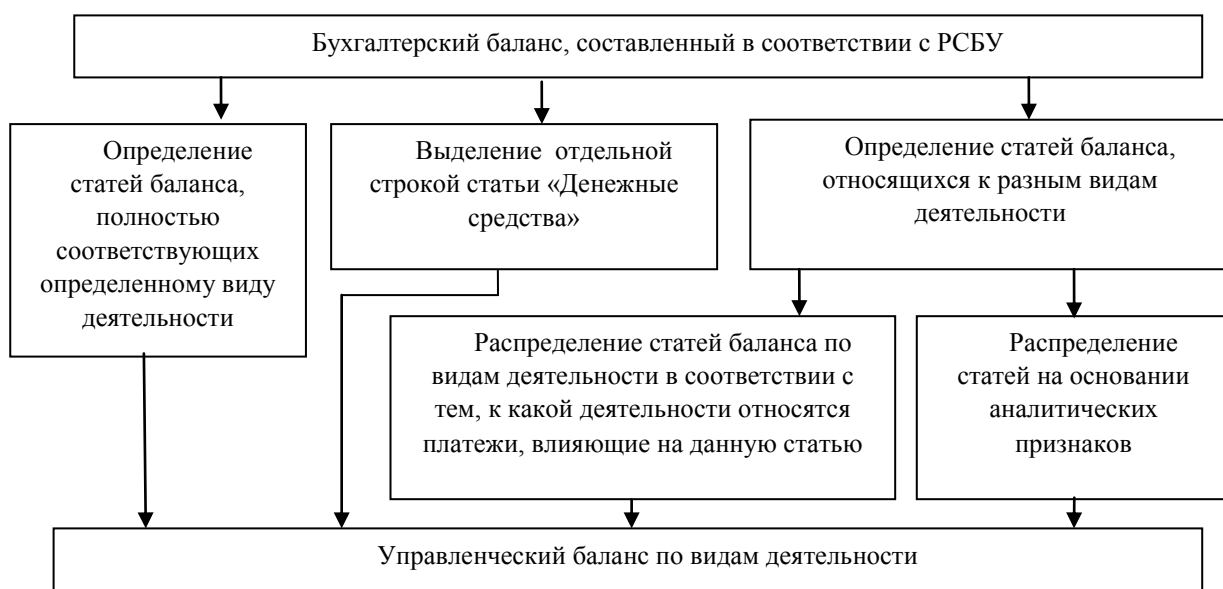


Рисунок 2 – Модель трансформации баланса, составленного в соответствии с ПБУ, в формат управленческого баланса по видам деятельности

Необходимо начинать с анализа традиционных разделов баланса (табл. 1).

Таблица 1 – Бухгалтерский баланс производственного предприятия «Фабрика», тыс. руб.

Наименование показателя	на 31.12.14	на 31.12.13
АКТИВ		
I. Внеоборотные активы		
Нематериальные активы	0	5
Результаты исследований и разработок	0	0
Основные средства	17480	12726
Доходные вложения в материальные ценности	0	0
Финансовые вложения	1735	448
Отложенные налоговые активы	0	0
Прочие внеоборотные активы	1330	1110
Итого по разделу I	20545	14289
II. Оборотные активы		
Запасы	10577	8920
Налог на добавленную стоимость	187	182
Дебиторская задолженность	12181	9484
Финансовые вложения	2976	807
Денежные средства	185	27
Прочие оборотные активы	0	0
Итого по разделу II	16106	19420
Баланс	46651	33709
ПАССИВ		
III. Капитал и резервы		
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады сотоварищей)	10000	10000
Собственные акции, выкупленные у акционеров	0	0

Продолжение таблицы 1

Наименование показателя	на 31.12.14	на 31.12.13
Переоценка внеоборотных активов	0	0
Добавочный капитал (без переоценки)	1115	1116
Резервный капитал	57	55
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1030	998
Итого по разделу III	12202	12169
IV. Долгосрочные обязательства		
Заемные средства	5038	2030
Отложенные налоговые обязательства	987	711
Оценочные обязательства	0	0
Прочие долгосрочные обязательства	0	0
Итого по разделу IV	6025	2741
V. Краткосрочные обязательства		
Краткосрочные заемные обязательства	13985	13223
Краткосрочная кредиторская задолженность	14423	5558
Доходы будущих периодов	0	0
Оценочные обязательства	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	16	18
Итого по разделу V	28424	18799
Баланс	46651	33709

Статьи первого раздела «Внеоборотные активы» по смысловому содержанию относятся к инвестиционной деятельности, следовательно, включаются в секцию 1 «Основной капитал» управленческого баланса по видам деятельности (табл. 2).

Таблица 2 – Управленческий баланс по видам деятельности производственного предприятия «Фабрика», тыс. руб.

№ п/п	Статья	на 31.12.11	на 31.12.10	Изменение (+,-)
1	Секция 1. Основной капитал – инвестиционная деятельность (стр.2 – стр.8)	16045	12839	3206
2	Активы (сумма стр.3-6), в т.ч.:	20345	14039	6306
3	основные средства и НМА	17480	12731	4749
4	незавершенное строительство	0	0	0
5	финансовые вложения	1735	448	1287
6	инвестиционные авансы выданные	130	110	20
7	прочие инвестиционные активы	1000	750	250
8	Пассивы (стр.9), в т.ч.:	4300	1200	3100
9	инвестиционная кредиторская задолженность	4300	1200	3100
10	Секция 2. Текущий оборотный капитал – операционная (текущая) деятельность (стр.11 - стр.16)	15982	15267	715
11	Активы (сумма стр.12-15), в т.ч.:	26121	19643	6478
12	запасы	10577	8920	1657
13	дебиторская задолженность покупателей и заказчиков	12181	9484	2697
14	текущие авансы выданные	200	250	(50)
15	финансовые вложения	2976	807	2169
16	прочие оборотные активы	187	182	5
17	Пассивы (сумма стр.17-19), в т.ч.:	10139	4376	5763

Продолжение таблицы 2

№ п/п	Статья	на 31.12.11	на 31.12.10	Изменение (+,-)
18	текущая кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками	10123	4358	5765
19	авансы полученные	0	0	0
20	прочие краткосрочные обязательства	16	18	(2)
21	Секция 3. Денежные средства	185	27	158
22	Секция 4. Капитал – финансовая деятельность (стр.23+стр.24)	12202	12169	33
23	Капитал и резервы	11172	11171	1
24	Нераспределенная прибыль	1030	998	32
25	Секция 5. Долг – финансовая деятельность (стр.26+стр.27)	20010	15964	4046
26	Долгосрочные кредиты и займы	6025	2741	3284
27	Краткосрочные кредиты и займы	13985	13223	762
28	Собственный и заемный капитал (стр.22 + стр.25)	32212	28133	4079
29	Инвестированный капитал (стр.1 + стр.10 + стр.21)	32212	28133	4079
30	Итого активов (стр.2 + стр.11 + стр.21)	46651	33709	12942

Авансы, которые выданы организацией, могут относиться как к операционной, так и инвестиционной деятельности. Если предварительную оплату перечислили за объект недвижимости, транспортное средство или другой внеоборотный актив, то сумму выданного аванса и предварительную оплату отражают в бухгалтерском балансе в разделе I «Внеоборотные активы» в строке «Прочие внеоборотные активы», которая расшифровывается в приложении к бухгалтерскому балансу (раздел «Дебиторская и кредиторская задолженность»).

Таким образом, для составления управленческого баланса с использованием аналитического учета, строка «Прочие внеоборотные активы», содержащая, в том числе и выданные авансы, дифференцируется на две составляющие: «Инвестиционные авансы выданные» (входит в секцию «Основной капитал») и «Текущие авансы выданные» (входит в секцию «Текущий оборотный капитал»). В нашем примере статья бухгалтерского баланса «Прочие внеоборотные активы» (на 31.12.14 г. - 1330 тыс. руб.) в процессе составления управленческого баланса разбивается на две секции, но в трех статьях:

- «Инвестиционные авансы выданные» (130 тыс. руб. – в инвестиционной деятельности);
- «Текущие авансы выданные» (200 тыс. руб. – в операционной деятельности);
- «Прочие инвестиционные активы» (1000 тыс. руб. – в инвестиционной деятельности).

Во втором разделе баланса «Оборотные активы» содержатся статьи «Запасы» и «Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков», относящиеся к операционной (текущей) деятельности и входят в секцию 2 «Текущий оборотный капитал», а строка 1250 бухгалтерского баланса выделена в отдельной секции III «Денежные средства» управленческого баланса по видам деятельности.

Перейдем к рассмотрению пассива баланса. Статьи раздела «Капитал» переносим в соответствующую секцию 4 «Капитал» управленческого отчета, которая относится к

финансовой деятельности. В разделе «Долгосрочные обязательства» бухгалтерского баланса содержатся статьи, которые также относятся к финансовой деятельности (секция 5 «Долг»).

В последнем разделе баланса «Краткосрочные обязательства» содержатся статьи, которые относятся к финансовой деятельности и инвестиционной. В статье «Краткосрочные заемные обязательства» отражены результаты финансовой деятельности и, следовательно, она входит в секцию 5 «Долг» управленческого баланса.

В статью «Краткосрочная кредиторская задолженность» перед поставщиками и подрядчиками могут входить данные как операционной (поставка сырья и материалов), так и по инвестиционной (закупка оборудования для нового подразделения) видам деятельности. Данная статья дифференцируется на основе аналитического учета. В нашем практическом примере «Краткосрочная кредиторская задолженность» разделяется на две составляющие: «Инвестиционная кредиторская задолженность» (4300 тыс. руб.), которая относится к инвестиционной деятельности, и «Текущая краткосрочная кредиторская задолженность перед поставщиками и подрядчиками» (10120 тыс. руб.), которая принадлежит к операционной деятельности.

Строки 28-30 управленческого отчета предназначены для того, чтобы обобщить информацию по отражению собственного и заемного капитала, инвестированного капитала и в целом по активам организации, что является характерным для традиционного баланса. Данные статьи относятся к справочным и несут аналитическую составляющую – в них содержатся выборочные данные управленческого баланса.

Полученный управленческий баланс обладает рядом преимуществ (рис. 3).

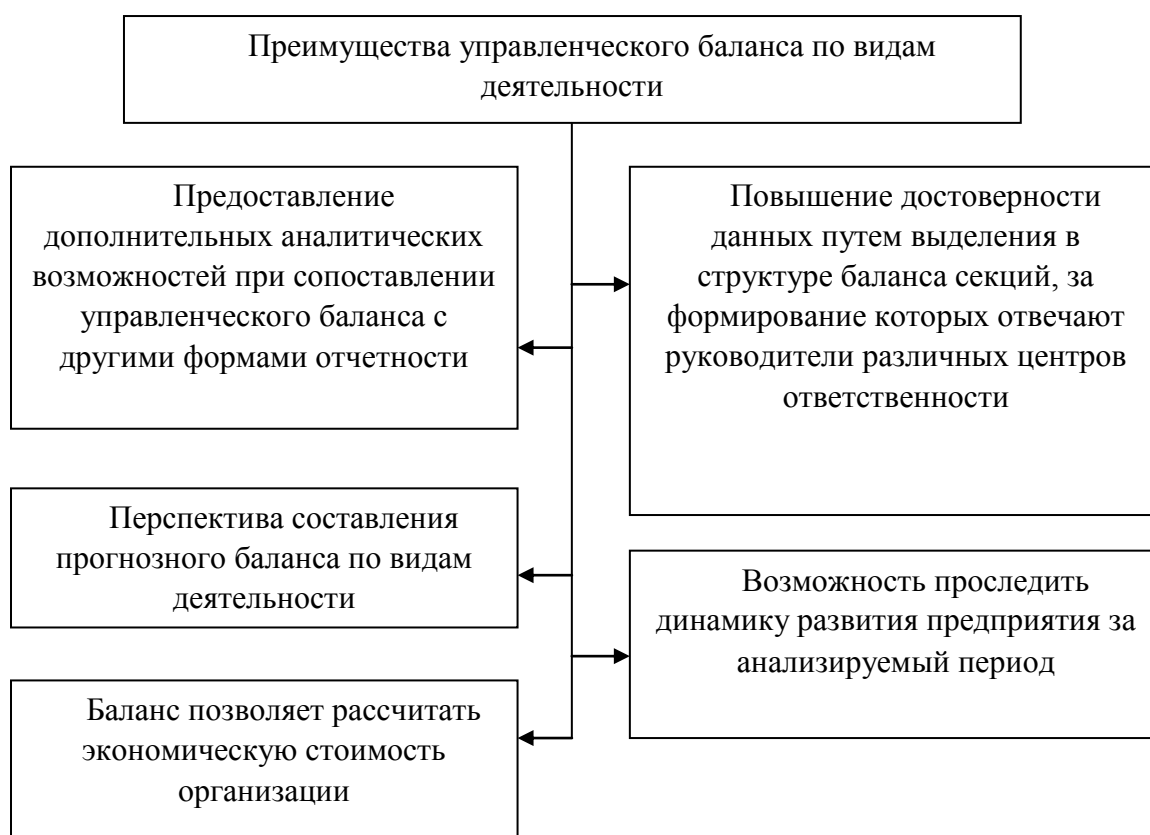


Рисунок 3 – Основные преимущества управленческого баланса по видам деятельности

Секции управленческого баланса соответствуют разделам отчетной формы о движении денежных средств, что способствует проведению сквозного анализа данных отчетов. Например, оперативно отреагировать на увеличение основного капитала благодаря инвестиционным выплатам, которые отражены в отчете о движении денежных средств.

В условиях диверсификации производства задачей менеджеров высшего и среднего звена выступает оптимизация структуры и объемов производственных мощностей.

Под влиянием процесса диверсификации структура компаний претерпевает изменения: из узкоспециализированных они становятся многоотраслевыми комплексами, что находит свое отражение на децентрализации управления. В эффективных структурах значительная часть ответственности за принятие управленческих решений, в том числе касающихся вопросов обеспечения прибыльности, делегируется на места. В результате управленческие решения принимаются руководителями структурных подразделений.

Вследствие этого, в формировании управленческого баланса принимают участие руководители различных подразделений (центров ответственности), так как каждый раздел баланса соответствует тому виду деятельности, за которую отвечает то или иное подразделение. Помимо этого, каждая секция баланса легко анализируется как в динамике, так и в структуре. Все это способствует существенному повышению эффективности работы современных организаций и имеет особую актуальность и значимость в условиях нарастающей конкуренции, сочетающейся с высокими требованиями инвесторов, кредиторов и других лиц к отчетности организации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вихров, А. Управленческий баланс, который будет понятен топ-менеджменту компании [Текст] / А. Вихров // Финансовый директор. – № 7-8 (96). – 2010.
2. Локина, С.Л. Методологические аспекты использования международных стандартов финансовой отчетности для целей управленческого учета [Текст] / С.Л. Локина // Экономические и гуманитарные науки. – 2013. – № 1. – С. 18-24.
3. Шигаев, А.И. Совершенствование модели финансовой отчетности по МСФО [Текст] / А.И. Шигаев // Международный бухгалтерский учет. – 2010. – № 16 (148).

Ложкина Светлана Леонидовна

Брянский филиал ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ», г. Брянск

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, аудит, статистика»

241050, Брянск, ул. Дуки, 61

Тел.: 8-910-735-79-41

E-mail: sl04@mail.ru

S.L. LOZHKINA

**MODEL OF TRANSFORMATION BALANCE SHEET FORMAT
MANAGEMENT REPORT ON ACTIVITIES IN THE DIVERSIFICATION
OF PRODUCTION**

In modern conditions, diversification of production management company must have an objective and timely information on the status and distribution of the resources of the enterprise, depending on the types of activity that is reflected in management reporting. The article discusses the algorithm of transformation balance sheet format management report on activities.

Keywords: *management accounting, balance sheet, transformation, diversification of production.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Vihrov, A. Upravlencheskij balans, kotoryj budet ponjaten top-menedzhmentu kompanii [Tekst] / A. Vihrov // Finansovyj direktor. – № 7-8 (96). – 2010.
2. Lokina, S.L. Metodologicheskie aspekty ispol'zovanija mezhdunarodnyh standartov finansovoj otchetnosti dlja celej upravlencheskogo ucheta [Tekst] / S.L. Lokina // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2013. – № 1. – S. 18-24.
3. Shigaev, A.I. Sovershenstvovanie modeli finansovoj otchetnosti po MSFO [Tekst] / A.I. Shigaev // Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchet. – 2010. – № 16 (148).

Lozhkina Svetlana Leonidovna

Bryansk branch of the «Financial University under the Government of the Russian Federation», Bryansk
Candidate of economic sciences, associate professor of department «Accounting, audit, statistics»
241050, Bryansk, St. Duque, 61
Ph.: 8-910-735-79-41
E-mail: sl104@mail.ru

В.Г. КРЮЧКОВ, Н.В. НИКОЛАЕВА

ПРОЦЕСС АНАЛИЗА И КОНТРОЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНА

Внешняя среда организации динамична. Происходящие изменения необходимо отслеживать и измерять, чтобы выявить, насколько сильно их воздействие и принять соответствующие управленческие решения. Предлагаемый алгоритм бизнес-процесса разработки и мониторинга стратегического плана позволяет усовершенствовать контроль исполнения.

Ключевые слова: анализ и контроль стратегического плана, бизнес-процесс формирования и мониторинга стратегического плана, сбалансированная система показателей и контроль исполнения.

Внешняя среда организаций меняется так значительно, что требуется определенная стратегия чтобы успешно справиться с этими изменениями, причем речь идет не только о переменах, которые уже являются свершившимся фактом, но и тех, которые можно предсказать с достаточной степенью уверенности. Оптимальным вариантом в данном случае будет возможность альтернативного видения перемен, чтобы не останавливаться на одном каком-то прогнозе, а разрабатывать различные сценарии развития. Помимо этого, необходимо обновлять информацию о факторах внешней среды организаций и периодически ее пересматривать.

Стратегия основывается на анализе и прогнозах факторов внешней среды, также как на их оценке и выводах. Эта среда нестабильна, она динамична. Происходящие перемены могут поставить под вопрос саму стратегию. Эти изменения, таким образом, необходимо отслеживать и измерять, чтобы выявить, насколько сильно их воздействие.

Анализ и контроль за реализацией стратегии должны стать неотъемлемой частью хорошо налаженной системы процессов менеджмента в организационной структуре компании (Рис. 1).



Рисунок 1 – Процесс анализа и контроля реализации стратегического плана¹

¹Составлено автором по результатам исследования

Конечно, когда проверка выполнения проводится своевременно, то она дает не только менеджерам, но и собственникам реальные рычаги управления. Она показывает, где и когда имеет место прогресс и указывает на то, где необходимо предпринять концентрированные усилия, чтобы разблокировать логические препятствия.

Но процесс контроля и оценки результатов должен идти дальше, охватывать все сферы деятельности различных служб. Для его проведения требуется большое количество информации, включая статистическую. Опасности, таким образом, совершенно очевидны:

- риск развала системы управления от обилия информации;
- легкость, с которой можно сконцентрировать внимание на тех показателях, которые можно измерить, игнорируя те, которые не менее важны, или даже более важны, но не входят в систему статистического анализа, трудно измеримы;
- стремление сфокусироваться на том, сколько мероприятий имеет место (усилия), а не на том, насколько решается сама проблема (результаты);
- процесс сбора информации становится конечным этапом оценки, таким образом, что если выполнение и можно измерить, то его результаты не порождают никаких реальных действий;

- система становится механической, а лежащие в ее основе цели соответственно теряются.

Этих опасностей можно избежать, если заранее анализировать вероятность их наступления.

Однако, отечественные предприятия, в которых любого рода мониторинг и оценка, контроль исполнения играли бы центральную роль в стиле и особенностях менеджмента, достаточно редки. Конечно, есть некоторые компании, где контроль исполнения являются чрезвычайно важным элементом регулярной работы менеджмента и собственников. Как правило, это относится к компаниям, внедрившим систему управленческого учета и/или бюджетирования, сбалансированную систему показателей.

Автором предлагается следующий алгоритм бизнес-процесса формирования и мониторинга стратегического плана (Рис. 2).

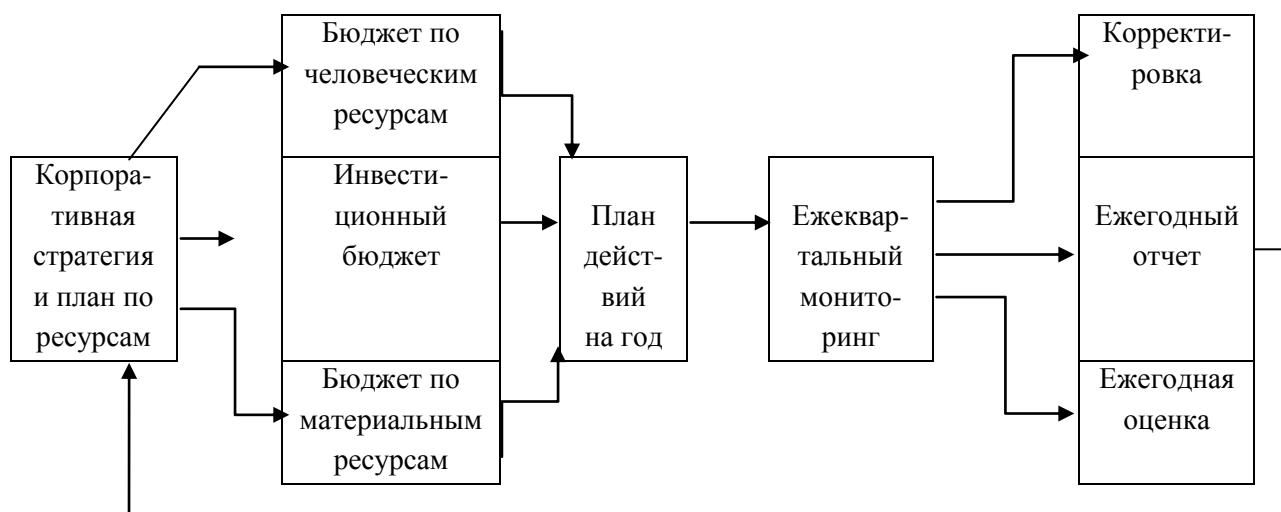


Рисунок 2 – Укрупненная схема бизнес-процесса разработки и мониторинга стратегического плана¹

¹ Составлено автором по результатам исследования

Ежегодно каждому отделу и подразделению задаются свои цели, выполнение которых отслеживается каждый квартал, а отчет по мониторингу предоставляется соответствующему комитету. В конце года осуществляется оценка результатов выполнения по отношению к целям, чтобы определить, насколько продвинулось их достижение. Этот процесс отражен на рисунке 2, который также показывает, как мониторинг связан с другими элементами бизнес-процесса стратегического управления.

Некоторые организации понимают под контролем реализации стратегического плана такой способ действий, который, в первую очередь, фокусируется на финансовой эффективности товаров и услуг. На самом деле основной упор должен быть сделан на выборочном анализе и исследовании отдельных подсистем предприятия, а в оптимальном варианте – это приводит к более широкой системе планирования и контроля исполнения, которая содержит многие, если не все элементы эффективного стратегического планирования. Стадии процесса контроля и оценки работы подразделений предприятия могут быть описаны следующим образом (табл. 1).

Таблица 1 – Схема процесса контроля и оценки работы подразделений предприятия в ходе стратегического планирования¹

Стадия	Цель
1. Подразделения должны определить свои принципиальные виды и подвиды деятельности	Для обеспечения ясного и всестороннего понимания работы каждого подразделения и для определения возможных сфер дублирования работы друг друга.
2. Подразделения должны обеспечить ясную картину целей для каждого вида деятельности на соответствующий финансовый год и на планируемый пятилетний период. Необходимо также обозначить приоритеты по каждому виду деятельности и предполагаемые изменения в приоритетах.	Создать стратегическую основу для определения приоритетов видов деятельности подразделений.
3. Подразделения должны выбрать: а) виды деятельности, по которым необходимо (а не просто желательно) увеличить количество сотрудников на планируемый период. б) виды деятельности, которые могут быть сокращены в результате уменьшения спроса потребителей или смены приоритетов. в) виды деятельности, по которым изменения нежелательны.	Обеспечить средства для критического изучения текущего диапазона деятельности в соответствии с вышеупомянутыми целями и приоритетами.
4. Подразделения должны определить ключевые вопросы, по которым работают сотрудники, как на текущий момент, так и на весь планируемый период.	Сконцентрировать внимание и соответственно приложить усилия к выбранным видам деятельности, где, в первую очередь, необходима диагностика внешней и внутренней среды для изучения изменившихся условий и предполагаемых изменений.
5. Подразделения должны определить ключевые сферы деятельности на соответствующий финансовый год и весь планируемый период и определить рабочие цели, по которым можно отслеживать промежуточные достижения.	Определить приоритеты по подразделениям и реальные цели, по которым собственники бизнеса, руководители и рядовые сотрудники смогут систематически отслеживать динамику развития компании.

¹Составлено автором по результатам исследования

Здесь особенно следует отметить роль сбалансированной системы показателей (ССП), как системы структурирующей этот контроль исполнения.

Ежегодно Balanced Scorecard Collaborative отмечает несколько самых успешных организаций, внедривших систему менеджмента, основанную на сбалансированной системе показателей. Ими был изучен опыт организаций, признанных самыми успешными, и проведён сравнительный анализ с методиками двух других групп предприятий, отобранных после опроса руководителей фирм, использующих СПП. Результаты опроса показали, что высокоприбыльные компании благодаря использованию СПП достигли значительных результатов, в то время как низкоприбыльные компании ощутили лишь незначительное улучшение показателей после внедрения СПП. Анализ систем менеджмента вышеуказанных предприятий проводился в разрезе пяти ключевых процессов менеджмента [9]:

1. Мобилизация – осознание топ - менеджерами срочной необходимости изменений и создание импульса, необходимого для запуска процесса.

2. Перевод стратегии на операционный уровень. Создание стратегических карт и сбалансированных систем показателей, определение целей, выдвижение стратегических инициатив.

3. Создание стратегического соответствия организации. Создание синергетической связи между составляющими организации, при которой бизнес - единицы, вспомогательные сервисные службы, внешние партнёры и совет директоров в своих сбалансированных системах показателей отражают стратегические направления и цели организации.

4. Мотивация персонала – обучение, коммуникация, постановка индивидуальных целей, вознаграждение сотрудников на основе СПП бизнес – единицы. Превращение стратегии в повседневную работу каждого сотрудника.

Проведённый анализ показал, что предприятия, получившие наибольшую отдачу от внедрения системы управления эффективностью на основе СПП, лучше всего сумели согласовать стратегии своих корпораций, бизнес – единиц и вспомогательных сервисных служб.

Обеспечению синергии подразделений для создания ценности на уровне организации уделяется значительно меньше внимания, чем созданию ценности на уровне бизнес – единицы с её конкретными продуктами, услугами, рынками, технологиями и компетенциями. Стратегия бизнес – единицы описывает, как подразделение стремится создать продукты и услуги, предлагающие уникальный, отличительный набор выгод потенциальным потребителям. Этот набор выгод является предложением потребительской ценности. Если предложение потребительской ценности достаточно привлекательно, потребитель совершает серию покупок, создавая тем самым ценность для бизнес – единицы. Бизнес – единицы разрабатывают стратегические карты и сбалансированные системы показателей, помогающие руководству достичь консенсуса относительно стратегии, доводят общую стратегию до рядовых исполнителей, активизируя их участие в реализации стратегии, размещают ресурсы в соответствие со стратегией, а также проводят мониторинг осуществления стратегии и руководят этим процессом. Однако большинство современных корпораций состоят из многих бизнес – единиц и вспомогательных сервисных служб. Для того чтобы создать дополнительную ценность сверх суммы ценностей, создаваемых отдельными подразделениями, корпорация должна согласовать стратегии своих операционных и сервисных подразделений, создавая синергию. Когда предприятие достигает

стратегического соответствия деятельности своих отдельных бизнес – единиц и вспомогательных сервисных служб, оно создаёт дополнительную ценность – корпоративную ценность [5].

1. Созданная ценность = Потребительская ценность + Корпоративная ценность.

2. Стратегия создания ценности = Предложение потребительской ценности + Предложение корпоративной ценности.

Например, корпорация может установить новый канал распределения, что будет способствовать увеличению объёма перекрёстных продаж продуктов и услуг, предлагаемых различными внутренними бизнес – единицами.

Синергия невозможна, если руководство корпорации не прилагает активных усилий, чтобы определить и использовать возможности для интеграции деятельности своих внутренних подразделений, создавая тем самым дополнительную стоимость к той сумме стоимости, которую могут создавать отдельные организационные единицы, работая независимо.

Этапы создания стратегического соответствия:

1. Создание синергии руководства корпорации и операционных единиц. Каждая стратегическая бизнес – единица (СБЕ) разрабатывает свой долгосрочный план и сбалансированную систему показателей, совместимых с показателями предприятия. С одной стороны, бизнес – единицы должны уверенно конкурировать на своих локальных рынках, а с другой – вносить вклад в создание синергии на уровне корпорации, объединяя и координируя свои усилия с усилиями других СБЕ с целью создания дополнительных источников стоимости.

2. Создание синергии вспомогательных сервисных служб. Внутренние сервисные службы, отвечающие за работу с персоналом, развитие информационных технологий, финансы и планирование, разрабатывают свои долгосрочные планы и ССП, согласовывая их со стратегиями бизнес – единиц и исходя из приоритетов организации. Разработка стратегических карт и ССП для сервисных единиц предоставляет возможности компании создавать дополнительную стоимость за счёт приведения в соответствие стратегических целей бизнес – единиц и организации в целом относительно внутренних процессов, клиентов, обучения и развития персонала. Процесс создания такой синергии превращает вспомогательные сервисные службы из расходных центров в стратегических партнёров.

3. Создание синергии внешних организаций.

Разработка долгосрочных планов и ССП, определяющих взаимосвязи с советом директоров корпорации и внешними партнёрами, такими как клиенты, поставщики и партнёры по совместному предприятию, предоставляет дополнительные возможности достижения стратегического соответствия компании. Например, президент и финансовый директор организации могут использовать ССП, чтобы усовершенствовать процесс управления корпорацией и улучшить взаимоотношения с акционерами.

Стратегическое единство имеет критическое значение, если предприятие должно достичь синергии между своими многочисленными операционными и сервисными подразделениями. Однако большинство организаций, пытаясь создать синергию, действуют фрагментарно и нескоординировано, не рассматривая создание стратегического соответствия как процесс менеджмента, в то время как этот процесс должен быть циклическим, его цель должна быть определена на верхнем уровне и воспринята бизнес – единицами. Точно также

как финансовый директор корпорации координирует процесс финансирования, генеральный директор должен координировать процесс приведения организации в стратегическое соответствие – меру ответственности отдела стратегического менеджмента [6]. Однако согласование и интеграция стратегий всех организационных единиц не эффективно, если работники не осознают стратегии и не мотивированы внедрять стратегию в своей организационной единице. Необходимо также скоординировать со стратегией текущие процессы менеджмента – управление размещением ресурсами, постановку целей, управление инициативами, учёт и контроль.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аакер, Д. Стратегическое рыночное управление [Текст] / Д. Аакер. – СПб.: Питер, 2007. – 496 с.
2. Беликов И., Вербицкий В. Корпоративное управление, его стандарты и их внедрение [Текст] / И. Беликов, В. Вербицкий // Общество и экономика. – 2005. – №10-11. – С. 113-139.
3. Василенок, В.Л. Использование современных бизнес-технологий в управлении крупными компаниями [Текст] / В.Л. Василенок, Д.А. Колосков // Экономика и экологический менеджмент. – 2008. – № 1. – С. 26-29.
4. Каплан Роберт С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию – 2-е изд., испр и доп. [Текст] / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон // Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 320 с.
5. Каплан, Роберт С. Стратегическое единство: создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей [Текст] / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2006.
6. Слинков, В.Н. Стратегическое планирование на основе сбалансированной системы показателей. Стратегический контроль. Практические рекомендации [Текст] / В.Н. Слинков – М.: Изд-во «Дакор», 2008. – 384 с.
7. Иванов, В.В. Управленческий учёт для эффективного менеджмента [Текст] / В.В. Иванов, О.К. Хан. – М.: ИНФРА – М, 2007.
8. Репин, В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов [Текст] / В.В. Репин, В.Г. Елиферов. – М.: РИА Стандарты и качество, 2008. – 408 с.
9. Porter, M.E. What Is Strategy? / M.E. Porter // Harvard Business Review. – November – December 1996.
10. Kaplan, R.S. Measuring the Strategic Readiness of Intangible Assets / R.S. Kaplan, D.P. Norton // Harvard Business Review. – February 2004.

Крючков Виталий Геннадьевич

Южно-Российский институт управления – филиал РАНХиГС
Доктор экономических наук, профессор кафедры налогообложения и бухгалтерского учета
344007, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 70
E-mail: krugerv@mail.ru

Николаева Н.В.

Южно-Российский институт управления – филиал РАНХиГС
Аспирант кафедры налогообложения и бухгалтерского учета
344007, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 70
E-mail: krugerv@mail.ru

V.G. KRYUCHKOV, N.V. NIKOLAEVA

PROCESS ANALYSIS AND CONTROL OF THE STRATEGIC PLAN

The environment is dynamic organization. The changes need to be monitored and measured to identify how much of their impact and to take appropriate management decisions. The proposed algorithm for the business process development and monitoring of a strategic plan can help improve enforcement.

Keywords: *analysis and control of the strategic plan, business formation process and monitoring the strategic plan, balanced scorecard and performance monitoring.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Aaker, D. Strategicheskoe rynochnoe upravlenie [Tekst] / D. Aaker. – SPb.: Piter, 2007. – 496 s.
2. Belikov I., Verbickij V. Korporativnoe upravlenie, ego standarty i ih vnedrenie [Tekst] / I. Belikov, V. Verbickij // Obshhestvo i jekonomika. – 2005. – №10-11. – S. 113-139.
3. Vasilenok, V.L. Ispol'zovanie sovremennyh biznes-tehnologij v upravlenii krupnymi kompanijami [Tekst] / V.L. Vasilenok, D.A. Koloskov // Jekonomika i jekologicheskij menedzhment. – 2008. – № 1. – S. 26-29.
4. Kaplan Robert S. Sbalansirovannaja sistema pokazatelej. Ot strategii k dejstvu – 2-e izd., ispr i dop. [Tekst] / Robert S. Kaplan, Dejvid P. Norton // Per. s angl. – M.: ZAO «Olimp-Biznes», 2005. – 320 s.
5. Kaplan, Robert S. Strategicheskoe edinstvo: sozdanie sinergii organizacii s pomoshh'ju sbalansirovannoj sistemy pokazatelej [Tekst] / Robert S. Kaplan, Dejvid P. Norton. – M.: OOO «I.D. Vil'jams», 2006.
6. Slin'kov, V.N. Strategicheskoe planirovanie na osnove sbalansirovannoj sistemy pokazatelej. Strategicheskij kontrol'. Prakticheskie rekomendacii [Tekst] / V.N. Slin'kov – M.: Izd-vo «Dakor», 2008.– 384 s.
7. Ivanov, V.V. Upravlencheskij uchjot dlja jeffektivnogo menedzhmenta [Tekst] / V.V. Ivanov, O.K. Han. – M.: INFRA – M, 2007.
8. Repin, V.V. Processnyj podhod k upravleniju. Modelirovanie biznes-processov [Tekst] / V.V. Repin, V.G. Eliferov. – M.: RIA Standarty i kachestvo, 2008. – 408 s.
9. Porter, M.E. What Is Strategy? / M.E. Porter // Harvard Business Review. – November – December 1996.
10. Kaplan, R.S. Measuring the Strategic Readiness of Intangible Assets / R.S. Kaplan, D.P. Norton // Harvard Business Review. – February 2004.

Kryuchkov Vitalii Gennad'evich

South-Russian Institute of Management branch of the RANEP
Doctor of economic Sciences, Professor of the Department of taxation and accounting
344007, Rostov-on-don, Pushkinskaya str., 70
E-mail: krugerv@mail.ru

Nikolaeva N.V.

South-Russian Institute of Management branch of the RANEP
Postgraduate student of the Department of taxation and accounting
344007, Rostov-on-don, Pushkinskaya str., 70
E-mail: krugerv@mail.ru

УДК 336.73

М.А. КОРОВИНА

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ: КРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

В статье приведен анализ состояния и основных проблем развития банковской системы России в кризисный период. Уделено особое внимание развитию банковской инфраструктуры и показано, что плотность сети кредитных учреждений неравномерна, что влечет снижение доступности финансовых услуг для юридических и физических лиц. Сделан ряд предложений по развитию банковской инфраструктуры в современных условиях.

Ключевые слова: *банковская система, банковская инфраструктура, финансовый кризис, ресурсная база, плотность сети банковских учреждений.*

Банковская система страны является ключевым звеном экономического развития, от ее состояния зависит успех проводимых на государственном и региональном уровнях экономических реформ, а также насыщение экономики денежными и кредитными ресурсами, обеспечение платежей и расчетов между хозяйствующими субъектами. В условиях системного кризиса нормализация состояния банковской системы является залогом политической стабилизации. Как было показано выше, неотъемлемой частью банковской системы является банковская инфраструктура. Представляется возможным рассмотреть уровень развития банковской инфраструктуры в Центральном федеральном округе России. ЦФО был выбран потому, что на территории данного округа сосредоточено основное количество кредитных организаций.

Если рассматривать банковскую систему России в целом, то необходимо отметить, что ее формирование характеризовалось несколькими этапами.

Первые годы существования (1988-1995 гг.) характеризовались динамичным ростом числа коммерческих банков. Если в августе 1990 года в России действовало 3 специализированных и 5 коммерческих банков, то на 1 июля 1995 года их число составило 2568, на 1 января 2001 г. эта цифра была существенно ниже – 1274 действующих коммерческих банка и 40 небанковских кредитных организаций.

На 1 августа 2005 г. количество кредитных организаций на территории страны составило 1276, то есть количество кредитных организаций сократилось наполовину.

На 1 августа 2008 г. количество кредитных организаций насчитывало 1124, сокращение за два с половиной года составило 152 единицы, а на 1 февраля 2009 г. количество кредитных организаций составило 1108 (сокращение за время кризиса на 16 единиц).

На 1 марта 2015 года число коммерческих банков составляло 827 единиц, а число филиалов – 1680.

Итак, за двадцать лет (1995-2015 гг.) века своего существования российская банковская система «потеряла» 1741 кредитную организацию. Сокращение составило примерно 68%.

Очевиден тренд к сокращению самостоятельных кредитных организаций и увеличению филиальной сети действующих кредитных организаций.

Исчерпание резервов экстенсивного роста банковской системы было обусловлено двумя основными причинами:

а) усилением дефицита денежных средств, обслуживающих экономику регионов и являющихся ограничителем ресурсного предложения на рынке банковских услуг;

б) снижением доходности банковских операций до уровня, соразмерного с другими сферами деятельности, и, следовательно, выравниванием нормы прибыли на вкладываемый капитал [1].

Хотелось бы отметить еще один момент. Систему риск-менеджмента банка с полной уверенностью можно отнести к внутренней банковской инфраструктуре. Несмотря на все попытки Банка России регулятивно заставить кредитные организации правильно оценивать риски заемщиков, во многих кредитных организациях риск-менеджмент осуществляется лишь формально, а активы формируются, прежде всего, исходя из доходности или интересов финансирования, связанных с банком заемщиков.

Причина такого положения в низкой степени ответственности собственников и топ-менеджеров. Банк зачастую рассматривается ими не как самостоятельный бизнес, а как сопутствующий инструмент обслуживания и привлечения ресурсов для небанковских проектов. Кредитные организации стоят сравнительно недорого, поэтому владельцы ими не дорожат. Рентабельность банковского бизнеса часто бывает ниже доходности крупного вклада в том же банке. Именно поэтому Банк России активно занялся приведением банковской системы в соответствие мировым стандартам, в том числе путем отзыва лицензии у кредитных организаций. За 2014 г. лицензий лишились 93 банка, что является максимумом с 1999 года. Среди них – 8 кредитных организаций из первой сотни. И процесс продолжается. К крупнейшим банкам применяется процедура санации, таких банков в настоящее время 16, шесть из них из первой сотни банковского рейтинга.

Необходимо отметить, что с конца 2013 г. происходит сокращение общего количества банковских офисов. Отдельно можно отметить Сбербанк, который с середины 2009 года последовательно сокращает свою сеть, оптимизируя структуру. В целом за 2014 г. число точек банковского обслуживания сократилось на 10% (без учета новых точек в Крыму и городе федерального значения Севастополь). В то же время Росельхозбанк нарастил сеть своих офисов (почти 1200 за 2014 г.), совместив страховой и банковский бизнес.

И если в прежние периоды розничные монолайнеры «Восточный экспресс» и ХКФ-банк наращивали розничную сеть, то в последнее время наблюдается активное сжатие сети этих кредитных организаций. Продолжают наращивать свою сеть банки с государственным участием – Газпромбанк (+11 офисов), ВТБ24 (+35), а также ряд универсальных банков, у которых сильно возрос процент выданных потребительских ссуд – Альфа-банк (+98), Райффайзенбанк (+17).

Если делать территориальный анализ, то следует отметить, что уровень развития банковской системы в конкретном регионе зависит от уровня социально-экономического развития территории.

Плотность сети кредитных организаций, их ресурсная обеспеченность и размеры кредитования (то есть важнейшие параметры, характеризующие банковскую систему) значительно дифференцированы в разных экономических районах.

Мы видим абсолютное сокращение кредитных организаций по всем без исключения федеральным округам, а с середины 2014 г. в связи с присоединением Крыма к России появился новый федеральный округ с двумя самостоятельными кредитными организациями. Поэтому первое, что хотелось бы отметить, это неравномерность распределения банковских учреждений по территории страны.

Помимо столицы в лидерах по числу кредитных организаций выступают:

- Санкт-Петербург;
- некоторые регионы Южного федерального округа: Дагестан, Краснодарский и Ставропольский края; Ростовская область;
- полоса густонаселенных и индустриально развитых республик и областей, входящих в состав Приволжского и Уральского федеральных округов: Республика Башкортостан, Татарстан, Самарская, Саратовская, Свердловская и Тюменская области;
- пристоличная Московская область;
- крупные промышленные области, центрами которых являются Новосибирск и Нижний Новгород.

Отметим существенный разрыв в количестве кредитных организаций «северной столицы» России – Санкт-Петербурга – от Московского региона. В целом в банковской системе страны Санкт-Петербург представлен как крупнейший провинциальный центр, что объясняется отсутствием у города столичных функций в отношении экономической сферы.

В число субъектов Федерации, в которых незначительное количество кредитных организаций, входят почти все автономные округа Крайнего Севера (за исключением нефтегазодобывающих Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого), где располагается не более одного местного коммерческого банка, а также ряд областей Европейской части России (например, в Орловской области в настоящее время зарегистрирован один самостоятельный банк – Банк «Церих» (ЗАО), который не оказывает существенного влияния на развитие региона), некоторые регионы Южной Сибири, а также Крымский федеральный округ. Относительно Крымского федерального округа необходимо отметить, что экономика региона только начинает приводиться в соответствии с российскими экономическими стандартами. Кроме того, санкции отрицательно повлияли на крупнейшие кредитные организации, которые не спешат открывать филиалы в новом регионе.

Наиболее известным показателем уровня развития банковской системы в стране является уровень обеспеченности населения кредитными учреждениями в расчете на 100 тыс. человек. На начало 2008 г. уровень обеспеченности населения коммерческими банками и банковскими учреждениями в России составили, соответственно, в среднем 1,4 банка и 4,9 банковских учреждения на 100 тыс. человек, на начало 2015 г. этот показатель по России составлял 1,7 банковских учреждения (включая филиалы кредитных организаций) на 100 тыс. человек, причем плотность данных учреждений весьма неоднородна по территории страны. Иными словами, за 8 лет данный показатель в России существенно снизился. Что касается развитых стран, то, например, в США в начале 90-х годов прошлого века число коммерческих банков составляло 15 тыс., то есть 5,8 банка на 100 тыс. населения, в ФРГ в эти же годы существовало около 70 тыс. отделений банковских учреждений [2].

Показатель обеспеченности населения коммерческими банками отражает уровень деловой, в том числе, банковской активности в регионе, а не степень его обеспеченности банковским обслуживанием.

Высокая обеспеченность коммерческими банками характерна для следующих групп регионов [2]:

- «окраинных» регионов с выгодным экономико-географическим положением, претендующих на особое место в развитии внешнеэкономических связей (Калининградская, Камчатская и Сахалинская области);

- отдельных регионов Северного Кавказа (Республики Адыгея, Дагестан, Карачаево-Черкесия, Краснодарский край), где развитие банковского сектора, как и хода экономических преобразований в целом, сильно подвержено влиянию национальных традиций мусульманского населения;

- богатых топливно-сырьевыми ресурсами регионов Сибири (Республика Саха (Якутия), Магаданская и Тюменская области), что косвенно отражает стремление руководителей предприятий добывающих отраслей промышленности иметь возможность проведения независимой финансовой политики;

- отдельных национально-территориальных образований с невысокой численностью населения (Республики Алтай, Калмыкия), также добывающихся на федеральном уровне статуса свободных экономических зон, «налоговых оазисов».

Регионы-аутсайдеры по числу кредитных организаций условно делятся на две группы:

- 1) слаборазвитые автономные округа Крайнего Севера, Республика Крым (по указанным выше причинам) и еще ряд регионов со слабой финансовой базой и неразвитой институциональной средой (например, Еврейская автономная область);

- 2) широтная зона преимущественно агроиндустриальных регионов, совпадающая с так называемым «красным поясом» политической оппозиции федеральному центру, обладающая подавленной деловой активностью (например, Брянская и Орловская области).

Максимальная плотность банковских учреждений на одну административную единицу в разрезе макрорегионов (без учета Москвы и Санкт-Петербурга) характерна для Южного и Приволжского федеральных округов, а среди отдельных субъектов Федерации можно выделить Республику Дагестан, Северную Осетию, Краснодарский край, Магаданскую, Самарскую и Тюменскую области.

Среди аутсайдеров по степени монополизации локальных рынков – ряд субъектов Федерации Центрального (Костромская, Брянская, Орловская области) и Северо-Западного (Псковская область), Сибирского (Тыва, Хакасия, Читинская область) федеральных округов.

В целом Центр России можно считать относительно обеспеченным банковскими учреждениями (в основном филиалами инорегиональных банков), однако обеспеченность небанковскими кредитными организациями можно считать недостаточной. Как обосновывалось выше, большинство небанковских кредитных организаций (НКО) относятся к банковской инфраструктуре (кредитные союзы, общества взаимного кредитования и т.п.).

После создания мегарегулятора в лице Центрального банка РФ все эти организации стали объектом наблюдения с его стороны. Следует отметить положительный момент, который состоит в упорядочении информации о НКО и представлении ее в достаточно прозрачной форме на сайте Банка России.

Следует отметить, что размещение небанковских кредитных организаций полностью

соответствует размещению кредитных организаций на территории страны. Данные по страховым организациям в разрезе ЦФО представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Количество небанковских кредитных организаций в ЦФО на 01.03.2015 г. [3]

Регион	Количество страховых организаций (ед.)	Микрофинансовые организации (ед.)	Кредитные потребительские кооперативы (ед.)	Жилищные накопительные кооперативы (ед.)
Белгородская область	1	20	16	2
Брянская область	1	12	4	-
Владимирская область	2	5	8	-
Воронежская область	2	10	4	2
Ивановская область	1	5	1	-
Калужская область	-	7	2	-
Костромская область	-	6	5	-
Курская область	2	4	2	-
Липецкая область	3	14	10	1
Москва	317	351	44	7
Московская область	33	12	21	-
Орловская область	2	7	2	-
Рязанская область	2	24	5	-
Смоленская область	1	4	3	1
Тамбовская область	-	11	6	-
Тульская область	1	15	2	1
Ярославская область	2	19	1	-

Что касается клиринговых компаний, то 4 из них находятся в Москве и одна – в Санкт-Петербурге. Данные по ломбардам на сайте отсутствуют.

Следует отметить, что информация даже по имеющимся небанковским кредитным институтам не систематизирована, не сведена по федеральным округам.

В реестре зарегистрированных юридических лиц информация по юридическому адресу представленных организаций не единообразна, трудно читаема, иногда повторяется.

Кроме того, такие организации, как частные пенсионные фонды не выделены в отдельный раздел на указанном сайте, поэтому анализ их размещения представляет определенную сложность. Микрофинансовые организации типа «Быстрозайм» вообще отсутствуют в поле зрения регулятора, т.е. действуют стихийно.

Однако в целом следует отметить, что такая информация в принципе существует – это уже положительная работа регулятора. Но следует еще раз отметить необходимость систематизации данных по небанковским кредитным организациям, сведенные регулятором в раздел «Участники финансовых рынков».

Самостоятельным фактором, оказывающим неблагоприятное воздействие на российскую банковскую систему, являются секторальные санкции США и ЕС. Они приводят к оттоку средств юридических лиц на погашение внешнего долга, существенно затрудняют рефинансирование на внешних рынках долга перед нерезидентами самих банков (они

должны погасить в общей сложности 32 млрд. долларов до конца 2015 г.), что обостряет проблему валютной ликвидности.

Особый интерес представляют банки, наращивающие корпоративный кредитный портфель на протяжении 2014 года. При общей тенденции его роста на 13% (без учета переоценки валютной позиции), как и в 2013 г., у банков с государственным участием рост составил 15% (в т.ч. у Сбербанка 18%), у частных банков – всего 8%. Госбанки, как правило, выдают кредиты приоритетным отраслям экономики, а среди коммерческих кредитов у данных банков есть привилегия выбирать первоклассных клиентов. Как правило, этой привилегией обладает Сбербанк и Газпромбанк, имеющие низкий уровень просрочки (2% и 1% соответственно). У Россельхозбанка просроченная задолженность на начало 2015 г. составляла 11,7%, у Банка Москвы – почти 26% [4].

Однако, как отмечают практически все территориальные подразделения Банка России, «из-за жесткой регламентации и лимитирования деятельности со стороны головного банка» из региональных отделений Сберегательного банка РФ «значительная часть кредитных ресурсов уходит в распоряжение головного банка» [5].

Таким образом, свободные ресурсы одного региона могут «перекачиваться» для финансирования отдельных инвестиционных проектов другого региона.

Данное положение не идет вразрез с существующей нормативно-правовой базой, так как прибыль филиала как структурного подразделения является прибылью банка. Очевидно, что филиал мало заинтересован в своем развитии, расширении спектра услуг и круга клиентуры. Минимальная прибыль по спекулятивным операциям с валютой и ценными бумагами вполне может удовлетворить менеджерский состав филиала, как, впрочем, и головной офис.

Еще одной проблемой можно выделить структуру ресурсной базы коммерческих банков. Основная доля пассивов коммерческих банков носит краткосрочный и сверхкраткосрочный характер. Несмотря на то, что значительная часть сбережений населения создается в регионах, однако концентрируется в крупных столичных банках и их филиалах, поэтому проблема формирования региональными банками долгосрочной ресурсной базы стоит наиболее остро, особенно в кризисный период.

Анализ существующих недостатков развития банковской системы позволяет сделать следующие выводы и предложения.

1. Существующая нормативно-правовая база делает наиболее доступным создание в регионах филиалов крупных столичных банков, что определяет неравномерное территориальное размещение банков и обусловленное этим постоянное перемещение капиталов из регионов в Центр, в связи с чем возникает естественный территориальный дисбаланс рынка капитала, сдерживающий его полноправное функционирование во всех без исключения субъектах Федерации.

Для филиалов инорегиональных банков и самостоятельных банков в регионах необходимо найти оптимальные пропорции в кредитной и депозитной политике между интересами федерального и местного уровня.

2. Деятельность конкретного банка или филиала инорегионального банка должна периодически освещаться в региональных средствах массовой информации (например, интервью с руководителем филиала, с руководителем кредитного отдела, поясняющим различные виды кредитов и показывающих на простом примере расчет процентных выплат и

пр.). Путем такой открытости можно начать устанавливать партнерские отношения с массовыми клиентами.

3. Для нормализации работы региональной банковской системы необходимо ранжирование минимально допустимого капитала банка в зависимости от степени социально-экономического развития региона, а также от возможности банка участвовать в региональных программах развития территории.

4. Необходимо совершенствование процедуры банковского надзора на региональном уровне и связанное с этим расширение полномочий территориальных управлений Банка России, в частности в рамках влияния на дополнительные офисы и представительства инорегиональных банков. Следует отметить, что надзорные функции Банка России с полным основанием могут быть отнесены к производственной банковской инфраструктуре.

Кроме того, территориальным представительством Банка России все-таки необходимо контролировать деятельность микрофинансовых организаций на подконтрольной территории. Данное предложение может вызвать вопрос об увеличении материальных и трудовых затрат работников территориальных учреждений, однако в условиях развития компьютерных технологий и огромного потока информации, данное предложение не видится насколько трудозатратным.

5. В связи с развитием информационных технологий остро встает вопрос о стандартизации банковской деятельности. Как правило, в банковской сфере принято отождествлять данное понятие с необходимостью перехода на международные стандарты финансовой отчетности. Однако, стандартизация и сертификация банковского дела – понятие комплексное, охватывающее все сферы деятельности банка.

6. На региональном уровне необходимо развивать социальную банковскую инфраструктуру: сеть мелких кредитных кооперативов, кредитных союзов, благотворительных фондов и т.п. Конечно, в целях отнесения данных учреждений к небанковским кредитным организациям необходимо изменение действующего законодательства, но «игра стоит свеч».

Опыт западных стран показывает, что на рынке капитала в настоящее время основную роль играют именно небанковские кредитные учреждения, аккумулирующие свободные денежные средства на длительные сроки (например, частные пенсионные фонды, страховые компании и т.п.) и способные предоставлять долгосрочные ссуды.

Естественно, для создания небанковских кредитных учреждений требуются определенные средства для формирования уставного и оборотного капитала. Следует отметить, что необходимо упрощение процедуры лицензирования подобных организаций (в рамках ЦБР, а не иных финансовых ведомств), а также снижение до приемлемого уровня размера минимального уставного капитала. Вопрос, который встает в этой связи, связан с увеличением рисков банковского сектора. Тогда необходима разработка отдельных методик оценки устойчивости банковской инфраструктуры и т.п. И Центральный банк должен пойти на эти методологические издержки с целью сохранения и развития кредитного сектора страны.

Таким образом, сложившиеся региональные различия в развитии банковского сектора России отражают уровень развития социальной и производственной подсистем регионов и, соответственно, определяют степень развития банковской инфраструктуры в регионах.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Овчинникова, О.П. Системный финансовый кризис и его влияние на устойчивость банковской системы [Текст] / О.П. Овчинникова, Н.Э. Овчинникова // Финансы и кредит. – 2014. – №7. – С. 16-21.
2. Климанов, В.В. Региональные системы и региональное развитие в России [Текст] / В.В. Климанов. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 296 с.
3. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
4. Ивантер, А. Отстаньте, не до вас! [Текст] / А. Ивантер, С. Селянин // Эксперт. – 2015. – №13. – С. 88-98.
5. Козьмин, Г.П. Банковский сектор Архангельской области [Текст] / Г.П. Козьмин // Деньги и кредит. – 1999. – №9. – С. 24.

Коровина Мария Александровна
ФГБОУ ВПО «Государственный университет-УНПК»
Аспирант
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29
E-mail: Maliena@inbox.ru

M.A. KOROVINA

STATE AND PROBLEMS OF BANKING INFRASTRUCTURE: THE CRISIS PERIOD

The article provides an analysis of the state and the main problems of the Russian banking system during the crisis. Focusing on the development of banking infrastructure and it is shown that the density of the network of credit institutions is uneven, causing reduction in the availability of financial services to businesses and individuals. Made a number of proposals for the development of banking infrastructure in modern conditions.

Keywords: banking system, banking infrastructure, financial crisis, the resource base, the density of the network of banking institutions.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Ovchinnikova, O.P. Sistemnyj finansovyj krizis i ego vlijanie na ustojchivost' bankovskoj sistemy [Tekst] / O.P. Ovchinnikova, N.Je. Ovchinnikova // Finansy i kredit. – 2014. – №7. – S. 16-21.
2. Klimanov, V.V. Regional'nye sistemy i regional'noe razvitie v Rossii [Tekst] / V.V. Klimanov. – M.: Editorial URSS, 2003. – 296 s.
3. Oficial'nyj sajt Banka Rossii [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.cbr.ru>
4. Ivanter, A. Otstan'te, ne do vas! [Tekst] / A. Ivanter, S. Seljanin // Jekspert. – 2015. – №13. – S. 88-98.
5. Koz'min, G.P. Bankovskij sektor Arhangel'skoj oblasti [Tekst] / G.P. Koz'min // Den'gi i kredit. – 1999. – №9. – S. 24.

Korovina Maria Aleksandrovna
State University-ESPC
Post-graduate student
302020, Orel, Naugorskoe highway, 29
E-mail: Maliena@inbox.ru

НАПРАВЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА И РЕГИОНОВ

Определены основные направления рыночной институционализации дифференцированных инструментов государственного и регионального регулирования экономическим пространством. Разработаны рекомендации по совершенствованию принципов активизации государственной политики в области институционального реформирования макрорегионального, межрегионального и внутрирегионального экономического пространства.

Ключевые слова: рыночная институционализация, экономическое пространство, поляризованное развитие.

Изменение вектора движения российских рыночных реформ с макроэкономического на мезоуровень, создали условия и предпосылки для обеспечения динамичного и устойчивого развития российской экономики на основе рыночных механизмов, что потребовало изменения, не только принципов проведения государственной экономической политики, но и необходимость исследования качественно новых основ ее реализации на всех уровнях функционирования экономических субъектов.

Наличие обоснованной концепции функционирования и развития является необходимым условием принятия объективных решений по управлению различными социально-экономическими системами, что особенно важно для развития экономики на региональном уровне, который отличается многообразием факторов функционирования.

Социально-экономические процессы, протекающие в мезопространствах, с одной стороны определяются в значительной мере синтезом различных тенденций регионального развития, а с другой – изменения в территориальной структуре воспроизводства активно воздействуют на темпы развития и пропорции всей национальной экономической системы. В свою очередь, эффективная в общегосударственном масштабе экономическая политика обязательно должна включать и обобщать специальные формы и методы региональной экономической политики.

Основными причинами, препятствующими рыночной институционализации отечественной экономической системы и ее долгосрочному и устойчивому росту являются: во-первых, низкая эффективность федерального и субфедерального управления; во-вторых, отсутствие условий и стимулов для развития человеческого капитала; в-третьих, низкий уровень конкуренции и высокая доля нерыночного сектора; в-четвертых, неравномерное осуществление реформ на региональном уровне; в-пятых, низкий уровень интеграции российской экономики в международные экономические отношения; в-шестых, слабая диверсификация, создающая высокую зависимость от мировой конъюнктуры цен на основные экспортные товары; в-седьмых, инфраструктурные ограничения экономического роста. В этой связи требуется корректировка управления общенациональным экономическим пространством, связанная с изменением стратегических императивов развития отечественной экономической системы в условиях глобализации, модернизацией ее целевых установок, направленных на интеграцию в единое европейское экономическое пространство,

повышение ее конкурентоспособности, ускорение темпов развития общества и расширение возможностей политического и социального выбора развития.

В прикладном аспекте функционирования для российской экономической системы на первый план выдвигаются проблемы структурной и функциональной асимметричности ее развития, вопросы качественного изменения институтов управления с позиции «тонкой настройки», используемых рыночных и государственных методов управления в целях обеспечения конкурентоспособности и устойчивости роста российской экономической системы в целом. Другими словами, современная экономическая политика, ориентированная на осуществление постиндустриального рывка, должна способствовать не просто удержанию высоких темпов экономического роста, а должна обеспечивать прогрессивные структурные сдвиги функционирования российской экономики.

Ряд положений «регионального» раздела первой официальной программы российского Правительства регулярно в различных модификациях входил во все последующие программные документы по региональной политике. Это система целей и задач, методы государственного воздействия на региональное развитие, специальные организационные и финансовые инструменты (федеральные программы для регионов, фонд регионального развития), типологизация проблемных регионов, требующих особых форм государственной поддержки, федеральное управление в крупных экономических районах (теперь это федеральные округа) и др.

Акцент на развитие экономической базы проблемных макрорегионов не означает недооценки необходимости оказания государственной поддержки формированию их производственной и социальной инфраструктуры.

В концепции федеральной региональной экономической политики, разработанной в рамках реализации проекта TACIS EDRUS 9602, отстаивается точка зрения, что в условиях Российской Федерации региональная политика должна быть преимущественно ориентирована на поддержку самых «слабых» территорий, а не на развитие наиболее экономически перспективных ареалов. В качестве основных объектов федеральной поддержки предлагается рассматривать наиболее депрессивные и слабо развитые локальные ареалы, расположенные на территории наименее экономически благополучных субъектов федерации. При этом вполне допустимой в рамках региональной политики считается реализация инвестиционных проектов с «пониженной прямой экономической эффективностью», если при этом обеспечиваются некоторые социальные и политические результаты.

Усиливающаяся асимметричность экономического пространства РФ, объяснялась и рядом других факторов, связанных с иммобильностью рабочей силы, отсутствием гибкой оплаты труда; «иждивенческими» поведенческими установками регионов при получении бюджетных трансфертов; высокой концентрацией финансовых ресурсов в центре и их «распыленным» перераспределением на региональный уровень. Все это предопределило изменение целевых установок в региональном развитии, и переход от политики выравнивания к политике развития, и от нее к политике поляризованного развития регионов.

Экономический рост исходя из «концепции поляризованного развития» не может распределяться равномерно по всему экономическому пространству страны, он имеет региональную «привязку» и достигается за счет развития базовых регионов, обладающих ясными конкурентными преимуществами, которые через «эффект увлечения», «эффект производительности», «эффект нововведений» изменяют качественные и количественные характеристики структуры, связей, «плотности» и интегрированности функционирования

экономического пространства. Другими словами, регионы «локомотивы роста», имеют возможность по цепочкам прямой экономической интеграции распространять «девелоперные» импульсы развития экономического пространства от себя к соседним регионам. При этом экономическое пространство регионов может быть шире, собственных административно-территориальных границ, т.е. границы регионов как некой пространственной локализации процессов хозяйствования, не обязательно должны совпадать с контурами их административно-территориального деления, они могут определяться по конкурентно-рыночным основаниям.

В реалиях российской экономики, это проявляется в том, что «нам нужно найти порядка десяти «точек развития» и вкладывать в них средства, тогда получим более равномерно рассредоточенные центры капитализации страны, эффект от которых будет распространяться и на другие территории, что приведет к ускорению экономического роста».

Естественно, что ускорение экономического роста, содержит в себе не только количественные, но и качественные параметры развития экономического пространства. Однако, понятие «развитие», отражающее универсальное свойство экономического пространства, носит системный характер и имеет множество различных аспектов своего проявления.

При этом, если речь идет о понятии «развитие» регионов, то нередко происходит отождествление данного свойства регионального экономического пространства с различными его атрибутивными характеристиками, такими как – целенаправленность изменений (целевые установки экономических субъектов – государство, регионы, фирмы, домохозяйства); источник изменений (противоречия, структура, функции, уровень развития экономических субъектов и т.д.); последовательность и условия изменений (процессные характеристики развития); форма развития (эволюционная, революционная); вид изменений (количественные, качественные); оценка, мера, пределы изменений (прогресс, регресс); тип развития (мобилизационный, инновационный, догоняющий, поляризованный, устойчивый, самоорганизованный, интегрированный, интенсивный, скрытый, открытый и т.д.). Безусловно, что свойство «развитие» имея мультиатрибутивную характеристику, охватывает различные изменения экономического пространства, касающиеся его структуры, формы, условий функционирования, а также целевых поведенческих установок хозяйствующих субъектов. Таким образом, свойство «развитие» экономического пространства неотъемлемо содержит в себе системные параметры, которые могут оцениваться множеством различных параметров, поэтому для него должна быть сформулирована комплексная система показателей, рассматриваемых субъектами региональной политики в качестве основы для оценки действенности и эффективности политики развития экономического пространства регионов.

В этой связи целесообразно проанализировать систему целевых параметров, которым должен соответствовать регион, чтобы стать объектом серьезных государственных инвестиций с точки зрения «поляризованного развития». Прежде всего, необходимо отметить, что свойство «локомотивности» развития экономического пространства распределено асимметрично, в силу как объективных, так и субъективных причин (связанными с траекторией предшествующего развития регионов и т.д.), поэтому данное может быть систематизировано различной группой показателей. Далее, можно разделить группы параметров по степени измеримости и управляемости. К первой группе относятся те показатели, которые легко поддаются прямому измерению и управленческому воздействию, а ко второй группе – те показатели, которые не поддаются прямому измерению и

управленческому воздействию, поскольку зависят от воздействия большого числа факторов, в том числе полностью не управляемых как со стороны регионов, так и федерального центра.

Так, одни параметры локомотивов роста связаны с характеристиками, отражающими направленность (векторность) развития экономического пространства регионов, а именно – «темпы роста пассажира и грузопотока», «вклад региона в прирост ВВП», «наличие в регионе научно-образовательного центра мирового значения». Данные критерии «локомотивности» развития, с точки зрения управляемости, имеют четкость и однозначность измерения, при объективной асимметричности «транспортных» и «интеллектуальных» свойств экономического пространства региона как объекта управления.

Следующий параметр «локомотивов» роста – высокий научно-технический, интеллектуальный, кадровый и социально-экономический потенциал», как интегральный ресурсный показатель источника развития региона не имеет однозначных параметров измерения, т.е. требует комплексных оценок, строящихся с учетом объективной асимметричности региональных источников конкурентных преимуществ и развития экономического пространства. Хотя другие показатели, сопряженные с данным, такие как – «доля населения с высшим образованием», «число студентов», «число патентов» и т.д. – при объективной асимметричности распределения между регионами, имеют однозначность измеримости, с точки зрения управления региональным экономическим пространством.

Далее, такая группа региональных параметров поляризованного развития регионов как «стратегическое партнерство власти, гражданского общества и бизнеса», а так же сформированность «стратегической инициативы для всей страны», при всей своей важности, скорее отражают процессные характеристики развития регионального экономического пространства (с точки зрения наблюдаемости существуют, но не имеют четкости и однозначности измерения, при возможности достижения управленческой однородной параметризации и формализованной оценки стратегических программ развития).

К сожалению, в число критериев регионов – «локомотивов» не вошли качественные характеристики «целостно-системной» связанности российского экономического пространства. Необходимо отметить, что нецелесообразен как сам отказ, так и противопоставление задач компенсационной (выравнивающей) мезополитики, задачам конкурентной мезополитики. Наличие полноценного национального центра управления, без которого регион становится жертвой необратимых, как правило, не слишком позитивных, процессов, предполагает необходимость развития и конкурентной и компенсационной мезополитики. Конкурентная мезополитика поляризованного развития не исключает целей сокращения региональных диспропорций, наоборот, усиление неравномерности и асимметричности регионального развития при наличии слабых связывающих механизмов «передачи» роста от одного региона к другому приведет к «разрыву локомотивов» и периферийных регионов.

В настоящее время формы региональной политики ориентированы в основном на решение текущих задач. Большинство же назревших проблем модернизации экономического пространства, реструктуризации экономики регионов и их экологического оздоровления, реализации геополитических интересов и т.п. требуют целенаправленной деятельности на длительное время. Для этого необходима научно обоснованная стратегия территориального развития, в рамках которой должны найти свое место текущие задачи региональной политики. Акцент на решение текущих задач очевиден при сравнении разных форм финансовой помощи регионам из федерального бюджета. Преобладающая часть средств направляется на выравнивание регионов по обеспеченности бюджетными услугами (из

Фонда финансовой поддержки регионов), что не стимулирует регионы к увеличению собственных бюджетных доходов. К этой части в последние годы добавляются значительные компенсационные выплаты регионам в связи с проводимой налоговой реформой (ежегодная компенсация выпадающих налоговых доходов).

Таким образом, существует сильнейшее несоответствие между масштабностью существующих задач региональной политики и выделяемыми на их решение финансовыми ресурсами. Наиболее реализуемый выход, без значительного увеличения общего объема выделяемых ресурсов, – это постепенная переориентация межбюджетных трансфертов на стимулирование экономического роста регионов-реципиентов, подтягивание их к уровню более развитых регионов.

Следующий парадокс современной государственной региональной политики – ограниченный состав ее экономических инструментов. Основным аргумент, оправдывающий устранение региональной дифференциации экономических регуляторов – создание равных условий конкуренции. С этим следует согласиться лишь частично: в одном регионе для различных экономических субъектов должны быть равные условия, в том числе для резидентов и нерезидентов. Однако для справедливой межрегиональной конкуренции может быть оправдана региональная дифференциация экономических регуляторов, учитывающая объективное неравенство условий жизни и хозяйствования. Бесспорным примером является региональная дифференциация оплаты труда работников бюджетной сферы (северные коэффициенты и т.п.), создающая нормальную конкуренцию на межрегиональном рынке труда. В настоящее время однообразие инструментов федеральной региональной политики компенсируется разнообразием инструментов субфедеральной политики. Многие субъекты РФ в рамках своих полномочий довольно широко используют рыночные регуляторы, например, снижая ставки налога на прибыль, дифференцируя местные налоги, применяя льготное кредитование и т.п. Изучение этого опыта важно с точки зрения переноса на федеральный уровень оправдавших себя подходов с наименьшим риском. Это относится и к новым попыткам создания свободных (особых) экономических зон.

Главные цели стратегии территориального развития заключаются в укреплении единого экономического пространства, политической целостности и безопасности страны, гармоничном развитии всех регионов на основе их оптимальной специализации в общероссийском и международном разделении труда, использовании ресурсного потенциала и других конкурентных преимуществ. На государственном уровне, работы по территориальным аспектам долгосрочного развития страны рассредоточились по ряду проблемно-отраслевых направлений: принята Энергетическая стратегия Российской Федерации до 2020 года, одобрен проект Транспортной стратегии до 2025 года. К этому ряду можно добавить долгосрочные проблемно-отраслевые федеральные целевые программы, в первую очередь, «Экология и природные ресурсы России», а также Концепцию демографической политики, Федеральную миграционную программу и некоторые другие документы и проекты. Все они, в совокупности, охватывают существенную часть содержательного поля территориальной стратегии страны, но они недостаточно связаны общим стратегическим социально-экономическим видением и, поэтому, не могут заменить единую стратегию территориального развития России.

Таким образом, позитивные тенденции в укреплении концептуальной базы регионального развития, должны разрабатываться и в дальнейшем, требуя последовательного решения вопросов, связанных с построением и оценкой различных

систем параметров, отражающих научную обоснованность выбора инструментов конкурентной или компенсационной политики в условиях поляризованного развития региональных пространств.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Российское законодательство против единого российского рынка и экономического развития [Текст] / В. Новиков, И. Трунин, Е. Ивлева, М. Савельева. – М.: РЭЦЭП. – 2010.
2. Свойства современного трансфертного механизма [Текст] / Б. Лавровский, Е. Постникова, Е. Губарева // Регион. Экономика и социология. – 2012. – №1.
3. Шевцов, Ю. Эволюция российского бюджетного федерализма [Текст] / Ю. Шевцов // Вопросы экономики. – 2012. – №8.
4. Перельгин, Ю. Политика поляризованного развития [Текст] / Ю. Перельгин // Экономика России: XXI век. – 2013. – № 20.

Дзюкаева Залина Майрамовна

Северо-Осетинский государственный университет им. К. Л. Хетагурова, г. Владикавказ
Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и предпринимательства
362025, РСО-Алания, г. Владикавказ, ул. Ватутина, 44-46
E-mail: dzokaeva81@mail.ru

Z.M. DZOKAEVA

AREAS OF MARKET INSTITUTIONALIZATION OF ECONOMIC POLICY OF THE STATE AND REGIONS

The article defines the main directions of market institutionalization of differentiated instruments of state and regional regulatory by economic space. And also developed recommendations for improving the principles of state policy in the activation of the area of institutional reform of macro-regional, inter-regional and intra-regional economic space.

Keywords: *institutionalization of the market, economic space, polarized development.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Rossijskoe zakonodatel'stvo protiv edinogo rossijskogo rynka i jekonomicheskogo razvitija [Tekst] / V. Novikov, I. Trunin, E. Ivleva, M. Savel'eva. – М.: RJeCJeP. – 2010.
2. Svojstva sovremennogo transfertnogo mehanizma [Tekst] / B. Lavrovskij, E. Postnikova, E. Gubareva // Region. Jekonomika i sociologija. – 2012. – №1.
3. Shevcov, Ju. Jevoljucija rossijskogo bjudzhetnogo federalizma [Tekst] / Ju. Shevcov // Voprosy jekonomiki. – 2012. – №8.
4. Perelygin, Ju. Politika poljarizovannogo razvitija [Tekst] / Ju. Perelygin // Jekonomika Rossii: NHI vek. – 2013. – № 20.

Dzokaeva Zalina Mairamovna

North-Osetian State University named by K.L. Hetagurov, Vladikavkaz
Candidate of economic sciences, associate Professor of the Department of economic and business
362025, Republic of North Osetia-Alania, Vladikavkaz, ul. Vatutina, 44-46
E-mail: dzokaeva81@mail.ru

Ц.М. ОВИКЯН

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ ДОРОЖНОГО ФОНДА (МЕТОДИЧЕСКИЙ ОБЗОР)

В статье осуществлен анализ существующих подходов к оценке эффективности целевых программ на примере дорожного фонда. Определены основные подходы к разработке методики оценки эффективности целевых программ дорожного фонда: комплексный, интегральный, иерархично-кумулятивный. Предложены критерии определения показателей эффективности целевых программ дорожного фонда с учетом бюджетного, социального, управленческого и экономического эффектов. Обозначены преимущества процесса использования средств дорожного фонда в практике программно-целевого бюджетирования.

Ключевые слова: целевая программа, программно-целевое планирование, дорожный фонд, оценка эффективности.

Дорожное хозяйство Российской Федерации является одним из основных элементов транспортной инфраструктуры, гарантирующих свободное передвижение населения, а также перемещение товаров и услуг. Состояние дорожной инфраструктуры во многом свидетельствует об общем уровне развития государства.

Проблематика программно-целевого планирования как основы расходования бюджетных и внебюджетных средств освещена во многих научных работах российских и зарубежных ученых-экономистов. Особую научную ценность и теоретический интерес имеют работы по созданию современной методологии оценки экономической эффективности реализации государственных целевых программ: Т.А. Алабина и Н.Н. Ершова [1], М.П. Афанасьев и Н.Н. Шаш [2], Н.Н. Громова [4], И.П. Денисова и С.Н. Рукина [5], А.В. Ильичев [6], С.Н. Макарова [8], В.С. Миронов [9], В.С. М. Робинсон [17], Р.Н. Хасанов [12], А. Счик [18], Е.А. Шакина [13], О.Ю. Якимова [14], Т.П. Ярошенко [16] и другие.

Несмотря на то, что методические основы оценки эффективности целевых программ имеют достаточно основательную теоретическую разработку, современные подходы не имеют комплексного характера оценки, отражают только результативность расходования средств в процессе реализации целевой программы и имеют формальный характер.

С учетом актуальности проблемы, в исследовании, в целях разработки механизма оценки результатов выполнения программ финансирования дорожного хозяйства, предпринимается попытка провести методический обзор существующей практики использования средств дорожного фонда для определения степени ее эффективности.

Методология исследования опирается на принципы диалектической логики с использованием научных методов познания:

- теоретического обобщения – для определения особенностей подходов к оценке эффективности целевых программ дорожного фонда и основных принципов оценки эффективности;

- логико-структурного анализа, формализации, индукции, дедукции: для определения критериев и системы критериальных показателей оценки эффективности целевых программ

дорожного фонда;

– методы экспертных оценок и дискретной математики: для количественного и атрибутивного определения совокупного экономического эффекта целевых программ дорожного фонда.

Основные результаты исследования заключаются в следующих положениях и выводах, к которым пришел автор.

Федеральная программа повышения эффективности бюджетных расходов предусматривает широкое внедрение программно-целевого метода планирования бюджетных расходов на всех уровнях бюджетной системы РФ [10]. Однако на уровне муниципальных образований финансовые органы сталкиваются с проблемой отсутствия методических разработок в области оценки эффективности долгосрочных и ведомственных целевых программ [16]. В полной мере это относится и к оценке эффективности реализации целевых государственных программ дорожных фондов.

Согласно статье 34 Бюджетного Кодекса РФ все участники бюджетных отношений должны придерживаться принципа эффективности использования средств, предполагающий достижение наилучшего результата с использованием наименьшего объема средств [3].

В настоящее время для оценки эффективности целевых программ в РФ действует незначительное количество нормативных актов [10, 11]. Предложенные в них методики в большей степени отражают требования к разработке программы, нежели к качеству и оценке эффективности ее реализации и носят формальный характер. Между тем, для государственных программ обязательна оценка результативности, а именно экспертиза результатов, достигнутых в ходе выполнения программы, их сравнение с запланированными показателями.

На наш взгляд данные нормативные разработки характеризуются нечеткостью формулировок, заключающиеся в следующем:

- отсутствие системы основополагающих критериев, показателей эффективности расходования средств и их обоснование;
- отсутствие определенных допустимых пределов совокупного экономического эффекта целевой программы;
- отсутствие оценки социальной (общественной) значимости целевой программы;
- аргументация сопоставимости показателей эффективности.

До настоящего времени в российской бюджетной практике нет единой методики оценки эффективности целевых программ, а поэтому в субъектах РФ разрабатываются свои, которые конкретизируются для различных отраслевых и ведомственных программ.

Несмотря на активное использование опыта программно-целевого бюджетирования на субфедеральном и муниципальном уровне в отечественной практике на сегодня отсутствует единая методологическая и методическая база оценки эффективности реализации долгосрочных и ведомственных целевых программ, отрицательными сторонами которых является:

- формальный характер;
- отсутствие комплексности в оценке эффективности и единого подхода;
- смещение акцента при практическом использовании методики от результатов программной деятельности к затратам на ее осуществление;
- игнорирование рекомендаций по использованию тех или иных критериев и

показателей в зависимости от характера и особенностей программы.

Проведенный в ходе теоретического обзора анализ накопленного опыта оценки целевых программ, позволяет сделать вывод, что в применяемых практиках такой оценки на первый план, как правило, выступают показатели бюджетной эффективности и социального эффекта [5, 9, 12, 14, 15, 16].

Под бюджетной эффективностью обычно понимается конкретная экономическая выгода для государства и местного самоуправления. Она определяется соотношением величины полученного социального эффекта и произведенных затрат [7]. Следует отметить, что указанное соотношение находится в зависимости от того или иного использованного метода и может оцениваться не только в абсолютном денежном выражении, но и путем определения стоимости получения единицы социального эффекта (относительное выражение) [13].

При оценке эффективности программ в числе основных общетеоретических методов, как справедливо отмечает Е.А. Шакина, можно указать метод анализа издержек и полезности, метод анализа издержек и выгод, метод анализа издержек и результативности, а также многочисленные модификации последнего [13].

На наш взгляд методике оценки эффективности расходов дорожного фонда целесообразно представить как иерархично-кумулятивную систему, обуславливающую решение задач высшего уровня как определяющего фактора перехода и основы для реализации последующего – низшего этапа.

В процессе определения эффективности целевых программ дорожного фонда целесообразно выделить три этапа реализации:

– прелиминарный этап (высший уровень) – цель которого является определение необходимости и направлений расходов реализации программы, их функциональное назначение;

– бонитетный этап (средний уровень) – цель которого определение критериев и количественных показателей, качественно характеризующих эффективность целевой программы дорожного фонда;

– финальный этап (низший уровень) – цель которого является резюмирование итогов предыдущих этапов оценки эффективности расходов дорожного фонда, определение факторов влияния на эффективность и обозначение стратегических ориентиров ее повышения.

В качестве формирования критериев и показателей эффективности расходов дорожного фонда с учетом комплексного подхода целесообразно производить оценку с точки зрения различных аспектов эффективности, среди которых в практике программного бюджетирования наиболее востребованными являются: социальное значение, результативность, продуктивность, качество обслуживания, качество организации, совокупный экономический эффект.

Система показателей, обусловленная критериями эффективности использования средств дорожного фонда, формируется в зависимости от типа, целей и задач целевой программы, от направлений расходования средств, которые заложены в основу ее реализации и запланированы Департаментом дорожного хозяйства.

Критерии оценки эффективности целесообразно рассчитывать в качестве интегрального коэффициента, учитывающего уровень всех количественных характеристик

формирующих его показателей. Так, критерий социального значения целевой программы дорожного фонда определяется по следующей формуле (1):

$$K_1 = \prod_{r=1}^n K_{c_r}, \quad (1)$$

где K_1 – критерий социального значения целевой программы дорожного фонда;
 K_c – критериальный показатель социального значения целевой программы дорожного фонда;
 r – количество критериальных показателей.

Критерий результативности представляется формулой 2:

$$K_2 = \prod_{r=1}^n K_{d_r}, \quad (2)$$

где K_2 – критерий результативности целевой программы дорожного фонда;
 K_d – критериальный показатель результативности целевой программы дорожного фонда;
 r – количество критериальных показателей.

Критерий продуктивности рассчитывается по формуле 3:

$$K_3 = \prod_{r=1}^n K_{p_r}, \quad (3)$$

где K_3 – критерий продуктивности целевой программы дорожного фонда;
 K_p – критериальный показатель продуктивности целевой программы дорожного фонда;
 r – количество критериальных показателей.

Критерий качества обслуживания рассчитывается по формуле 4:

$$K_4 = \prod_{r=1}^n K_{k_r}, \quad (4)$$

где K_4 – критерий качества обслуживания в целевой программе дорожного фонда;
 K_k – критериальный показатель качества дорожно-транспортных услуг предусмотренных целевой программой дорожного фонда;
 r – количество критериальных показателей.

Критерий экономичности представляется формулой 5:

$$K_5 = \prod_{r=1}^n K_{\phi_r}, \quad (5)$$

где K_5 – критерий экономичности целевой программы дорожного фонда;
 K_{ϕ} – критериальный показатель экономичности целевой программы дорожного фонда;

г – количество критериальных показателей.

Критерий качества организации рассчитывается с помощью формулы 6:

$$K_6 = \prod_{r=1}^n K_{O_r}, \quad (6)$$

где K_6 – критерий качества организации использования средств целевой программы дорожного фонда;

K_{O_r} – критериальный показатель качества организации использования средств целевой программы дорожного фонда;

г – количество критериальных показателей.

Кумулятивным показателем оценки эффективности целевых программ дорожного фонда в предложенной методике является критерий совокупного экономического эффекта, вычисление которого представлено формулой 7:

$$K_{сэ} = \prod_{r=1}^n K_r, \quad (7)$$

где $K_{сэ}$ – критерий совокупного экономического эффекта целевой программы дорожного фонда;

K_r – критерий качества целевой программы дорожного фонда;

г – количество критериев качества целевой программы дорожного фонда.

Количественные показатели оценки эффективности расходования средств дорожного фонда обуславливают наличие экспертной оценки их величины, которую целесообразно представить в виде бальной шкалы.

При разработке шкалы за основу была взята вербально-числовая шкала Харрингтона и числа Фибоначчи, которые достаточно широко применяются в экспертных оценках для характеристики степени выраженности критериального свойства.

Шкала Харрингтона и числа Фибоначчи имеют универсальный характер и могут в соответствующих модификациях корректно использоваться для оценки показателей качественного характера.

В данной статье шкала Харингтона будет использована при определении уровня интегрального показателя каждого из критериев оценки эффективности целевой программы и определения уровня совокупного экономического эффекта расходов.

Система показателей, которая формирует критерий эффективности расходов дорожного фонда в методическом подходе будет оценена с помощью чисел Фибоначчи.

Так как у нас максимальный бал уровня эффективности целевой программы дорожного фонда согласно Шкале Харингтона равняется «1», для выведения общей оценки максимальный бал каждого из показателей критерия эффективности расходов дорожного фонда целесообразно взять на уровне «1» а минимальный «0» (таблицы 1, 2).

Таблица 1 – Шкала оценки уровня критерия эффективности целевой программы дорожного фонда

Лингвистическая оценка	Бальная оценка
Очень высокий уровень	0,8 - 1
Высокий уровень	0,63 - 0,8
Средний уровень	0,37 - 0,63
Низкий уровень	0,2 - 0,37
Критический уровень	0 - 0,2

Таблица 2 – Шкала оценки уровня эффективности целевой программы дорожного фонда

Лингвистическая оценка	Бальная оценка
Высокоэффективная	0,8 - 1
Достаточноэффективная	0,63 - 0,8
Среднеэффективная	0,37 - 0,63
Низкоэффективная	0,2 - 0,37
Неэффективная	0 - 0,2

В результате математических преобразований сформирована оценочная бальная шкала уровней критериальных показателей (табл. 3).

Таблица 3 – Шкала оценки уровня критериальных показателей оценки эффективности целевой программы дорожного фонда

Лингвистическая оценка	Бальная оценка
Низкий уровень	0 - 0,38
Средний уровень	0,39 - 0,62
Высокий уровень	0,63 - 1

По результатам итоговой оценки эффективности реализации целевой программы Департамент дорожного хозяйства на основе разработанной методики оценки эффективности использования средств фонда может сделать заключение об эффективности реализации той или иной целевой программы.

На основе представленного выше обоснования элементов методического подхода к оценке эффективности расходов дорожного фонда, целесообразно представить комплексную методику (Рис. 1). Представленный методический подход к оценке эффективности использования средств дорожного фонда позволяет не только устанавливать уровень эффективности той или иной целевой программы, но и оказывать влияние на принятие управленческих решений по поводу использования средств фонда. Это обусловливается тем, что одним из направлений, связанных с повышением результативности целевых программ, выступает мониторинг показателей, играющих ключевую роль в оптимальном решении проблем их формирования, финансирования и реализации [5].

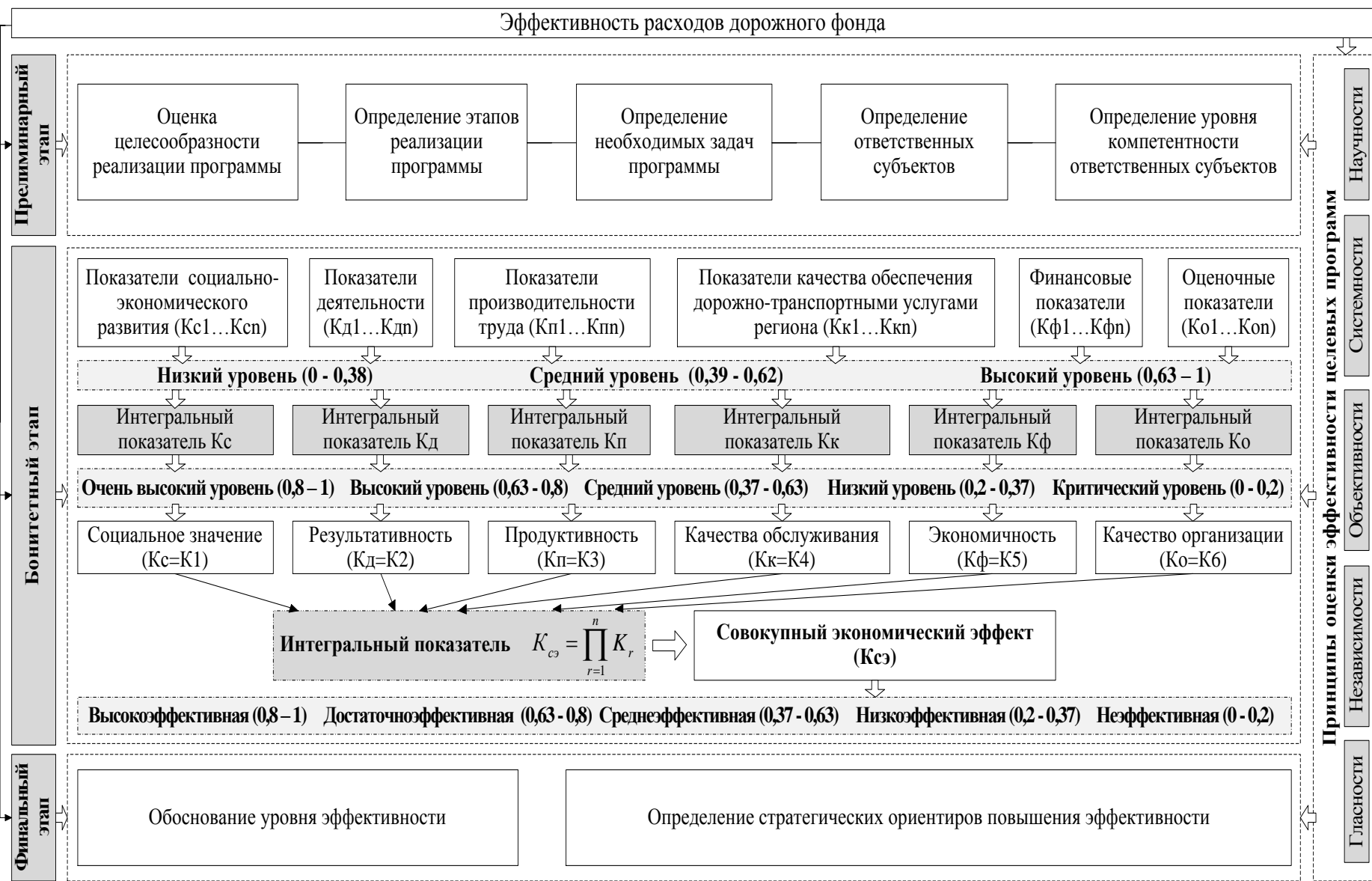


Рисунок 1 – Методический подход к оценке эффективности использования средств дорожного фонда

В полной мере это относится и к сфере дорожного хозяйства. Определяющим назначением мониторинга эффективности целевых программ здесь является разработка оптимальной структуры расходов дорожного фонда при реализации государственной транспортной социально-экономической политики. Данную задачу следует решать при проектировании региональной целевой программы субъектов РФ еще на стадии обоснования заявок на расходование средств.

Наличие предложенных в методике критериев оценки эффективности региональных целевых программ дорожного фонда может способствовать более рациональному расходованию имеющиеся фондовые ресурсы, а также:

- аргументировать правильность принимаемых управленческих решений;
- анализировать соответствие целей реализуемых программ целям документов стратегического управления более высокого уровня (стратегиям, концепциям, посланиям Президента РФ);
- оценивать качество проработки паспорта программы в увязке с поставленной реально достижимой целью и задачами;
- проводить регулярный комплексный мониторинг достижения целевых показателей и индикаторов реализации программ;
- анализировать ресурсное обеспечение программных мероприятий по источникам финансирования, освоенности выделенных средств, позволяющее выявлять угрозы и риски достижения целевых показателей при изменении условий их финансирования;
- определять интегральную оценку эффективности реализации целевой программы.

Представленная модель базируется на консолидации оценки бюджетного, социального, управленческого и экономического эффектов, что качественно отличает ее от современных методик программно-целевой диагностики дорожного фонда. Аргументированные критерии эффективности использования средств дорожного фонда обуславливают возможность непрерывного качественного мониторинга реализации целевой программы.

Качественная методика оценки эффективности использования средств дорожного фонда может стать инновационным инструментом при оценке эффективности целевых программ внебюджетных фондов, что позволит оптимизировать контрольно-управленческие мероприятия и администрирование со стороны контролирующего органа.

Совокупная оценка эффективности целевой программы позволяет составить более объективную характеристику системы оценки рациональности расходной части целевых фондов, что призвано способствовать обеспечению научной оценки и совершенствованию теоретических основ программно-целевого планирования с учетом специфики хозяйствования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алабина, Т.А. Оценка эффективности долгосрочных целевых программ: теория и практика (на примере Кемеровской области): Монография [Текст] / Т.А. Алабина, Н.Н. Ершова. – Барнаул: Издательская группа «Си-пресс», 2014. – 146 с.
2. Афанасьев, М.П. Инструментарий оценки эффективности бюджетных программ [Текст] / М.П. Афанасьев, Н.Н. Шаш // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2013. – № 3. – С. 48-69.

3. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 26.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2015) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/budget> (дата обращения 27.02.2015).
4. Громова, Н.Н. Методы оценки эффективности целевых программ субъекта Российской Федерации: автореф. дис. ... канд. экон. наук [Текст] / Н.Н. Громова. – СПб, 2012. – 18 с.
5. Денисова, И.П. Оценка эффективности и результативности целевых программ при переходе к «программному бюджету» [Текст] / И.П. Денисова, С.Н. Рукина // *Фундаментальные исследования*. – 2013. – № 8. – С. 399-404.
6. Ильичев, А.В. Основы анализа эффективности и рисков целевых программ: истоки, формализация, реализация: Монография [Текст] / А.В. Ильичев. – М.: Научный мир, 2009. – 332 с.
7. Магруппова, З.М. Проблемы развития дорожной инфраструктуры региона [Текст] / З.М. Магруппова, А.С. Еремеева // *Проблемы развития территории*. – 2014. – № 3 (71). – С. 19-33.
8. Макарова, С.Н. Целевые бюджетные программы: теория и практика: Монография [Текст] / С.Н. Макарова. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2012. – 188 с.
9. Миронов, В.С. Совершенствование методики оценки социально-экономической эффективности региональных целевых программ: автореф. дис. ... канд. эк. наук [Текст] / В.С. Миронов. – Якутск, 2012. – 26 с.
10. Об утверждении Методических указаний по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации. Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации (Минэкономразвития России) от 26 декабря 2012 г. № 817 [Электронный ресурс] // *Российская газета*. Официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/02/22/ukazaniya-dok.html> (дата обращения 27.02.2015).
11. Об утверждении порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации. Постановление Правительства РФ от 02.08.2010 № 588 (ред. от 26.12.2014) [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173764 (дата обращения 27.02.2015).
12. Хасанов, Р.Н. Проблемы оценки эффективности целевых программ на стадии их отбора и реализации [Текст] / Р.Н. Хасанов // *Проблемы современной экономики: материалы междунар. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2011 г.)*. – Челябинск: Два комсомольца, 2011. – С. 45-48.
13. Шакина, Е.А. Многоуровневая оценка целевых программ как метод управления расходами региональных и муниципальных бюджетов: автореф. дис. ... канд. эк. наук [Текст] / Е.А. Шакина. – М., 2008. – 27 с.
14. Якимова, О.Ю. Оценка эффективности целевых программ развития основных отраслей регионального агропромышленного комплекса [Электронный ресурс] / О.Ю. Якимова, А.С. Брянин, С.В. Баландина // *Фундаментальные исследования*. – 2013. – №10. – С. 2749-2753. – Режим доступа: www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10002133 (дата обращения: 27.02.2015).
15. Яндиев, М.И. Оценка эффективности реализации целевых программ субъектов Федерации [Электронный ресурс] / М.И. Яндиев // *Финансы*. – 2013. – № 2. – С. 24-28. – Режим доступа: http://istina.msu.ru/media/publications/articles/532/5d2/3665096/Otsenka_effektivnosti_realizatsii_tselevyih_programm.pdf (дата обращения: 27.02.2015).
16. Ярошенко, Т.П. Методика оценки эффективности реализации долгосрочных и ведомственных целевых программ [Электронный ресурс] / Т.П. Ярошенко // *Управление экономическими системами: Электронный научный журнал*. – 2011. – № 10. – Режим доступа: <http://www.uecs.ru/finans-i-kredit/item/705-2011-10-20-07-30-00> (дата обращения: 27.02.2015).
17. Robinson, M. Program Classification for Performance-Based Budgeting: how to structure Budgets to enable the use of evidence [Электронный ресурс] / M. Robinson; The World Bank. – Washington: Independent Evaluation Group, 2013. – 64 p. – Режим доступа: http://ieg.worldbankgroup.org/Data/reports/performance_based_budgeting_bb.pdf (дата обращения: 27.02.2015).
18. Schick, A. Performance Budgeting and Accrual Budgeting: Decision Rules or Analytic Tools? [Электронный ресурс] / A. Schick // *OECD Journal on Budgeting*. – 2007. – № 7 (2). – P. 109-138. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/gov/budgeting/42188101.pdf> (дата обращения: 27.02.2015).

Овикян Цолак Меружанович

Ивановский государственный энергетический университет

Аспирант кафедры менеджмента и маркетинга

153003, г. Иваново, ул. Рабфаковская, 34

Тел: 8(920)353-02-60

E-mail: omyt-09@mail.ru

T.M. OVIKYAN

**EFFICIENCY EVALUATION OF ROAD FUND MEANS USAGE
(METHODOLOGICAL REVIEW)**

The article contains the approach analyses of target program efficiency evaluation on the base of road fund. The main approaches of working out methods of target program efficiency evaluation of road fund such as complex, integral and hierarchal-cumulative ones are defined. The certain criteria of efficiency indicators of road fund target programs in account of budget, social, administrative and economic effects are suggested. The advantages of road fund means usage in program-target budgeting practice are indicated.

Keywords: target program, program-target planning, road fund, efficiency evaluation.

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Alabina, T.A. Ocenka jeffektivnosti dolgosrochnyh celevyh programm: teorija i praktika (na primere Kemerovskoj oblasti): Monografija [Tekst] / T.A. Alabina, N.N. Ershova. – Barnaul: Izdatel'skaja gruppa «Si-press», 2014. – 146 s.
2. Afanas'ev, M.P. Instrumentarij ocenki jeffektivnosti bjudzhetnyh programm [Tekst] / M.P. Afanas'ev, N.N. Shash // Voprosy gosudarstvennogo i municipal'nogo upravlenija. – 2013. – № 3. – S. 48-69.
3. Bjudzhetnyj kodeks Rossijskoj Federacii ot 31.07.1998 № 145-FZ (red. ot 26.12.2014) (s izm. i dop., vstup. v silu s 01.03.2015) [Jelektronnyj resurs] // SPS «Konsul'tantPljus». – Rezhim dostupa: <http://www.consultant.ru/popular/budget> (data obrashhenija 27.02.2015).
4. Gromova, N.N. Metody ocenki jeffektivnosti celevyh programm sub#ekta Rossijskoj Federacii: avtoref. dis. ... kand. jekon. nauk [Tekst] / N.N. Gromova. – SPb, 2012. – 18 s.
5. Denisova, I.P. Ocenka jeffektivnosti i rezul'tativnosti celevyh programm pri perehode k «programmnomu bjudzhetu» [Tekst] / I.P. Denisova, S.N. Rukina // Fundamental'nye issledovanija. – 2013. – № 8. – S. 399-404.
6. Il'ichev, A.V. Osnovy analiza jeffektivnosti i riskov celevyh programm: istoki, formalizacija, realizacija: Monografija [Tekst] / A.V. Il'ichev. – M.: Nauchnyj mir, 2009. – 332 s.
7. Magrupova, Z.M. Problemy razvitija dorozhnoj infrastruktury regiona [Tekst] / Z.M. Magrupova, A.S. Eremeeva // Problemy razvitija territorii. – 2014. – № 3 (71). – S. 19-33.
8. Makarova, S.N. Celevye bjudzhetnye programmy: teorija i praktika: Monografija [Tekst] / S.N. Makarova. – Krasnojarsk: Sib. feder. un-t, 2012. – 188 s.
9. Mironov, V.S. Sovershenstvovanie metodiki ocenki social'no-jekonomicheskoj jeffektivnosti regional'nyh celevyh programm: avtoref. dis. ... kand. jek. nauk [Tekst] / V.S. Mironov. – Jakutsk, 2012.– 26 s.
10. Ob utverzhenii Metodicheskikh ukazanij po razrabotke i realizacii gosudarstvennyh programm Rossijskoj Federacii. Prikaz Ministerstva jekonomicheskogo razvitija Rossijskoj Federacii (Minjekonomrazvitija Rossii) ot 26 dekabrja 2012 g. № 817 [Jelektronnyj resurs] // Rossijskaja gazeta. Oficial'nyj sajt. – Rezhim dostupa: <http://www.rg.ru/2013/02/22/ukazaniya-dok.html> (data obrashhenija 27.02.2015).

11. Ob utverzhdenii porjadka razrabotki, realizacii i ocenki jeffektivnosti gosudarstvennyh programm Rossijskoj Federacii. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 02.08.2010 № 588 (red. ot 26.12.2014) [Jelektronnyj resurs] // SPS «Konsul'tantPljus». – Rezhim dostupa: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173764 (data obrashhenija 27.02.2015).
12. Hasanov, R.N. Problemy ocenki jeffektivnosti celevyh programm na stadii ih otbora i realizacii [Tekst] / R.N. Hasanov // Problemy sovremennoj jekonomiki: materialy mezhdunar. nauch. konf. (g. Cheljabinsk, dekabr' 2011 g.). – Cheljabinsk: Dva komsomol'ca, 2011. – S. 45-48.
13. Shakina, E.A. Mnogourovnevaja ocenka celevyh programm kak metod upravlenija rashodami regional'nyh i municipal'nyh bjudzhetov: avtoref. dis. ... kand. jek. nauk [Tekst] / E.A. Shakina. – M., 2008. – 27 s.
14. Jakimova, O.Ju. Ocenka jeffektivnosti celevyh programm razvitija osnovnyh otraslej regional'nogo agropromyshlennogo kompleksa [Jelektronnyj resurs] / O.Ju. Jakimova, A.S. Brjanin, S.V. Balandina // Fundamental'nye issledovanija. – 2013. – №10. – S. 2749-2753. – Rezhim dostupa: www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10002133 (data obrashhenija: 27.02.2015).
15. Jandiev, M.I. Ocenka jeffektivnosti realizacii celevyh programm sub#ektov Federacii [Jelektronnyj resurs] / M.I. Jandiev // Finansy. – 2013. – № 2. – S. 24-28. – Rezhim dostupa: http://istina.msu.ru/media/publications/articles/532/5d2/3665096/Otsenka_effektivnosti_realizatsii_tselevyih_programm.pdf (data obrashhenija: 27.02.2015).
16. Jaroshenko, T.P. Metodika ocenki jeffektivnosti realizacii dolgosrochnyh i vedomstvennyh celevyh programm [Jelektronnyj resurs] / T.P. Jaroshenko // Upravlenie jekonomicheskimi sistemami: Jelektronnyj nauchnyj zhurnal. – 2011. – № 10. – Rezhim dostupa: <http://www.uecs.ru/finansi-i-kredit/item/705-2011-10-20-07-30-00> (data obrashhenija: 27.02.2015).
17. Robinson, M. Program Classification for Performance-Based Budgeting: how to structure Budgets to enable the use of evidence [Jelektronnyj resurs] / M. Robinson; The World Bank. – Washington: Independent Evaluation Group, 2013. – 64 r. – Rezhim dostupa: http://ieg.worldbankgroup.org/Data/reports/performance_based_budgeting_bb.pdf (data obrashhenija: 27.02.2015).
18. Schick, A. Performance Budgeting and Accrual Budgeting: Decision Rules or Analytic Tools? [Jelektronnyj resurs] / A. Schick // OECD Journal on Budgeting. – 2007. – № 7 (2). – P. 109-138. – Rezhim dostupa: <http://www.oecd.org/gov/budgeting/42188101.pdf> (data obrashhenija: 27.02.2015).

Ovikyan Tsolak Meruzhanovich

Ivanovo State Power University

Postgraduate student of the Department of management and marketing

153012, Ivanovo, Rabfakovskaja av., 34

Ph.: 8(920)353-02-60

E-mail: omyt-09@mail.ru

ДИСФУНКЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ ДЕПРЕССИВНОГО ТИПА

В центре исследования – дисфункции региональных экономических систем депрессивного типа, обусловленные их природой. Выявлены особенности проявления указанных дисфункций, определены основные пути их нормализации при осуществлении модернизации на региональном уровне.

Ключевые слова: дисфункции, особенности, депрессивный тип, воспроизводство, риски, регион.

В экономическом пространстве современной России сформировался феномен региональной экономической системы депрессивного типа, распространение которого создает существенные риски для национальной экономики и проблемы взаимодействия между отдельными территориями.

Считаем, что многие вопросы развития региональных экономических систем депрессивного типа остаются недостаточно изученными, что существенно ограничивает эффективность территориальной экономической политики и снижает созидательный потенциал концептуальных представлений о данных системах.

В частности, необходимо обратить внимание на связь между феноменом представительности региональных хозяйств депрессивного типа в хозяйственном пространстве России и устойчивой стратегической ориентацией национальной экономики на добычу, первичную переработку и продажу сырья и энергетических ресурсов. Представляется, что такая связь существенна и объективна – нацеленность на извлечение природной ренты обуславливает снижение внимания к обеспечению предпринимательских и трудовых доходов, что, в свою очередь, оборачивается деструкцией тех хозяйственных комплексов, которые обеспечивают указанные не рентные доходы: территориальной обрабатывающей промышленности, регионального научно-образовательного комплекса и др. Соответственно, происходит снижение роли субъектного фактора, творчества и созидания в развитии региональной экономики [1].

Правомерно предположить, что функциональное содержание региональных экономических систем депрессивного типа существенно отличается от соответствующего содержания динамично развивающихся территориальных экономических систем. Если согласиться с данным предположением, то перед экономической наукой встает специальная исследовательская задача установления и раскрытия функциональных преобразований, которые происходят в региональных экономических системах депрессивного типа.

В современной научной литературе последовательно утверждается представление о том, что многие функции претерпевают в интересующих нас системах уродливую трансформацию, искажаются и приспособляются к хроническому дефициту ресурсов развития и другим характеристикам указанных систем.

Если такая трансформация происходит, то ее результаты должны быть полностью учтены в территориальном управлении и при разработке стратегий и инструментов региональной экономической политики. Значимость раскрытия функциональных

особенностей региональных экономических систем депрессивного типа возрастает в условиях структурных преобразований на мезо- уровне, поскольку знание данных особенностей открывает возможность корректного формирования в региональных экономиках депрессивного типа зон активного роста, обеспечивающих их модернизацию, повышение конкурентоспособности и эффективную реструктуризацию. События последних лет указывают на то, что консервация множества региональных экономических систем депрессивного типа выталкивает национальную экономику на дальнюю периферию мирового хозяйственного развития, вызывая интенсивный отток капитала, квалифицированного человеческого фактора и технологическую деградацию [2].

В современной экономической литературе получило признание положение о том, что для региональных экономических систем депрессивного типа характерны следующие основные признаки:

- соединение, комбинирование и интеграционное взаимодействие совокупности кризисных, провоцирующих неустойчивость и деформирующих факторов эволюционного процесса, что обуславливает негативные синергетические эффекты;

- наличие целого ряда барьеров, значимых экономических ограничений развития систем депрессивного типа, что тормозит или вовсе останавливает любые позитивные преобразования, а также обеспечивает необходимые условия для возникновения институциональных ловушек развития, если в указанном процессе используются неадекватные данным системам стратегии и инструменты [3].

Раскроем способ реализации функциональных изменений во внутренней среде региональной экономической системы депрессивного типа. Он заключается в деформации нормальных мезо- уровневых функций, обусловленных потребностями существования и развития организованной совокупности субъектов, представленных в хозяйственном пространстве территории. Такая деформация осуществляется посредством встроенного механизма торможения систем депрессивного типа, который создает во внутренней среде интересующих нас систем группу дисфункций, каждая из которых индивидуальна и ориентирована на какую-то конкретную цель, но все вместе такие дисфункции обеспечивают воспроизводство (закрепление и развитие) существующего депрессивного статуса. Правомерен вопрос о том, для чего востребовано такое воспроизводство депрессивного статуса? Перед нами – особый институциональный капитал региональной экономической системы депрессивного типа, движение которого обогащает тех, кто обладает таким капиталом [4].

Здесь необходимы соответствующие пояснения и аргументы в пользу приведенного положения. Депрессивный статус капитализирован, поскольку обладание им приносит специфический доход – средства финансовой поддержки, предоставляемые федеральным центром. Стоящие за указанным статусом территориальные чиновники выступают в качестве агентов, которым поручено использовать предоставленные средства поддержки в соответствии с их целевым назначением. Вместе с тем, существующие механизмы бюрократизации и коррупции обеспечивают расщепление средств финансовой поддержки на легальную и вне- легальную составляющие, причем во втором случае поступившие средства финансовой поддержки трансформируются в скрытые доходы части территориальных чиновников (бюрократическую ренту); агентская функция превращается в квази-предпринимательскую функцию.

Но раз депрессивный статус капитализируется и приносит бюрократическую ренту, то его приращение должно приводить к возрастанию потока ренты. При этом далеко не

обязательно реальное усиление депрессии в региональной экономике – достаточно ее виртуального усиления, то есть, соответствующих отчетных показателей, с помощью которых можно аргументировать заявку на расширение предоставляемой финансовой поддержки [3, 4].

Очевидно, что такое виртуальное наращивание институционального капитала депрессивного статуса оборачивается реальным разрастанием издержек территориального воспроизводства и снижением конкурентоспособности региональной экономики.

На Юге России к депрессивному типу относятся, например, экономика КБР, Республики Северная Осетия – Алания, Республики Адыгея и др. Отметим, что региональным экономическим системам депрессивного типа свойственны следующие характеристики:

- во-первых, способность обеспечивать репродукцию и институциональное закрепление совокупность факторов, порождающих повышенные риски и избыточные издержки территориального воспроизводства, а потому, неблагоприятных для функционирования и развития субъектов предпринимательства; отсюда – постоянный отток частного капитала из таких систем;

- во-вторых, специфическую возможность сводить к нулю проектируемые эффекты экономической политики, нейтрализовать ее меры, если они ориентированы на активизацию регионального развития и изменение депрессивного статуса; образно говоря, региональная экономическая система депрессивного типа обладает значительным потенциалом собственной консервации и способна длительное время сопротивляться преобразованиям; в этом – одна из причин торможения процессов модернизации на мезо- уровне современной России [5].

Характерно, что в региональных экономических системах депрессивного типа не приживаются инновационные инициативы, не реализуются кластерные проекты, терпят неудачу попытки развития особых экономических зон, новых промышленных районов на месте индустриальных окраин крупных городов и т.п.

Раскрывая интересующие нас дисфункции, образующиеся в региональных экономических системах депрессивного типа, мы исходим из того, что на мезо- уровне востребованы следующие нормальные функции: воспроизводственная, защитная, дифференциации, интеграции, коммуникационная и др. [5, 6].

Обобщение приведенных выше положений позволяет следующим образом определить дисфункции региональной экономической системы относящейся к депрессивному типу:

- дисфункция системной и последовательной дезинтеграции, которая выражается в линии на хозяйственное обособление, отказе от реализации множества предлагаемых интеграционных проектов или в имитации участия в таких проектах; дополнительной характеристикой данной дисфункции служит то, что в региональных экономических системах депрессивного типа неустойчивы холдинги, кластеры, ассоциации, юридические лица становятся здесь своеобразными «масками», скрывающими раздробленность интересов, атомизацию субъектов экономических отношений, отталкивание друг от друга различных частных капиталов и др.;

- дисфункция запустения (девастации) хозяйственного пространства, которая выражается в оттоке наиболее развитого и ценного – в рыночном отношении – человеческого фактора, финансового капитала, современных технологий, организационных идей и других предпосылок формирования новой экономики из региональных экономических систем депрессивного типа. Дисфункция запустения весьма наглядно

представлена в экономиках депрессивного типа на Юге России – в виде заброшенных домов, опустевших малых поселений, разрушенных индустриальных зонах крупных и средних городов.

Завершая данную статью, сформулируем принципы преобразования региональных экономических систем депрессивного типа, обусловленные их природой и раскрытыми дисфункциями:

- адекватный учет природы и способа организации встроенных механизмов торможения, действующих в данных системах;
- адаптация инструментов преобразования и развития таких систем к имеющимся дисфункциям (защита от воздействия дисфункций);
- наделение проектируемых инструментов преобразования необходимым потенциалом институциональных преобразований, без которого нововведения останутся разовыми, невозпроизводимыми результатами;
- ориентация на поддержку представленных в региональных экономических системах депрессивного типа зон активного роста, в которых формируются предпосылки для их эффективной модернизации и постепенного изменения депрессивного институционального статуса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Климов, В.В. Региональные системы и региональное развитие в России [Текст] / В.В. Климов. – М.: УРСС, 2004.
2. Слепаков, С.С. Вымирание малых городов и деревень в России: «огораживание» XXI века? [Текст] / С.С. Слепаков // Альтернативы. – 2012. – №3.
3. Абидова, И.К. Конституирующие признаки и способ развития региональных экономических систем депрессивного типа [Текст] / И.К. Абидова // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия «Экономика». – 2014. – №3.
4. Нуреев, Р.М. Институциональные ограничения догоняющего развития императорской России [Текст] / Р.М. Нуреев, Ю.В. Латов // Экономический вестник РГУ. – 2007. – Т.5. – № 2.
5. Рисин, И.Е. Региональная кластерная политика: содержание и механизм реализации [Текст] / И.Е. Рисин. – Воронеж: ВГПУ, 2014.
6. Ермоленко, Ал.А. Крутизна движения России [Текст] / Ал.А. Ермоленко, Анд.А. Ермоленко // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия «Экономика». – 2013. – Выпуск 3(127).
7. Ситохова, Т.Е. Конкурентная политика как инструмент обеспечения социально-экономической стабильности региона (на примере РСО-Алания) [Текст] / Т.Е. Ситохова, В.А. Боброва // Современная мирохозяйственная система: проблемы конкурентирования и взаимовыгодного сотрудничества в экономической и правовой сферах: сборник статей международной научно-практической конференции / Под ред. Г.Б. Клейнера, Х.А. Константиныди, В.В. Сорокожердьева, З.М. Хашевой. – Краснодар, 2014. – С. 123-129.

Ракута Наталья Васильевна

Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова, г. Владикавказ
Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и предпринимательства
362025, РСО-Алания, г. Владикавказ, ул. Ватутина, 44-46
E-mail: rakutanv@mail.ru

N.V. RAKUTA

DYSFUNCTION OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEMS, DEPRESSIVE TYPE

In the centre of the study – dysfunction of regional economic systems, depressive type, due to their nature, and poorly developed in modern scientific literature. The features of the existence of these dysfunctions, the main directions of their correction in the implementation of modernization at the region

Keywords: *dysfunction, features, depressive type, reproduction, risks, region.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Klimov, V.V. Regional'nye sistemy i regional'noe razvitie v Rossii [Tekst] / V.V. Klimov. – M.: URSS, 2004.
2. Slepakov, S.S. Vymiranie malyh gorodov i dereven' v Rossii: «ogorazhivanie» HHI veka? [Tekst] / S.S. Slepakov // Al'ternativy. – 2012. – №3.
3. Abidova, I.K. Konstituirujushhie priznaki i sposob razvitija regional'nyh jekonomicheskikh sistem depressivnogo tipa [Tekst] / I.K. Abidova // Vestnik Adygejskogo gosudarstvennogo universiteta. Serija «Jekonomika». – 2014. – №3.
4. Nureev, R.M. Institucional'nye ogranichenija dogonjajushhego razvitija imperatorskoj Rossii [Tekst] / R.M. Nureev, Ju.V. Latov // Jekonomicheskij vestnik RGU. – 2007. – T.5. – № 2.
5. Risin, I.E. Regional'naja klasternaja politika: sodержanie i mehanizm realizacii [Tekst] / I.E. Risin. – Voronezh: VGPU, 2014.
6. Ermolenko, A.I.A. Krutizna dvizhenija Rossii [Tekst] / A.I.A. Ermolenko, And.A. Ermolenko // Vestnik Adygejskogo gosudarstvennogo universiteta. Serija «Jekonomika». – 2013. – Vypusk 3(127).
7. Sitohova, T.E. Konkurentnaja politika kak instrument obespečenija social'no-jekonomicheskoi stabil'nosti regiona (na primere RSO-Alanija) [Tekst] / T.E. Sitohova, V.A. Bobrova // Sovremennaja mirohozjajstvennaja sistema: problemy konkurirovanija i vzaimovыgodnogo sotrudnichestva v jekonomicheskoi i pravovoi sferah: sbornik statej mezhdunarodnoj nauchno-praktičeskoj konferencii / Pod red. G.B. Klejnera, H.A. Konstantinidi, V.V. Sorokozherd'eva, Z.M. Hashevoj. – Krasnodar, 2014. – S. 123-129.

Rakuta Natalia Vasilievna

North-Osetian State University named by K.L. Hetagurov, Vladikavkaz

Candidate of economic sciences, associate Professor of the Department of economic and entrepreneurship

362025, Republic of North Osetia-Alania, Vladikavkaz, ul. Vatutina, 44-46

E-mail: rakutanv@mail.ru

НАУЧНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ **И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

УДК 330.13

Т.Е. СИТОХОВА, А.Н. КАЛОЕВА

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Статья посвящена выявлению проблемных вопросов в методологии и практике проведения оценки бизнеса в условия российской действительности. Приведены факторы, ограничивающие возможность применения зарубежных методик оценки бизнеса в нашей стране и предложены мероприятия, способствующие их адаптации к российским условиям хозяйствования.

Ключевые слова: оценка стоимости компании, методы и подходы к оценке бизнеса, стоимость компании, материальные и нематериальные активы.

В зарубежной и отечественной литературе излагается, а на практике применяется достаточно большое количество разнообразных подходов и методов оценки стоимости бизнеса. Только в одном зарубежном источнике [5] освещено семнадцать возможных методов оценки стоимости бизнеса. Как отмечают авторы этого источника, предлагаемые к использованию подходы к оценке стоимости бизнеса, ориентированы на закрытые компании, акции которых свободно не продаются на фондовом рынке (заметим, что оценку публичным компаниям в США дает практически ежеминутно биржевой рынок). Сегодняшняя российская действительность такова, что для оценки бизнеса подавляющего числа даже открытых акционерных предприятий теоретически возможно применять эти же методы, поскольку их акции реально не обращаются на фондовом рынке. Однако, проблема заключается только в том, что западные методики оценки бизнеса в российских условиях не могут быть использованы, поскольку предусматривают необходимость составления прогноза доходности предприятия на достаточно дифференцированные отрезки времени – на ряд месяцев вперед. Кроме того, темпы инфляции и уровни рисков, к примеру, в США сравнительно легко определяются или хорошо прогнозируются с необходимой и достаточной достоверностью.

Как известно, реальный размер возможного дохода предприятия оценивается с помощью принятой ставки дисконтирования. «Ставки дисконтирования обычно выводятся кумулятивным методом по общей рыночной информации или на основе данных компаний-аналогов», – сообщают авторы книги и приводят подробное описание возможных источников получения необходимой информации [5]. Все эти перечисленные источники информации американского происхождения. Подобных отечественных информационных источников пока еще не существует. По этой причине установление ставки дисконтирования в России является прерогативой самого эксперта-оценщика, что обуславливает весьма высокую степень субъективизма при реализации широко применяемого метода дисконтирования будущих денежных потоков.

Практически не работает в России и такой распространенный на Западе метод оценки стоимости компаний, как анализ сопоставимых сделок (продаж). При его применении

стоимость актива определяется путем сопоставления с ценами покупок или продаж аналогичных активов на рынке. Обычно этот метод применяется при оценке пакетов акций. Однако в условиях отечественного слабо развитого фондового рынка стоимость тех или иных акций часто является весьма условной величиной. Кроме того, анализ сопоставимых сделок предусматривает существование определенной «предыстории» сделок, достаточно хорошо отражающей ситуацию на рынке. В России практически нет сколько-либо представительной рыночной «предыстории» относительно проданных компаний. Еще более закрытой является информация о большом количестве договорных сделок, цены которых, как правило, имеют мало общего с рыночными ценами. Типичной характеристикой российских компаний является их информационная закрытость, что ограничивает возможность накопления необходимой статистической ретроспективной информации. «Доходы компании-аналога за последние четыре квартала, предшествующие дате оценки, легко определить, получив квартальные отчеты компании», – констатируют авторы книги [5]. Столь быстрое публичное оповещение общественности российскими компаниями о своих конечных экономических результатах коммерческой деятельности является делом непрacticуемым.

Как известно, за приобретение на рынке контрольного или неконтрольного пакета акций какой-либо компании полагается соответственно премия или скидка. Премия рассматривается как процент превышения выкупной ценой рыночной цены акций продавца. Скидка же является производной от премии за контроль. В зарубежной практике премии за контроль публикуются в ежегодно издаваемых статистических сборниках. Между тем отечественных изданий подобного рода, где отражались бы средние значения статистических показателей премий за контроль по годам и отраслям, не существует. Поэтому эксперты-оценщики в России вынуждены или пользоваться данными зарубежных справочников, что представляется некорректным, или самостоятельно рассчитывать эти величины.

Из проведенного выше критического анализа следует заключить, что в российской действительности оценку стоимости бизнеса приходится осуществлять в условиях отсутствия своевременности, полноты и достоверности исходной информации, что не может положительно сказаться и на достоверности итоговых расчетов.

Внедрение в практическую деятельность отечественных предприятий системы оценки стоимости бизнеса и эффективное управление ею обуславливают потребность решения многочисленных групп дополнительных задач, необходимости в решении которых в рыночных формах хозяйствования не было.

Одной из таких задач является сбор, анализ, подготовка сложного информационного, организационно-экономического и финансового обеспечения. В частности, это касается необходимости достаточно точного определения планируемых денежных потоков, обусловленных функционированием предприятия как в течение прогнозного периода, так и постпрогнозного (в западной терминологии – терминального, продленного периода). Существующая в России практика получения такой информации основывается преимущественно на использовании опыта, которым располагают эксперты-оценщики. Если учесть, что их опыт в большинстве случаев весьма скромный, то следствием этого является получение денежных потоков существенно отличающихся от реальных потоков. Недостаточно точная и прозрачная информация относительно денежных потоков, имеющих место в течение прогнозного периода, обуславливает получение недостоверных оценок стоимости бизнеса.

В 2002 году компания PriceWaterhouse Coopers (PWC) провела широкомасштабное исследование. По итогам обработки собранных статистических данных было доказано, что

достаточная информационная прозрачность обследованных компаний прямо способствует повышению уровня их капитализации. Результаты выполненного исследования показали, что средний рост капитализации компании при выборе и реализации политики и прозрачности информации о конечных результатах деятельности достигает 20-30%.

Еще более усугубляется положение дел, если информацию о денежных потоках получают применительно к постпрогнозному периоду. Это вызвано тем обстоятельством, что закономерности изменения денежных потоков в течение построгнозного периода обычно отличаются от прогнозного периода. Вероятность получения недостоверных данных возрастает потому, что менеджеры и специалисты, как правило, ориентируются на свой опыт. Современные методы прогнозирования в подавляющем большинстве случаев не применяются. По данным проведенных экспертами исследований на предприятиях сотовой связи Мегафон установлено, что отклонения в планируемых денежных потоках, установленных по опыту, и рассчитанных с помощью современных методов прогнозирования отличается на 30-40%.

Как следует из приведенного выше материала, практика оценки стоимости бизнеса в современной российской действительности базируется не на основе использования в расчетах необходимой объективной информации, а преимущественно на субъективных оценках. Вполне естественно, что такое положение дел (недостаток своевременной и достоверной информации) вынуждает профессионального оценщика проводить соответствующие исследования и тратить дополнительные денежные ресурсы с тем, чтобы минимизировать ошибки при установлении окончательной оценки стоимости бизнеса.

Непосредственно оценка стоимости бизнеса не имеет институционального значения. Это вызвано тем, что оценочная деятельность приобретает значение только тогда, когда она становится составной частью работы менеджеров компании по управлению активами. При этом любое сколько-либо серьезное управленческое решение, принимаемое менеджерами, работающими в функциональных подразделениях, должно быть направлено на обеспечение повышения стоимости компании. Это может быть обеспечено только в том случае, если в своей повседневной деятельности менеджеры будут исходить из постулата, что главным критерием оценки конечных результатов деятельности компании является рост ее стоимости. Особенно важно учитывать это соображение при принятии к реализации весьма крупных хозяйственных решений, предусматривающих, например, слияние, поглощение, разделение и, наконец, преобразование в другую организационно-правовую форму. Причем исключительно важным в проведении разного рода преобразований в компании является оценка экономических последствий от их проведения. Результатом оценки возможных последствий должно стать достаточно точное предсказание роста стоимости бизнеса и соответственно повышение курсовой стоимости акций компании (а, значит, и благосостояния акционеров).

Сложной проблемой, с которой сталкиваются в своей деятельности отечественные оценщики бизнеса, заключается в том, что всем им не хватает необходимых ретроспективных отраслевых статистических данных о результатах деятельности оцениваемых компаний. Это обусловлено тем обстоятельством, что в России значительная часть ОАО имеет обыкновение не знакомить публично и в полном объеме широкую общественность с конечными экономическими и финансовыми результатами своей деятельности. Это связано, во-первых, с тем, что ОАО часто не публикуют в соответствующих изданиях годовые балансы, в которых должны отражаться конечные результаты их деятельности, во-вторых, акции этих акционерных обществ часто не обращаются на организованном рынке ценных бумаг, в-третьих, если балансы и опубликованы, то в них присутствуют обычно элементы приукрашивания конечных

результатов своей деятельности. Положение дел со сбором необходимой информации для оценки стоимости бизнеса еще более усложняется, если это касается закрытых акционерных обществ (ЗАО). Эти компании, как правило, не публикуют в открытой печати данные, касающиеся конечных экономических результатов коммерческой деятельности.

Следующая проблема, имеющая место при оценке стоимости бизнеса, связана с определением достоверной величины ставки дисконта. Как показали выполненные исследования, что стоимостная оценка стоимости компании весьма чувствительная к используемой в расчетах ставке дисконта. Применяемая в оценочных расчетах ставка дисконта устанавливается в большинстве случаев не на научной основе, а преимущественно субъективно. Этот субъективизм наблюдается, в частности, при определении безрисковой ставки, риска инвестиций в разрезе отраслей промышленности, риска ликвидности, риска, связанного с нестабильностью политической ситуации в России. Перечисленные виды рисков целесообразно определять с учетом накопленной статистической информации и последующей ее актуализации. Для повышения достоверности учитываемых в расчетах рисков должны устанавливаться с учетом особенностей регионов России. Иначе говоря, все виды рисков должны быть дифференцированными по регионам и отраслям. Для их оценки должны применяться соответствующие методы. В таком случае станет возможным получать более достоверные оценки стоимости бизнеса.

В практической работе экспертов-оценщиков типичной является ситуация, когда они для выполнения расчетов использует два или три различным метода оценки стоимости бизнеса. В результате этого он получает несколько разных по величине итоговых результатов расчетов. Для получения окончательного результата оценщик вводит коэффициенты взвешивания. Как показывает практика, от достоверности установления этих коэффициентов взвешивания во многом зависит окончательная числовая оценка стоимости бизнеса. Современная практика отечественной оценочной деятельности показывает, что коэффициенты важности устанавливаются не на достаточно представительной ретроспективной информации, а преимущественно субъективно, исходя из приобретенных на данный момент знаний и накопленного опыта. Если учесть, что в высших учебных заведениях России подготовка профессиональных оценщиков началась сравнительно недавно, то трудно полагать, что рекомендуемые ими коэффициенты взвешивания устанавливаются достаточно обоснованно. Если с этим мнением согласиться, то трудно надеяться на получение достоверных результатов оценки стоимости компаний.

Серьезной проблемой для российской оценочной практике является необходимость достаточно достоверного учета влияния инфляции. Это обусловлено тем обстоятельством, что ежегодные темпы инфляции в 5-7 раз больше аналогичных темпов инфляции, которые имеют место в странах с развитой рыночной экономикой. Согласно [4] следует различать два направления, по которым происходит воздействие инфляции:

- 1) прямое влияние на экономические и финансовые условия функционирования и конечные результаты деятельности предприятия;
- 2) искажающее влияние на показатели (параметры), которые используются в процессе проведения оценки стоимости бизнеса.

В рамках первого из представленных выше направлений раскрытом основные виды инфляционных воздействий.

Влияние на структуру активов. В связи с обесцениванием денег во времени предприятия, зачастую, переводят активы из денежной формы в менее ликвидные. Это отрицательно сказывается на сводных характеристиках ликвидности предприятия, следствием чего является понижение его платежеспособности. Масштабы указанного влияния обусловлены уровнем темпов инфляции.

Занижение стоимости основных средств. Из-за инфляционного роста цен их учетная оценка оказывается заниженной по сравнению с той оценкой, которая действовала на момент составления баланса. В результате занижается объем амортизационных отчислений и соответственно завышается величина налогооблагаемой прибыли, а, значит, и размера взимаемого налога. Такое положение дел отрицательным образом сказывается на конечных экономических результатах деятельности, а, следовательно, и стоимости предприятия.

Влияние на соотношение «активы/долги». Инфляция оказывает прямое влияние и на рынок заемных средств. Процентные ставки (кредитные), которые включают в себя инфляционную составляющую, соответствующим образом повышаются. Кредит становится относительно более дорогим со всеми вытекающими из такой ситуации отрицательными последствиями для заемщика средств.

Предупредительные меры финансовых посредников. Невозможность достоверно определить темпы инфляции приводит к повышению в перспективе уровня риска, связанного с проводимыми финансовыми операциями. Для снижения риска финансовые посредники завышают процентную ставку по кредитам, а по депозитам занижают. Такая практика приводит к ограничению финансовых возможностей их клиентов и снижает платежеспособность. Масштабы этого влияния во многом зависят от неточности, с которой определяется уровень инфляции.

Как было отмечено выше, второе направление, обусловленное необходимостью учета влияния инфляции, связано с разного вида искажениями показателей (например, с целью сокращения налоговых выплат предприятиями), возникающих на предприятиях в процессе осуществления системы бухгалтерского учета.

Воздействие инфляции по-разному сказывается на величине соответствующего типа денежного потока (выручки, прибыли, ввода основных производственных фондов, используемых разного вида ресурсов и т. д.) и величинах запаса средств и ресурсов. Кроме того, искажения различных показателей обусловлены неоднородностью условий их формирования в системе учета, например, материальных средств. По этой причине необходимым является разработка методик, с помощью которых можно было бы проводить необходимые корректировки для различных показателей.

Целесообразные к использованию способы учета инфляционных искажений разработаны проф. Ватником П.А. [1]. Указанный автор рекомендует проводить корректировку показателей посредством домножения их исходного уровня на специальные индексы инфляции, определяемые для каждого отдельного вида денежного потока и типа запаса. Такой подход надо признать вполне правомерным.

Как известно, комплексная стоимостная оценка предприятия определяется не только стоимостью материальных активов, но и нематериальными активами – это активы, которые не имеют физического выражения. К ним относятся объекты интеллектуальной собственности, деловая репутация (гудвилл), организационные расходы.

По оценкам специалистов в условиях развитой рыночной экономики имущество предприятия на 30-60% состоит из нематериальных активов, а товарный знак в их составе может занимать около 80%.

Проблема, которая требует проведение дальнейших научных исследований, состоит в определении и последующем учете такой составляющей компоненты, как стоимость торговых марок и товарных знаков при оценке стоимости бизнеса. Стоимость товарных знаков и торговых марок достаточно высокая. В ряде случаев она превышает стоимость материальных активов. В стоимостную оценку бизнеса включается привнесенная стоимость популярности и доверия к марке. Так, Форд при покупке торговой марки (права

производства) Ягуар заплатил \$1,6 млрд. При этом \$1 миллиард из указанной суммы был отдан за нематериальную составляющую – стоимость торговой марки [3].

В системе отечественного бухгалтерского учета стоимостная оценка гудвилл отражается в балансе только в том случае, если предприятием была совершена покупка другого предприятия. Стоимость собственной деловой репутации в балансе не отражается.

Важной проблемой в реализации сформированной системы оценки стоимости бизнеса, требующей своего квалифицированного решения, является также разработка достаточно эффективной методики мотивации персонала на всех уровнях управления за достижение плановых (нормативных) оценок ключевых факторов (показателей) стоимости бизнеса. Основная цель подобным мотивационных методик состоит в том, чтобы оказывать реальное и достаточно существенно влияние на формирование стоимости предприятия.

Остается не решенной проблема, связанная с разработкой системы кризис-прогнозных показателей, на основе которых можно было бы контролировать и своевременно предупреждать наступление критической ситуации, которая характеризовала бы наступление неблагоприятных условий для дальнейшего присутствия на рынке или катастрофических последствий для существования бизнеса. Примером весьма сложной ситуации является такая, при которой реальная стоимость активов предприятия становится существенно меньше минимально установленного по закону размера Уставного капитала.

Получение достоверной оценки стоимости бизнеса во многом обусловлено учетом достоверной величины интеллектуального капитала.

В широком толковании интеллектуальный капитал можно определить как ресурсы, которые обуславливают эффективность функционирования предприятия и характеризуются следующими признаками. Во-первых, ресурсы не имеют материального содержания в традиционном понимании. Их сущность, ценность находится в нематериальной сфере. Во-вторых, ресурсы представляют собой будущие экономические выгоды как в виде будущих поступлений от этих ресурсов, так и в виде увеличения будущих поступлений от других видов ресурсов.

Для того чтобы эффективно управлять интеллектуальным капиталом, а, значит, и стоимостью предприятия, необходимо с достаточной достоверностью оценивать его не только количественно, но и качественно. Однако с помощью известных на сегодняшний день методов это сделать не удастся, что дает основание говорить о необходимости их дальнейшего совершенствования. Целесообразно разработать такие методы оценки, которые реально показывали бы изменение ценности интеллектуального капитала во времени. Содержание расчетов с помощью таких методов оценки зависят от многих факторов, а, значит, они будут неодинаковыми для разных предприятий.

Для эффективного управления интеллектуальным капиталом на предприятии необходимым является использование комплексного подхода. Только построение полномасштабной системы оценки и управления интеллектуальным капиталом приведет к максимизации стоимости предприятия (бизнеса).

На сегодняшний момент отсутствуют сколько-либо удачные предложения по учету интеллектуального капитала при оценке стоимости бизнеса. Поэтому для полноценной оценки интеллектуальной собственности необходимо разработать на государственном уровне стандарты, нормативные и методические документы по оценке этого вида активов.

Одна из основных сложностей для собственников бизнеса связана с тем, что необходимо раскрыть очень большой объем экономической и финансовой информации, в том числе конфиденциальной. Поэтому в процессе оценки стоимости бизнеса встречаются трудности информационного плана. Некоторые компании в погоне за снижением объемов налогов не отражают в системе бухгалтерского учета реальных объемов реализации

продукции (оказываемых услуг) и прибыли. В результате при обосновании стоимости бизнеса возникают дополнительные и вместе с тем трудно устранимые сложности, связанные с доказательством реальности предлагаемых к учету в соответствующих расчетах денежных потоков (выручки, прибыли), которые отличаются от данных бухгалтерского учета.

Таким образом, на основании изложенного выше аналитического материала, можно сделать следующие рекомендации по совершенствованию системы оценки бизнеса:

- к оценке стоимости бизнеса должны привлекаться профессиональные оценщики;
- для планирования в компаниях денежных потоков в течение прогнозного и построгозного периодов целесообразно применять современные методы прогнозирования;
- используемые в расчетах различные виды рисков должны устанавливаться дифференцированно по регионам и отраслям;
- коэффициенты взвешивания необходимо определять на основе представительной статистической ретроспективной информации;
- средневзвешенная стоимость капитала должна устанавливаться на научной, расчетной основе;
- воздействие темпов инфляции на все основные показатели, участвующие в расчетах оценки стоимости бизнеса, должны быть учтены в максимально возможной мере;
- для действенного управления стоимостью бизнеса необходимо разработать эффективные мотивационные методики для персонала компании, который оказывает наибольшее влияние на ее величину;
- для предупреждения наступления катастрофических последствий для существования бизнеса необходимо разработать систему кризис-прогнозных показателей;
- обеспечение достоверного учета влияния интеллектуального капитала на стоимость бизнеса обуславливает необходимость разработки научных методик, которые в последующем должны быть оформлены в виде соответствующих общероссийских стандартов, нормативных и методических документов по оценке этого вида активов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ватник, П.А. Корректировка учетных данных, компенсирующая инфляционные искажения / Моделирование рыночных структур и процессов: Сборник научных трудов [Текст] / П.А. Ватник. – СПб.: СПбГИЭА, 1998.
2. Ракута, Н.В. Антикризисное управление предприятием: стратегический аспект [Текст] / Н.В. Ракута, О.В. Торчинова. – Владикавказ, 2009.
3. Станиславчик, Е. Методы оценки предприятий: эмпирический анализ применения [Текст] / Е. Станиславчик // Компьютер в бухгалтерском учете и аудите. – 1998. – № 4.
4. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). Серия «Учебники и учебные пособия» [Текст] / Г.И. Сычева, Е.Б. Колбачев, В.А. Сычев. – Ростов н/Д.: Феникс, 2003. – 384 с.
5. Царев, В.В. Управление стоимостью бизнеса – главная цель предприятия [Текст] / В.В. Царев, А.А. Кантарович // Мост. – 2012. – № 44. – С. 39-41.

Ситихова Татьяна Ельзариковна

Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова, г. Владикавказ

Кандидат экономических наук, зав. кафедрой экономики и предпринимательства

362025, РСО-Алания, г. Владикавказ, ул. Ватутина, 44-46

E-mail: t_sitohova@mail.ru

Калоева Альбина Николаевна

Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова, г. Владикавказ
Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит»
362025, РСО-Алания, г. Владикавказ, ул. Ватутина, 44-46
E-mail: albina-kaloeva@mail.ru

T.E. SITOHOVA, A.N. KALOEVA

**PROBLEMATIC ISSUES OF IMPLEMENTATION OF THE SYSTEM
OF FORMATION OF AN ASSESSMENT OF BUSINESS VALUE
IN THE ENTERPRISE**

The article is devoted to the identification of problematic issues in the methodology and practice of assessment of business conditions in the Russian reality. Shows the factors restricting the use of foreign valuation techniques of business in our country and suggested measures to facilitate their adaptation to Russian economic conditions.

Keywords: *valuation of companies, methods and approaches to business valuation, the company's value, tangible and intangible assets.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Vatnik, P.A. Korrektirovka uchetnyh dannyh, kompensirujushhaja infljacionnye iskazhenija / Modelirovanie rynochnyh struktur i processov: Sbornik nauchnyh trudov [Tekst] / P.A. Vatnik. – SPb.: SPbGIIeA, 1998.
2. Rakuta, N.V. Antikrizisnoe upravlenie predpriyatijem: strategicheskij aspekt [Tekst] / N.V. Rakuta, O.V. Torchinova. – Vladikavkaz, 2009.
3. Stanislavchik, E. Metody ocenki predpriyatij: jempiricheskij analiz primenenija [Tekst] / E. Stanislavchik // Komp'juter v buhgalterskom uchete i audite. – 1998. – № 4.
4. Ocenka stoimosti predpriyatija (biznesa). Serija «Uchebniki i uchebnye posobija» [Tekst] / G.I. Sycheva, E.B. Kolbachev, V.A. Sychev. – Rostov n/D.: Feniks, 2003. – 384 s.
5. Carev, V.V. Upravlenie stoimost'ju biznesa – glavnaja cel' predpriyatija [Tekst] / V.V. Carev, A.A. Kantarovich // Most. – 2012. – № 44. – S. 39-41.

Sitohova Tatiana Elizarekoevna

North-Osetian State University named by K.L. Hetagurov, Vladikavkaz
Candidate of economic sciences, head. the Department of Economics and entrepreneurship
362025, Republic of North Osetia-Alania, Vladikavkaz, ul. Vatutina, 44-46
E-mail: t_sitohova@mail.ru

Kaloeva Albina Nikolaevna

North-Osetian State University named by K.L. Hetagurov, Vladikavkaz
Candidate of economic Sciences, associate Professor of Department «Accounting and audit»
362025, Republic of North Osetia-Alania, Vladikavkaz, ul. Vatutina, 44-46
E-mail: albina-kaloeva@mail.ru

Г.В. РОСС, В.Е. ЛИХТЕНШТЕЙН

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ УГРОЗ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ¹

Известные методические подходы позволяют удовлетворительно идентифицировать источники финансово-экономической безопасности экономических агентов при наличии достаточной исходной информации. В данной статье выявляются основные источники искажений и неизбежной неполноты исходной информации и формулируется задача создания информационных систем для снижения погрешностей и повышения надежности экономических прогнозов финансового состояния экономических агентов.

Ключевые слова: финансово-экономическая безопасность, экономический агент, надежность экономических прогнозов, равновесный случайный процесс, эволюционно-стимулятивный метод, информационная система.

Под экономическими агентами принято понимать субъектов экономических отношений, принимающих участие в производстве, распределении, обмене и потреблении экономических благ. В четырех секторной модели экономики в качестве агентов рассматриваются: домохозяйства, фирмы, государство и иностранный сектор.

Индикаторы финансово-экономической безопасности делятся на категории, включая:

- уровень, качество и продолжительность жизни, уровень депопуляции, уровень безработицы;
- темпы инфляции, объем денежной массы, валовой внутренний продукт (ВВП), экономический рост, дефицит бюджета, государственный долг, сальдо экспорта-импорта;
- интегрированность в мировую экономику, энергетическая зависимость, размер золотовалютных резервов, объем теневой экономики.

Для экономической безопасности важное значение имеют не столько сами показатели, сколько их пороговые значения. Именно нарушение пороговых значений является признаком наличия угрозы безопасности.

Кроме того, важное значение имеет сочетание тенденций в изменении индикаторов. Например, для финансового краха государства особенно опасно сочетание роста долга, спада производства и снижение инвестиций. В этом случае часто прибегают к инвестициям за счет увеличения государственного долга. Такое поведение основано на ожидании доходов, но их может и не быть.

I. Содержание проблемы идентификации угроз.

В целом можно считать, что при наличии достаточной и надежной информации проблема идентификации угроз может быть удовлетворительно решена для любых экономических агентов с помощью известных методов. Реальная и самая трудная проблема на сегодняшний день – это проблема преодоления неопределенностей и погрешностей при оценке экономических показателей, которые неизбежно возникают по целому ряду объективных причин. Важнейшими среди них являются искажения статистических данных, финансовые пузыри, нарушение условий свободного товарообмена по причине

¹ Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финансового университета 2015 года

недобросовестной конкуренции, не эффективности законодательства, политическому давлению.

«...статистические данные могут неточно или даже неадекватно отражать происходящие в экономике процессы. Сам факт технологического обновления может исказить (причем существенно) динамику производства, поскольку новые секторы сначала плохо учитываются традиционной статистикой. Проблемы создает и статистика занятости. ... Возникает своеобразный конфликт между новой экономикой и старой статистикой, и для его разрешения требуется определенное время» [6].

Огромное искажение в отчетности вносится многочисленными финансовыми пузырями. Для товарооборота достаточно всего 3% существующей в мире денежной массы. Самый большой пузырь образован долларами и основанными на них деривативами. Имеется огромная переоценка компаний, работающих с долларом (например, Apple) и недооценка всех остальных (например, Газпрома). Поэтому всякая отчетность, которая прямо или косвенно, присутствует валюта, скорее всего, содержат огромные искажения.

Незаконные санкции против России сегодня всем хорошо известны. Их экономическое содержание имеет несколько аспектов, включая недобросовестную конкуренцию.

Для существенного повышения качества идентификации финансово-экономических угроз первостепенное значение имеет решение ряда научно-методических проблем, связанных с преодолением искажений, приносимых указанными выше причинами. Природа этих проблем такова, что их нельзя устранить за счет улучшения отчетности или работы статистических служб. Ведь как бы хорошо ни работали статистические службы, это не избавит от финансовых пузырей, санкций или недобросовестной конкуренции.

Основой для решения проблем может стать применение математических методов, позволяющих, с одной стороны, комплексно учитывать всю совокупность искажающих причин, включая, кроме названных, психологию поведения хозяйствующих субъектов, двойной счет, сознательные коррупционные искажения, например, приписки, и, с другой стороны, снижать неопределенность за счет системности подхода.

Этим требованиям удовлетворяет созданная на основе теории равновесных случайных процессов (РСП) [1, 2, 4, 5] инструментальная система Decision¹ принятия оптимальных решений в условиях неопределенности и риска. Она позволяет снижать неопределенность (погрешность) на 1 – 2 порядка. В Decision реализована Эволюционно-симулятивная методология (ЭСМ), которая позволяет разрабатывать математические модели РСП. Определения понятий, методологические принципы и информационные технологии защищены соответствующими патентами².

Предлагаемый в данной статье подход базируется на методологических принципах, сформулированных в теории РСП [1-5]:

- принципа выявления рисков, а именно риска завышения (в рассматриваемой задаче это риск завышения экономического показателя) и риска занижения (этого же экономического показателя);

¹ Сервер Decision Свидетельство о государственной регистрации программ для ЭВМ, № 2012616348, 2012 г.

² - Способ регулирования интегральных характеристик равновесного случайного процесса, (Патент RU 2229741)

- Способ оптимизации характеристик равновесного случайного процесса и формула изобретения, Патент № 2014134302 от 22 августа 2014 г.;

- Способ оптимального управления равновесным случайным процессом, Патент № 2014140060 от 03.10.2014 г.;

- Способ выбора значений параметров внешней среды, согласованных с оптимальным управлением равновесным случайным процессом, Патент № 2014142100 от 20.10.2014 г.

- принципа равновесия рисков;
- принципа эквивалентности рыночного равновесия и равновесия рисков.

Суть предлагаемого подхода состоит в том, чтобы для показателя экономического агента, который используется для выявления угроз финансово-экономической безопасности, разработать эволюционно-симулятивную модель, которая включает в качестве составляющих, следующие алгоритмы (имитационные модели):

- алгоритм расчета риска завышения, то есть комплексной количественной оценки последствий завышения экономического показателя агента;
- алгоритм расчета риска занижения, то есть комплексной количественной оценки последствий занижения экономического показателя агента;
- алгоритм расчета вариантов значений экономического показателя агента на основе статистических данных.

Риск завышения и риск занижения рассчитываются по-разному, с учетом интересов агента и государства, а значение экономического показателя устанавливается исходя из соотношения рисков завышения и занижения на основе одного из следующих подходов:

- 1) игра агента (ориентирующегося на риск завышения) и государства (ориентирующегося на риск занижения);
- 2) минимизация совокупного риска агента (сумма рисков завышения и занижения);
- 3) минимизация совокупного риска государства (сумма рисков завышения и занижения);
- 4) минимальные последствия (риск занижения) при наихудших обстоятельствах (риск завышения) для агента;
- 5) минимальные последствия (риск занижения) при наихудших обстоятельствах (риск завышения) для государства.

Такой подход позволяет снижать как погрешности «зашумления» информации, так и систематические ошибки. При разработке алгоритмов расчета рисков можно учесть как психологию поведения агентов, так и цели государства. К числу погрешностей «шума» можно отнести финансовые спекуляции. Например, по данным «Русала» на лондонской бирже алюминия LME поддержка финансовых спекулянтов приводит к искажению цены на 30% [7].

К числу систематических ошибок – «мягкое смягчение», то есть ввод ликвидности в экономику. Тут главный вопрос, требующий отдельного исследования, состоит в том, чтобы найти критерии, показывающие, когда стимулирующее влияние увеличения ликвидности превращается, образно говоря, в допинг, разрушающий экономику. Не менее важный и также требующий дальнейших исследований источник систематических погрешностей – структура баланса экономического агента. Например, домохозяйство, фирма или государство могут обладать достаточными капитальными средствами, но не иметь необходимых оборотных средств. В таком случае возникает, условно говоря, разная цена капитальных и оборотных средств.

При разработке алгоритмов расчета риска завышения и риска занижения, необходимо учитывать, что эти риски зависят не только от названных факторов, но также и от решений принимаемых агентом. Критерии экономической устойчивости, а также критерии угроз экономической устойчивости агентов, при всем их различии, выражается в динамике показателей баланса, которые прямо или косвенно отражают любые решения любых агентов. Например, фирма, планирующая производство и реализацию продукции, влияет, тем самым, на доходы и расходы, структуру баланса и динамику значений его показателей.

Поэтому эволюционно-симулятивные модели агентов должны, прежде всего, отражать поступления и расходы бюджета, а также баланс. При этом другие показатели

устойчивости экономического объекта могут оказаться параметрами, входящими в алгоритмы расчета рисков завышения и занижения.

Таким образом, и это принципиально важно, оба риска зависят не только от внешних факторов, но также и от решений агента. Пусть PL обозначает некоторый критерий экономической безопасности. Чем более завышены решения агента, тем более завышенным оказывается критерий экономической безопасности PL . В свою очередь, чем больше PL , тем больше риск завышения и тем меньше риск занижения, и наоборот. Это иллюстрирует рисунок 1, на котором показаны риски завышения и занижения критерия, значение критерия PL^0 , которое соответствует равновесию рисков. Кроме того, на рисунке 1 показана погрешность δ критерия PL^0 и погрешность Δ , которую имеет критерий, если его устанавливать иными методами.

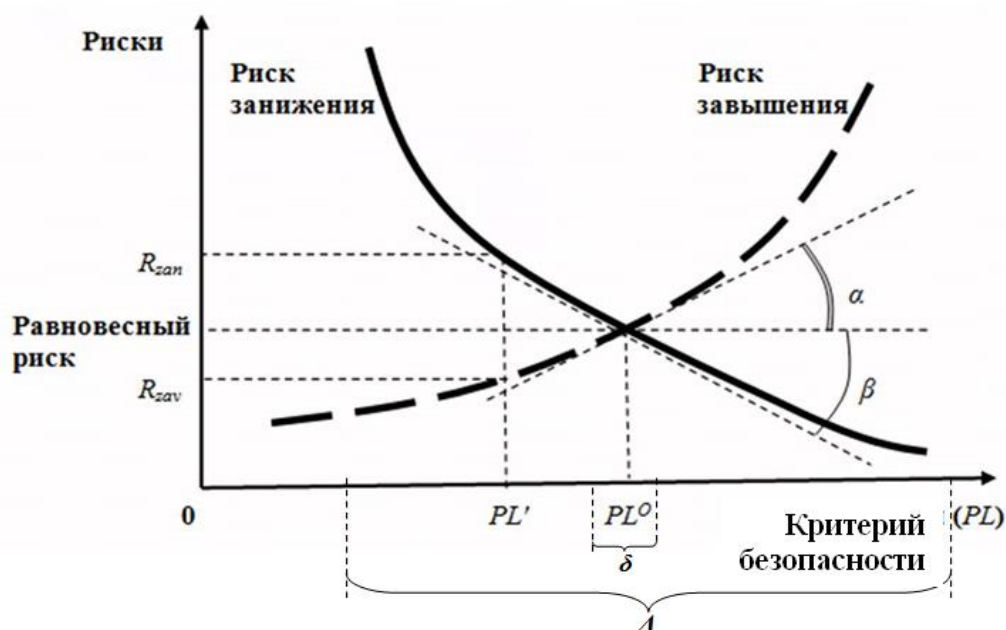


Рисунок 1 – Риск завышения и риск занижения критерия безопасности

Из рисунка 1 наглядно видно, что погрешность равновесной цены δ на 1 – 2 порядка меньше Δ . Снижение погрешности открывает принципиальную возможность исследовать влияние внешних факторов и решений агента на критерии финансово-экономической безопасности. Это иллюстрирует рисунок 2.

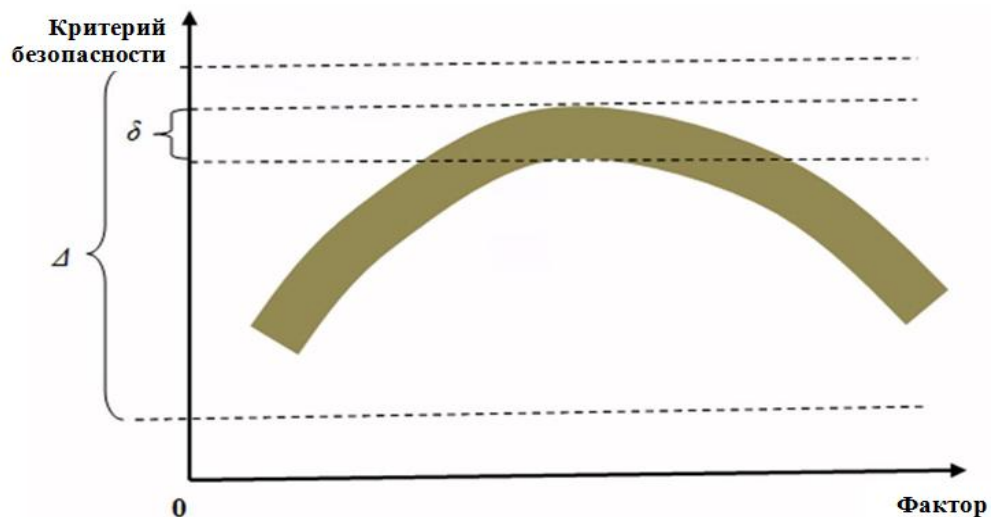


Рисунок 2 – Зависимость критерия безопасности от внешнего фактора

Из рисунка 2 видно, что в пределах погрешности Δ зависимость просто не видна. Погрешность δ изображена толщиной графика.

Эволюционно-симулятивная модель объединяет в систему имитационные модели рисков завышения и занижения, а также имитационные модели расчета значений критерия экономической безопасности экономического агента. Реализация модели в Decision позволяет создавать приспособленные к конкретным ситуациям удобные в обращении инструментальные средства, помогающие выявлять угрозы финансово-экономической безопасности и исследовать сценарии, отражающие влияние поведения агента, на безопасность.

II. Специфика экономических агентов.

Рассмотренные выше проблемы и подходы идентификации угроз экономической безопасности в равной мере касаются всех экономических агентов. Далее мы кратко рассмотрим особенности агентов и отметим общепринятые методы идентификации угроз, которые могут быть успешно применены, если погрешности оценок показателей и критериев будут снижены до приемлемого уровня.

Домохозяйства. Домохозяйства составляют основу любой экономики. Фирмы и государство являются производными домохозяйств. Определение домохозяйства зависит от конкретных социально-экономических условий и различается по странам. К категории домохозяйств принято относить крестьянский двор, домашнюю или хозяйственную группу, словом любую относительно обособленную ячейку общества, в которой происходит производство общественного продукта, его потребление, а также, и это главное, воспроизводство самого человека, его рабочей силы.

Согласно рекомендациям комиссии ООН (1981 г.), понятие «домохозяйство» основано на бытовом укладе, в рамках которого отдельные лица или группы лиц обеспечивают себя пищей и всем необходимым для жизни [8]. Сегодня большинство стран придерживается определения ООН, но в некоторых странах приняты и другие определения, причем в одних странах на первый план выдвигается совместное питание, в других – совместное проживание.

Домохозяйство может составлять как один человек, так и группа людей, которая чаще всего объединяется отношениями родства или брака.

Домашнее хозяйство участвует в системе рыночных отношений в качестве покупателя и потребителя товаров и услуг, поставщика факторов производства, а именно, труда и капитала, накопителя денежных фондов путём сбережения части полученного дохода, а также кредитора, заемщика и налогоплательщика, способного формировать бюджет и управлять им. С определённой степенью условности можно сказать, что домашнее хозяйство имеет свой баланс, в котором отражается совокупность его активов, то есть стоимость его имущества в денежной и не денежной форме, и пассивов, то есть источников формирования этих активов. Важным источником формирования активов домашних хозяйств является не только текущие доходы, но и сбережения, накопления, полученные в порядке наследования от предыдущих поколений.

Для анализа финансовой устойчивости домашнего хозяйства необходимо учитывать не только доходы и расходы, но также соотношение между текущим и будущим потреблением (сбережениями), занятостью и досугом, качество потребляемых товаров и услуг (мало качественные, дешёвые, либо дорогие), общий уровень доходов (по одному из критериев семья считается бедной, если тратит более 1/2 своего дохода на питание). Кроме того, необходимо учитывать субъективные мотивы поведения разных категорий домохозяйств и главенствующих нравов и модных предпочтений.

Существуют различные способы исследования финансовой устойчивости

домохозяйств. Для этого предлагается выделить «...внутреннюю и внешнюю финансовую устойчивость. В финансовом менеджменте внутренняя сторона устойчивости финансового состояния характеризуется коэффициентом обеспеченности формирования оборотных средств собственными средствами (обеспеченности собственными оборотными средствами). Мы предлагаем применить абсолютный показатель: собственный капитал, который будет характеризовать внутреннюю устойчивость финансов домохозяйства, рассчитываемую по формуле:

$$СК = А - П,$$

где *СК* – собственный капитал,

А – актив домохозяйства (имущество семейной экономики в текущих ценах),

П – пассив домохозяйства (величина задолженности, долгов семейной экономики на момент расчетов)» [9].

Показатель *СК* характеризует ту часть активов, которыми располагает домохозяйство при возникновении неблагоприятных условий.

Для характеристики внешней финансовой устойчивости предлагается использовать платежеспособность, то есть часть задолженности, которую домохозяйство способно погасить в кратчайшие сроки. «За основу применим коэффициент текущей ликвидности. В данном случае нам необходимо учесть, что домохозяйство (семейная экономика) в любом случае будет вести расходы по обеспечению своих первостепенных (физиологических) потребностей. Поэтому коэффициент финансовой устойчивости (внешняя сторона) выражается формулой:

$$Куд = ПДС / (ОДС + П),$$

где *Куд* – коэффициент финансовой устойчивости домохозяйства (семейной экономики);

ПДС – приток денежных средств у домохозяйства на период *n*;

ОДС – отток денежных средств у домохозяйства на период *n*» [9].

Фирма. Под фирмой принято понимать единицу предпринимательской деятельности, оформленную юридически и реализующую собственные интересы посредством производства и продажи товаров и услуг с использованием различных факторов производства [10]. Понятие «фирма» и «предприятие» идентичны. Исторически (в гражданском праве России первой половины XX века) термин «фирма» означал наименование коммерческого товарищества (общества). Термин «фирма» используется также для описания группы индивидуумов, объединившихся для получения экономической выгоды.

Вопросам исследования экономической безопасности фирмы посвящено большое количество исследований. В частности, исследования по микроэкономике в значительной своей части направлены на решение задач управления фирмой, которые, в свою очередь, неотделимы от предупреждения угроз: задача формирования инвестиционной программы предприятия (глава 2 в [4]); задача маркетингового планирования (глава 3 в [4]); задача управления кредитным портфелем (глава 5 в [5]) и др. Имеются работы, предлагающие способы «... предотвращения ущерба, не только явно угрожающего экономической безопасности предприятия, но и потенциально возможного», что «...составляет цель работы финансовых менеджеров по поддержанию устойчивости бизнеса» [11] и работы с конкретными предложениями и рекомендациями по минимизации рисков в экономической деятельности фирмы [12].

Государство и иностранный сектор. Микроэкономика – наука, изучающая функционирование экономики как целого. Прежде всего, это относится к экономике

государства и его внешнеэкономической деятельности. Предметом ее изучения являются: экономический рост и экономические циклы, безработица, общий уровень цен, денежное обращение, уровень ставки процента, государственный бюджет и торговый баланс.

В рамках макроэкономики формулируются и исследуются подходы к идентификации и предотвращению угроз финансово-экономической безопасности.

В практической плоскости эти проблемы рассматриваются в финансовом программировании (см. 5.1.1 в [4]). Финансовое программирование соотносится с макроэкономикой примерно также, как медицина и биология: макроэкономика вводит понятия и предлагает теорию наблюдаемых явлений, а финансовое программирование предлагает конкретные меры сбора и обработки информации, принятия решений конкретных задач.

В макроэкономике экономическая безопасность понимается как «такое состояние, или уровень развития средств производства в стране, при которых процесс устойчивого развития экономики и социально-экономическая стабильность общества обеспечивается, практически, независимо от наличия и действия внешних факторов. Экономическая безопасность – совокупность экономических, политических, военных, научно-технологических и социальных аспектов и факторов, определяющих состояние, или уровень национальной безопасности государства» [13].

Для идентификации угроз экономической безопасности могут использоваться эволюционно-симулятивные модели занятости, ликвидной ловушки, экономического цикла и др. (см. главу 5 в [4]).

III. Взаимодействие агентов.

Теория равновесных случайных процессов (РСП) [2] позволяет разрабатывать Эволюционно-симулятивные модели (ЭСМ) агентов и рассчитывать основные характеристики, а именно: объем класса капитала (PL), которым располагает тот или иной конкретный агент; вероятность успешного завершения операции с капиталом (надежность) (P^0); отношение риска завышения, то есть риска с которым сталкивается агент при совершении финансовой операции, заключающегося в опасности переоценки ожидаемых последствий принимаемого решения, к риску занижения, то есть риску недооценки последствий ($3/3$). Основные характеристики ($PL, P^0, 3/3$) могут быть использованы для проверки адекватности индикаторов и разработки новых индикаторов.

Кроме того, основные характеристики ($PL, P^0, 3/3$) могут быть использованы для расчетов показателей характеризующих направление и объемы перетока капитала между агентами (глава 3 в [2]); для создания ИС управления движением капитала (§ 5.1 в [2]); для создания ИС диагностики агентов (§ 5.2 в [2]).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Лихтенштейн, В.Е. Равновесные случайные процессы: теория, практика, инфобизнес [Текст] / В.Е. Лихтенштейн, Г.В. Росс. – М.: Финансы и статистика, 2015.
2. Лихтенштейн, В.Е. Новые подходы в экономике [Текст] / В.Е. Лихтенштейн, Г.В. Росс. – М.: Финансы и статистика, 2013.
3. Лихтенштейн, В.Е. Введение в теорию развития [Текст] / В.Е. Лихтенштейн, Г.В. Росс. – М.: Финансы и статистика, 2011.
4. Лихтенштейн, В.Е. Информационные технологии в бизнесе. Применение инструментальной системы Decision в микро- и макроэкономике [Текст] / В.Е. Лихтенштейн, Г.В. Росс. – М.: Финансы и статистика, 2008.

5. Лихтенштейн, В.Е. Информационные технологии в бизнесе. Применение инструментальной системы Decision в решении прикладных экономических задач [Текст] / В.Е. Лихтенштейн, Г.В. Росс. – М.: Финансы и статистика, 2009.
6. Мау, В. Глобальный кризис и тенденции мирового развития [Текст] / В. Мау, А. Улюкаев. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minrec/press/news/201411271856>.
7. Режим доступа: <http://www.sibtrans.net/press-centre/sector/3382937/>
8. Организация Объединённых Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
9. Зарубина, Т.В. Экономика и управление в сфере услуг [Электронный ресурс] / Т.В. Зарубина и др. // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 4(40). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3874>
10. Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D4%E8%F0%EC%E0>
11. Голухов, Г.Н. Финансово-экономическая безопасность организаций медико-производственного комплекса / Г.Н. Голухов и др. // Экономика здравоохранения. – 1999. – № 4. – Режим доступа: <http://medi.ru/doc/8290405.htm>
12. Королев, М. Экономическая безопасность фирмы: теория, практика, выбор стратегии [Электронный ресурс] / М. Королев // Экономика. – 2011. – Режим доступа: <http://www.knigo-poisk.ru/books/item/in/677571/>
13. Режим доступа: http://abc.informbureau.com/html/yeiixaneass_aacianiinou.html

Росс Геннадий Викторович

ФГУП «Всероссийский научно-исследовательский института проблем вычислительной техники и информатизации» (ВНИИПВТИ)

Доктор экономических наук, профессор

115114, г. Москва, 2-ой Кожевнический пер., д.8

E-mail: ross@pvti.ru

Лихтенштейн Владимир Ефранмович

ФГУП «Всероссийский научно-исследовательский института проблем вычислительной техники и информатизации» (ВНИИПВТИ)

Доктор экономических наук, профессор

115114, г. Москва, 2-ой Кожевнический пер., д.8

E-mail: liht2004@mail.ru

G.V. ROSS, V.E. LICHTENSTEIN

**THE MAIN PROBLEMS OF IDENTIFICATION OF THREATS
FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF ECONOMIC AGENTS**

Known methodological approaches make it possible to satisfactorily identify sources of financial and economic security of economic agents when sufficient initial information. This article identifies the main sources of distortion and inevitable incompleteness of the initial information and formulate the problem of creation of information systems to reduce errors and increase the reliability of economic forecasts of the financial status of economic agents.

Keywords: *financial and economic security, economic agent, the reliability of economic forecasts, the equilibrium stochastic process, evolutionary-simulation method, information system.*

BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Lihtenshtejn, V.E. Ravnovesnye sluchajnye processy: teorija, praktika, infobiznes [Tekst] / V.E. Lihtenshtejn, G.V. Ross. – M.: Finansy i statistika, 2015.
2. Lihtenshtejn, V.E. Novye podhody v jekonomike [Tekst] / V.E. Lihtenshtejn, G.V. Ross. – M.: Finansy i statistika, 2013.
3. Lihtenshtejn, V.E. Vvedenie v teoriju razvitiya [Tekst] / V.E. Lihtenshtejn, G.V. Ross. – M.: Finansy i statistika, 2011.
4. Lihtenshtejn, V.E. Informacionnye tehnologii v biznese. Primenenie instrumental'noj sistemy Decision v mikro- i makrojekonomike [Tekst] / V.E. Lihtenshtejn, G.V. Ross. – M.: Finansy i statistika, 2008.
5. Lihtenshtejn, V.E. Informacionnye tehnologii v biznese. Primenenie instrumental'noj sistemy Decision v reshenii prikladnyh jekonomicheskikh zadach [Tekst] / V.E. Lihtenshtejn, G.V. Ross. – M.: Finansy i statistika, 2009.
6. Mau, V. Global'nyj krizis i tendencii mirovogo razvitiya [Tekst] / V. Mau, A. Uljukaev. – Rezhim dostupa: <http://economy.gov.ru/minec/press/news/201411271856>.
7. Rezhim dostupa: <http://www.sibtrans.net/press-centre/sector/3382937/>
8. Organizacija Ob#edinjonnyh Nacij [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
9. Zarubina, T.V. Jekonomika i upravlenie v sfere uslug [Jelektronnyj resurs] / T.V. Zarubina i dr. // Problemy sovremennoj jekonomiki. – 2011. – № 4(40). – Rezhim dostupa: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3874>
10. Rezhim dostupa: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D4%E8%F0%EC%E0>
11. Goluhov, G.N. Finansovo-jekonomicheskaja bezopasnost' organizacij mediko-proizvodstvennogo kompleksa / G.N. Goluhov i dr. // Jekonomika zdavoohranenija. – 1999. – № 4. – Rezhim dostupa: <http://medi.ru/doc/8290405.htm>
12. Korolev, M. Jekonomicheskaja bezopasnost' firmy: teorija, praktika, vybor strategii [Jelektronnyj resurs] / M. Korolev // Jekonomika. – 2011. – Rezhim dostupa: <http://www.knigo-poisk.ru/books/item/in/677571/>
13. Rezhim dostupa: http://abc.informbureau.com/html/yeiiiixaneass_aaciiiniinou.html

Ross Gennady Viktorovich

Federal State Unitary Enterprise «All-Russian Research Institute of Computer Science and Information»

Doctor of Economics, Professor

115114, Moscow, 2-nd Kozhevnichecky lane, 8

E-mail: ross@pvti.ru

Lichtenstein Vladimir Efraimovich

Federal State Unitary Enterprise «All-Russian Research Institute of Computer Science and Information»

Doctor of Economics, Professor

115114, Moscow, 2-nd Kozhevnichecky lane, 8

E-mail: liht2004@mail.ru

Уважаемые авторы!
Просим Вас ознакомиться с основными требованиями
к оформлению научных статей.

- Объем материала, предлагаемого к публикации, измеряется страницами текста на листах формата А4 и содержит от 4 до 9 страниц; все страницы рукописи должны иметь сплошную нумерацию.
- Статья предоставляется в 1 экземпляре на бумажном носителе и в электронном виде (по электронной почте или на любом электронном носителе).
- В одном номере может быть опубликована только **одна** статья **одного** автора, включая соавторство.
- Статья должна быть набрана шрифтом TimesNewRoman, размер 12 pt с одинарным интервалом, текст выравнивается по ширине; абзацный отступ – 1,25 см, правое поле – 2 см, левое поле – 2 см, поля внизу и сверху – 2 см.
- Статье должен быть присвоен индекс УДК.
- Название статьи, а также фамилии и инициалы авторов обязательно дублируются на английском языке.
- К статье прилагаются аннотация и перечень ключевых слов на русском и английском языке.
- В конце статьи приводятся:
 - библиографический список, на который автор ссылается в тексте статьи;
 - сведения об авторах в такой последовательности: фамилия, имя, отчество; учреждение или организация, ученая степень, ученое звание, должность, адрес, телефон, электронная почта.
- В тексте статьи желательно:
 - не применять обороты разговорной речи, техницизмы, профессионализмы;
 - не применять для одного и того же понятия различные научно-технические термины, близкие по смыслу (синонимы), а также иностранные слова и термины при наличии равнозначных слов и терминов в русском языке;
 - не применять произвольные словообразования;
 - не применять сокращения слов, кроме установленных правилами русской орфографии, соответствующими государственными стандартами.
- Сокращения и аббревиатуры должны расшифровываться по месту первого упоминания (вхождения) в тексте статьи.
- **Формулы** следует набирать в редакторе формул MicrosoftEquation 3.0. **Формулы, внедренные как изображение, не допускаются!**
- **Рисунки** и другие иллюстрации (чертежи, графики, схемы, диаграммы, фотоснимки) следует располагать непосредственно после текста, в котором они упоминаются впервые.
- Подписи к рисункам (полужирный шрифт курсивного начертания 10 pt) выравнивают по центру страницы, в конце подписи точка не ставится:

Рисунок 1 – Текст подписи

С полной версией требований к оформлению научных статей Вы можете ознакомиться на сайте www.gu-unprk.ru в разделе «Научные периодические издания»

Плата с аспирантов за опубликование статей не взимается.

Материалы статей печатаются в авторской редакции
Право использования произведений предоставлено авторами на основании
п. 2 ст. 1286 Четвертой части Гражданского Кодекса Российской Федерации

Адрес учредителя журнала:

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Государственный университет-учебно-научно-производственный комплекс»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29
Тел.: (4862) 42-00-24
Факс: (4862) 41-66-84
www.gu-unpk.ru.
E-mail: unpk@ostu.ru

Адрес редакции:

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Государственный университет-учебно-научно-производственный комплекс»
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40
Тел./факс: (4862) 41-98-60
www.gu-unpk.ru.
E-mail: LVP_134@mail.ru.

Материалы статей печатаются в авторской редакции

Право использования произведений предоставлено авторами на основании п. 2 ст. 1286 Четвертой части Гражданского Кодекса Российской Федерации

Корректор, компьютерная верстка
Н.Г. Варакса

Подписано в печать 27.05.2015 г.
Формат 70х1081/16. Усл. печ. л. 7.
Тираж 1000 экз.
Заказ № 109/15П1

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе
ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»
302030, г. Орел, ул. Московская, 65