Балтийский экономический журнал №1(15) июнь 2016 г.

Периодический научно-практический журнал

Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций ПИ №ФС77-62617 от 31.07.2015 г. и Международным центром ISSN в Париже под №2073-3364. Включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Учредитель: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Калининградский государственный технический университет".

Издатель: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Калининградский государственный технический университет".

Редакционный совет:

Председатель редакционного совета В. А. Волкогон, канд. экон. наук, доцент, ректор Калининградского государственного технического университета, зам. Председателя Л. И. Сергеев, докт. экон. наук, профессор, председатель Контрольно-счетной палаты Калининградской области, зав. кафедрой ИФЭМ КГТУ.

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

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

Редакционная коллегия:

И. П. Скобелева, докт. экон. наук, профессор, зав. кафедрой Государственного университета морского и речного флота им. адмирала С. О. Макарова; Г. Г. Арунянц, докт. техн. наук, профессор КГТУ; В. Л. Даниленков, канд. экон. наук, доцент, зам. директора ИФЭМ КГТУ; В. Г. Грудинов, канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой ИФЭМ КГТУ; В. М. Муров, докт. техн. наук, профессор, зав. кафедрой ИФЭМ КГТУ; Н. А. Сберегаев, канд. экон. наук, профессор, зав. кафедрой ИФЭМ КГТУ; А. В. Сербулов, докт. экон. наук, профессор, директор ИПЭМ БГА РФ КГТУ; В. И. Кузин, канд. экон. наук, доцент, зав. магистратурой ИФЭМ КГТУ; О. Н. Гегечкори, канд. экон. наук, доцент, зам. директора ИФЭМ КГТУ по научной работе; В. Г. Шубаева, докт. экон. наук, профессор, декан факультета экономики и финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета; Н. Г. Иванова, докт. экон. наук, профессор, зав. кафедрой Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Редактор выпуска Э. С. Круглова

Верстка Л. А. Мильченко

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

Тел. (4012) 69-01-52, факс (4012) 69-01-01

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ 5
Дарьялова В. А. Распределение дохода общества
и проблема неравенства 5
Сергеев Л. И., Мороз М. И. Проблемы совершенствования амортизационной
политики и восстановления основных фондов предприятий
Калининградской области 14
Стяжкина И. В. Финансовый консалтинг в современной России: понятие,
экономическое содержание, функции и классификация 29

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ 35
Агабабян Г. А. Перспективы использования государственно-частного партнерства
в отраслях с низкой рентабельностью в России. Зарубежный опыт ГЧП 35
Арунянц Г. Г., Воронин Т. А., Айрапетов С. А. Производственно-распределительная
система теплоснабжения Калининградской области как объект социально-
экономического регулирования 41
Будурацкий М. А., Корякина А. В., Теплицкий В. А. Прогноз развития
рыбохозяйственного комплекса Калининградской области до 2030 года 50
Кондаурова И. А. Развитие теории человеческого капитала в контексте
формирования экономики знаний 61
Коноплина Ю.С. Виртуальные предприятия как особенность постиндустриальной
эклномики.....65
Короткая М. В. Оценка конкурентоспособности и проблемы развития
мясоперерабатывающей промышленности Калининградской области.....84.
Лисевич А. В.Маркетинговый анализ ремесленнего кластера
Калининградской области 92
Муратова О. А., Кузьмина Л. А., Кузьмин К. В. Влияние конкурентоспособности
на экономическую устойчивость предприятия.....98
Сергеев Л. И., Петров А. В. Эволюция подходов к анализу причин экономических
кризисов: естественные и конъюнктурные факторы циклического развития
капиталистического товарного хозяйства 107
Теплицкий В. А., Корякина А. В. Современное состояние производства
в рыбохозяйственном комплексе Калининградской области 94
Ширяева О. П.Совершенствование стратегии развития торговой сети "Вестер"
в Калининградской области на ближайшую перспективу 126

МЕНЕДЖМЕНТ 116
Гегечкори О. Н., Савченко В. А. Маркетинговые исследования рынка соков
в Литовской Республике.....116
Гегечкори О. Н., Усеинова Н. В. Формирование кадрового резерва в компании:
выбор подхода, подготовка резерва 119
Коваленко Т. В., Месяц М. Ю. Аутплейсмент как лояльный метод работы
с персоналом 128

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ.....135
Горохова Д. Г. Особенности оценки объектов финансовой аренды
вучете арендодателя: проблемы и перспективы.....135

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ 140
Требования к оформлению статей в " Балтийский экономический журнал".....142

ОТ РЕДАКЦИИ
УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Этот номер является пятнадцатым выпуском "Балтийского экономического журнала". В нем опубликованы научные работы по следующим научным направлениям: "Финансы, денежное обращение и кредит" – 3, "Экономика и управление народным хозяйством" – 11, "Менеджмент" – 3, "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" – 1.

С научными работами, опубликованными в "Балтийском экономическом журнале", можно ознакомиться на сайте Института финансов, экономики и менеджмента Калининградского государственного технического университета – http://econ.me/forum. Наш журнал включен в Российской индекс научного цитирования (РИНЦ), поэтому с опубликованными в нем работами можно ознакомиться в базе данных Научной электронной библиотеки (НЭБ), представленной в виде научного информационного ресурса сети Интернет eLIBRARU.RU.

Выражаю искреннюю благодарность членам редакционного совета и редакционной коллегии за рецензирование рукописей, представленных к публикации, и рекламирование "Балтийского экономического журнала" среди аспирантов и активно работающих ученых.

Редакционная коллегия заинтересована в повышении научного уровня представляемых к публикации материалов, в расширении спектра публикуемых научных работ по научных направлениям и по региональной принадлежности авторов. Приглашаем активно работающих ученых, аспирантов, докторантов к сотрудничеству и представлению результатов проводимых научных исследований в "Балтийском экономическом журнале". Следующий номер журнала будет выпущен в декабре 2016 года.

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

Требования к оформлению рукописей приведены на стр. 162.

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

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

С уважением

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

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 330.564+316.344

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДА ОБЩЕСТВА И ПРОБЛЕМА НЕРАВЕНСТВА

В. А. Дарьялова

THE INCOME DISTRIBUTION AND THE PROBLEM OF THE INEQUALITY

V. A. Daryalova

Статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме имущественного неравенства в обществе. Автором систематизированы и проанализированы статистические данные о распределении доходов и богатства общества между его членами в ряде стран за длительный период времени; выявлены закономерности этого распределения; раскрыты факторы и причины, повлиявшие на него. На разных этапах развития мировой экономики, начиная с XVIII века, степень неравномерности распределения национального богатства между социальными слоями общества была разной. С 1970-х годов XX века наблюдается увеличение разрыва в уровне доходов между бедными и богатыми, уменьшается доля трудовых доходов в национальном богатстве развитых стран, усиливается дифференциация величины заработной платы. Установлено, что степень распределения доходов в обществе зависит от уровня концентрации капитала и темпов роста экономики страны. За последние 30 лет темпы роста экономики развитых стран значительно отставали от темпов увеличения концентрации капитала, а разрыв в уровне доходов и имущественного положения бедных и богатых увеличивался. Основными причинами, обусловившими такую закономерность, явились следующие: нарастание процессов глобализации в экономике и финансовой деятельности; рост доли крупного и частного капитала; приватизация государственной собственности в ряде стран; возросший уровень сбережений, рентных доходов, унаследованных состояний и т. п. Анализ показал, а практика подтвердила вывод о том, что внутри рыночной системы нет естественных сил и механизмов, которые противостоят тенденции к усилению неравномерности в распределении национального богатства общества между его членами. Приведённые в статье результаты исследования распределения доходов в России за период с 1970 по 2015 г. подтвердили закономерности и тенденции, характерные для развитых стран. В заключительной части статьи содержатся предложения о мерах по уменьшению неравномерности распределения доходов в обществе.

неравенство, распределение, доход, заработная плата, налоги, экономический рост, капитал, государственный долг.

The article is devoted to the issue of the day as the inequality in the people`s property status. The author has systematized and analyzed the statistics about income and resources distribution between members of society in number of countries over a long period of time; regularities of this distribution have been revealed; factors and reasons, influenced it, have been disclosed. Since 18th century at different stages of macroeconomic dynamics the level of national wealth distribution`s irregularity between social strata was different. Since 70s of the 20 century the divorcement in levels of income between the poor and the rich is increasing, the share of labour income in national wealth of developed countries is decreasing, the differentiation of salary is growing. It is proved that the level of income distribution depends on the level of concentration of capital and rate of growth of country's economy. The rate of growth of the developed countries` economics was significantly behind the rate of increase of concentration of capital over the last 30 years, and the divorcement in levels of income and property status of the poor and the rich is increasing. The following fundamental reasons caused these regularities: the increase of the processes of globalization of economics and financial activity, the increase of the big and private capital`s share, the privatization of the state ownership in a number of countries, the increased level of

savings, unearned income, inherited fortune, etc. Analysis revealed and practice corroborated the conclusion of the fact that inside the market system there are no natural forces and mechanisms, which resist the tendency of the national wealth distribution`s irregularity growth between members of society. The given results of the research of the income distribution in Russia over the period 1970-2015 corroborated the regularities and tendencies typical for developed countries. There are suggestions about actions of decrease of the income distribution irregularity in society in the conclusion of the article.

inequality, income, distribution, wages, taxes, economic growth, capital, public debt.

История развития капитализма подтверждает основную объективную закономерность – неравенство в распределении богатства общества между его членами. Ещё в первом томе "Капитала" Карл Маркс обосновал противоречие между трудом и капиталом, назвав его основным противоречием капитализма. Неравенство в распределении доходов является не только важным экономическим показателем, но и характеристикой социального благополучия или неблагополучия в обществе. Именно поэтому оно выходит на передний план в современных дебатах о перспективах глобального и регионального развития. Сегодня проблема неравномерного распределения доходов стала широко обсуждаемой в связи с выходом в свет книги Томаса Пикетти "Капитал в XXI веке". Профессор парижской школы экономики на примере Европы и США рассматривает историю распределения богатства на протяжении XIX–XX веков и начала XXI века и приходит к выводу, что, за исключением периода с 1914 по 1980 год, всегда наблюдался огромный разрыв между богатыми и остальными гражданами [1].

Пикетти в своей книге на основе анализа огромного массива статистического материала формулирует "центральное противоречие" капитала: норма прибыли с капитала всегда превышает процент роста дохода.

История становления и развития мировой экономики знает разную степень неравномерности распределения национального богатства между классами и социальными слоями общества. Так, в XVIII и XIX веках западноевропейские общества имели жесткую классовую структуру, а собственность и национальное богатство были сконцентрированы в руках незначительного числа богатейших семейств, находящихся на вершине социальной иерархии.

На протяжении XVIII и XIX веков в развитых странах наблюдалась крайне высокая концентрация богатства. К 1910 году богатейшим 10 % населения принадлежало 80-90 % всего национального богатства, а самый богатый 1 % населения владел 50-60 % богатства. Остальные 90 % населения практически не имели собственности. Главной причиной высокой концентрации капитала в этот период было приобретение его по наследству или в результате выгодного брака, что привело к появлению и увеличению класса рантье.

Другая важная закономерность, характерная для этого периода: темпы роста доходности капитала превышали темпы экономического роста, которые были крайне низкими. Ситуация изменилась после Первой мировой войны. Первая и Вторая мировые войны, Великая депрессия, а также появление СССР изменили социальную структуру общества, и благодаря эгалитарной политике распределение национального богатства стало более равномерным.

Две мировые войны, послевоенная разруха и восстановление экономики, введение прогрессивной системы налогообложения и другие события создали беспрецедентную в истории ситуацию, когда рост экономики превышал рост доходности капитала, который упал с обычных 4-5 % до 1-1,5 % во всех крупных европейских государствах. В период 1950-1970 гг. доля 10 % населения в национальном богатстве упала до 60-70 %, а доля богатейшего 1 % населения

сократилась до 20-30 %. В этот период произошло замедление концентрации капитала и процесса углубления неравенства, что было обусловлено не постепенным эволюционным бесконфликтным развитием, "невидимой рукой" рынка и неограниченной конкуренцией, а экономическими и политическими потрясениями.

Однако объективные закономерности развития капитализма в дальнейшем вновь вернули показатели распределения богатства и доходов к уровню, который существовал до Первой мировой войны. Начиная с 1970-х годов XX века значительно возросла экономическая и политическая власть капитала, который мобилизовал технологии, практику безработицы, офшоринга и антирабочую политику (проводившуюся Маргарет Тэтчер и Рональдом Рейганом) для подавления любой оппозиции. Алан Бадд (советник Тэтчер по вопросам экономики) писал, что проводимая в 1980-х годах антиинфляционная политика оказалась "очень хорошим средством для увеличения безработицы - что было тогда крайне желательно для ослабления силы рабочего класса… То, что было создано в данном случае - выражаясь в марксистских терминах - это кризис капитализма, который воссоздал резервную армию труда и тем самым позволил капиталистам получать высокие прибыли" [2].

Такая политика привела к падению доли труда в национальном доходе, усилению дифференциации размера заработной платы. Неравенство в оплате между среднестатистическим рабочим и гендиректором в 1970-х годах было на уровне 1:30, сейчас же, в среднем, - более чем 1:300, а в случае с "Макдоналдсом" и 1:1200. Последствия такой ситуации предрекал ещё К. Маркс во втором томе "Капитала". Он обосновывал вывод о том, что само стремление капитала снизить зарплаты в определенный момент ограничивает возможность рынка реализовать и потребить созданную продукцию, снижает покупательную способность населения и потребительский спрос [3].

В послевоенный период экономическая политика правительств капиталистических стран строилась на основе идей Д. Кейнса, главной из которых было усиление роли государства в регулировании экономики с помощью различных инструментов, средств достижения "эффективного спроса". Экспансионистская кейнсианская политика, осуществляемая после Второй мировой войны, привела в итоге к некоторому снижению уровня неравенства в доходах на фоне экономического роста, вызванного резким увеличением спроса. Этому способствовало и введение прогрессивного подоходного налога. В период с 1932 по 1980 г. - почти 50 лет - федеральный подоходный налог в США доходил до 81 % [4].

Начиная с конца 1970-х годов XX века, драматически возрастает неравенство в доходах, когда общие доходы и национальное богатство стран перераспределяются в пользу наиболее богатых. Анализ статистических данных по выплаченным налогам в США и ряде других стран, проведённый Т. Пикетти, показывает, что 60 % от объемов возросших доходов США за 30 лет после 1977 года пошли в пользу 1 % ее получателей. Распределение доходов среди этого 1 % также весьма неравномерно. Главная причина возросшей неравномерности – очень высокие темпы роста заработной платы высших менеджеров, доходов сотрудников высшего звена крупнейших корпораций и банков. Топ-менеджеры корпораций составляют три пятых американцев с самым высоким доходом. Доля совокупного фонда оплаты труда, распределяемая в пользу 1 % населения, достигла 8 % к началу 2010-х. Наиболее ярко эта тенденция наблюдается в США.

Отказавшись от идей Кейнса, политики увлеклись идеями монетаристов, и с 1980-х годов "налоговый потолок" стал снижаться, а доходы с капитала (основной источник дохода сверхбогатых) стали облагаться в США по

значительно более низкой ставке, что вызвало резкое обогащение одного процента населения. Однако эти меры не привели к высоким темпам экономического роста, на что рассчитывали реформаторы. Например, рост доходов 10 % богатых американцев, начиная с 1980-х годов, значительно превышал средний уровень роста экономики страны в целом.

Между степенью распределения доходов в обществе, уровнем централизации капитала и темпами экономического роста в стране, несомненно, существует зависимость. Если обратиться к статистическим данным за последние 30 лет, то увидим, что рост экономики стран значительно отставал от темпов роста концентрации и централизации капитала. Это обусловлено, прежде всего, внутренними закономерностями развития рыночной экономики, самовоспроизводящимся характером роста капитала, принципом его реинвестирования. Поэтому более крупный капитал растет быстрее мелкого. За годы глобализации средний прирост капитала составлял около 4 %. При этом очень крупный капитал рос на 6-7 %, а более мелкий - на 2-3 % в год. Объясняется это преимуществами крупного бизнеса: возможностью реализовать высокодоходные инвестиционные проекты и рисковать при инвестировании, высокой квалификацией управляющих активами, большими объёмами инвестиций (высокий пороговый капитал) и т. п.

Очевидно, что финансовая глобализация приведет к еще большей концентрации капитала в будущем. Начиная с 1970-х годов XX века, в структуре капитала стабильно растёт доля частного капитала. Если в начале 1970-х общий размер частного капитала превышал размер годового национального дохода примерно в 2,0-3,5 раза, то в 2010-е годы – примерно в 4-6 раз. Национальный доход здесь и далее рассматривается как сумма всего дохода, полученного лицами какого-либо государства в данном году, и складывается из дохода, полученного на инвестированный капитал (доход от капитала), и дохода, получаемого от трудовой деятельности (трудовой доход).

Основными причинами такой ситуации являются низкие темпы экономического роста в большинстве стран мира, высокий уровень сбережений и приватизация государственной собственности. В результате перехода государственной собственности в частные руки в России образовались огромные капиталы частных лиц.

Примерно треть роста неравенства доходов в США приходится на увеличение доходов на капитал. Несмотря на существенные контрасты при распределении фонда оплаты труда, неравенство во владении богатством и распределении дохода на капитал значительней в разы. Статистические данные показывают, что степень концентрации дохода на капитал и владения капиталом более высокая, чем распределение дохода от трудовой деятельности. Например, 10 % наиболее высокооплачиваемых работников получает 25-30 % от общей суммы национального дохода, приходящегося на оплату труда. При этом остальные низкооплачиваемые 50 % работников в совокупности получают приблизительно такой же процент от национального дохода, приходящегося на оплату труда. В то же время в США богатые 10 % населения, получающие доход от капитала, владеют 72 % от всего национального богатства, а беднейшие 50 % населения распоряжаются только 2 % национального богатства.

Нельзя не согласиться с Т. Пикетти, который вслед за К. Марксом пишет, что "неизбежное стремление предпринимателя стать рантье все более и более доминирует над теми, кто ничем не владеет, кроме как своей рабочей силой. Будучи однажды созданным, капитал воспроизводит себя быстрее, чем растут доходы. Прошлое пожирает будущее" [1].

Скорость накопления богатства, степень концентрации капитала и темпы роста дохода на капитал (ренты) в условиях рынка всегда превышают темпы

роста экономики. Так, в США за период с 1970 по 2010 год доля национального дохода, перераспределяемого в пользу всего 1 % населения, выросла с 9 до 20 %, намного превысив уровень роста экономики. Значительно выросли также доходы и остальных 9 % из общей десятки самых богатых. Для сравнения, рост дохода 90 % оставшегося населения США составил менее 0,5 %. Произошел запредельный скачок покупательной способности 10 % населения, в то время как общая покупательная способность населения снизилась. Для роста совокупного спроса и предотвращения спада в экономике стали широко использоваться кредит и инструменты фондового рынка. Сегодня объём мирового фондового рынка составляет порядка 700 трлн. долл., а совокупный годовой продукт – 70 трлн. долл. Проще говоря, мир уже потратил все свои будущие доходы на десять лет вперед.

Однако ни колоссальные размеры кредитных ресурсов, ни запредельные объёмы деривативов не достигли ожидаемых результатов: рост экономики значительно отстаёт от темпов роста национального дохода, а процесс концентрации капитала ещё более ускорился.

Таким образом, возросшая концентрация и централизация капитала привела к росту доходов в пользу 1 % населения и обострила проблему имущественного неравенства в обществе.

Очевидно, что внутри рыночной системы нет естественных сил и механизмов, которые противостоят концентрации капитала и богатства, последние являются прямым следствием существующей современной модели рыночной экономики. Поэтому необходимо применение неэкономических инструментов со стороны государства, позволяющих перераспределить доходы в обществе и избежать стагнации и социального взрыва.

Несмотря на столь разительное неравенство в распределении доходов, разница в распределении богатства еще более глубокая. Сегодня в США во владении 10 % населения находится более 70 % национального богатства, а 50 % населения, расположенного на другой половине социальной лестницы, распоряжаются всего 2 % общего богатства. При этом концентрация происходит за счет сжатия доли среднего класса.

Когда уровень доходности капитала значительно и стабильно превышает уровень роста экономики, размер унаследованных состояний (богатство, возникшее в прошлом) неизбежно превышает размер накоплений (богатство, заработанное в настоящем). Например, во Франции в период с 1820 по 1914 год размер унаследованных состояний и прижизненных подарков составлял 20 % национального дохода, затем он упал до 5 % в 1950-е и вернулся к уровню 15 % к 2010 году. Самого низкого уровня размер наследуемого капитала достиг к семидесятым годам XX века – всего 40 % от общего размера частного капитала, тогда как 60 % национального частного капитала приходилось на состояния, заработанные при жизни. Начиная с 1980-х две трети частного капитала во Франции – это унаследованные состояния. Учитывая значительный размер состояний, передаваемых по наследству во Франции, и предполагая, что наблюдающаяся тенденция будет продолжаться, вполне вероятно, что к 2050-м годам доля унаследованного богатства будет составлять 90 % всего частного капитала, т. е. вернется к уровню, существовавшему в начале XX века.

Современное развитие капитализма подтверждает сформулированное К. Марксом фундаментальное противоречие между трудом и капиталом. С одной стороны, каждый человек думает, что он имеет равные права и что его материальное благополучие должно зависеть от индивидуальных способностей и результатов труда. С другой стороны, всё возрастающий разрыв в уровне и качестве жизни между очень богатыми и остальным обществом все в большей мере обусловлен результатом семейных связей и унаследованным состоянием,

родства и наследуемой ренты. В основу концентрации капитала заложен принцип родственных связей, который реорганизует политическую систему демократии в механизм иерархического отбора элиты. Неравенство обусловлено отсутствием значительных объёмов первоначального капитала, а не низкой заработной платой.

Ранее точно к такому же выводу пришел в своем "Капитале" Карл Маркс. Низкие налоги делают богатых влиятельнее, т. к. владельцы крупного капитала увеличивают своё политическое влияние в обществе. В условиях, когда доходы от инвестиций превышают экономический рост, эффективным средством снижения неравенства между богатыми и бедными является введение прогрессивного налога на капитал. Члены Европейского Союза уже продолжительное время ведут споры о регулировании налогообложения в своих странах. А в это время крупные корпорации продолжают всё более быстрыми темпами наращивать свои доходы путём размещения своих предприятий в странах с низкими ставками налогов, увеличивая тем самым имущественное неравенство.

В связи с тем, что капитал сконцентрирован в руках богачей и его доходность в течение длительного периода времени превышает темпы экономического роста, неравенство в обществе будет постоянно увеличиваться. Эту тенденцию, по мнению ряда экономистов, можно остановить только с помощью более высоких налогов. Реальная доходность среднего инвестиционного портфеля в годовом исчислении (в котором 60 % американских акций и 40 % казначейских облигаций) в период между 1982 и 2014 гг. составила 10,2 %. 69 семей (из 297), попавшие как в самый первый, так и в самый последний рейтинги журнала Forbes, имели ежегодное увеличение реального дохода на 8,4 %.

Сегодня сложилась парадоксальная ситуация: частный капитал процветает в бедном государстве. Об этом свидетельствует тот факт, что при самом большом в мире размере частного капитала США и страны ЕС имеют огромный государственный долг. Например, в Англии и Франции частный капитал составляет более 95 % национального богатства. При этом в развитых странах процентные платежи по государственным долгам превышают размер инвестиций в высшее образование.

Цифры по долгам Европейского Союза также достигли нового максимума. В 2014 г. совокупный объем госдолга по 28 странам ЕС превысил 12 трлн. евро, составив 86,8 % от ВВП ЕС. По итогам 2013 г. это значение составляло 85,5 %. Европейские страны, входящие в зону евро, аккумулировали наибольший объем долгов с момента создания еврозоны. По данным Eurostat, в 2014 г. показатель госдолг - к ВВП еврозоны вырос до уровня 91,9 %. По итогам прошлого года совокупный объем госдолга 19 стран еврозоны превысил 9,29 трлн. евро. Таким образом, еврозона обновила прежний рекорд, когда годом ранее объем госдолга составлял 90,9 % от ВВП стран. Из трех возможных способов сокращения государственного долга – введения налога на богатство, инфляции или режима строгой экономии – чрезвычайный налог на богатство представляется наиболее справедливым и эффективным решением.

Проблема неравенства в распределении доходов и национального богатства была и остаётся весьма актуальной и для России. На разных этапах развития российской экономики степень имущественного неравенства среди членов общества была разной, о чём свидетельствуют данные Росстата, приведённые в таблице [5].

По данным Росстата в 1970-1980-е годы неравенство в распределении общего объёма денежных доходов снижалось. В 1980-1990 годах доля доходов, которым располагали 20 % наименее обеспеченного населения, была лишь в два

раза меньше его численности. В то же время доля доходов пятой, наиболее обеспеченной квинтильной группы немногим более чем в 1,5 раза превышала её численность. Соотношение между общими доходами верхней и нижней 20-процентных доходных групп населения составляло 3,3 раза.

Распределение общего объема денежных доходов населения, %
Distribution of total volume of money incomes of population, %

Показатели	1970	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Денежные доходы - всего, процентов	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе по 20-процентным группам населения:												
первая (с наименьшими доходами)	7,8	9,8	6,1	5,9	5,4	5,3	5,1	5,1	5,2	5,2	5,2	5,2
вторая	14,8	14,9	10,8	10,4	10,1	9,9	9,8	9,8	9,8	9,8	9,9	9,8
третья	18,0	18,8	15,2	15,1	15,1	15,0	14,8	14,8	14,8	14,8	14,9	14,9
четвертая	22,6	23,8	21,6	21,9	22,7	22,6	22,5	22,5	22,5	22,5	22,6	22,5
пятая (с наибольшими доходами)	36,8	32,7	46,3	46,7	46,7	47,2	47,8	47,8	47,7	47,7	47,4	47,6
Децильный коэффициент фондов (коэфф. дифференциации доходов), разы	...	...	13,5	13,9	15,2	15,9	16,7	16,6	16,6	16,6	16,2	16,4
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	...	...	0,387	0,395	0,409	0,415	0,422	0,421	0,421	0,421	0,417	0,420

За период с 1990 по 1995 год произошли серьёзные изменения в распределении доходов среди анализируемых пяти групп: доля доходов наименее обеспеченной части населения уменьшилась на одну треть, а доля наиболее обеспеченной 20 % группы достигла 46,3 % общего объёма денежных доходов населения (ООДД). Это соотношение сохранялось почти без изменений до 2000 года. Эти изменения были обусловлены экономической реформой и, прежде всего, массовой приватизацией государственного имущества.

На следующем этапе (2001-2007 гг.) отмечается постепенное уменьшение доходов нижней и рост доходов верхней квинтильной группы (пятой части целого). В последующие годы и до настоящего времени это соотношение стабилизировалось на уровне 9-кратного превышения общих доходов 20 % наиболее обеспеченного населения над доходами 20 % наименее обеспеченного. Что касается доходов второй и третьей 20-процентных групп населения, то их доля за этот промежуток времени постоянно снижалась. Наиболее стабильной и близкой к доле в ней населения была и остается доля доходов четвертой квинтили [6].

Для характеристики распределения общего объема денежных доходов населения широко используются коэффициент фондов и коэффициент Джини. Децильный коэффициент фондов показывает, во сколько раз доходы 10 % наиболее обеспеченного населения превышают доходы 10 % наименее обеспеченного. Коэффициент Джини – это индекс концентрации доходов. Его можно определить как макроэкономический показатель, характеризующий дифференциацию денежных доходов населения в виде степени отклонения фактического распределения доходов от абсолютно равного их распределения между жителями страны. Коэффициент Джини изменяется от 0 до 1. Чем ближе его значение к нулю, тем более равномерно распределен показатель.

Популярность применения этих показателей объясняется тем, что они инвариантны к масштабу денежных единиц, в которых измеряется ООДД. Именно это обеспечивает их сопоставимость для разных стран и контингентов населения. Значения этих коэффициентов для всего населения Российской Федерации опубликованы Росстатом за период 1995-2012 годов (см. таблицу).

По оценкам Росстата, в 2011 г. в России коэффициент Джини достиг величины 0,416. Следует учитывать, что в 1992 г. он составлял 0,289. Подобный рост коэффициента Джини свидетельствует о расслоении российского общества по доходам. Еще один показатель, употребляемый для характеристики дифференциации доходов, – это децильный коэффициент. Если в 1991 г. децильный коэффициент составлял 4,5, в 1998 г. – 13,8, то в 2012 г. – 16,4, что свидетельствует об усилении неравенства в распределении доходов.

При этом, по оценкам Росстата, неравенство по доходам в РФ устойчиво росло с начала 1990-х и незначительно сокращалось лишь в кризисные 2008-2010-е годы. Начиная с 2010 года коэффициент Джини вернулся к привычному тренду, увеличившись до 0,42 в 2012 году. При показателе выше 0,42 ситуацию с расслоением принято считать социально взрывоопасной [6]. Согласно Книге фактов ЦРУ, Россия в 2012 году имела индекс Джини, равный 0,42, т. е. лучше, чем у США (0,45), Китая (0,48) и Гонконга (0,53), но хуже, чем у Израиля (0,39), Японии (0,38) и Индии (0,37). Россия значительно отстаёт от некоторых стран Европы, так, например, Швеция имеет индекс Джини, равный 0,23, а Германия - 0,27.

Анализ взаимосвязи между изменениями в распределении доходов россиян и динамикой объёма национального продукта страны позволил выявить определённые закономерности.

В период с 1990 по 2000 г. реальные располагаемые доходы населения уменьшились почти в 2 раза. Но начиная с 2000 г. рост доходов населения происходит на фоне увеличения объёма валового внутреннего продукта. Главной тенденцией последнего периода является некоторое опережение роста реальных доходов по отношению к объёму национального продукта, что вполне объяснимо в связи с чрезвычайно низким уровнем номинальных и, соответственно, реальных доходов большинства населения. Это стало следствием вмешательства в процессы распределения и перераспределения общественного продукта институциональных структур и, в частности, государства. Многократный рост номинальных доходов российского населения и выход к концу 2000-х гг. на траекторию некоторого роста уровня реальных доходов сопровождался резким повышением уровня концентрации денежных доходов. Если в 70–80-е гг. доля наименее обеспеченной группы населения в денежных доходах, хотя и медленно, росла, то в начале 90-х гг. происходит её резкое снижение. С 1996 г. она стабилизируется примерно на уровне 5-6 %, что практически соответствует уровню 1992 г. Самой же глубокой дифференциация денежных доходов российского населения была в 1994 г., т. е. к моменту окончания первого этапа приватизации и в год резкого углубления кризисного состояния экономики. За период трансформации экономической системы снизились и доли всех остальных групп населения, за исключением пятой, наиболее состоятельной: 20 % граждан страны стали присваивать около половины всего ежегодно создаваемого общественного дохода [7].

Усиление имущественного неравенства формирует жёсткую внутреннюю иерархию, ведет к резкому падению социальной мобильности общества, сокращению доли среднего класса в общем богатстве и формированию нового обслуживающего крупный капитал общественного слоя под названием топ-менеджмент.

В ситуации, когда 95 % национального богатства в развитых странах Европы принадлежит частному капиталу, а государственный долг, достигающий в этих странах 90 % ВВП, числится за государством (всем обществом), возникают серьёзные политические риски и опасность социальных взрывов. Экспорт нищеты на периферию путём размещения производства в развивающихся странах, дефляционного механизма снижения издержек за счёт уменьшения зарплаты лишь на время отложил решение проблемы.

Исследования и прогнозы показывают, что бездействие власти и отказ от принятия радикальных мер приведёт к тому, что к 2050 году одна тысячная населения Земли будет владеть 60 % глобального богатства, а доля наследуемого (незаработанного) богатства достигнет 90 %, т. е. уровня начала XX века. Предполагая, что во второй половине XXI века глобальный рост экономики составит приблизительно 1,5 % в год при уровне сбережений около 10 %, можно вывести, что размер глобального капитала превысит размер глобального дохода примерно в 7 раз. С точки зрения концентрации капитала весь мир будет выглядеть как Европа в период с XVIII века до начала Первой мировой войны.

Согласно имеющимся данным, одна тысячная населения Земного шара (примерно 4,5 миллиона человек), владеющая капиталом в среднем размере 10 миллионов евро, распоряжается 20 % глобального богатства. Если подобная тенденция продолжится (рост доходности крупных состояний 6 % при среднем приросте глобального капитала 2 % в год), то через 30 лет одна тысячная населения планеты будет контролировать 60 % глобального богатства. Дальнейшее обогащение очень богатых будет происходить за счет обеднения среднего класса.

В литературе можно встретить различные предложения по снижению неравенства в распределении доходов: введение глобального налога на богатство, повышение темпов инфляции, режим строгой экономии и другие. Что касается инфляции и режима экономии, то в настоящее время они уже реализуются. В США, Японии и странах ЕС скрытой формой инфляции являются так называемые программы количественного смягчения, а главное требование МВФ к странам экономической периферии (Украине, Греции) - программы жёсткой экономии.

Очевидно, что наиболее эффективным средством решения проблемы неравенства может стать реформа налоговых систем. Исторический опыт свидетельствует, что в снижении имущественного неравенства в XX веке огромную роль сыграли реформы налоговой системы и, в частности, введение прогрессивного налогообложения доходов и налога на наследство. США были первой страной, где ставка налога на самые высокие доходы (1919-1922 гг.) и на наследство (1937-1939 гг.) превышала 70 % облагаемой суммы.

Значительное уменьшение этих налогов в результате налоговой реформы 1986 года (с 70 до 40 %) и быстрый рост доходов менеджеров высшего звена увеличили пропасть между богатыми и бедными. Ряд экономистов считает, что переход на относительно плоскую шкалу налога на потребление повысит эффективность сбора налогов, не затрагивая накопление богатств. Результат от введения такой шкалы будет особенно ощутим, если жилищный налог для горожан будет привязан к месту получения ими дохода.

Французский экономист Томас Пикетти в своей работе "Капитал в XXI веке" предлагает ввести глобальный налог на богатство, а также в США 80%-ную предельную ставку налога на доход. Противники такой идеи (Билл Гейтс) в качестве альтернативы предлагают совершенствовать налоговую систему и антимонопольное законодательство, систему коллективных договоров, ввести налог на сверхпотребление. Джеффри Франкель из Гарварда предложил отменить в США налог на зарплату для работников с низкими доходами,

снизить не облагаемые налогами суммы для работников с высоким уровнем доходов и повысить налог на наследство.

В настоящее время в печати всё чаще встречаются публикации, в которых их авторы предлагают значительно повысить ставки налога на доход, превышающий "разумные пределы", и таким образом существенно сбалансировать имущественное неравенство. Кроме того, предлагается ввести глобальный прогрессивный налог на богатство. Этот налог позволит приостановить рост имущественного неравенства и повысить степень регулирования финансовых систем.

Одновременно с введением такого налога правительствам стран следует принять меры по повышению уровня прозрачности международных финансовых операций, обеспечить открытость капитала демократическим институтам, повысить уровень международного сотрудничества и политической интеграции между странами. Чтобы капитал не прятался в офшорных зонах и странах с низкими ставками налогов, необходим политический контроль над общим богатством со стороны общества.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Пикетти, Т. Капитал в XXI веке / Т. Пикетти. - Москва: Ad Marginem, 2015. - 675 с.

2. Современная экономическая мысль / под ред. С. Вайтрауба. – Москва: Прогресс, 1981. – 682 с.

3. Маркс, К. Капитал. Предисловие к 1-му и Послесловие ко 2-му изданию / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. Т. 1. - 571 с.

4. Алле, М. Современная экономическая наука и факты / М. Алле // THESIS. - 1994. – Т. 2, вып. 4. – 397 с.

5. Российский статистический ежегодник. - Москва: Росстат, 2015. – 796 с.

6. Социальное положение и уровень жизни населения России: стат. сб. - Москва: Росстат, 2014. - 503 с.

7. Социальное положение и уровень жизни населения России: стат. сб. - Москва: Госкомстат России, 2015. – 463 с.

УДК 658.15(470.26)

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ И ВОССТАНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЙ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Л. И. Сергеев, М. И. Мороз

THE PROBLEM OF IMPROVING THE DEPRECIATION POLICY AND RESTORING BASIC FUNDS OF ENTERPRISES OF KALININGRAD REGION

L. I. Sergeev, M. I. Moroz

Обобщаются подходы к совершенствованию амортизационной политики предприятий с учетом оптимизации сроков службы и восстановления основных фондов. Анализируются износ и восстановление, коэффициенты выбытия и обновления основных фондов предприятий Калининградской области. Подчеркивается, что убытки от использования устаревшего оборудования сокращают способность предприятий к осуществлению капитальных инвестиций в обновление основных фондов из сбережений в виде амортизации. Суммы накопленной амортизации должны учитывать сроки оптимального использования основных фондов и изменения стоимости новых основных средств.

амортизация, физический износ, обновление фондов, фондоотдача, прибыль, издержки, фондоемкость, коэффициент выбытия, коэффициент обновления, норма амортизации, фактический износ.

Summarizes the approaches to improvement depreciation policy of the enterprises with optimized life cycles, and recovery of fixed assets. Analyzes wear and restoration, the coefficients of disposal and renewal of fixed assets of enterprises of the Kaliningrad region. It is emphasized that the loss arising from the use of outdated equipment reduce the ability of enterprises to implement capital investment in renewal of fixed assets from savings in the form of depreciation. The amount of accumulated depreciation should take into account the timing of the optimal use of fixed assets and changes in the value of new fixed assets.

depreciation, physical wear, update funds, the return on assets, profit, costs, the capital ratio, the retirement rate, the coefficient update, trend, the depreciation rate of actual wear.

Текущий государственный интерес в непрерывном изъятии высоких налоговых отчислений от предприятий при неравенстве износа и начисленных сумм амортизации формирует конфликт интересов государства и коммерческих предприятий, так как возникает экономическая ситуация, в которой основные фонды будут эксплуатироваться до максимума их технических возможностей, из-за чего на российских предприятиях неизбежно возникнут частые аварийные поломки основных фондов, аварии, простои техногенные катастрофы. Повышение затрат на текущую эксплуатацию орудий труда сократит доходы предприятия из-за падения спроса на готовую продукцию вследствие роста ее себестоимости. Поэтому у коммерческих предприятий в Российской Федерации наблюдается сокращение конкурентных преимуществ в сравнении с иностранными предприятиями, тем самым уменьшается общая фондоотдача основных фондов.

Негативное изменение фондоотдачи основных фондов влечёт сокращение ВВП государства, ВРП региональной экономики, что в итоге негативно отразится на общем макроэкономическом положении страны [1]. В настоящий момент в Российской Федерации наблюдается крайне отсталое развитие механизмов, связанных с обновлением основных фондов. Обновление основных фондов осуществляется посредством амортизационной политики предприятий, однако в Российской Федерации способы, методы и механизмы начисления амортизации на орудия труда не позволяют восстанавливать стоимость орудий труда, оцениваемую риэлторскими компаниями с учётом различного вида износа. Отражение учёта амортизации, максимально приближенного к величине износа основных фондов, обеспечит принятие оптимальных управленческих решений относительно момента обновления основных средств на предприятии.

Оптимальность как тождество износа и амортизации связана со своевременностью и адекватностью сроков обновления с учётом особенностей в оценке износа основных фондов различных амортизационных групп. Исследование В. И. Лисина [2] по оценке уровня загрузки основных фондов (ОФ) по отраслям отражает общий тренд сокращения интенсивности использования основных фондов на предприятиях в промышленности с 74,4 до 49,2 % в период с 1991 по 2014 год. Негативный тренд интенсивности функционирования ОФ с момента последнего их использования в экономике СССР свидетельствует о сокращении способности предприятий в Российской Федерации осуществлять инвестиции в обновление основных фондов, так как на предприятиях имеются основные средства в режиме консервации, которые подвержены старению, изменению их стоимостной оценки и другим внешним факторам износа. Из-за простаивания основных фондов, их старения экономика

характеризуется низким техническим потенциалом основных средств в сравнении с западными странами.

В настоящее время в Российской Федерации сроки использования основных фондов увеличиваются при неизменном коэффициенте выбытия, что является причиной слабого развития отраслей народного хозяйства. В развитых странах период использования основных средств регулируется путём нормативного установления наиболее рациональных сроков начисления амортизации для различных групп основных фондов [3]. Обновление орудий труда связано с необходимостью соответствия технологического парка предприятия наиболее прогрессивным орудиям труда в отрасли, для того чтобы удерживать конкурентные преимущества на рынке. Увеличение коэффициента обновления [4] орудий труда для поддержания расширенного производства должно сопровождаться непропорциональным увеличением коэффициента выбытия орудий труда. Различие темпов изменения выбытия и обновления орудий труда возникает из-за процедуры их модернизации, которая увеличивает оптимальные сроки использования в соответствии с улучшением производственных характеристик объектов технологического парка предприятий. Согласно В. Н. Юрченко [5], у 20-25 % перспективных предприятий основные фонды несвоевременно обновлены на 60-70 %, поэтому в Российской Федерации требуется изменение амортизационной политики предприятий, направленной на удовлетворение потребности в их технологическом развитии.

Отсутствие тождественности капитальных расходов предприятия и накопленного амортизационного фонда обнаруживает диспропорции между износом и амортизацией основных средств. Согласно ретроспективному анализу осуществления амортизационной политики в плановой экономике СССР, выявлено, что сумма амортизационного фонда превышала сумму необходимых капитальных вложений, но после введения в действие ФЗ 1990 и 2002 гг. [6] сумма капитальных расходов в несколько раз превышает размер накопленного амортизационного фонда. Согласно статистическому исследованию Н. В. Алдошина [7], срок полезной службы тракторов и комбайнов в Российской Федерации превышает минимум в 2 раза срок нормального жизненного цикла орудий труда.

В развитых странах (Германия, США) специальные налоговые бонусы для продавцов автомобилей за утилизацию способствуют обновлению автомобильного парка предприятий. Величина вклада за утилизацию перераспределяется в валовой внутренний продукт страны от более эффективного или менее затратного орудия труда, которая превышает размер издержек, связанных с предоставлением налоговых бонусов. В Российской Федерации существует система предоставления утилизационной премии при покупке автомобилей российского производства общей массой до 3,5 т, но экономическая целесообразность использования данной утилизационной премии для предприятий в отраслях сельского хозяйства отсутствует, так как премия не позволяет обновить спецтехнику и грузовую технику, которым требуется обновление из-за морального износа.

Наиболее совершенная система утилизации обеспечивает пропорциональное обновление основных фондов и увеличение валового внутреннего продукта. Утилизация используется в Нидерландах, где 86 % основных фондов, по данным Н. В. Алдошина [8], используется в переработке автомобильного металлолома, при убывающей функции чистых затрат на осуществление утилизации орудий труда. Утилизация осуществляется в виде выплат продавцам утилизационной премии, которые компенсируются лучшей производительностью технологического парка региона или страны. К примеру, в

Германии 40 % продаж орудий труда - аналогов увеличилось на фоне утилизации по утилизационному бонусу за обновление автомобильного парка предприятий и физических лиц.

Диспропорции скорости обновления основных фондов в Калининградской области и их ликвидации можно обобщить с помощью регрессионного анализа. Аппроксимация прямолинейной зависимости обновления и выбытия основных фондов представлена на рис. 1. Существенный диссонанс в 2014 г. в общую адекватную картину аппроксимации внесли обрабатывающие отрасли производства, где соотношение выбытия к обновлению основных фондов составило 6,5 % к 1 %. Коэффициенты корреляции между обновлением основных фондов и их выбытием в разные периоды дифференцированы: в 2008 г. коэффициент составил 0,97, в 2014 г. он был отрицательным (- 0,597) [9].

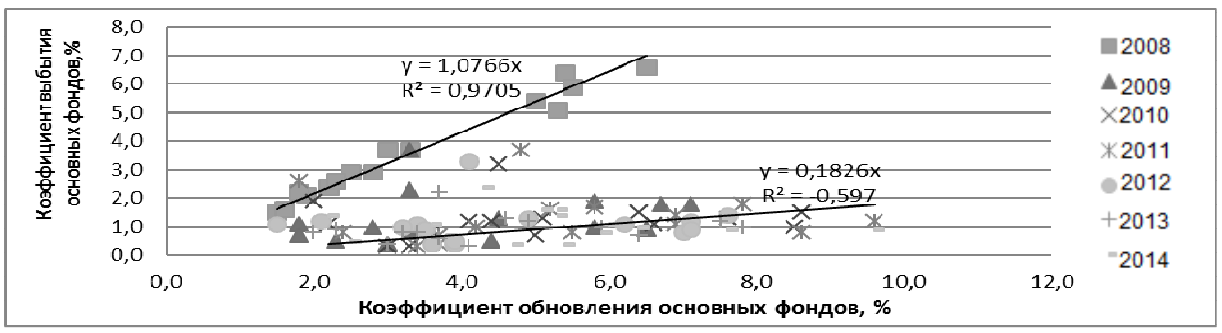

Рис. 1. Коэффициент выбытия и обновления основных фондов в Калининградской области

Fig. 1. The coefficient of attrition and update of fixed assets in the Kaliningrad region

Отрицательная корреляция в последние годы между обновлением и выбытием основных фондов означает перераспределение производственных потребностей в сторону полной замены оборудования, из-за необходимости соответствия уровню технологической развитости основных средств для непрерывного генерирования конкурентных преимуществ на международном рынке [10].

С приближением суммы реноваций к величине фактического износа появится устойчивый процесс воспроизводства на предприятии, гарантирующий необходимые восстановительные издержки оборудования, не требующие дополнительных инвестиций. Существование "здоровой" рыночной конкуренции за счёт изменения себестоимости продукции позволит компаниям поддерживать высокий объем потребительского спроса и сократить цены на готовую продукцию [11].

Неспособность региональных предприятий обеспечивать текущую ликвидность за счёт собственных средств и генерировать необходимую ликвидность для обеспечения платёжных обязательств отражена на рис. 2.

Постоянное развитие рынка орудий труда стимулирует предприятия к сокращению жизненного цикла производственного оборудования и интеграции более производительного оборудования в производстве. Обновление технологического парка достигается предприятием за счёт изменения методик оценки амортизации основных фондов. Для осуществления своевременной замены орудий труда требуется учёт максимального количества факторов, влияющих на оптимальный или наиболее выгодный для предприятия срок, в течение которого орудие труда полезно использовать.

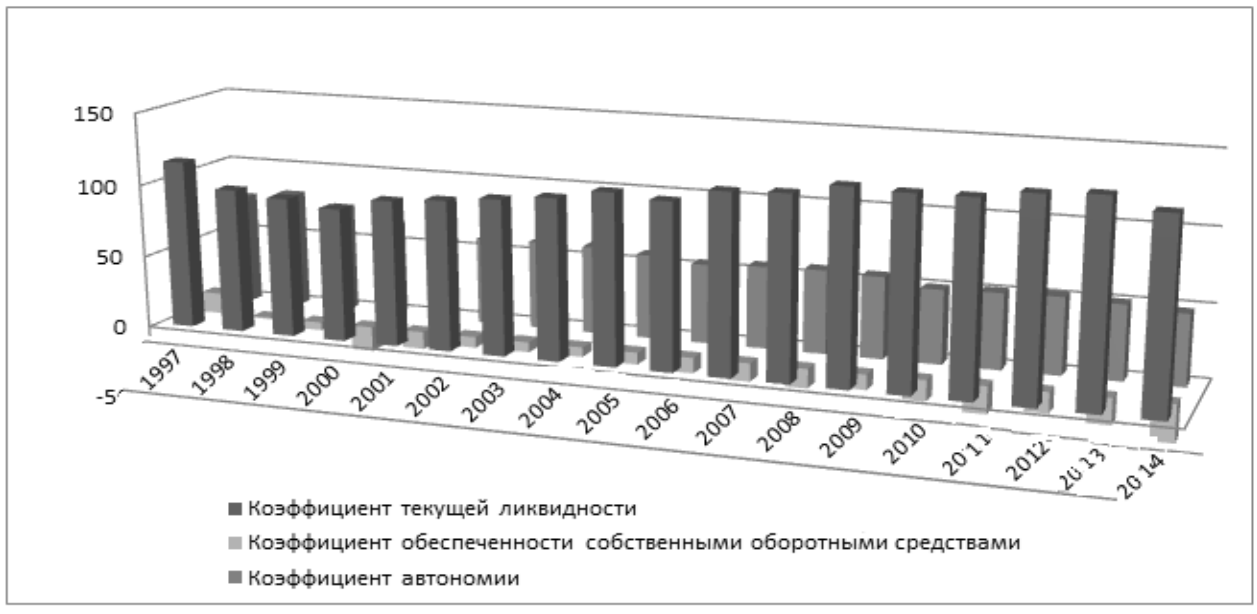

Рис. 2. Динамика коэффициентов платежеспособности предприятий за 1997-2014 гг. в Калининградской области

Fig. 2. The dynamics of solvency coefficients enterprises 1997-2014 years in the Kaliningrad region

Самой отсталой отраслью народного хозяйства в Калининградской области, согласно динамике обновления ОФ за последние 8 лет (рис. 3), является сельское хозяйство.

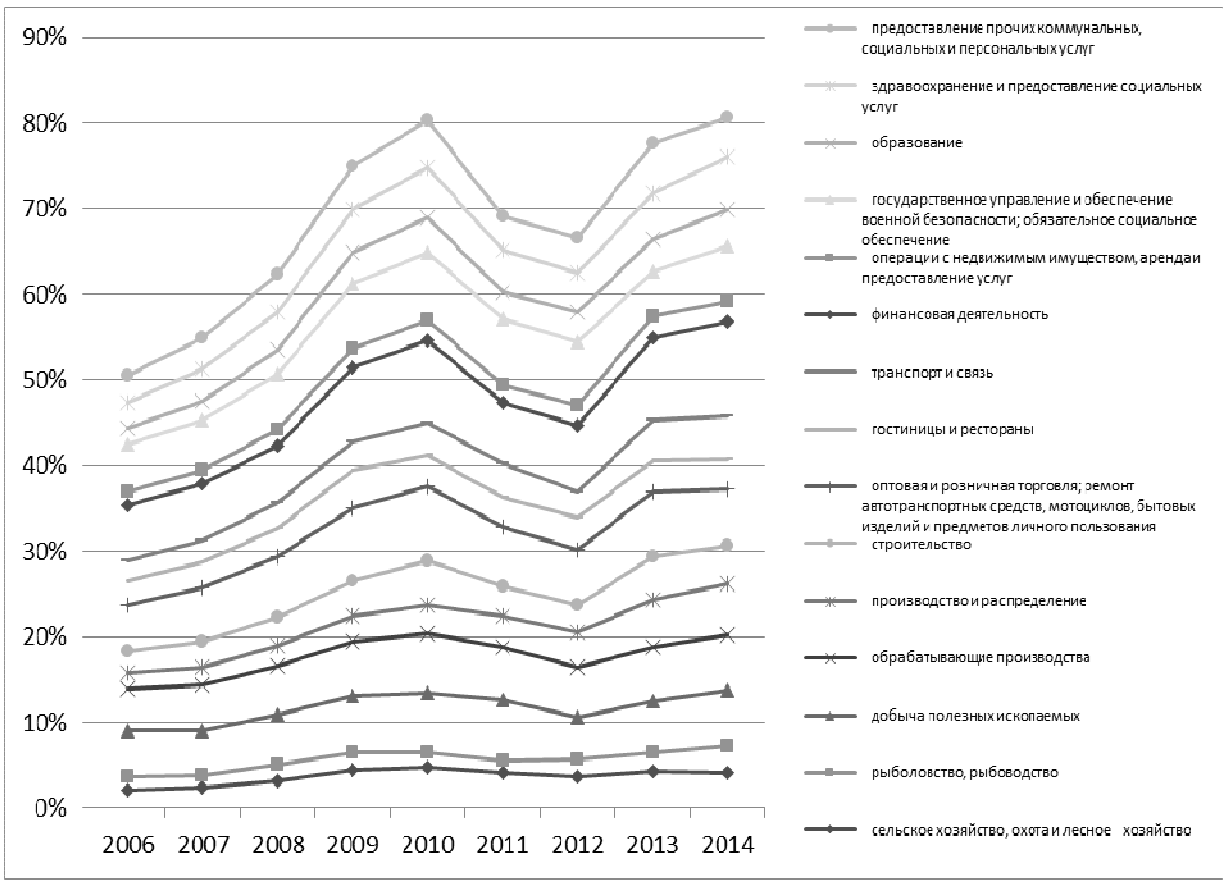

Рис. 3. Обновление основных фондов Калининградской области по данным Росстата на конец 2014 года, %

Fig. 3. Update core funds Kaliningrad region on data Росстата 2014 at the end of the year,%

Анализ выбытия ОФ (рис. 4) по различным отраслям показывает, что уровень обновления ОФ в сельском хозяйстве составляет 4,2 % при уровне выбытия ОФ в 2,5 %, по обрабатывающему производству уровень обновления ОФ 6,5 % при уровне выбытия ОФ 0,8 %, по промышленному производству

уровень обновления ОФ 5,9 % при уровне выбытия ОФ 0,5 %, по транспортной отрасли уровень обновления ОФ 5,1 % при уровне выбытия ОФ 0,4 %.

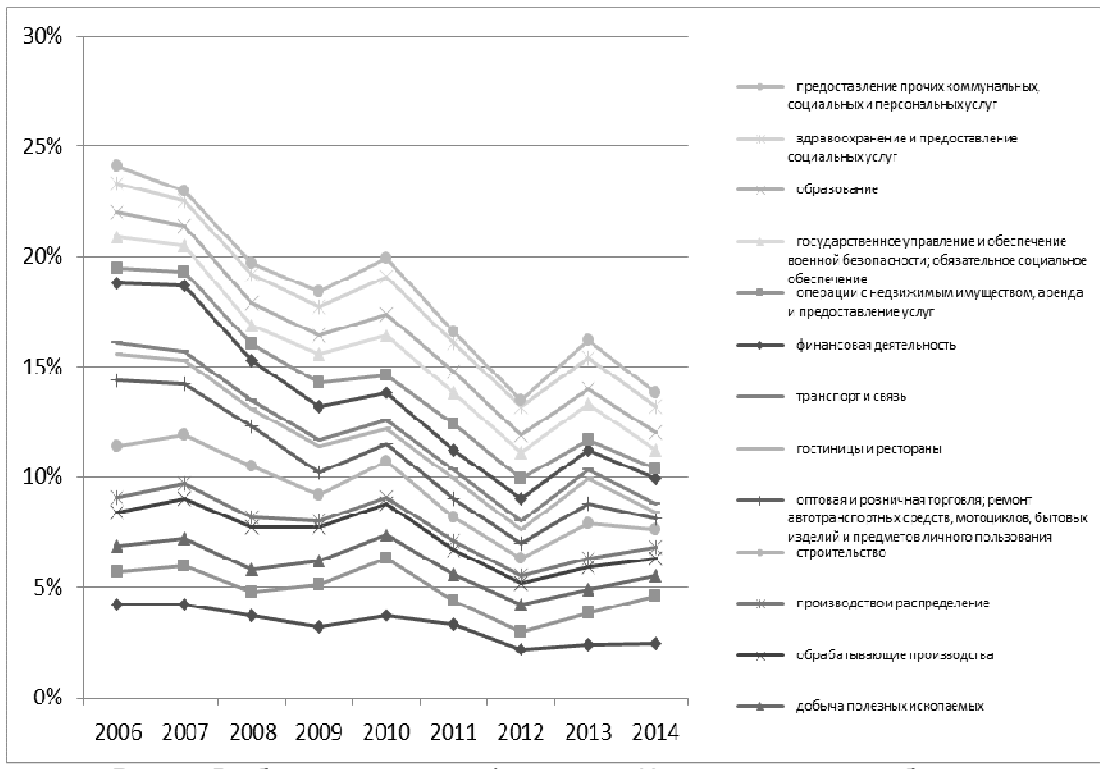

Рис. 4. Выбытие основных фондов по Калининградской области
по данным Росстата на конец 2014 года, %
Fig. 4. Disposal of core funds on the Kaliningrad region
on data Росстата 2014 at the end of the year,%

Таким образом, согласно исследованию авторов, отражённому на рис. 5, в Калининградской области по указанным отраслям наблюдаются значительные диспропорции обновления основных фондов и выбытия ОФ, следовательно, в данных отраслях региональной экономики имеется наибольшая потребность инвестиций в виде кредитных и других ресурсов для обновления основного капитала, учитывая, что срок выбытия основных фондов согласно нормам амортизации не наступил.

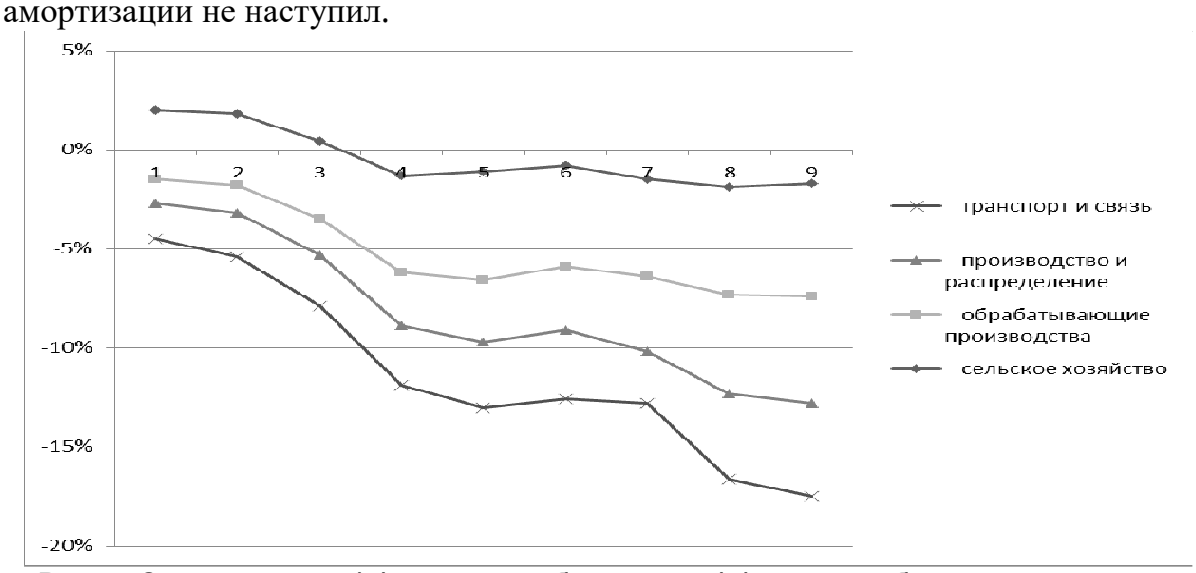

Рис. 5. Отношение коэффициента выбытия к коэффициенту обновления основных фондов по Калининградской области, %
Figure. 5. The ratio of disposals to a rate coefficient of renovation of fixed assets for the Kaliningrad region, %

Проблема региональной экономики заключается в необходимости обеспечения коммерческих предприятий механизмами, позволяющими при

осуществлении своей хозяйственной деятельности формировать сумму сбережений, достаточную для осуществления капитальных затрат в обновление основных фондов пропорционально их выбытию. В настоящий момент в региональной экономике Калининградской области наблюдается разрыв между сбережениями, накапливаемыми с помощью амортизации, и инвестициями, необходимыми предприятиям для реинвестиций в новые основные фонды, так как они не обновляют основные фонды пропорционально выбытию ОФ.

Таблица 1 - Степень износа основных фондов Калининградской области по отраслям, накопительно с даты функционирования основных средств, %
Table 1- Wear of fixed assets of the Kaliningrad region on branches, accumulated from the date of the operation of the fixed assets, %

Все основные фонды	2010	2011	2012	2013	2014
	45,3	45,3	47,1	47,9	47,7
в том числе по видам экономической деятельности:					
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	42,2	42,2	42,1	42,8	42,5
рыболовство, рыбоводство	62,7	65,3	64,7	65,9	65,1
добыча полезных ископаемых	50,9	49,6	51,1	52,2	51,2
обрабатывающие производства	45,6	45,7	46,1	46,7	46,8
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	51,2	50,7	51,1	50,5	47,8
строительство	45,5	46,9	48,3	47,5	49,0
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	33,8	33,0	33,6	36,5	39,8
гостиницы и рестораны	40,3	41,0	41,2	41,8	42,5

Исследование степени износа основных фондов по Калининградской области отражает изменения уровня износа по всем отраслям экономики за последние 8 лет в размере 2,4 процентных пункта (табл. 1) и амортизации в размере 1,8 процентных пункта (табл. 2), следовательно, разрыв между сбережениями и потребностями в инвестициях для коммерческих предприятий региональной экономики составил 0,6 процентных пункта, который не позволяет им приобретать конкурентные преимущества аналогично организациям, использующим наиболее современные основные фонды. Износ в 1,33 раза превышает динамику амортизации.

Таблица 2 - Амортизация основных фондов Калининградской области по отраслям, накопительно с даты функционирования основных фондов, %
Table 2 - Amortization of fixed assets of the Kaliningrad region on branches, accumulated from the date of the operation of the fixed assets, %

Все основные фонды	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
	4,7	5,2	5,7	5,9	6,3	6,1	6,6	6,5
в том числе по видам экономической деятельности:								
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	4,1	4,9	6,1	7,5	7,8	7,8	8,3	8,4
рыболовство, рыбоводство	5,4	6,1	5,7	5,8	6,8	6,0	6,1	6,7
добыча полезных ископаемых	7,7	7,3	8,1	8,3	9,3	8,5	9,1	9
обрабатывающие производства	6,0	6,7	7,2	7,5	7,7	7,6	7,8	7,9
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3,3	4,1	4,6	4,7	5,1	5,4	5,4	5,5
строительство	7,7	9,1	9,0	10,7	10,0	10,3	11,0	11

оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	3,4	3,4	3,7	3,6	3,7	3,7	3,9	3,8
гостиницы и рестораны	7,2	7,2	7,3	6,5	8,1	7,0	6,5	6,9
транспорт и связь	5,9	5,7	5,9	5,9	5,9	5,4	6,1	5,7
финансовая деятельность	8,5	10,9	11,7	12,5	11,5	10,6	11,1	12,2

На рис. 6 отражена корреляционная связь амортизации и износа основных фондов всех отраслей народного хозяйства, среди которых авторы предлагают подробно исследовать отрасли, не позволяющие региональным предприятиям приобретать конкурентные преимущества у организаций, использующих наиболее современные основные средства.

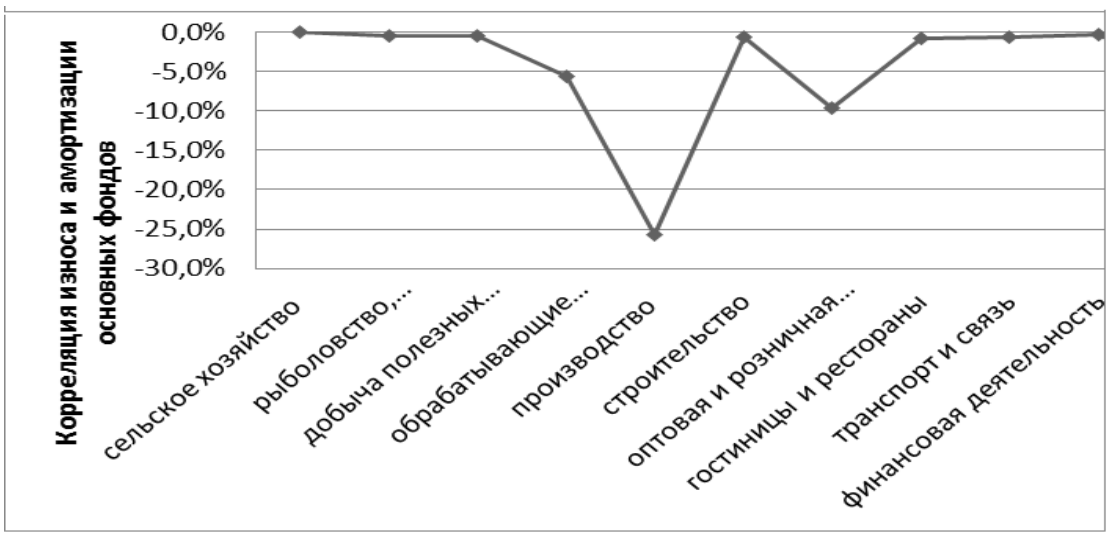

Рис. 6. Корреляция износа и амортизации основных фондов по отраслям Калининградской области
Fig. 6. Correlation of depreciation and amortization of fixed assets by industry of the Kaliningrad region

На рис. 7 отражено отклонение амортизации от износа основных фондов в выделенных авторами отраслях: производство, обрабатывающая промышленность, транспорт, сельское хозяйство. Выявленное отклонение позволяет определить по отраслям разрывы требуемого и фактического количества сбережений для инвестиций в основные фонды.

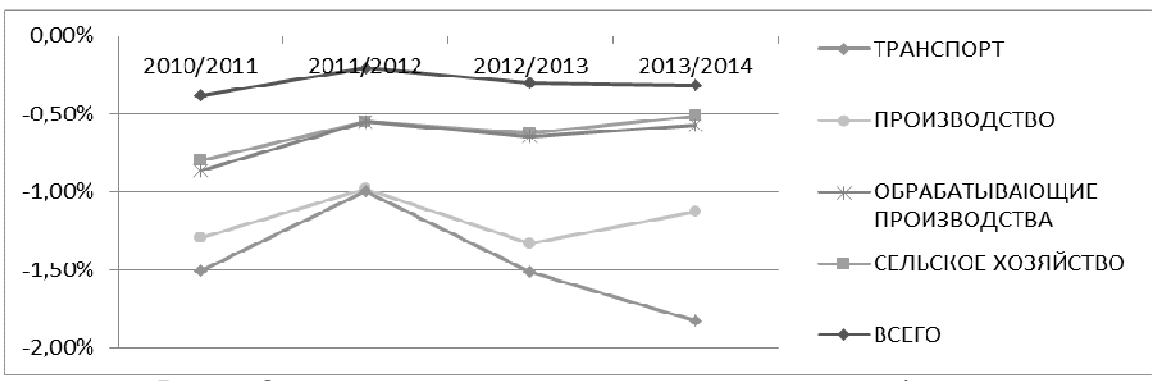

Рис. 7. Отклонение амортизации от износа основных фондов по Калининградской области
Fig. 7. Deviation from wear and tear of fixed assets depreciation on the Kaliningrad region

Таким образом, согласно рис. 7, максимальное отклонение наблюдается в отраслях сельского хозяйства и производства. Отклонение в целом фактических

сроков службы основных фондов от нормативных в Калининградской области составило 0,36 %.

Отклонение по отраслям региональной экономики возникает потому, что сумма реинвестиций, накопленная в виде амортизаций, не позволяет коммерческим предприятиям осуществить инвестиции и поддерживать уровень чистой прибыли и низкой маржинальности продукции на конкурентном уровне, поэтому предприятия стремятся максимально использовать устаревшие основные средства и привлечь дополнительные инвестиции не из собственных источников. Использование устаревших основных фондов связано с загрязнением окружающей среды в Калининградской области (табл. 3). Одним из негативных социально-экономических эффектов являются также устаревшая технология и приборы по контролю выброса загрязняющих веществ и безопасности эксплуатации техники и оборудования.

Таблица 3 - Количество выбросов вредных веществ от стационарного источника (основных фондов) по Калининградской области, тыс. тонн
Table 3 - Number of emissions of harmful substances from stationary source (fixed assets) to the Kaliningrad region, thous. tons

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
Сельское хозяйство	0,2	0,18	0,18	0,15	0,15
Обрабатывающие производства	2,6	2,38	2,31	1,93	1,97
Производство	10,9	9,98	9,69	8,08	8,24
Транспорт	3,7	3,39	3,29	2,74	2,80

Если принять, что коммерческие предприятия Калининградской области предпочитают продолжать эксплуатацию основных фондов после истечения полезного срока использования, то они будут отличаться от других регионов России высокими показателями фондоёмкости на готовый продукт, так как количество используемых основных фондов для создания готового продукта будет превышать средний показатель по конкурентным предприятиям. Кроме того, для предприятий региональной экономики сформируется область фактических убытков, так как при нарушении оптимального срока обновления основных фондов и торможения выбытия ОФ предприятие будет иметь рост постоянных затрат на единицу продукции (ремонт и техническое обслуживание). Таким образом, убытки от использования устаревшего оборудования в региональной экономике сокращают способность предприятий к осуществлению капитальных инвестиций в обновление основных фондов из сбережений в виде амортизации, потому что сумма накопленной амортизации не учитывает срока оптимального использования основных фондов и изменения стоимости новых основных средств.

Но данные на рис. 8, отражающие сроки службы орудий труда, коррелируют с отставанием показателей выбытия основных фондов в региональной экономике, что свидетельствует о значительных диспропорциях нормативных и фактических сроков службы основных фондов из-за отсутствия механизмов, корректирующих нормативные сроки их полезного использования, особенно в отношении отраслей транспорта, сельского хозяйства, производства и обрабатывающего производства.

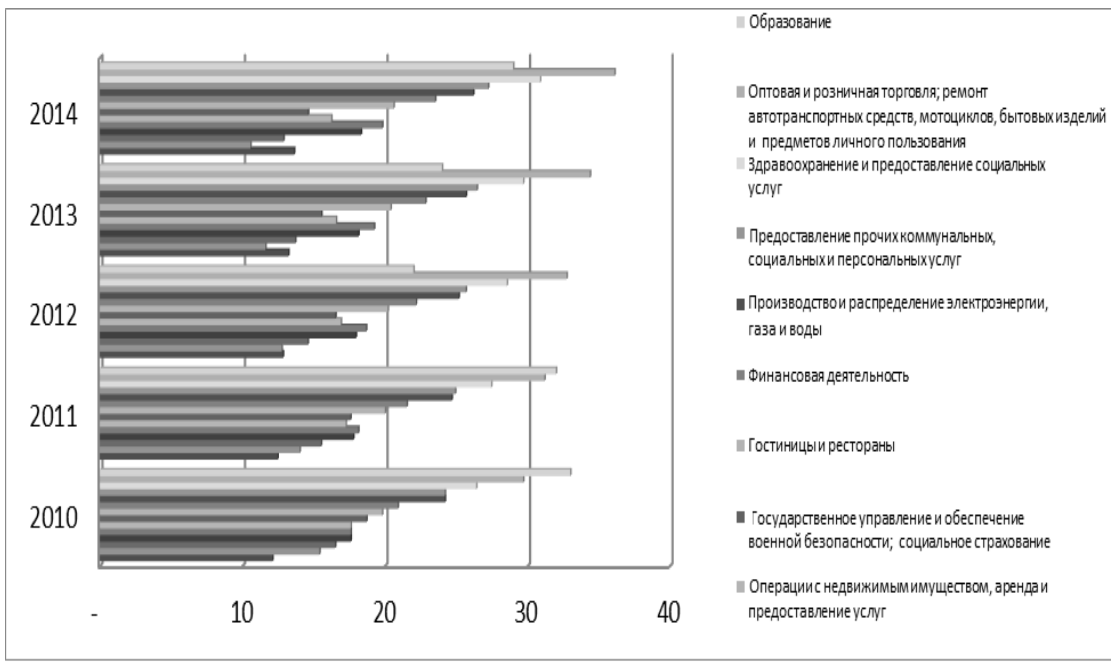

Рис. 8. Сроки полезного использования основных фондов
по Калининградской области, лет
Fig. 8. Useful lives of fixed assets for the Kaliningrad region, years

Согласно возрастной структуре, средний возраст основных фондов Калининградской области увеличился за пять лет в отрасли сельского хозяйства на 5 %, в транспортной отрасли на 13 %, в отрасли производства на 8 %. Поддержание требуемого коэффициента выбытия орудий труда в отрасли возможно за счёт создания механизма распределения производственного оборудования на альтернативные цели (утилизация и другие сферы производства, средняя степень развития технологического уклада в которых обеспечивается минимальным уровнем полезности для производственного оборудования). Каждая из отраслей региональной экономики характеризуется собственными пропорциями распределения износа по типам ОФ (здания, сооружения, машины и транспорт) согласно рис. 9-11.

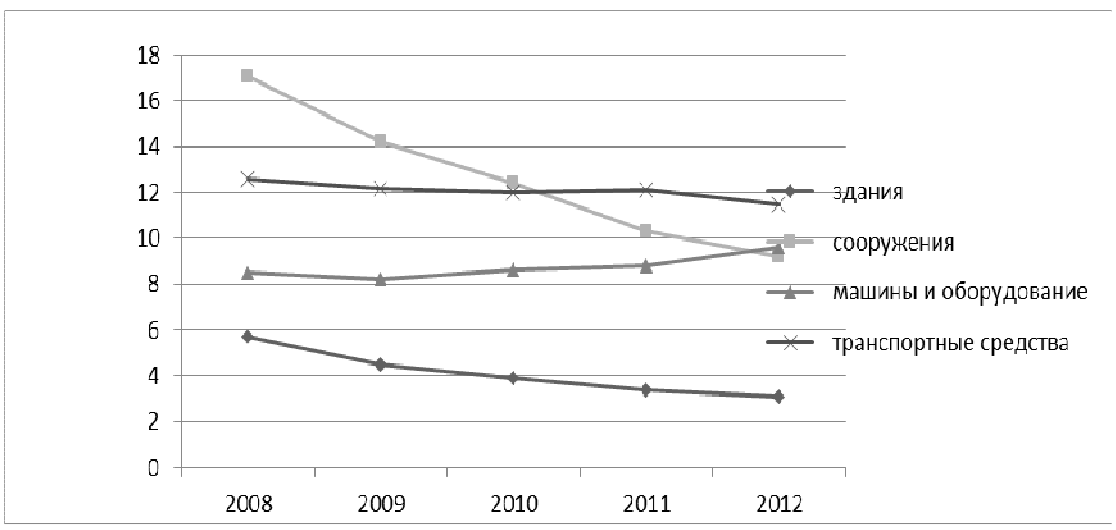

Рис. 9. Оценка изношенности основных фондов в сельском хозяйстве
Калининградской области
Fig. 9. Evaluation of wear of fixed assets in the Agriculture of the Kaliningrad region

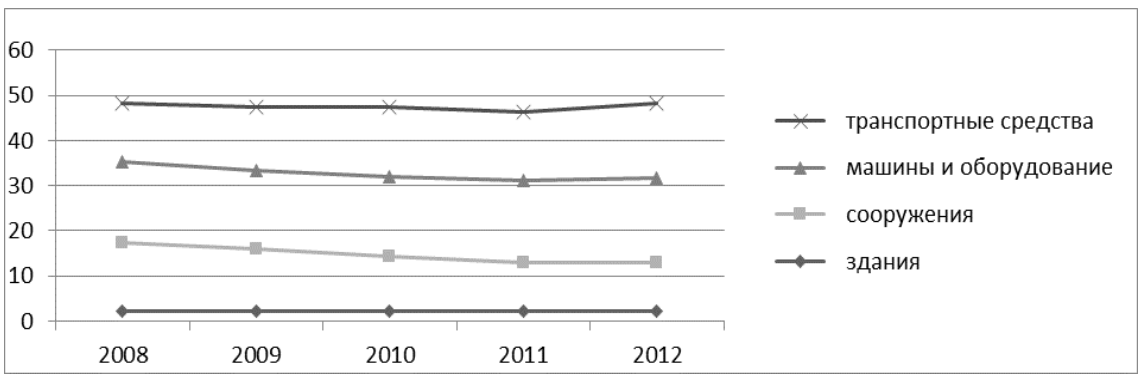

Рис. 10. Оценка изношенности основных фондов в обрабатывающем производстве Калининградской области
Fig. 10. Evaluation of wear of fixed assets in manufacturing Kaliningrad region

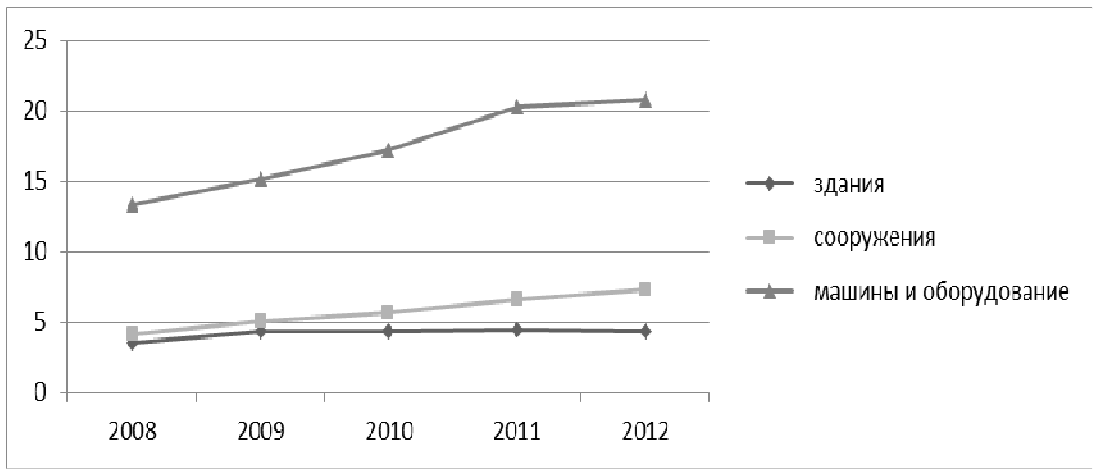

Рис. 11. Оценка изношенности основных фондов в отрасли транспорта Калининградской области
Fig. 11. The estimation of depreciation of fixed assets in the transport industry of the Kaliningrad region

В сельском хозяйстве наблюдается более высокая изношенность основных фондов в сравнении с их состоянием в транспортной отрасли. В Калининградской области указанный дисбаланс связан, в первую очередь, с высоким износом транспорта (ж/д, автомобильного), который влияет на вибрации и другие виды износа в депо, зданиях и сооружениях, созданных для обслуживания основных фондов транспортной отрасли. Отрицательный тренд износа зданий и сооружений в сельскохозяйственной отрасли связан с обновлением активных основных фондов за счёт государственных программ, в зависимости от которых формируется износ зданий и сооружений для их обслуживания (гаражи), а также дефицитности мест хранения техники в сельскохозяйственной отрасли ввиду выбытия большей части физически изношенных пассивных основных фондов, превысивших срок полезного использования в несколько раз (немецких послевоенных зданий и сооружений). Динамика использования основных фондов по субъектам Российской Федерации характеризует Калининградскую область как регион, в котором коммерческие предприятия не могут обеспечить высокую отдачу от основных фондов в виде готовой продукции, так как в них используются основные фонды с отсталыми технологиями, обеспечивающими низкую производительность основных фондов, либо отсутствует возможность замены ОФ на предприятиях машиностроения синхронно изменению цены на новые аналоговые основные средства.

Диспропорции поступления основных фондов не из собственных источников, формируемых амортизационной политикой с помощью

управленческого учёта, а из кредитных средств, являются основной причиной текущего низкого уровня фондоотдачи в региональной экономике (табл. 4), которая связана с длинными сроками использования основных фондов коммерческими предприятиями Калининградской области.

Таблица 4 - Показатели фондоотдачи предприятий Калининградской области по выделенным для анализа отраслям региональной экономики, %
Table 4 - Capital enterprises in Kaliningrad region dedicated to analyze sectors of the regional economy, %

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014
Сельское хозяйство	45	40	24	36	27
Обрабатывающие производства	63	54	106	53	32
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	9	7	10	11	20
Транспорт и связь	5	5	10	8	5

Рис. 12 отражает исследование тренда изменения показателей фондоотдачи, подтверждающее, что по всем отсталым отраслям региональной экономики существует сокращающийся тренд эффективности использования основных фондов, соответствующих величине разрыва амортизации и износа основных фондов.

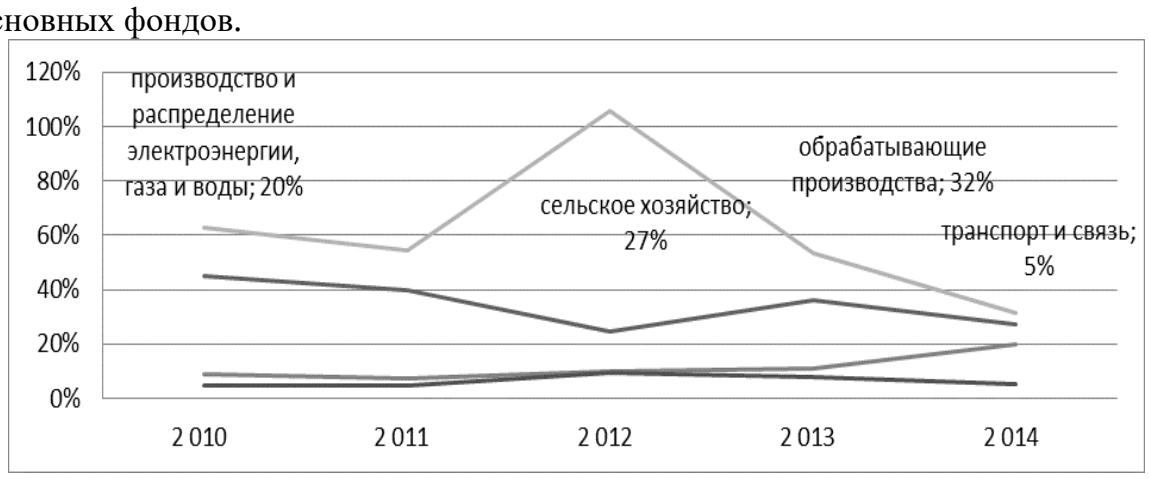

Рис. 12. Изменение фондоотдачи по отсталым отраслям региональной экономики
Fig. 12. Modification of capital on backward sectors of the regional economy

В табл. 5 представлены абсолютные суммы инвестиций в основные фонды коммерческими предприятиями Калининградской области.

Таблица 5 - Объем инвестиций в основные фонды коммерческими предприятиями Калининградской области по отраслям, тыс. руб.
Table 5 - Investments in fixed assets by commercial enterprises of Kaliningrad region by industry, thous. rub.

Показатели	2012		2013		2014	
	Поступление основных фондов из					
	собственных средств	прочих источников	собственных средств	прочих источников	собственных средств	прочих источников
Всего инвестиций в ОФ	56205	11836	82408	41975	104791	39606
Сельское хозяйство	2 697	2 058	2 485	1 671	1938	482
Обрабатывающие производства	5 305	480	8102	3185	9244	1533
Производство	1829	477	4940	980	24243	8373
Транспорт и связь	19555	772	21716	6038	32003	13846

На рис. 13 отражено процентное соотношение объёма инвестиций из собственных и прочих источников (за исключением дотаций, субсидий из бюджета) по 4 отраслям региональной экономики. Сравнение источников инвестиций по отраслям показывает, что величина инвестиций, направленная в обновление ОФ не из собственных источников, сократилась только по отношению к отрасли сельского хозяйства. По остальным отраслям обнаруживается корреляционная связь сокращения фондоотдачи основных фондов Калининградской области с увеличившимися пропорциями инвестиций предприятий не из сбережений в виде амортизации основных фондов.

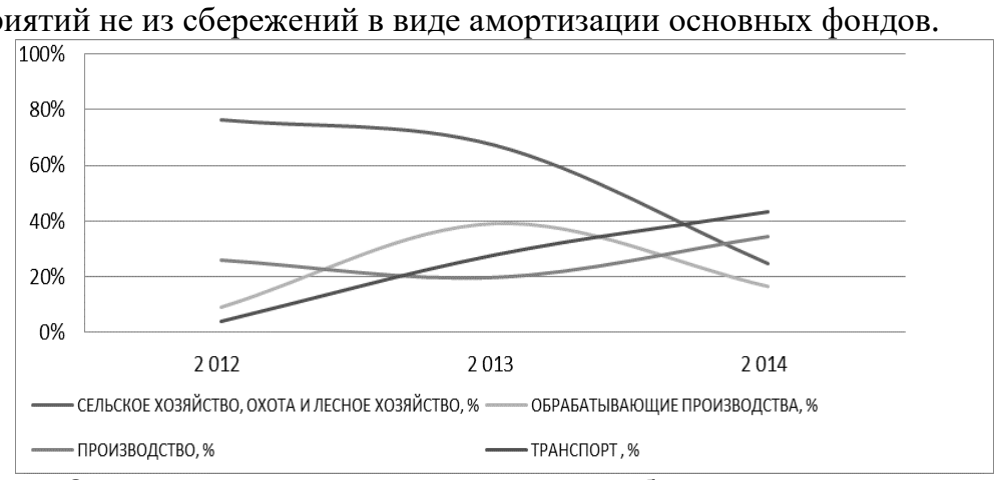

Рис. 13. Сравнение динамики инвестиций не из собственных средств в отсталых отраслях региональной экономики Калининградской области, %

Fig. 13. Comparison of dynamics of investment from their own resources in backward sectors of the regional economy of Kaliningrad region, %

На рис. 14 отражена корреляционная связь разницы между амортизацией и износом основных фондов с изменением объема инвестиций не из сбережений (амортизации) предприятий по отраслям экономики, являющихся отсталыми с точки зрения эффективности восстановления основных фондов, которая позволяет выделить отрасль производства как отрасль, в которой различие между износом и амортизацией покрывается частично из собственных средств предприятия, учитывая слабую (8 %) корреляционную связь. Но для региональных предприятий других отраслей существует проблема поиска путей инвестирования дисбаланса между нормой амортизации и фактическим износом, поэтому возникает объективная необходимость организации на предприятиях эффективной амортизационной политики с помощью системы управленческого учёта, обеспечивающей тождество между нормативной и справедливой амортизацией.

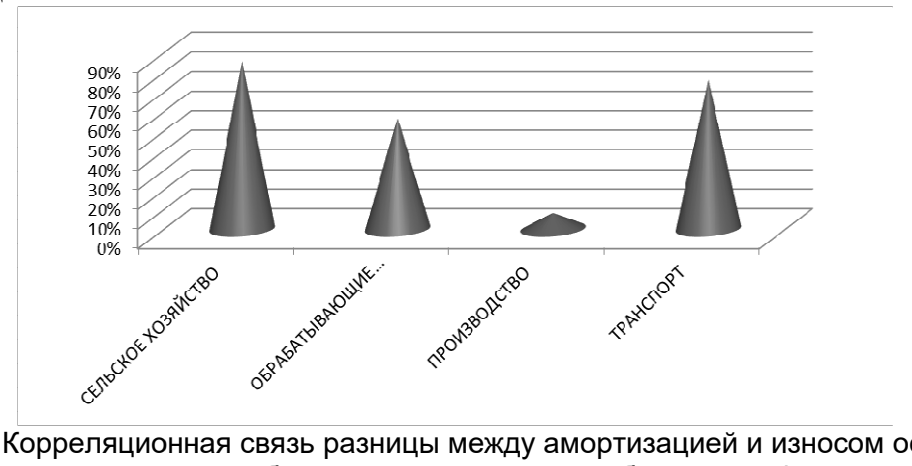

Рис. 14. Корреляционная связь разницы между амортизацией и износом основных фондов с изменением объема инвестиций не из сбережений (амортизации) предприятий по отраслям экономики Калининградской области

Fig. 14. Correlation differences between depreciation and wear and tear of fixed assets investment change not from savings (depreciation) of enterprises by branches of economy of Kaliningrad region

Сокращение индекса физического объема инвестиций в основной капитал в Калининградской области на 115,5 % за 2014 г. в процентах к 2013 г. [12] в сравнении с сокращением динамики выпуска готовой продукции позволяет сделать вывод о сильной корреляционной связи способа обновления основных фондов и объема валового регионального продукта, так как между готовой продукцией и основными фондами существует прямая и обратная связь. Как отмечает В. А. Цыбатов, "элементы валового внутреннего продукта должны быть тождественны элементам воспроизводства физического объёма основных фондов" [13]. Поддержание данного тождества для коммерческих предприятий Калининградской области особенно важно, учитывая, что темпы роста фондоотдачи и фондовооружённости за последние 5 лет имеют возрастающую кривую, которая свидетельствует о сокращении производительности основных фондов и растущих издержках на производство готовой продукции. Так как связь факторов производства и выпуска продукции отражают показатели фондоотдачи, фондоёмкости, фондорентабельности основных средств коммерческих предприятий в различных отраслях народного хозяйства, существует необходимость поиска механизмов увеличения темпов роста данных показателей. Основным инструментом, обеспечивающим приток инвестиций от собственных сбережений коммерческих предприятий, является амортизационная политика.

В настоящий момент коммерческие предприятия не могут использовать индексы, разрабатываемые Госкомстатом Российской Федерации в разрезе субъектов региональной экономики, для определения справедливой рыночной стоимости величины реинвестиций, необходимых предприятиям для восстановления основных фондов, обеспечивающих максимальную добавленную стоимость и наиболее благоприятное конкурентное положение. Поэтому существует потребность в создании методологии оценки ряда индексов, обновляемых статистическими органами в разрезе субъектов, для релевантной оценки оптимальной величины амортизации основных фондов. Кроме этого, величина амортизации для полноценного обновления технологического парка предприятия должна обеспечивать восстановление основных фондов по учётному износу, отражающему не только величину нормативной амортизации по бухгалтерскому учёту, но и фактический износ ОФ в зависимости от условий использования основных средств коммерческими предприятиями.

В последнее десятилетие в региональной экономике Калининградской области происходит изменение структуры источников инвестиций. Основа инвестиций для обновления основных фондов из собственных сбережений (в виде амортизации) замещается кредитными ресурсами, поэтому обязательства предприятий расширяются новыми нормативами показателей прибыли в виде финансовых ковенант. Показатели прибыли определяются кредитными учреждениями различными способами, но так как в Российской Федерации наблюдается сокращение коэффициента обновляемости орудий труда из-за непропорциональных механизмов начисления амортизации, возникает проблема поддержания предприятиями требуемого уровня доходности из-за низкой производительности или высоких затрат основных фондов, используемых в сравнении с конкурентными орудиями труда. Поэтому следует использовать механизмы начисления амортизации не только для простого воспроизводства, но и с целью обеспечения расширенного воспроизводства, когда происходит не только своевременное обновление орудий труда на предприятии, но и замещение их на наиболее эффективные основные фонды по эксплуатационным характеристикам. Большая часть предприятий в Российской Федерации не может обеспечить условий расширенного воспроизводства, хотя только их

соблюдение обеспечит предприятию максимально конкурентоспособную цену на готовую продукцию. Реинвестиции в орудия труда зависят от способности амортизации полностью перенести стоимость орудий труда на готовый продукт, но в настоящий момент она отличается от установленных законодательством нормативов оценки амортизации основных фондов. Предприятие в период стабильного роста максимально эксплуатирует орудия труда, но налоговая величина амортизации не отражает выбранные темпы эксплуатации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Мороз, М. И. Исследование методик оценки основных фондов / М. И. Мороз // В мире научных открытий. – 2014. - № 11. – С. 3644-3656.
2. Лисин, В. И. Инвестиционные процессы в российской экономике / В. И. Лисин // Вопросы экономики. - 2004. - № 6. - С. 81-83.
3. Мороз, М. И. Проблемы воспроизводства основных фондов национальной экономики / М. И. Мороз //Экономика и финансы организаций и государства. - 2013. - № 3. - С. 58-68.
4. Мороз, М. И. Условия оптимальной оценки амортизации орудий труда /М. И. Мороз //Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. - 2015. - № 4. - С. 77-87.
5. Юрченко, В. Н. Оценка экономической целесообразности ускоренной амортизации активных основных производственных фондов / В. Н. Юрченко //Сб. докладов симпозиума " Неделя Горняка-99". - Москва: МГГУ, 1999. - С. 41-46.
6. Постановление Правительства РФ от 01.01.2002 г. № 1 (ред. от 10.12.2010 г.) "О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы".
7. Алдошин, Н. В. Технологические процессы и организация утилизации техники: монография / Н. В. Алдошин. - Москва: ООО "УМЦ "Триада", 2010. - С. 102-123.
8. Алдошин, Н. В. Контроль состояния изделий утилизируемой техники / Н. В. Алдошин // Научные проблемы автомобильного транспорта: тез. докл. - Москва: ООО "УМЦ "Триада", 2010. - С. 45-46.
9. Мороз, М. И. Инвестиции в обновление основных фондов: модели и механизмы / М. И. Мороз //Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. - 2013. - № 1. - С. 54-58.
10. Даниленков, В. Л. Еще раз к вопросу об амортизационных отчислениях / В. Л. Даниленков // Балтийский экономический журнал. - 2014. - № 2.
11. Мороз, М. И. К вопросу способа восстановления основных фондов / М. И. Мороз // Экономические науки с целью интеграции и координации междисциплинарных усилий ученых разных стран в исследовании актуальных проблем современной науки и определении перспектив ее развития: матер. Междунар. конф. - Уфа, 2013. - С. 44-56.
12. Основные показатели развития экономики и социальной сферы городов и районов Калининградской области: стат. бюллетень. - Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Калининградской области, 2013.

1. Цыбатов, В. А. Модели и системы прогнозирования экономического роста в регионе / В. А. Цыбатов. - Дисс. на соиск. … докт. экон. наук. - Самара: Самарский гос. ун- т, 2006. – 393 с.

УДК 658.16

ФИНАНСОВЫЙ КОНСАЛТИНГ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ПОНЯТИЕ, ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ, ФУНКЦИИ И КЛАССИФИКАЦИЯ

И. В. Стяжкина

FINANCIAL CONSULTING IN RUSSIA NOWADAYS: DEFINITION, ECONOMICAL MEANING, FUNCTIONS AND CLASSIFICATION

I. V. Stiazhkina

В условиях кризиса возрастает интерес к консалтингу для преодоления внешних и внутренних шоков, а также для предотвращения банкротства и сохранения бизнеса.

Ряд фирм сокращает свою деятельность в современной России, что связано с введением экономических санкций и крайне затруднительным выходом на экспорт в связи с незнанием партнеров, рынков, конкурентов и других факторов и рисков, которые можно успешно преодолеть с помощью консалтинга. В то же время растет число руководителей, которые хотят воспользоваться услугами консалтинговых компаний, чтобы, с одной стороны, увеличить эффективность государственного управления, а с другой - стимулировать экономический рост и развитие регионов.

Консалтинговые услуги заказывают с целью снять неопределённость, которая может возникнуть на разных стадиях бизнес-процесса подготовки, принятия и реализации ответственных решений, а также для получения финансовых результатов, привлечения дополнительных клиентов, решения вопросов, связанных с управлением кадрами.

В России в последние годы особое значение приобрело консультирование по вопросам антикризисного управления корпорациями и предприятиями, в рамках которого рассматриваются стратегический менеджмент; антикризисная маркетинговая политика; реинжиниринг; менеджмент неплатежеспособных предприятий; управление внешним и внутренним риском; контроль и контроллинг; обеспечение безопасности компании; ликвидация несостоятельных предприятий.

В связи с расширением рынка M&A за последние 10 лет наблюдается усиленное внимание к финансовому консалтингу. Проводимые процедуры помогают понять, стоит покупать компанию в условиях кризиса или нет, и дают объективное представление об объекте инвестирования, включающее в себя инвестиционные риски, внешние и внутренние, а также независимую оценку объекта инвестирования и множество других факторов.

консалтинг, определение консалтинга, роль консалтинга, функции консалтинга, консалтинговые продукты.

In a crisis, the interest in consulting is increasing in order to overcome internal and external shocks, as well as to prevent bankruptcy and keep the business. A number of companies reduced their activities in Russia today, due to the imposition of economic sanctions and extremely difficult access to export because of the lack of knowledge of partners, markets, competitors and other factors and risks, which can be successfully overcome with help of consulting. At the same time, the number of executives who want to take advantage of the consulting companies services, on the one hand, to increase the efficiency of public administration, and on the other - to stimulate economic growth and development of the regions, is growing.

Consulting services are booked in order to remove the uncertainty that may arise at different stages of the business process of preparation, adoption and implementation of critical decisions, as well as for financial results, to attract more customers, the solution of issues related to human resources management.

In Russia in recent years particular importance has acquired consulting on corporate and crisis management of enterprises in which following topics are under consideration: strategic management; anticrisis marketing policy; re-engineering; management of insolvent companies; management of internal and external risk; monitoring and controlling; software security company; liquidation of insolvent enterprises.

Due to expansion of M & A market over the past 10 years attention to financial consulting has increased. Ongoing procedures help to understand whether it is worth buying the company in a crisis or not, and give an objective picture of the object of investment, including the investment risks, external and internal, as well as an independent evaluation of the object of investment, and many other factors.

consulting, definition of consulting, role of consulting, functions of consulting, consulting products

Консалтинг как сфера профессиональных услуг по праву завоевал свою нишу в рыночной экономике и играет особую роль в развитии хозяйствующих субъектов.

Снижение ВВП, ухудшение экономических показателей и увеличение процентных ставок повысили интерес предприятий к росту операционной прибыли в условиях экономического кризиса, который, согласно прогнозу Правительства РФ, продлится около двух-трех лет. Существенную роль в этом кризисе играет наличие внешней задолженности российских предприятий по валютным кредитам, которая, по данным Банка России, на декабрь 2015 года составила 410 млрд. долл.

Правительством РФ поставлена задача повысить уровень конкурентоспособности компаний в условиях кризиса, который связан с резким снижением цен на нефть, а также в целом экспортной выручки в условиях валютных изменений и технологической отсталостью России по сравнению с зарубежными странами. В этих условиях все корпорации заинтересованы в сокращении финансового и операционного циклов в целях как повышения своей конкурентоспособности, так и сокращения возможных рисков, которые могут привести к банкротству или потере бизнеса.

В условиях существенного удорожания кредитования и невозможности внешнего заимствования, связанного с применением санкций, требуется большее внимание к консалтинговой деятельности. Следует использовать опыт зарубежных стран в осуществлении консалтинга. В условиях кризиса возрастает интерес к консалтингу для преодоления внешних и внутренних шоков, а также для предотвращения банкротства и сохранения бизнеса.

Необходимо учитывать, что ряд фирм сокращает свою деятельность в современной России, что связано с введением экономических санкций и крайне затруднительным выходом на экспорт в связи с незнанием партнеров, рынков, конкурентов и других факторов и рисков, которые можно успешно преодолеть с помощью консалтинга. В то же время растет число руководителей, которые хотят воспользоваться услугами консалтинговых компаний, чтобы, с одной стороны, увеличить эффективность государственного управления, а с другой - стимулировать экономический рост и развитие регионов.

Нами рассмотрены понятие, экономическое содержание и функции, выполняемые консалтинговыми фирмами в России в современных условиях.

В современной экономике существует множество определений консалтинговой деятельности. Авторы дают различные трактовки этого понятия - от очень узких, когда консалтинг представляется как оказание консультационных услуг в том или ином сегменте рынка, до очень широких, когда консалтинг отождествляется практически со всей сферой услуг. В Большом толковом словаре русского языка консалтинг определяется как деятельность по изучению структуры рынка, рыночных цен и тенденций их изменения [1], таким образом, он по сути приравнивается к маркетингу. Э. А. Уткин в своей монографии "Консалтинг" относит к консалтинговой деятельности практически все сторонние для корпорации-клиента услуги - от консультаций в области управления до обеспечения безопасности [2]. Следует подчеркнуть, что определение консалтинга постоянно изменяется и наполняется

новым содержанием в зависимости от внешнего и внутреннего состояния российской экономики.

В российской практике чаще используют следующее определение консалтинга: это профессиональная помощь со стороны специалистов по управлению высшему менеджменту или хозяйственным руководителям различных корпораций в анализе и решении проблем их функционирования и развития. Она может осуществляться в форме советов, рекомендаций и решений, которые вырабатываются вместе с клиентами [3]. Следует отметить, что в существующих условиях возникает необходимость экономии собственной зарплаты и ресурсов, которые необходимы для содержания соответствующих специалистов, в то время как ряд проблем можно передать на аутсорсинг внешним консультантам.

Обобщая вышесказанное, мы можем определить консалтинг как анализ проблемных ситуаций и разработку рекомендаций по дальнейшим действиям с целью усовершенствования функционирования предприятия в современных условиях.

В целом, можно согласиться с определением, данным С. В. Фомишиным и Ю. В Черновым, что управленческое консультирование - это специфический вид деятельности, под которым понимается предоставление услуг по диагностике проблем, определению практических путей возможного их решения в клиентской бизнес-организации специально подготовленными, обладающими необходимым практическим и образовательным опытом управленческими консультантами [4].

Консалтинг - очень сложное многофакторное социальное явление, значение которого по мере развития общества, рыночных отношений постоянно возрастает.

Роль консалтинга в рыночной экономике определяется, по нашему мнению, следующими факторами:

- консалтинговые услуги являются товаром в данных конкретных условиях;
- консалтинговые услуги заказывают в случае, если квалификация собственных специалистов недостаточно высока;
- с помощью консультанта клиент надеется получить рекомендации по существу своих вопросов; экспертные заключения в отношении каких-то решений или конкретных ситуаций; результаты проведенного исследования; решить проблемы корпорации или перенять у консультанта профессиональные знания и навыки, а также в более редких случаях - способствовать внедрению результатов НИОКР.

Таким образом, консалтинговые услуги заказывают с целью снять неопределённость, которая может возникнуть на разных стадиях бизнес-процесса подготовки, принятия и реализации ответственных решений, а также для получения финансовых результатов, привлечения дополнительных клиентов, решения вопросов, связанных с управлением кадрами.

К помощи управленческих консультантов обычно прибегают по следующим основным причинам:

- менеджерам фирм не хватает времени самостоятельно решать глобальные проблемы развития организации и оценивать кризисные проблемы компании на современном уровне знаний;
- собственники компании хотят получить оценку того, что происходит на фирме, независимыми объективными экспертами;

- необходимость постоянно повышать эффективность производства и бизнеса в целом в условиях жесткой конкуренции и усложнения управленческих проблем;
- в организации нет эффективной системы информационного обеспечения в области правового и экономического регулирования;
- интернационализация требований и стандартов;
- организации нужны кардинальные изменения;
- необходимость преодоления сложившихся стереотипов в решении проблем;
- возникает потребность обучить кадровый состав новым управленческим методам;
- в случае кризиса в организации преодоление его, диагностика проблем и предоставление помощи для их решения, преодоления неблагоприятных тенденций, связанных с развитием бизнеса, преодолением банкротства. С помощью консалтинга решаются вопросы безопасности и снижается риск банкротства корпорации.

Потенциальными потребителями консалтинговых услуг выступают любые организации, которые сталкиваются с управленческими проблемами. К ним, в первую очередь, можно отнести частные компании, банки, государственные учреждения, профессиональные ассоциации, инвестиционные фонды и др. Однако проблема трансформации потребностей в управленческом консультировании в длительный спрос на него является актуальной как для рынка в целом, так и для каждой конкретной консультационной фирмы.

Таким образом, можно выделить следующие функции управленческого консалтинга:

- идентифицикация и анализ управленческих проблем и возможностей;
- предложение альтернативных вариантов решения этих проблем;
- оказание помощи в реализации рекомендаций и внедрении конструктивных изменений, которые признаны целесообразными.

Миссией консалтинга следует считать содействие или оказание помощи на коммерческой основе организациям в отношении достижения ими стратегических целей и задач развития, а также выполнения всех функций управления.

Что касается классификации консалтинговых продуктов, к основным типам следует отнести [5]:

- исследование и анализ рынка, включающие оценку размера, емкости, структуры рынка, анализ конкурентоспособности окружения с диагностикой потребителей и конкурентов, выявление общих тенденций и прогноз динамики развития рынка в современных условиях;
- разработку стратегии в условиях кризиса, предусматривающую исследование политики и деловой активности, проведение стратегического анализа компании, определение целей её развития и методов достижения стратегического выбора;
- финансовый менеджмент, охватывающий анализ текущего финансового состояния компании (ее прибыльность, кредитоспособность, ликвидность и т. п.), тенденций изменений, происходящих в компании, оценку систем и методов финансового планирования, определение эффективности структуры капитала, оценку инвестиционной политики и поведения на финансовых рынках [6] как развитых, так и развивающихся стран;
- подготовку и диагностику инвестиционных проектов, обеспечивающих обоснование институциональной и технической возможности осуществления проекта, его анализ с точки зрения коммерческой, экологической, социальной

целесообразности, финансовой привлекательности и реализации в условиях неопределенности и повышенного риска, устойчивого дефицита бюджета и существенного сокращения национальных фондов;

• управление маркетингом, которое включает исследования рыночной среды компании, разработку маркетинговой стратегии, оценку эффективности отдельных элементов маркетинга (ценообразование, организация сбыта, реклама, управление товарными запасами и складским хозяйством), диагностику службы маркетинга фирмы, ее место в корпоративной структуре, соответствие принципов и методов оперативного маркетинга общим задачам и цели организации в условиях импортозамещения;

• управление бизнес-процессами, включающее в себя анализ производства с точки зрения трех важнейших составляющих производственного процесса – продукции (дизайн, сырье, которое используется, материалы, качество), методов и принципов организации производственного процесса и планирования, организации существующих трудовых ресурсов;

• управление персоналом, которое включает в себя оценку и решение проблем кадровой политики фирмы, в том числе планирование трудовых ресурсов, выбор и наем сотрудников, обучение персонала, системы коммуникаций, мотивации к труду и вознаграждения, психологический климат, планирование карьеры и развитие организации; рассмотрение возможности сокращения количества собственных специалистов;

• информационные технологии, включающие оказание помощи в выборе, внедрении и сопровождении программных продуктов, разработку компьютерных методов управления производством, финансами, маркетингом, бухгалтерским и финансовым учетом.

Сегодня рынок консалтинга вступает в новую эру. Рынок консалтинговых услуг растет в среднем на 10 % в год, в то время как рост мирового ВВП составляет 4,5 % [7]. Это связано со следующими факторами: нестабильностью экономики, ростом глобальной конкуренции и поиском наиболее эффективных методов управления, в частности, финансового. Консалтинг становится основным продуктом современной интеллектуальной деятельности для борьбы с антикризисными явлениями.

Вследствие расширения рынка M&A за последние годы наблюдается усиленное внимание к финансовому консалтингу. Проводимые процедуры помогают понять, стоит покупать компанию в условиях кризиса или нет, и дают объективное представление об объекте инвестирования, включающее в себя инвестиционные риски, внешние и внутренние, а также независимую оценку объекта инвестирования и множество других важных для принятия решения факторов. Ведь развитие любой компании связано с определенными сложностями, характерными для той или иной ступени развития бизнеса. В России, учитывая постоянно меняющееся законодательство, сравнительно молодую рыночную экономику, несформированную практику в сфере слияний и поглощений, следует быть предельно осторожным. Выявление любых потенциальных проблем и рисков до совершения сделки дает возможность покупателю подготовиться к их разрешению в будущем.

Консалтинговые услуги становятся более востребованными в решении кризисных вопросов, и число консалтинговых компаний растет. В современных рыночных условиях консалтинговая деятельность относится к предпринимательской деятельности и попадает в сферу действия законов рынка, конкурентно-рыночного механизма. Одновременно усложнение инфраструктуры общества, производственной сферы, необходимость автоматизации бизнес-процессов, привлечение инвестиций, укрупнение бизнеса, развитие и широкое внедрение инноваций, рост мирового экономического кризиса и другие причины

повлияли на увеличение темпов использования консалтинговых услуг в производственной деятельности современного предприятия.

Следует отметить, что в будущем динамика рынка консалтинговых услуг во многом будет определяться внутренним состоянием экономики, а также активностью глобальной экономики, предъявляющей спрос на различные виды данных услуг. Вопрос принятия руководителями корпораций управленческого решения всегда остается открытым. Наиболее сложно получить на него ответ в кризисных условиях. Решение вопросов стратегического, тактического и операционного характера предполагает вовлечение всех имеющихся ресурсов, одним из которых является опыт консультантов. Топ-менеджерам необходимо использовать такую возможность в полной мере для более гибкого движения вперед и привнесения новых элементов в эффективное развитие и управление.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Кузнецов, С. А. Большой толковый словарь русского языка / С. А. Кузнецов. – Санкт-Петербург, 2006. – 856 с.
2. Уткин, Э. А. Консалтинг / Э. А. Уткин. - Москва, 2001. - 179 с.
3. Экономический словарь / под ред. А. И. Архипова. – Санкт-Петербург, 2010. - 326 с.
4. Фомишин, С. В. Управленческое консультирование. Международный опыт / С. В. Фомишин, Ю. В. Чернов. – Ростов-на-Дону, 2006. – 51 с.
5. Калянов, Г. Н. Консалтинг. От бизнес-стратегии к корпоративной информационно-управляющей системе / Г. Н. Калянов. – Москва, 2011. - С. 26.
6. Ушвицкий, Л. И. Совершенствование методики анализа платежеспособности и ликвидности организаций / Л. И. Ушвицкий // Экономический анализ: теория и практика. - 2006. - № 17. - С. 22.
7. Взгляд: МВФ повысил прогноз роста мирового ВВП. [Электронный ресурс] // Взгляд. – 2011. – 11 апреля. - Режим доступа: http://www.vz.ru/news/2011/4/11/482927.html.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 334.723.2

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ОТРАСЛЯХ С НИЗКОЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ В РОССИИ. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГЧП

Г. А. Агабабян

PROSPECTS OF PRIVATE-PUBLIC PARTNERSHIP IN AREAS WITH LOW RETURN ON SALES AND ITS USING IN RUSSIAN FEDERATION. FOREIGN EXPERIENCE OF PPPs

Г. А. Agababyan

В статье рассмотрены проблемы адаптации моделей государственно-частного партнерства в Российской Федерации. Определены наиболее приоритетные отрасли применения государственно-частного партнерства для страны и региона. Приведены примеры эффективного и неэффективного использования государственно-частного партнерства в странах Европы и регионах Российской Федерации. Дано определение понятия государственно-частного партнерства, выявлена и обоснована необходимость его использования. Сформулировано профессиональное значение государственно-частного партнерства и определена его ценность для всех уровней власти, населения и общества в целом.

государственно-частное партнерство, отрасли применения ГЧП, зарубежный опыт ГЧП, значение ГЧП.

The article considers the problems of adaptation of models of public-private partnership in the Russian Federation. Identified priority areas of application of public-private partnership for country and region. Examples of effective and ineffective use of public-private partnerships in Europe and regions of the Russian Federation. Given the definition of a public-private partnership, and the necessity of its use. Articulated professional value of public-private partnership and its value to all levels of Government, communities and society as a whole.

public-private partnership, areas of using PPPs, international experience of PPP, value of PPP.

ВВЕДЕНИЕ

Ключевой задачей, стоящей перед правительствами государств, является необходимость предоставления более качественных услуг в сфере транспорта, энергоснабжения, здравоохранения, образования и других. Тем не менее, во многих странах значительная часть инфраструктуры не имеет должного регулирования и достаточного инвестирования в течение многих лет. Улучшение требует новых инвестиций, но правительства должны соблюдать жесткий контроль над своими расходами и держать низкий уровень налогообложения.

Одним из вариантов может быть делегирование всей ответственности за инфраструктуру частному сектору, но это невозможно в большинстве случаев (например, если рыночные условия не являются привлекательными или есть социальные или национальные соображения безопасности, почему передача объектов частному сектору не была бы уместной или желательной). В итоге многие правительства все чаще выбирают что-то среднее, когда система сочетает в себе государство с его сильными качествами в области регулирования и защиты частной собственности, и частный сектор с его преимуществами в

области финансов, менеджмента и инновационных технологий. Этот средний путь известен как государственно-частное партнерство (ГЧП), которое в настоящее время встречается во всем мире. Тем не менее, термин "ГЧП" до сих пор четко не определен.

ПОНЯТИЕ ГЧП

Есть разные определения "ГЧП". Европейская комиссия считает, что партнерство – это договоренность между двумя или более сторонами, которые согласились совместно сотрудничать с разделением полномочий и ответственности с целью совместного инвестирования ресурсов, а в идеальном варианте - получения взаимных выгод; бизнес-отношения между частным предприятием и государственным учреждением в целях завершения проекта, который будет служить общественности [1]. Государственно-частное партнерство может быть использовано для финансирования, строительства и эксплуатации объектов общественного транспорта, парков, сетей и объектов инфраструктуры [2]. Финансирование проекта через государственно-частные партнерства может позволить завершить проект раньше или сделать его более приоритетным. Многие страны использовали механизм государственно-частного партнерства на протяжении сотен лет, что наглядно демонстрирует значимость этого механизма в развитии экономики как страны, так и мира в целом [3].

Модель ГЧП теперь используется во всем мире. Великобритания была одной из первых стран, осуществляющих ГЧП. После их успеха другие страны также приняли и адаптировали у себя модель ГЧП для собственного развития инфраструктуры. Соединенные Штаты также имеют свою модель ГЧП. Российская Федерация только начинает формировать свою систему партнерства между государственным и частным секторами [4].

ОБЛАСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Важное значение имеет определение наиболее приоритетных отраслей для применения ГЧП для каждой страны и региона. Привлечение инвестиций сразу во все отрасли экономики в полном объеме практически невозможно, к тому же существуют те отрасли, в которые необходимо инвестировать в первую очередь. Кроме того, отрасли в странах с разным уровнем экономического развития, в которые, по мнению правительства страны, нужно инвестировать с помощью привлечения частного сектора, существенно различаются. Актуальность ГЧП определяется и тем, что в настоящее время в России концессионные соглашения используются в основном в ЖКХ, при строительстве автодорог, железных дорог и портов. Однако ГЧП может эффективно использоваться и в других отраслях [5]. На этапе становления концессионного законодательства, разработки новых методов взаимоотношений между государством и бизнесом в России важным моментом является определение всех приоритетных отраслей для развития партнерства. Для создания детальной отраслевой картины, отражающей возможность применения ГЧП в экономике Российской Федерации, следует проанализировать зарубежный опыт ГЧП. Анализ такого опыта применения ГЧП в странах с разным уровнем социально-экономического развития, реализованных с помощью концессионной формы, показал, что такие партнерства успешно применяются в транспортной (автодороги, железные дороги, аэропорты, порты, трубопроводный транспорт) и социальной инфраструктуре (здравоохранение, образование, развлечения, туризм), ЖКХ (водоснабжение, электроснабжение, очистка воды, газоснабжение и др.), в других сферах (тюрьмы, оборона, объекты военной сферы). При этом лидирующей является транспортная инфраструктура, за ней с небольшим отрывом следует социальная инфраструктура. Если анализировать

использование ГЧП по странам, то в зависимости от уровня социально-экономического развития картина будет меняться. Так, по сравнению с общей картиной в странах "Большой семерки" (США, Великобритания, Германия, Италия, Канада, Франция, Япония), проекты транспортной инфраструктуры стоят далеко не на 1-м месте. В странах "Большой семерки" на 1-м месте - здравоохранение (184 из 615 проектов), на 2-м месте - образование (138 проектов), на 3-м - автодороги (92 проекта).

Анализ зарубежного опыта использования ГЧП показал, что в каждой из стран "Большой семерки" имеется своя наиболее приоритетная отрасль по использованию ГЧП. Так, в США такой отраслью являются автодороги (32 из 36 проектов), в Великобритании - здравоохранение (123 из 352 проектов) и образование (113 из 352 проектов), в Германии - образование (24 из 56 проектов), в Италии, Канаде и Франции - здравоохранение. Таким образом, можно сделать вывод, что в тех странах, которые характеризуются наличием рыночной экономики, высоким уровнем производительности труда и уровнем потребления ВВП на душу населения, где государством гарантируется высокий уровень социальной защиты, где велика средняя продолжительность жизни и наблюдается высокое качество медицинского обслуживания и образования, ГЧП используется чаще в отраслях здравоохранения и образования, что продиктовано политикой государства. В других развитых странах (Австрия, Бельгия, Дания, Австралия, Израиль, Ирландия, Финляндия, Испания, Португалия, Греция, Южная Корея, Сингапур) на 1-м месте по числу использования ГЧП находится отрасль, связанная со строительством и реконструкцией автодорог (93 проекта), а за ней следуют с весьма значительным отрывом здравоохранение (29 проектов), образование (23 проекта) и средства размещения (22 проекта) [6].

Таким образом, существует корреляция между уровнем развития страны и отраслью, которая выбирается для привлечения в нее инвестиций с помощью ГЧП. В связи с высоким уровнем социально-экономического развития стран "Большой семерки" и других развитых стран приоритетность отраслей здравоохранения и образования обусловлена также политикой этих государств и их социально-экономическим развитием. Напротив, в развивающихся странах и странах с переходной экономикой указанные отрасли (за исключением автодорог) не будут приоритетными. Учитывая более низкий уровень экономического развития в этих странах, на 1-е место по приоритетности привлечения инвестиций с помощью ГЧП должна выйти транспортная инфраструктура, а именно строительство и реконструкция автодорог, портов, железных дорог и др. Так, в странах с переходной экономикой - страны Центральной и Восточной Европы (Болгария, Чехия, Венгрия, Хорватия, Польша, Румыния); страны Балтии (Латвия); страны СНГ (Украина) - отрасли "Здравоохранение" и "Образование" находятся уже далеко не на 1-м месте по применению ГЧП (37 из 915 проектов), лидируют автодороги, строительство мостов и тоннелей, легкого наземного метро, аэропортов. В странах с переходной экономикой им уделяется внимание в первую очередь, в них вкладываются средства. В развивающихся странах - Индии, Бразилии, Чили, Мексике, Саудовской Аравии, Объединенных Арабских Эмиратах, как и в предыдущей группе стран, на 1-м месте по количеству ГЧП находятся автодороги, на 2-м месте - аэропорты, тюрьмы и водоочистные сооружения. Такое распределение отражает, в первую очередь, заинтересованность стран в развитии этих отраслей (индивидуальных для каждого типа стран), так как ГЧП позволяет привлечь инвестиции частного сектора, снизить затраты государственного сектора, распределить риски между партнерами. В ряде восточноевропейских стран в конце 1990-х - начале 2000-х годов в связи с подготовкой к вступлению в ЕС в отраслях транспортной инфраструктуры и в

городском хозяйстве стали активно использоваться методы ГЧП. Проекты по привлечению частных инвестиций в расширение сети автомагистралей, модернизацию портов и аэропортов реализуются на основе структурного содействия со стороны ЕС, причем конкретный опыт оказался неоднозначным: наряду с успешными имелись и случаи проблемных, не всегда удачных решений. Пример эффективного проекта ГЧП - расширение и модернизация международного аэропорта в Варшаве. Более 85 % пассажиров международных авиарейсов пользовались именно варшавским аэропортом, что требовало в относительно короткие сроки обеспечить увеличение пассажирского и грузового оборота почти вдвое. Без привлечения частного капитала и ноу-хау реализовать такой проект было бы невозможно [7].

По результатам открытого европейского конкурса в качестве частного партнера проекта выступила германская фирма "Хохтиф АГ", разработавшая специальную модель финансирования ГЧП для аэропортов стран Центральной и Восточной Европы. Был сформирован консорциум (генеральный подрядчик - "Хохтиф эйрпорт ГмБХ"), в который на правах партнеров вошли малые и средние предприятия Польши и Германии. Частное финансирование обеспечивал консорциум банков, возглавляемый АО "Ситибанк". Получателем кредитов и государственным партнером проекта выступало агентство "Польские аэропорты PPL". Стоимость проекта составила 153,4 млн. евро, до 80 % его финансирования (по модели cash-flow) пришлось на частную сторону. Государственная польская авиакомпания LOT была включена в частное кредитное соглашение об обеспечении гарантий и в соглашение об использовании аэропорта. Успешное завершение работ способствовало тому, что в дальнейшем генеральный подрядчик принял участие в проектах реконструкции на принципах ГЧП аэропортов городов Дюссельдорф, Гамбург и Сидней.

Нередкими являются примеры неэффективных проектов ГЧП из-за просчетов со стороны государства. Так, в Чехии был реализован проблемный инфраструктурный проект. Привлечение частных инвестиций в этой стране осуществляется по британской модели частной финансовой инициативы (PFI). Чешский опыт свидетельствует о потенциальной опасности рисков и проблем, с которыми сталкивается недостаточно опытный и плохо подготовившийся государственный партнер. Для сооружения отрезка стратегически важного автобана D47 протяженностью 80 км зарубежный частный разработчик предложил, на первый взгляд, привлекательный проект и получил подряд практически без конкурса. Команда государственного партнера, не имея достаточного опыта ГЧП, не смогла адекватно оценить намерения частного подрядчика, который, как показала практика, не очень-то и стремился реализовать проект. Предложенная им структура финансирования в конечном счете сводилась к перекладыванию всех рисков на государство. В итоге чешское правительство вынуждено было расторгнуть проект и выплатить значительную неустойку. Удачной моделью эффективного сочетания интересов публичного и частного партнеров признан проект по реконструкции крупнейшего аэропорта Германии во Франкфурте-на-Майне. Он предполагал предварительную стадию приватизации - эмиссию акций, 29 % которых были проданы на фондовой бирже (аналог "народных IPO"). Держателями остальных акций стали земля Гессен (32,1 %), город Франкфурт (20,5 %) и государство (18,4 %). Сформированное таким образом АО "Фрапорт" намеренно сохранило контроль публичных инвесторов. При этом АО является частным акционером других германских аэропортов, т. е. частная сторона партнерства в них представлена структурой с преимущественно государственным участием. В настоящее время бюджетное финансирование развития транспортной инфраструктуры осуществляется двумя путями: во-первых, напрямую - для крупных проектов (по реконструкции

автобанов и аэропортов); во-вторых, опосредованно - через государственный фонд развития инфраструктуры [8].

ПРИМЕНЕНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПО РЕАЛИЗАЦИИ ГЧП-ПРОЕКТОВ В ОТРАСЛЯХ ИНФРАСТРУКТУРЫ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Рассматривая Российскую Федерацию в качестве страны, импортирующей методы и принципы, а также особенности организации ГЧП-проектов, попробуем исследовать зарубежный опыт на примере северной столицы, на данный момент наиболее тщательно подготовленной к внедрению и реализации проектов по принципу партнерства государства и частного сектора.

20 декабря 2006 г. Законодательное Собрание г. Санкт-Петербурга приняло Закон "Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах", целями которого стали:

1) реализация социально значимых проектов в Санкт-Петербурге;

2) привлечение частных инвестиций в экономику Санкт-Петербурга;

3) обеспечение эффективности использования имущества, находящегося в собственности Санкт-Петербурга;

4) повышение качества товаров, работ, услуг, предоставляемых потребителям.

Закон Санкт-Петербурга об участии в государственно-частных партнерствах устанавливает порядок и условия передачи государственного имущества Санкт-Петербурга или прав на осуществление отдельных видов деятельности, являющихся прерогативой Санкт-Петербурга, частному инвестору. Он декларирует инвестору, в какие проекты и на каких условиях Санкт-Петербург готов вступать в отношения ГЧП. Подобных законов еще нет ни в одном субъекте Российской Федерации.

В Законе Санкт-Петербурга вводится понятие ГЧП как взаимовыгодного сотрудничества с российским или иностранным юридическим или физическим лицом в реализации социально значимых проектов, которые осуществятся путем заключения и исполнения соглашений, в том числе концессионных.

В рамках участия в ГЧП Санкт-Петербург может предоставлять инвестору земельные участки, иное недвижимое или движимое имущество, находящееся в собственности города, либо принадлежащие ему исключительные права.

Согласно законодательству, город готов участвовать в ГЧП в следующих отраслях: транспортная инфраструктура; системы коммунального хозяйства, включая инженерные коммуникации и объекты переработки и утилизации бытовых отходов; объекты электроснабжения; объекты связи и телекоммуникаций; объекты здравоохранения; объекты образования, культуры и социального обслуживания; объекты туризма, рекреации и спорта.

В настоящее время в Санкт-Петербурге реализуется ряд проектов по развитию транспортной инфраструктуры города и области. Наиболее значимыми и масштабными среди них являются Западный скоростной диаметр (ЗСД), Морской пассажирский терминал (МПТ), Надземный экспресс и Орловский тоннель.

Суммарные капитальные затраты (Capital Expenditure, CAPEX) реализуемых в Санкт-Петербурге проектов составят около 165,19 млрд. руб., из которых использование инвестиционных средств оценивается в 55 %. Для сравнения: городской бюджет Санкт-Петербурга на 2006 г. был утвержден на уровне 180 млрд. руб. Очевидно, что без объединения собственных средств и средств частных инвесторов администрация города не смогла бы приступить к реализации проектов такого масштаба. Максимальное использование потенциала частного сектора позволит обеспечить необходимый для развития

Санкт-Петербурга уровень инвестиций и будет способствовать росту его экономики [6].

Может ли ГЧП предоставлять услуги населению более эффективно, чем это делается сейчас? Страны, которые осуществляют ГЧП, часто сталкиваются с некоторыми проблемами, такими как:

- точная природа взаимоотношений между государственным и частным секторами изучена слабо;
- источник финансирования в ГЧП;
- точное обоснование использования ГЧП не является достаточно ясным;
- непонимание механизмов, которые сделают ГЧП более эффективным;
- неспособность понять политический контекст ГЧП и что называть "политической волей".

Процесс принятия схемы ГЧП – это комплексный и трудоемкий процесс. Модель непросто применить к проектам инфраструктуры из-за высокого уровня неопределенности, возникающего в связи с длительным периодом концессии.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ЗНАЧЕНИЕ ГЧП

Почему правительства должны развивать отношения с местными и международными частными компаниями?

- Во-первых, частный сектор может финансировать инфраструктуру, тем самым облегчая давление на бюджет. Эти дополнительные бюджетные ресурсы могут использоваться для других целей.
- Во-вторых, частный сектор может более эффективно реагировать на потребности потребителей. Во многих секторах инфраструктуры в мире, в том числе в странах с переходной экономикой, проблема состоит не в том, чтобы увеличить ее масштабы, а чтобы сделать более эффективной.
- В-третьих, частный сектор имеет мотив в виде прибыли для реализации краткосрочных проектов и для ускорения долгосрочных.

Опираясь на проведенное исследование и опыт стран Европы, можно отметить, что государственно-частное партнерство может эффективно справляться с поставленными перед ним задачами, но процесс принятия схемы ГЧП – это комплексный и трудоемкий процесс. Экономика не может развиваться только правительством, без частного сектора. Многие опытные экономисты говорят, что госуправление является зачастую неэффективным, ресурсы не используются с максимальной отдачей. Только в случае конструктивного диалога между государством, регулирующими органами и предприятиями может начаться сильный экономический рост, особенно в нынешних условиях нашей экономики.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Gerrard, M. B. What are public-private partnerships, and how do they differ from privatizations? / M. B. Gerrard // Finance&development . - September 2001. - Vol. 38, No 3.
2. Федеральный закон от 13.07.2015 г. № 224-фз (ред. От 29.12.2015 г.) "о государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в российской федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты российской федерации".
3. Public-private parthnerships: financing a common wealth /ed. B. Weiss. - Washington, D.C.: Government Finance Research Center, officers association, 1985.
4. Мнацаканян Р. А. Становление и развитие государственно-частного партнерства / Р. А. Мнацаканян // Балтийский экономический журнал. – 2015. – № 2(14). – С. 95

5. Айрапетян, А. С. Аналитическая записка на официальном сайте Государственной Думы РФ / А. С. Айрапетян. – Москва, 2014. [Электронный ресурс] http://wbase.duma.gov.ru:8080/law?d&nd=981605628&mark=r981605004"

6. Рожкова, С. Анализ мирового опыта использования государственно-частного партнерства в различных отраслях экономики /С. Рожкова. – Санкт-Петербург, 2011.

7. Public-private partnership international: em unternehmerleitfaden fur PPP-engagements im ausland // Bundesministerium fur wirtschaft und arbeit. – Berlin, 2004.

8. Дерябина, М. А. Государственно-частное партнерство: теория и практика / М. А. Дерябина // Вопросы экономики. – 2008. – № 8.

УДК 332.14:004:620.9(470.26)(06)

ПРОИЗВОДСТВЕННО-РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНАЯ СИСТЕМА ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ОБЪЕКТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Г. Г. Арунянц, Т. А. Воронин, С. А. Айрапетов

PRODUCTION AND DISTRIBUTION SYSTEM OF A HEAT SUPPLY OF THE KALININGRAD REGION AS AN OBJECT OF SOCIAL-ECONOMIC REGULATION

G. G. Arunyants, T. A. Voronin, S. A. Ayrapetov

Работа посвящена проблеме регулирования деятельности субъектов теплоснабжающего комплекса Калининградской области и основных путей повышения эффективности деятельности его субъектов. Целью проведенного исследования является поиск инновационной стратегии автоматизированного учета, формирования и анализа тарифов на выработку, транспортировку и передачу тепловой энергии. С использованием методологии системного анализа выявлены основные задачи субъектов теплоэнергетического рынка региона и определена роль государства в создавшихся рыночных отношениях. Полученные результаты позволили обосновать необходимость и целесообразность разработки АСУ деятельностью субъектов теплоэнергетического рынка региона для принятия эффективных решений по своевременному установлению экономически обоснованных тарифов и защите их интересов. Практическая значимость определяется результатами структурных и методологических исследований, положенных в основу универсального программного комплекса PT-Q-1, ориентированного на использование в рамках региональной автоматизированной информационно-управляющей системы (РАИС).

теплоснабжение, тепловые сети, тепловая нагрузка, естественный монополист, тариф, методика расчета тарифов, автоматизированная информационная система, тарифное регулирование, программный комплекс, алгоритм.

Work is devoted to a problem of regulation of activity of subjects of the heats up plying complex of the Kaliningrad region and the main ways of increase of efficiency of activity of his subjects. The purpose of the conducted research is search of innovative strategy of the automated account, formation and the analysis of tariffs for development, transportation and transfer of thermal energy. With use of methodology of the system analysis the main objectives of subjects of the heat power market of the region are revealed and the role of the state in the created market relations is defined. The received results have allowed to prove need and expediency of development of ACS by activity of subjects of the heat power market of the region for adoption of effective decisions on timely establishment of economically reasonable tariffs and protection of their interests. The practical importance of researches is defined by results of the structural and methodological researches which are been the basis for the universal program PT-Q-1 complex focused on use within the regional automated information system (RAIS).

heat supply, thermal networks, thermal loading, the natural monopolist, tariff, method of calculation of tariffs, the automated information system, tariff regulation, program complex, algorithm.

Производственно-распределительная система теплоснабжения региона представляет собой совокупность теплопроизводящих мощностей (ТЭЦ, котельных и др.) и мощностей тепловых сетей, занимающихся передачей и распределением тепловой энергии.

Сфера теплоснабжения, являясь жизненно важным источником энергии, представляет собой одну из составляющих управления экономикой региона. Именно поэтому анализ и обобщение существующих и новых концептуальных подходов в области управления деятельностью субъектов регионального теплоснабжения, а также методик по расчету тарифов и тарифного регулирования как эффективного способа их реализации является чрезвычайно важным [1, 2]. Субъектами региональной производственно-распределительной системы являются энергоснабжающие организации (производители тепловой энергии и услуг по ее транспортировке и распределению) и энергопотребляющие организации.

Сегодня эти субъекты - естественные монополисты в пределах охватываемых ими территорий, и они попадают под действие Федерального закона "О естественных монополиях". Исследование проблем, связанных с процессами, протекающими в них, актуально для реформируемой и регулируемой экономики региона.

Субъекты естественной монополии в сфере теплоэнергетики занимаются производством и реализацией товаров (тепловой энергии во всех ее формах) и услуг по их транспортировке и распределению. Потребителями являются физические или юридические лица, приобретающие указанный товар.

Современный этап развития и функционирования регионального теплоснабжающего комплекса характеризуется ростом предъявляемых к нему требований: управляемости, доступности, надежности. В то же время теплоэнергетический комплекс должен быть отрегулирован таким образом, чтобы он служил на благо всему обществу. Основной целью управления теплоэнергетическими объектами (комплексами) является создание экономических, организационных и правовых условий, обеспечивающих надежное и безопасное функционирование системы энергообеспечения экономики.

Основной задачей регулирования деятельности субъектов естественных монополий в теплоэнергетике становится обеспечение баланса интересов различных групп (производителей и потребителей тепловой энергии и услуг по ее передаче), при соблюдении интересов государства.

В соответствии с данными, приведенными в работе [3], система теплоснабжения Калининградской области на 01.01.2013 г. включала в себя 919 отопительных котельных суммарной тепловой мощностью 3 071,1 Гкал/ч и 6 электростанций (ТЭС и блок-станций) установленной тепловой мощностью 1 170 Гкал/ч (из них 680 Гкал/ч – Калининградская ТЭЦ-2).

Количество котельных в Калининградской области, по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Калининградской области, в 2012 году составило 919, в том числе: мощностью до 3 Гкал/ч – 825; от 3 до 20 Гкал/ч – 73; от 20 до 100 Гкал/ч – 21.

Общая протяженность тепловых сетей в двухтрубном исчислении по Калининградской области на 01.01.2013 г. составляла 816,2 км, из них 612,5 км (75 %) представлено сетями диаметром 200 мм.

Прогноз отпуска тепловой энергии по Калининградской области на период до 2018 года следующий (тыс. Гкал): 2013 г. – 4312,2, 2014 г. – 4407,1, 2015 г. – 4517,2, 2016 г. – 4634,7, 2017 г. – 4727,4, 1018 г. – 4826,6.

Ограничение претензий естественных монополий на получение сверхприбылей за счет остальной части общества связывается сегодня с необходимостью эффективного регулирования их деятельности в части установления тарифов на тепловую энергию.

С одной стороны, это позволяет учесть интересы потребителей в поставках по приемлемым ценам тепловой энергии, а с другой стороны – соблюсти интересы производителей тепловой энергии и услуг по ее передаче, для того чтобы компенсировать понесенные ими затраты, а также предоставить возможность получать нормированную прибыль от своей деятельности.

Под эффективностью регулирования здесь понимается исключение помех деятельности и развитию объектов теплоэнергетики, т. е. решение в полной мере возлагаемых на них задач с минимальными издержками в максимально короткие сроки.

Задача государства в этих условиях – создание системы, обеспечивающей координацию деятельности различных государственных и частных организаций с учетом интересов потребителей. За ним должны остаться разработка стратегии, анализ развития ситуации и государственный технический надзор.

Очень осторожно должен осуществляться надзор в области энергосбережения. Системы теплоснабжения и теплопотребления должны оцениваться в комплексе по общим показателям энергоэффективности. Немаловажным становится организованный контроль за выполнением таких малозатратных обязательных мероприятий, как наладка тепловых сетей и систем теплопотребления, включая проблемы регулировки температуры воды горячего водоснабжения, уменьшения утечек, устранение весенних и осенних "перетопов" и т. п.

Понятно, что в области теплоэнергетики основным методом регулирования становится прямое определение тарифов или назначение их предельного уровня, а также обеспечение простоты подключения производителей и потребителей к сети для обязательного обслуживания.

При нормальных рыночных отношениях потребитель, желающий подключиться к системе централизованного теплоснабжения, – это идеальный потребитель, о котором могут только мечтать производители других товаров. В условиях возможной неплатежеспособности его потребление легко уменьшить, ограничив расход. Но при отсутствии ограничений со стороны государства монополист не может удержаться от выдвижения необоснованных требований по модернизации или замене своего оборудования, экономя собственные средства, получаемые через тариф (который включает в себя затраты на ремонт и замену оборудования, а также инвестиционную составляющую). Монополист заинтересован в создании мифа о дефиците тепла для увеличения платы за подключение к сети. Поэтому часто оказывается дешевле построить локальную котельную, чем подключиться к ТЭЦ.

В Калининградской области указом Губернатора от 30.09.2005 г. № 1 была создана специальная "Служба по государственному регулированию цен и тарифов Калининградской области" (далее СГРЦТ), осуществляющая деятельность по установлению регулируемых государством цен и тарифов.

К основным задачам СГРЦТ в части тарифного регулирования в теплоснабжении относятся: установление подлежащих государственному регулированию цен (тарифов) в сферах теплоснабжения; недопущение установления для отдельных категорий потребителей льготных цен (тарифов) на тепловую энергию (мощность) и теплоноситель за счет повышения цен

(тарифов) для других потребителей; создание экономических стимулов обеспечения повышения энергетической эффективности теплоснабжения; соблюдение баланса экономических интересов поставщиков и потребителей тепловой энергии (мощности).

Совершенно очевидно, что оперативность и точность принятия решений при регулировании деятельности теплоэнергетических субъектов во многом зависят от состояния общего информационного поля СГРЦТ – субъекты регулирования. А важнейшей задачей регулирования при этом становится определение экономической обоснованности затрат, включаемых в состав себестоимости производимой продукции или услуг.

В случае промышленного потребителя существует возможность управления спросом, который выражается графиками тепловой нагрузки. Путем тарифного регулирования можно стимулировать работу предприятия в несколько смен, что выравнивает во времени потребление энергоресурсов. В частности, требуется разработка тарифных мер по стимулированию перехода промышленных предприятий на работу в несколько смен, что особенно эффективно в условиях высокой автоматизации труда.

Процесс регулирования производственной деятельности теплоснабжающих организаций связан с рядом ограничений со стороны регулирующих органов региона и Министерства энергетики РФ [4], к основным из которых необходимо отнести следующие:

– тарифы на тепловую энергию, мощность и теплоноситель, регулируемые региональными органами регулирования цен и тарифов;

– объем реализации тепловой энергии, определяемый погодными условиями и схемой теплоснабжения;

– величину нормативов потребления тепловой энергии и горячей воды, регулируемых муниципалитетом;

– плату за выбросы и сбросы, обязательный объем работ и требования к исполнителям и т. п., определяемые различными региональными регулирующими и надзорными органами;

– ввод новых мощностей, определяемый в большей части Министерством энергетики через утверждение генеральной схемы и договоры о предоставлении мощности.

В создавшихся условиях отсутствия соответствующего контроля и действующей тарифной политики производители тепловой энергии и услуг по ее передаче не заинтересованы в снижении себестоимости производимой продукции и услуг, т. к. это может повлиять на снижение уровня устанавливаемых для этих организаций тарифов при той же норме рентабельности, а это в некоторых случаях означает снижение получаемой прибыли.

Бытовой потребитель оплачивает тепловую энергию по одноставочному тарифу, который рассчитывается по формуле:

$$T=HBB/Q_{отп}, \quad (1)$$

где *HBB* – необходимая валовая выручка теплоснабжающей организации на производство тепловой энергии; $Q_{отп}$ – тепловая энергия, отпущенная в сеть [5].

Тем не менее, величина тарифа не отражает реальных затрат на теплоснабжение населения, так как она устанавливается региональными органами регулирования цен и тарифов с учетом социальной политики.

Окупаемость затрат на производство тепла во многих промышленных регионах достигается за счет возложения большей части расходов на промышленного потребителя через завышение тарифа (так называемое перекрестное субсидирование населения), что не могло не привести к отказу

ряда промышленных потребителей от закупки тепла у энергетиков и строительству собственных котельных или ТЭЦ.

В результате забор тепла промышленными предприятиями снизился до 20 % от объема тепла, забиравшегося в советское время [6]. Увеличивается число отказов бытовых потребителей от теплофикации. При строительстве новых зданий это объясняется потребностью в огромных инвестициях для строительства ТЭЦ или тепловых сетей, в то время как организация децентрализованного теплоснабжения стоит гораздо меньше.

И все же важнейшим фактором, приводящим к значительному увеличению платы за тепло, является некорректная система тарификации. В создавшихся условиях использование метода распределения затрат, приводящего к удорожанию тепловой энергии, недопустимо.

Можно констатировать факт отсутствия четких и ясных экономических механизмов, стимулирующих подъем эффективности ведения хозяйства в области теплоэнергетики. Вместо этого налицо постоянное повышение тарифов на тепло.

Экономический анализ систем теплоснабжения весьма сложен, и не только потому, что сложно учесть различные издержки на выработку, транспортировку, переработку и потребление тепла, но и потому, что эти издержки невозможно анализировать без учета специфики такого товара, как тепло. Во-первых, из-за неравномерности теплопотребления в течение года необходимо иметь огромный запас теплогенерирующих мощностей, которые большую часть года простаивают.

Во-вторых, техническая возможность одновременного производства электроэнергии и тепла определяет дешевизну выработки последнего на ТЭЦ. В-третьих, экологические аспекты при его производстве имеют приоритет над чисто экономическими.

И, наконец, невозможность длительного отключения потребителей в зимний период определяет приоритет надежности теплоснабжения над экономически допускаемым уровнем аварийности.

Муниципальные предприятия, производящие тепло в котельных, также заинтересованы в максимальном теплопотреблении. Бюджетные и жилищные организации, обычно не имеющие специалистов, приборов учета в зданиях и экономических стимулов к экономии, тоже не являются покупателями в рыночном понимании этого слова. Поэтому повсеместно не выполняются даже самые очевидные и недорогие мероприятия по экономии энергоресурсов.

В итоге существующий экономический механизм имеет затратный характер, что предопределяет тяжелое финансовое положение самих теплоснабжающих предприятий, так как средств в местных бюджетах на энергорасточительную энергетику не хватает.

Экономический механизм должен, с одной стороны, предусматривать возмещение издержек производителя тепловой энергии и услуг по ее транспортировке и распределению при норме рентабельности, достаточной для развития отрасли, с другой стороны – должен предусматривать возможность приобретения потребителями тепловой энергии по приемлемой цене для других отраслей промышленности и социальной сферы.

Все еще действующая в настоящее время затратная идеология формирования тарифа на тепловую энергию предполагает сравнение текущих затрат на производство и передачу тепловой энергии с затратами предыдущего периода. На основе такого сравнения принимается решение об утверждении тарифа для теплоснабжающих организаций.

Важным вопросом, требующим проведения исследований, представляется механизм признания понесенных затрат экономически обоснованными для

производства тепловой энергии или услуг по ее передаче. В соответствии с затратной идеологией в состав себестоимости включаются только признанные экономически обоснованными затраты. В условиях различного состава производящего оборудования и тепловых сетей, а также различного их состояния понесенные затраты для одного предприятия могут быть признаны обоснованными и, следовательно, включены в состав себестоимости, для другого – нет. Экономическое обоснование затрат требует со стороны органа регулирования детального анализа теплоэнергетического объекта, проведения сложных технико-экономических расчетов, подтверждающих необходимость расхода материалов, топлива, человеческих ресурсов для производства и (или) передачи тепловой энергии.

В этих условиях весьма важным становится анализ и обобщение уже накопленного опыта и исследования проблем экономического обоснования затрат на производство и передачу тепловой энергии, формирование себестоимости, дифференцированного тарифного регулирования.

Эффективное регулирование предполагает утверждение тарифа на тепловую энергию до 4 раз в год, что означает необходимость повторного анализа состояния теплоэнергетического объекта и повторного проведения сложных технико-экономических расчетов. Это становится возможным только при наличии автоматизированных информационных систем (АИС) обработки технико-экономической информации в сфере теплоэнергетики.

Поэтому совершенно очевидно, что актуальность и недостаточная изученность вопросов создания таких систем в сфере регулирования теплоэнергетического сектора экономики требует проведения дополнительных исследований.

Субъект естественной монополии в сфере теплоэнергетики – хозяйствующий субъект (юридическое лицо), занятый производством и реализацией товаров в условиях естественных монополий. Товаром в теплоэнергетике является тепловая энергия во всех ее формах и услуги по ее транспортировке и распределению. Потребитель – физическое или юридическое лицо, приобретающее товар, производимый (реализуемый) субъектом естественной монополии.

Теплоэнергетические компании осуществляют отпуск жизненно необходимых услуг. Так, прекращение производства и подачи тепловой энергии в зимний период может привести к большим убыткам и катастрофическим последствиям: отключение подачи тепловой энергии несет реальную угрозу жизни людей. Катастрофические последствия отключения теплоснабжения в зимний период характеризуют эти услуги как уникальные. В этих условиях доступ к нормированным количествам услуг естественных монополий, обеспечивающих жизнедеятельность, должен быть вне зависимости от уровня доходов населения.

Регулирование теплоэнергетических компаний осуществляется исходя из интересов потребителей в получении услуг естественных монополистов по доступным ценам, с учетом интересов поставщиков в получении прибыли, не допуская преимуществ монопольного положения на рынке. Контроль за правами и обязанностями монополий со стороны общества в лице государства является сутью регулирования, которое объективно необходимо для соблюдения баланса интересов производителей и потребителей, эффективного соразмерного развития теплоэнергетической отрасли как важной составляющей экономики страны.

В настоящее время обмен информацией, мониторинг и контроль за технико-экономическим состоянием ТЭЦ, котельных и других теплоснабжающих организаций, расчеты тарифов и цен, в основном, проводятся с недостаточным применением современных информационных технологий.

В этих условиях одной из главных задач становится исследование и разработка автоматизированных систем управления деятельностью субъектов теплоэнергетического рынка региона для принятия эффективных решений по своевременному установлению экономически обоснованных тарифов и защиты их интересов.

Проведенный анализ тенденций и особенностей развития системы государственного регулирования энергетики за последние 3 года ясно показывает, что все еще актуальными и первоочередными остаются следующие задачи:

1. Создание системы эффективного мониторинга деятельности субъектов регулирования, обеспечивающей получение достоверной информации о техническом состоянии и финансово-экономических показателях субъектов регулирования путем формирования необходимого информационного ресурса на базе ведомственной отчетности и специальных обследований (аудита).

2. Осуществление комплексного анализа экономической обоснованности затрат, включаемых в структуру тарифов, и расчет этих тарифов согласно действующей (принятой) методологии; проведение ценового анализа рынков продукции (услуг) естественных монополий; перспективный анализ тенденций динамики финансово-экономических показателей деятельности субъектов регулирования.

3. Организация процессов обучения и повышения квалификации специалистов по вопросам государственного регулирования деятельности субъектов естественных монополий в сфере теплоэнергетики на базе современных информационных технологий с учетом опыта различных стран и различных моделей функционирования регионального топливно-энергетического комплекса.

Эффективное регулирование деятельности естественных монополий в сфере теплоэнергетики невозможно без разработки и внедрения в этот процесс региональных автоматизированных информационных систем (РАИС), в состав которых должны быть включены следующие подсистемы:

- сбора информации о хозяйственной деятельности и показателях финансово-экономического состояния субъектов регулирования;
- хранения вышеуказанной информации в рамках комплексных баз данных, предусматривающих возможность иерархической системы обмена данными по схеме СГРЦТ – субъекты регулирования с учетом обеспечения защиты коммерческой тайны;
- обработки и всестороннего объективного анализа этой информации, имея в виду принятие на ее основе решений о регулировании тарифов.

В результате проведенных системных исследований основных подходов к решению задач тарифного регулирования в сфере теплоэнергетики была поставлена задача разработки универсального программного комплекса PT-Q-1 автоматизированного формирования и анализа тарифов в сфере теплоснабжения, ориентированного на использование в рамках региональной автоматизированной информационно-управляющей системы (РАИС).

К основным принципам, положенным в основу при разработке комплекса PT-Q-1, были отнесены:

1. *Относительная независимость подсистем*, предусматривающая наличие в комплексе функционально независимых подсистем, централизованного банка данных и возможность эффективного информационного взаимодействия между ними в процессе решения поставленных задач.

2. *Эволюционность подсистем и комплекса в целом*, предполагающая развитие (расширение) функциональных возможностей как отдельных подсистем, так и комплекса в целом.

3. *Оперативность взаимодействия "система – пользователь"*, предполагающая наличие простых для освоения, но развитых процедур взаимодействия (дружественного пользовательского интерфейса) между пользователем и системой.

4. *Универсальность автоматизированной системы для родственных по характеру работы объектов*.

Проведенный анализ различных методик расчета тарифов на тепловую энергию, многие из которых достаточно долго применяются различными производителями на различных уровнях управления [1], позволил сделать вывод об эффективности и целесообразности принятия в качестве методологической основы при исследовании и разработке специального машинно-ориентированного алгоритмического обеспечения универсального программного комплекса PT-Q-1 "Методических указаний по расчету регулируемых цен (тарифов) в сфере теплоснабжения", утвержденных Федеральной службой по тарифам (приказ № 760-э от 13 июня 2013 года) [7].

Изначально предполагалось, что использование программного комплекса PT-Q-1 в теплоснабжающих предприятиях и региональных службах по государственному регулированию цен и тарифов позволит установить единые правила для всех субъектов регулирования в части методики определения себестоимости выработки и передачи тепловой энергии, повысить эффективность оперативной проверки (экспертизы) регулирующими органами правильности отнесения затрат на себестоимость продукции (услуг), а также мониторинга и анализа состояния теплоснабжения региона для разработки плана мероприятий и стратегии развития теплоэнергетической системы региона.

В целом в соответствии с действующей методикой тарифы в сфере теплоснабжения рассчитываются на основании необходимой валовой выручки регулируемой организации, определенной для соответствующего регулируемого вида деятельности, и расчетного объема полезного отпуска соответствующего вида продукции (услуг) на расчетный период регулирования [7]. При этом тарифы на тепловую энергию (мощность) и тарифы на услуги по передаче тепловой энергии устанавливаются в соответствии с календарной разбивкой, предусмотренной предельными (минимальными и (или) максимальными) уровнями тарифов на тепловую энергию (мощность), установленными федеральным органом регулирования.

Выбор с учетом необходимости использования различных приемлемых для организации методов направления расчета объемов полезного отпуска соответствующего вида продукции (услуг) на расчетный период регулирования в процессе функционирования комплекса осуществляется в соответствии со схемой, приведенной на рисунке. БД ФСТ – база данных Федеральной службы тарифов, БД РСТ – база данных региональной службы тарифов.

Расчетный объем полезного отпуска соответствующего вида продукции (услуг) на расчетный период регулирования определяется в соответствии со схемой теплоснабжения. Необходимая валовая выручка регулируемой организации должна возмещать ей экономически обоснованные расходы и обеспечивать экономически обоснованную прибыль по каждому регулируемому виду деятельности. Определение состава расходов, включаемых в необходимую валовую выручку, и оценка их экономической обоснованности производятся в соответствии с законодательством РФ и нормативными правовыми актами, регулирующими отношения в сфере бухгалтерского учета.

Регулирование цен (тарифов) основывается на принципе обязательности ведения регулируемыми организациями раздельного учета объема тепловой энергии, теплоносителя, доходов и расходов, связанных с осуществлением следующих видов деятельности: 1) производство тепловой энергии (мощности); 2) производство теплоносителя; 3) передача тепловой энергии и теплоносителя; 4) сбыт тепловой энергии и теплоносителя; 5) подключение к системе теплоснабжения; 6) поддержание резервной тепловой мощности при отсутствии потребления тепловой энергии.

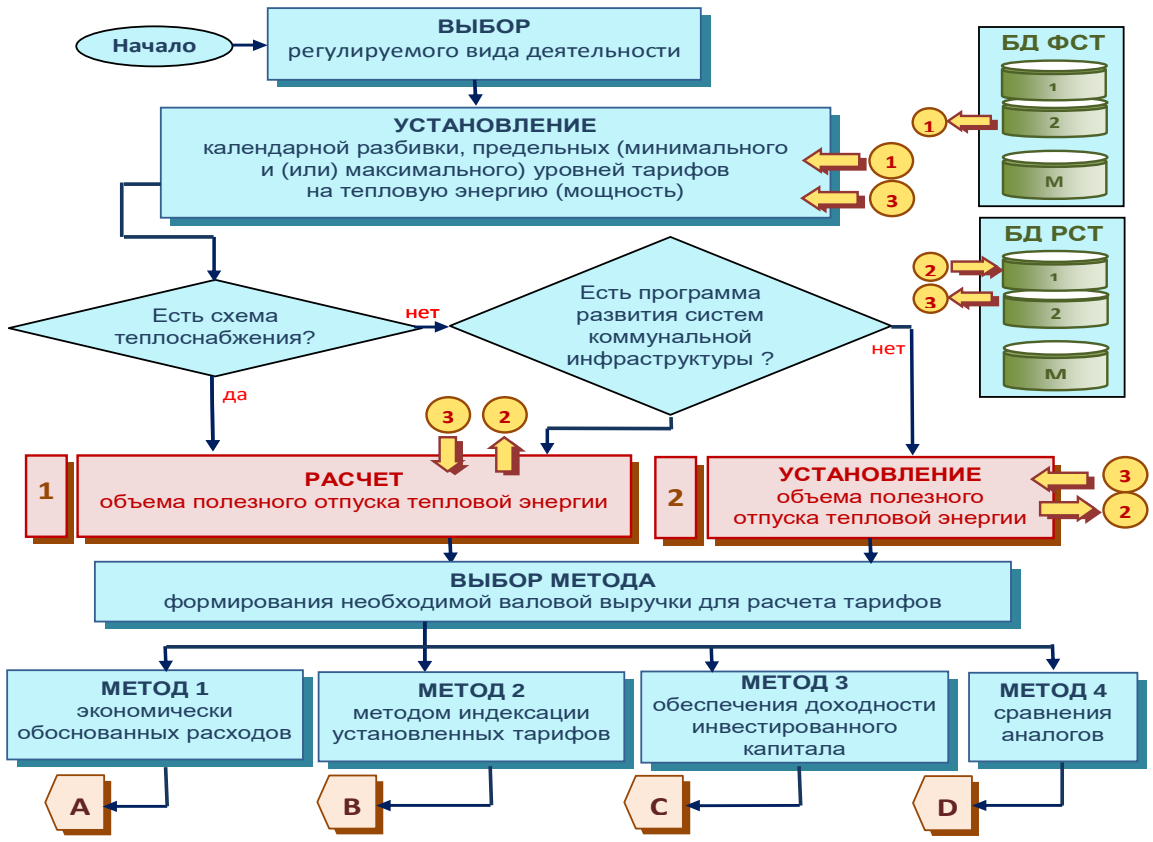

Рисунок. Схема выбора направления расчета
Цифры в кружочках и стрелки означают соответственно номера информационных каналов связи баз данных с вычислительными процедурами и их направления.
Figure. Scheme of the choice direction of calculation
The numbers in circles and the arrows indicate respectively the numbers of information channels of communication with databases, computational procedures and their destinations.

Необходимо отметить некоторые особенности самой методики, принятой для реализации в рамках комплекса PT-Q-1, отразившиеся на структуре разработанных машинно-ориентированных алгоритмов.

Это, прежде всего, необходимость разбивки затрат, производимых теплоснабжающими объектами, по отдельным видам деятельности. При этом, естественно, состав статей затрат и их наполняемость напрямую зависят от производственной структуры самого объекта и особенностей его финансово-экономической деятельности. Кроме того, принятая для реализации в рамках программного комплекса PT-Q-1 методика предусматривает возможность установления органом регулирования тарифов на тепловую энергию (мощность), тарифов на услуги по передаче тепловой энергии, теплоносителя в виде одноставочных или двухставочных тарифов, а тарифов на теплоноситель – в виде одноставочного тарифа.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Калинкин, А. Ю. Автоматизация процессов регулирования деятельности естественных монополий в теплоэнергетике / А. Ю. Калинкин, Г. Г. Арунянц // В кн.: "Труды молодых ученых", № 1. – Владикавказ: Изд-во ВНЦ, 2003. - С. 10-19.
2. Арунянц, Г. Г. Особенности построения программного комплекса расчета и анализа потерь в электрических сетях / Г. Г. Арунянц, И. К. Хузмиев, А. Ю. Калинкин // Вестник ФЭК РФ. – 2001. - № 4. - С. 47-54.
3. Приказ Министерства развития инфраструктуры Калининградской области № 45 от 30 апреля 2013 г. "О схеме и программе развития электроэнергетики Калининградской области на 2013-2018 годы".
4. Семенов, В. Г. Теплофикация в современных рыночных условиях / В. Г. Семенов // Надежность и безопасность энергетики. - 2012.- № 2. - С. 4–11.
5. Лисин, Е. М. Анализ влияния структурных факторов на эффективность применения стратегий рыночной силы генерирующими компаниями на оптовом рынке электроэнергии / Е. М. Лисин [и др.] // Инновационное развитие экономики. - 2013. - № 6 (17). - С. 159–164.
6. Богданов, А. Б. История взлетов и падений теплофикации России / А. Б. Богданов // Энергосбережение. - 2009. - № 3. - С. 2–9.
7. Приказ Федеральной службы по тарифам от 13 июня 2013 года № 760-э "Об утверждении Методических указаний по расчету регулируемых цен (тарифов) в сфере теплоснабжения (с изменениями на 27 мая 2015 года)".

УДК 332.146:639(470.26)

ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ДО 2030 ГОДА

М. А. Будурацкий, А. В Корякина, В. А. Теплицкий

FISHERY DEVELOPMENT FORECAST of the KALININGRAD REGION UP to the YEAR 2030

M. A. Budurackij, A. Koryakina, B. A. Teplitsky

В статье приведен рекомендуемый прогноз развития рыбохозяйственного комплекса Калининградской области на период до 2030 года. Основная проблема составления таких прогнозов состоит в отсутствии финансовых ресурсов, необходимых для обеспечения модернизации и развития рыбохозяйственного комплекса региона. Целью исследования является попытка разработки инвестиционных проектов, предусматривающих привлечение необходимых инвестиций на базе финансового лизинга, что снижает первоначальные затраты на их реализацию. Авторами было доказано, что только такая схема привлечения денежных средств делает эти проекты осуществимыми. Кроме того, в статье затронут вопрос взаимодействия рыбохозяйственного комплекса Калининградской области с другими отраслями региона.

рыбохозяйственный комплекс, флот, промысел, добыча, рыбная продукция, показатели развития, затраты, доходы, прибыль, срок окупаемости, социальная эффективность, кормовая продукция.

The article gives the recommended forecast of the Kaliningrad region fishery complex development for the period up to 2030. The main problem of creation such forecasts is the absence of financial resources needed for supplement the regions' fishery complex modernization and development. The purpose of the study consists in a try of investment projects' development for engaging the investments on the basis of financial leasing, that can reduce initial costs. The authors have shown that only such funds attract scheme makes

these projects feasible. In addition, the article raised the question of the Kaliningrad region fishery complex interaction with other region industries.

fishery complex, fleet, catch, fisheries, fish production, costs, revenues, profit, payback period, social efficiency, foodstuff.

1. ПРОМЫСЕЛ НА БАЛТИКЕ И В ЗАЛИВАХ

На Балтике и в заливах к 2030 году намечается довести объем добычи до 47,0 тыс. т за год при современной добыче около 33 тыс. т, однако это нереально в связи с тем, что в это время все среднетоннажные и малотоннажные суда должны быть списаны из-за их физического износа, так как их возраст уже сейчас превышает 30 лет, что опасно для сохранности судов и судоэкипажей. Следовательно, их необходимо заменить новыми судами. С учетом постепенной замены добывающего флота новыми судами предполагаемые объемы добычи на Балтике и в заливах останутся на современном уровне, а именно 33 тыс. т.

В связи с тем, что среднетоннажному флоту запрещено работать на Балтике, и тем более в заливах, его будет замещать малотоннажный наливной флот, который в наибольшей степени подходит для промысла как на Балтике, так и в заливах.

В течение года их эксплуатационный период составит примерно 280 судо-суток. Так как предельный срок хранения рыбы-сырца составляет около 15 суток, средняя продолжительность рейса малотоннажного судна будет 16 суток, из них: время стоянки в порту – 1 сутки, время на переходы на промысел и обратно – 1 сутки, время на промысле – 14 суток. Всего за год каждое судно должно будет сделать 280 : 16 = 17,5 рейсов и находиться на промысле в среднем по 17,5 х 14 = 245 суток. Исходя из опыта стран, у которых на Балтике работают аналогичные наливные суда, в среднем за год каждое такое среднесписочное судно выловит по крайней мере около 5000 т рыбы, и следовательно, необходимо приобрести 33000 : 5000 – примерно 7 малотоннажных судов. Строительная стоимость такого судна – от 2800 тыс. долл. США, т. е. объем необходимых капитальных вложений в приобретение малотоннажного флота – 2800 х 7 = 19600 тыс. долл. США.

Наиболее вероятно строительство добывающих судов на условиях финансового лизинга. Очевидно, что если это будут российские лизинговые компании, то лизинговая плата будет не менее 15-20 % от строительной стоимости судна, так как по официальным данным инфляция в России в настоящее время превышает 15 % за год, а по мнению большинства российских экономистов – свыше 25 %. Проблема заключается в том, что у калининградских предприятий рыбохозяйственного комплекса залоговые ресурсы (а, следовательно, возможность строительства судов на основе финансового лизинга) имеются только у рыболовецкого колхоза "За Родину", который обладает собственными причалами, консервным заводом и собственными земельными участками. Но для этого необходимо, чтобы годовая квота вылова на Балтике у этого рыболовецкого колхоза была достаточной.

Квота вылова на Балтике и в заливах салаки и сельди – 7398 т, кильки – 17056 т, трески – 1842 т, камбалы – 634 т. В заливах квота вылова салаки – 3000 т, леща – 1276 т, судака – 403 т, плотвы – 664 т, чехони – 427 т, корюшки – 300 т. Можно предположить, что в последующем эти же пропорции сохранятся. В этом случае доход от реализации рыбы, добываемой на Балтике и в заливах, у калининградских рыбодобывающих предприятий и рыболовецких колхозов составит примерно 1180 млн. руб. Из этой суммы примерно 623 млн. руб. направятся на покрытие затрат (на 1 судно за год по 89 млн. руб.), а около 557 млн. руб. составит прибыль предприятий, т. е. направляется на приобретение

необходимого добывающего флота для организации промысла на Балтике и в заливах. Значит, на эти цели может быть направлено примерно 8,1 млн. долл. США, и дисконтируемый срок окупаемости вложенных в развитие добывающего флота средств составит 2,7 года. Это говорит о чрезвычайно высокой эффективности выбранного варианта освоения промысла на Балтике наливными судами.

В настоящее время объем производства аквакультуры составляет за год 80 т. Предположительно в предстоящий период он увеличиваться не будет, так как на внутренних водоемах рыборазведение в больших объемах неперспективно по следующим причинам:

– сбыт живой рыбы ограничен потребностями населения области, а выращиваемое в настоящее время количество живой рыбы достаточно;

– производство рыбы на термальных водах на введенных энергосетях невозможно из-за качества воды:

– развить производство аквакультуры на прибрежных участках также невозможно, так как необходимые для этого глубины прибрежного моря находятся на слишком большом удалении.

2. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ДАЛЬНЕЙШЕМУ РАЗВИТИЮ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Рекомендуемые к реализации инвестиционные проекты в рыбохозяйственном комплексе Калининградской области и их обоснование [1]. В 2014 году Правительством РФ была утверждена "Государственная программа развития рыбохозяйственного комплекса Российской Федерации", в соответствии с которой к 2020 году объемы добычи должны возрасти до 6156 тыс. т. Естественно, что такой вылов водных биоресурсов может быть достигнут только, если наш добывающий флот возвратится в те районы рыболовства, которые он покинул в 1990 году, в том числе в Юго-восточную часть Тихого океана (ЮВТО) и в Антарктическую часть Атлантики (АчА). В последней из-за краткосрочного сезона промысла можно работать только совместно с работой в Юго-Западной Атлантике (ЮЗА) и Юго-Восточной Атлантике (ЮВА).

В разработанной Государственной программе практически не отводится место рыбохозяйственному комплексу Калининградской области. Между тем, указанные районы целесообразно осваивать именно флотом, базирующимся на Калининград.

Доказано, что переходы в районы ЮВТО и АчА у калининградских промысловых судов в каждый конец меньше на 4 дня по сравнению с дальневосточными и мурманскими судами, а затраты на содержание судов ниже. Исходя из этого, целесообразно освоение этих районов возложить на калининградские добывающие суда, так как для других рыбопромышленных объединений (речь идет о Дальневосточном и Северном бассейнах) освоение промысла в этих районах не является перспективным, потому что своей сырьевой базы у них достаточно, и работать в отдаленных районах рыболовства у них особого желания не возникнет. Что касается рыбаков Западного бассейна (и в первую очередь Калининградского рыбохозяйственного объединения), то для них это вопрос выживания. Проблема заключается в сроках, которые намечает Агентство по рыболовству РФ, для получения квот на промысел в ЮВТО, т. е. где-то в 2020 году. К этому времени все квоты на добычу рыбы в этом районе будут уже распределены между странами - владельцами экономических рыболовных зон и странами-конкурентами. Вопрос о выделении

России квот на промысел в этом районе необходимо ставить немедленно, установив тесные контакты с международными организациями.

С учетом опыта промысла рыбы калининградскими судами до 1990 года, определена рациональная численность группы судов, которая должна работать в ЮВТО и АчА.

Ни у рыбопромышленных предприятий Калининградской области, ни у аналогичных предприятий в других регионах страны нет финансовых ресурсов для приобретения необходимого флота, для того чтобы выполнить поставленную в Государственной программе задачу, а действующий в настоящее время флот уже в ближайшие годы (не далее чем до 2020-2025 года) подлежит списанию в связи с физическим износом, так как его возраст уже сейчас достигает 25-30 лет. Приобретать новый флот можно только на условиях финансового лизинга. Но для этого у российских добывающих предприятий отсутствуют необходимые залоговые ресурсы, да и имеющиеся разбросаны по множеству предприятий. Поэтому приобретать новый флот на условиях финансового лизинга можно только при наличии правительственных гарантий, на что зарубежные лизинговые компании согласны. Встает также вопрос: какие лизинговые компании нужно привлекать для строительства флота? Российские лизинговые компании будут кредитоваться не менее чем под 15 % годовых, и, следовательно, с лизингополучателей будут взыскивать на меньше 18-20 %. Зарубежные лизинговые компании уже предлагали России свои услуги под 4 % годовых, так как в европейских странах годовая инфляция меньше 1 %, а кредиты в банках они получают в настоящее время и под 0,5-1,0 % годовых. На основе финансового лизинга в этих лизинговых компаниях возможно приобретать флот в больших количествах (только одна из испанских лизинговых компаний предлагала сделку с суммой до 500 млн. долл.).

В целях развития российского океанического рыболовства рекомендуется в рамках рыбохозяйственного комплекса Калининградской области осуществить три близких по содержанию инвестиционных (пилотных) проекта:

1. Проект строительства крупных рыбопромысловых судов для организации промысла в открытых районах Юго-восточной части Тихого океана (ЮВТО);
2. Проект строительства больших рыбопромысловых судов для организации промысла в открытых районах и в рыболовных зонах иностранных государств в Северо-Восточной Атлантике (СВА), Центрально-Восточной Атлантике (ЦВА) и южной части Атлантики: в Юго-Восточной Атлантике (ЮВА), Юго-Западной Атлантике (ЮЗА) и в Антарктической части Атлантики (АчА), которые используются промысловым флотом во взаимосвязи для обеспечения круглогодичной загрузки.
3. Проект строительства приемно-транспортных судов для обеспечения вывоза рыбопродукции с добывающего флота из отдаленных районов рыболовства (ЮВТО, ЮВА, ЮЗА и АчА) и завоза на эти суда грузов снабжения.

Все три проекта были исследованы специалистами Калининградского государственного технического университета. Ими были выполнены подробные расчеты необходимых финансовых ресурсов, затрат и финансовой отдачи как для государства в целом, так и для Калининградской области от реализации разработанных предложений. С учетом полученных в этих исследованиях результатов составлен прогноз развития рыбохозяйственного комплекса Калининградской области до 2030 года.

Проект строительства крупных рыбопромысловых судов для организации промысла в открытых районах Юго-восточной части Тихого океана (ЮВТО) [2]. Целью проекта является возобновление промысла в ЮВТО и обеспечение внутреннего рынка России рыбными товарами. Основным объектом промысла в

ЮВТО является ставрида, отличающаяся скоростными качествами и образующая плотные скопления, которые позволяют иметь высокие уловы (свыше 200 т за сутки лова при скорости траления от 6,5 узла и выше). Такие особенности основного объекта промысла предопределяют следующие требования к промысловым судам:

– они должны иметь значительную грузовместимость, позволяющую обеспечивать ведение промысла в промежутках между выгрузками не менее 20 суток, т. е. вмещать не менее 2500 т мороженой рыбы;

– суточная мощность морозильной установки должна составлять не менее 200 т, а мукомольной установки - в пределах 100-150 т перерабатываемого сырья (отходов от разделки рыбы);

– при такой грузоподъемности и необходимой для облова ставриды скорости траления не менее 6,5 узла мощность главной силовой установки у них должна быть от 5500 кВт (7500 л. с.) и выше. Желательно, чтобы компрессоры работали на отборе мощности с главной силовой установки, а мощность вспомогательных двигателей не превышала 1800 кВт (2500 л. с.). В связи с все возрастающей стоимостью дизельного топлива целесообразно, чтобы двигатели работали на тяжелом топливе;

– в связи с тем, что ставрида в ЮВТО имеет в основном крупные размеры, при значительной удаленности от российских портов необходимо, чтобы рыбный цех судна был снабжен рыборазделочным и филетирующим оборудованием, обеспечивающим разделку 250-300 т рыбного сырья за сутки.

Ни одно судно из имеющихся в настоящее время в составе рыбохозяйственного комплекса Калининградской области не имеет таких характеристик. Для эффективного возобновления промысла в ЮВТО возникает необходимость в строительстве новых современных крупных (длиной около 95-100 метров) рыбопромысловых судов.

Российские верфи в настоящее время крупных промысловых судов не строят. Более того, в России отсутствуют проекты на строительство таких судов, а также отсутствует комплектующее оборудование, обеспечивающее конкурентоспособность таких судов. Поэтому в течение ближайших 7-8 лет строительство промысловых судов, предназначенных для ведения промысла в ЮВТО, возможно только на иностранных верфях. Нам известны проекты, по крайней мере, 6 типов судов, которые отвечают сформулированным выше требованиям. Они строились на верфях Испании, Нидерландов и Дании.

Для работы в ЮВТО желательно отобрать один из типов судов, так как это позволит удешевить сделку по их приобретению, снизить стоимость эксплуатации и ремонта судов.

Район ЮВТО как в своей северной (Перуанский подрайон), так и южной части (Северо-Чилийский подрайон) имеет большую акваторию. Поэтому для успешного ведения промысла минимальная группа одновременно работающих в нем промысловых судов должна составлять около 10 единиц. Из этого количества судов, частью используемых для оперативной разведки, могут быть суда типа БАТМ, но не более 3 единиц. Поэтому минимальный заказ на строительство крупных судов, предназначенных для промысла в ЮВТО, должен быть не менее 7 единиц. Примерная стоимость одного судна при таком объеме заказа составит 90 млн. долл. с учетом необходимости оснащения их рыборазделочным и филетировочным оборудованием.

На основе проведенных исследований были определены возможные объемы добычи морских биологических ресурсов, производство рыбной продукции, возможные доходы и все виды необходимых затрат. Учитывая

значительные колебания в России размеров инфляции, все расчеты выполнены в долларах США.

Основные показатели проекта по операционной деятельности на 2030 год по строительству крупных добывающих судов рыбохозяйственного комплекса Калининградской области для организации промысла в ЮВТО приведены в табл. 1.

Проект строительства больших промысловых судов для промысла в Атлантике. Целью проекта является обновление флота рыбохозяйственного комплекса Калининградской области для полного использования возможностей сырьевой базы в открытой части СВА и выделяемых квот вылова в рыболовных зонах иностранных государств в открытых районах Мирового океана: в СВА и ЦВА, в открытой части Юго-Восточной (ЮВА), Юго-Западной (ЮЗА) и Антарктической части Атлантики (АчА).

Таблица 1 - Итоговые показатели операционной деятельности проекта развития флота рыбохозяйственного комплекса Калининградской области за 2030 год
Table 1- Total operating activities fishery fleet development project of the Kaliningrad region for the year 2030

Показатели	Добывающий флот			Приемно-транспортный флот	Итого
	ЮВТО	Атлантика	Балтика		
Объем добычи, т	231000	239442	33000	-	503442
Производство рыбной продукции, т, в т. ч:	156618	228816	33000	-	418434
пищевой, в т. ч.:	144375	215985	33000	-	393360
сырье для переработки на рыбообрабатывающих предприятиях	-	-	33000	-	33000
филе мороженое	17325	4620	-	-	21945
мороженая разделанная	127050	55440	-	-	182490
мороженая неразделанная	-	136290	-	-	136290
паста из криля	-	19635	-	-	19635
технической, в т. ч.:	12243	12831	-	-	25074
мука рыбная	11550	12012	-	-	23562
жир	693	819	-	-	1512
Доход от реализации продукции без НДС, тыс. долл.	249272,10	286376,58	17101,4	-	552750,08
пищевой	218872,50	254446,50	17101,4	-	490420,4
технической	30399,60	31930,08	-	-	62329,68
Затраты, тыс. долл., в т. ч.:	64166,34	142093,13	8758,3	24393,96	239411,73
топливо	29106,07	51831,57	4445,3	12554,16	97937,1
заработная плата и соц. сборы, в том числе	13870,50	33289,20	551,8	8013,60	55725,1
заработная плата	10080,00	24192,00	420	5760,00	40452
расходы на питание	766,50	1839,60	76,7	525,60	3208,4
социальные сборы	3024,00	7257,60	56,4	1728,00	12066
ремонт	6387,50	3412,50	-	3525,00	13325
транспортные расходы для оплаты трамповому флоту в СВА, СЗА и ЦВА	-	36716,40	-	-	36716,4
тара	2608,48	3859,59	-	-	6468,07
орудия лова и промснаряжение	8556,10	8868,93	1222,3	-	18647,33
прочие расходы	88,20	42,00	16	301,20	447,4
коммерческие расходы	558,23	636,43	61,1	0,00	1255,76
управленческие расходы	2991,27	3436,52	205,2	1202,48	7835,47

В этих районах, в основном, целесообразно вести промысел большими рыболовными судами. В настоящее время в составе флота региона такие суда имеют значительный износ (под 100 %). Из 24 крупных и больших судов 16 единиц уже эксплуатируются сверх срока их службы, а до 2020 года должны быть списаны все 24 судна. В настоящее время в районах СВА и ЦВА калининградскими рыбаками добывается ежегодно около 190 тыс. т рыбы и морепродуктов. Для того, чтобы в перспективе до 2020 года сохранить добычу в этих районах на уровне примерно 190 тыс. т и увеличить ее к указанному сроку до 280 тыс. т за счет промысла в районах Юго-Восточной (ЮВА), Юго-Западной (ЮЗА) и Антарктической части Атлантики (АчА), по предварительным данным потребуется построить 21 большое промысловое судно.

Сформулированы следующие требования к большим промысловым судам, которые будут вести промысел в указанных районах:

– суда должны иметь грузовместимость в пределах до 800-1100 т по мороженой рыбе;

– мощность главной силовой установки достаточна в пределах до 3500 кВт (около 4700 л. с.) и вспомогательных двигателей до 1200 кВт (около 1600 л. с.), и они должны работать на тяжелом топливе;

– суточная мощность по производству мороженой рыбопродукции должна быть в пределах от 50 до 70 т с такой же производительностью рыборазделочного оборудования.

Как уже указывалось, для того чтобы заместить выбывающий флот и довести промысел в южных районах Атлантики примерно до 60 тыс. т за год, предлагается до 2022 года построить 21 большое промысловое судно, в среднем по три судна ежегодно. Примерная стоимость одного судна составит 30 млн. долл. Они также будут приобретаться на условиях финансового лизинга.

Проект строительства приемно-транспортных судов для обеспечения вывоза рыбопродукции из района ЮВТО и южных районов Атлантики [3]. Развитие рыболовства в таких отдаленных районах Мирового океана, как ЮВТО и АчА, требует перестройки системы управления флотом, и, в частности, включения в него тех функций, которые вызваны необходимостью взаимодействия управляющей системы с управляемой в условиях, когда требуются действия, которые не могут быть решены трамповыми судами. Это, прежде всего, обеспечение для группы работающих совместно в отдаленных районах судов завоза грузов снабжения, сменяющихся судоэкипажей, своевременного вывоза из районов произведенной флотом рыбной продукции в российские и зарубежные порты. Речь, в основном, идет о совместном действии добывающих и приемно-транспортных судов. Если в ближних районах для выполнения этих работ можно привлечь арендуемые транспортные суда, которые имеются в избытке, или можно использовать для этих целей сами добывающие суда, то в отдаленных районах (таких как ЮВТО и АчА) возможности аренды транспортов проблематичны, да и риски длительных простоев добывающего флота велики и могут самым негативным образом сказаться на его эффективности. Поэтому для работы в перечисленных районах рыболовства рыбохозяйственному комплексу Калининградской области необходимо иметь собственные транспортные рефрижераторы. Определено, что для обеспечения вывоза рыбной продукции из отдаленных районов промысла (ЮВТО, АчА) потребуется строительство 6 транспортных рефрижераторов с вместимостью трюмов до 8000 т мороженой рыбы и 1000 т рыбной муки. Затраты на строительство судов составляют:

– строительная стоимость одного судна - примерно 90 млн. долл.;
– заказ на строительство судов - 6 единиц;

– затраты на строительство 6 судов - 540 млн. долл.

Также определены возможные затраты транспортов (в долларах США).

Экономические показатели прогноза развития рыбохозяйственного комплекса Калининградской области, экономическая, бюджетная и социальная эффективность развития флота рыбной промышленности Калининградской области. Предлагается весь приобретаемый для работы в ЮВТО и Атлантике флот объединить в составе государственного акционерного общества, которое при выкупе всего флота будет преобразовано в частно-государственное акционерное общество [4].

Ориентировочно объемы добычи водных биологических ресурсов в прогнозируемом периоде представлены в табл. 2.

Таблица 2 – Объемы добычи водных биологических ресурсов в прогнозируемом периоде, тыс. т

Table 2- Production of aquatic biological resources in the forecast period, thous. t

Годы	Объем добычи
2016	224,2
2017	247,2
2018	299,1
2019	327,8
2020	377,7
2025	447,6
2030	503,4

Рекомендуемое направление развития рыбохозяйственного комплекса Калининградской области эффективно, что явится предпосылкой для дальнейшего самостоятельного его развития. Это видно из данных табл. 3.

Таблица 3 – Укрупненный расчет показателей эффективности участия в проекте, тыс. долл.

Table 3 - Integrated calculation performance indicators participation in the project. dollars.

Годы реализации проекта	Чистый приток от операционной деятельности	Чистый приток от инвестиционной деятельности	Чистый приток от финансовой деятельности	Денежный поток	Дисконтированный денежный поток (по ставке 12 %)
0	0,00	-54000,00	54000,00	0,00	0,00
1	37807,08	-106953,27	34575,00	-34571,19	-30867,14
2	75614,16	-96547,99	10500,00	-10433,83	-8317,78
3	113421,24	-99717,70	-12000,00	1703,54	1212,55
4	151228,32	-113387,42	-35287,50	2553,41	1622,74
5	189035,40	-127057,13	-51787,50	10190,77	5782,52
6	226842,49	-122726,85	0,00	104115,64	52748,22
7	267656,68	-94270,47	0,00	173386,21	78431,12
8	267368,97	-219373,71	0,00	47995,26	19384,48
9	267267,54	-205704,00	0,00	61563,54	22200,43
10	267352,38	-192034,29	0,00	75318,10	24250,41
11	267623,50	-178364,57	0,00	89258,93	25659,81
12	268080,91	-164694,86	0,00	103386,05	26536,62
13	268724,59	-151025,14	0,00	117699,44	26973,67
14	269650,45	-94608,00	0,00	175042,45	35817,15
Чистый дисконтированный поток			281434,80		
Срок окупаемости			5,30		
Дисконтируемый срок окупаемости			5,60		

Еще раз следует напомнить, что возможность привлечения для постройки судов финансового лизинга не вызывает сомнения, реальность такого плана заключается только в предоставлении правительственных гарантий.

В целом, предлагаемые в настоящей статье темпы развития Калининградского рыбохозяйственного комплекса отвечают тем результатам, которые авторы надеялись получить. Если по состоянию на 2014 год объемы добычи составили по региону примерно 205 тыс. т, то в соответствии с произведенными выше расчетами к 2030 году они должны возрасти до 503,4 тыс. т, т. е. в 2,5 раза, что соответствует задачам, которые стоят перед рыбным хозяйством по обеспечению потребности населения страны в рыбной продукции и усилению продовольственной безопасности, а среднегодовой темп прироста составляет около 5,7 %.

Прирост объемов добычи предполагается достигнуть за счет оснащения калининградского флота современными судами с высокой производительностью лова и производства рыбной продукции, которые позволят возвратиться в районы рыболовства, ранее покинутые российскими рыбаками, а именно в Юго-восточную часть Тихого океана и южные районы Атлантики. Строительство для промысла в ЮВТО крупных добывающих судов позволит резко увеличить производство филетированной и разделанной рыбной продукции с повышенными ценами, а также рыбной муки, которой в настоящее время не хватает для эффективного развития животноводства.

Оснащение регионального флота приемно-транспортными судами даст возможность избежать простоев добывающего флота в столь отдаленном районе Мирового океана. В соответствии с тщательно выполненными в настоящей работе расчетами показана высокая ожидаемая экономическая эффективность освоения промысла в этом районе.

Ожидаемая высокая рентабельность промысла позволит в будущем флоту Калининградской области развиваться самостоятельно и в конечном итоге достигнуть объемов добычи, которые имелись в середине 1980-х годов, т. е. 1 млн. т.

Дисконтируемый срок окупаемости для всего проекта в целом 5,6 года, что для флота является вполне приемлемой величиной. Поступление флота в рыбохозяйственный комплекс Калининградской области открывает возможность не только укреплять производственную безопасность страны, но и в будущем развиваться за счет собственных финансовых ресурсов.

Сумма налогов определена в долларах США. Так как годовой прирост инфляции в США составляет примерно ±0,6 %, исчисление годового бюджетного эффекта при горизонте прогнозирования в 20 лет может иметь максимальную ошибку в 12 %, что вполне допустимо. При 20-летнем горизонте прогнозирования с учетом возможной ошибки дисконтированный бюджетный эффект накопленным итогом составит 436704,48 тыс. долл. ± 5240,93 тыс. долл., т. е. минимальный годовой бюджетный эффект - 431463,55 тыс. долл., максимальный - 441645,41 тыс. долл.

Особо следует отметить, что при прогнозируемых темпах развития значительно увеличатся поступления в бюджет Калининградской области в связи с намечаемым ростом налога на имущество.

В рассматриваемом периоде будут строиться и поступать в Калининградскую область 42 судна, но одновременно списываться суда, давно отслужившие свой срок, в связи с чем будет изменяться численность плавсостава. Подсчитано, что с учетом списания всего действующего флота и строительства нового численность плавсостава снизится на 185 человек, в том числе судоэкипажей с 1760 до 1575 человек.

Вылов на одного члена судоэкипажей увеличится со 117 до 320 т и составит 174 % от уровня ретроспективного периода.

Фонд заработной платы членов судоэкипажей в 2030 году составит 46412 тыс. долл. (исключая расходы на питание), или 3202428 тыс. руб., а на одного члена судоэкипажа в среднем по 29478 долл. за год, или 2457 долл. за месяц (20333982 руб. за год, или 169533 руб. за месяц). По данным ВНИЭРХ годовая зарплата в рыбохозяйственном комплексе России составляла в 2011 году около 23782 руб. в месяц (691 долл.) среднегодовой вылов рыбы в 2009 году на 1 работающего в рыбодобывающей отрасли - 32,5 т [5]. Намечается рост заработной платы на (2457 : 691) х 100 = 356 % при росте производительности в рыбодобывающей отрасли (по вылову на 320:32,5≈9,8 раза). Такое соотношение роста заработной платы и производительности труда в рыбодобывающей отрасли к росту производительности труда (в 9,8 раза) вполне приемлемо [7]. Вероятно, при таком соотношении можно повысить заработную плату и довести ее рост до 400 – 450 % по сравнению с уровнем заработной платы в 2011 году в рыбодобывающей отрасли России, т. е. до 2760 – 3100 долл. в месяц.

Считается, что в народном хозяйстве страны численность работающих на каждого работника плавсостава увеличивается на 7 человек, так как кроме добычи рыбы в производстве участвуют работники портов, береговых предприятий, на которых рыба перерабатывется, торговые работники, работники в системе управления, транспорта и т. д. Аналогично можно сказать, что на такое же количество работников в народном хозяйства возрастает численность при увеличении вылова рыбы на 203 т. Исходя из этого, в целом по народному хозяйству за счет прироста добычи численность рабочих мест в стране возрастет (298442 : 203 х 7) приблизительно на 10290.

Таким образом, социальный эффект от реализации предлагаемой выше программы развития добывающего и приемно-транспортного флота в Калининградской области составит:

– производительность труда на флоте в 2030 году по сравнению с 2014 годом увеличится на 174 %, а по сравнению с 2009 годом в целом по рыбодобывающей отрасли России – более чем в 9,8 раза;

– численность плавсостава сократится на 185 человек, или на 11 % по сравнению с 2014 годом, что рационально в связи с физиологической вредностью труда рыбаков;

– заработная плата одного члена судоэкипажа составит 169533 руб. в месяц;

– в народном хозяйстве страны число рабочих мест возрастет на 10290;

– прирост объемов производимой калининградским флотом продукции позволит увеличить потребление рыбной продукции в России на 2,72 кг на душу населения за год.

3. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ С ДРУГИМИ ОТРАСЛЯМИ РЕГИОНА [6]

Непищевая рыбная продукция, производимая рыбопромышленными предприятиями отрасли, может и должна не только вывозиться на российские рынки, но и служить сырьевым ресурсом для развития предприятий в целом ряде отраслей Калининградской области. В табл. 1 приводился прогноз по увеличению ее выпуска с 7 тыс. т в 2010 году до 23,5 тыс. т в 2030 году.

Нам представляется, что с использованием поставляемой рыбной муки и производимой сельскохозяйственной продукцией (зерновых) в области можно создать предприятие по производству комбикормов. В утвержденной в 2010 году отраслевой целевой программе "Развитие производства комбикормов в

Российской Федерации на 2010-2012 годы" предлагалось довести к 2012 году производство комбикормов до 53,4 млн. т, что, очевидно, не исчерпывает общей потребности в них животноводства, птицеводства и рыбоводства страны. Но эта программа до настоящего времени не выполнена.

Таблица 4 – Потребности в сырье для реализации отраслевой программы "Развитие производства комбикормов в Российской Федерации на 2010-2012 годы", тыс. т и его структура, %
Table 4 - The need for raw materials to implement the sectoral program "Development of feed production in the Russian Federation for 2010-2012 years" in thousands. t and its structure in %

Наименование сырья	Всего потребность в 2012 г.		В т.ч. комбикормов для птицы		Комбикормов для свиней	
Зернофураж	32829	63,9	12741	69,6	11449	67,0
Зернобобовые	2840	2,5	-	-	1880	11,0
Отруби	4109	8,0	-	-	1709	10,0
Соевый шрот	3690	7,2	2970	16,2	-	
Жмых и шрот подсолнечный	3836	7,5	797	4,4	1111	6,5
Рыбная мука	596	1,2	425	2,3	171	1,0
Дрожжи	568	1,1	-	-	256	1,5
Мясокостная мука	220	0,4	152	0,8	68	0,4
Меласса	480	0,9	-	-	-	-
Масло подсолнечное	366	0,7	366	2,0	-	-
Известняк	483	0,9	483	2,7	-	-
Прочие	1370	2,7	366	2,0	444	2,6
Итого	51388	100,0	18300	100,0	17088	100,0

В табл. 4 приводятся данные этой программы, но возможности ее реализации вызовут затруднения. Только для приобретения одной тонны рыбной муки (596 тыс. т) по 2500 долл. за тонну потребуется 1490 млн. долл. (остальных компонентов комбикормов стоимость одной тонны – около 300 долл.). Учитывая, что в табл. 4 указано, что удельный вес рыбной муки в кормах составляет 1,2 %, общая стоимость кормов превысит 17000 - 17100 млн. долл. Тем более значим будет вклад рыбохозяйственного комплекса Калининградской области, так как только за счет намечаемой к производству ее флотом рыбной муки (остальные компоненты могут выпускаться в России) обеспечивается производство комбикормов в объеме 2026 тыс. т (около 4 % от потребности в комбикормах).

Поэтому целесообразно построить комбикормовый завод в области и обеспечить на нем производство, как минимум, такого количество продукции, которое необходимо для полного удовлетворения региональной потребности. Это позволит не только развивать животноводство, птицеводство и рыбоводство, но и увеличить посевы зерновых культур.

В последующие (после 2016) годы, когда возможность строительства добывающего флота будет возрастать, можно освоить добычу криля в АчА и мезопелагических рыб в открытых районах Атлантического океана с целевым назначением увеличения производства кормовой рыбной продукции. Это крайне необходимо для обеспечения продовольственной безопасности России.

При промысле рыбы в ЮВТО и АчА в процессе производства рыбной муки в качестве сопутствующего продукта отжимается рыбный жир, который по своему качеству является медицинским. Его производство прогнозируется к 2030 году довести до 1500 т. Предполагаемые объемы выпуска жира допускают возможность создания на территории области предприятия (или цеха) по

изготовлению гранулируемого рыбного жира (по крайней мере, для взрослого населения), что в значительной степени увеличит доходы от его реализации.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Корякина, А. В. Управление флотом, поставляемым Калининградскому рыбохозяйственному комплексу / А. В. Корякина // Сб. науч. трудов по материалам V Междунар. научно-практ. конф. (часть 5). – Белгород: ИП Петрова М. Г., 2014. – С. 106-109.

2. Корякина, А. В. Проект строительства крупных рыбопромысловых судов для организации промысла в Юго-восточной части Тихого океана (ЮВТО) / А. В. Корякина, А. Г. Теплицкий // VI Междунар. научно-практ. конф. "Развитие экономических и межотраслевых наук в XXI веке". – 2014. - № 6. (часть 1). - Новосибирск: НИГРЭ, 2014. – С. 131- 138.

3. Теплицкий, В. А. О необходимости строительства приемно-транспортного флота для обеспечения работы добывающих судов Калининградского рыбохозяйственного комплекса / В. А. Теплицкий, А. В. Корякина //Рыбное хозяйство. - 2015 - № 34. – С. 104-107.

4. Теплицкий, В. А. Условия развития рыбохозяйственного комплекса Калининградской области в среднесрочной перспективе / В. А. Теплицкий, А. Г. Мнацаканян, А. В. Иванов //Финансы и кредит. – 2012. - № 18 (546). - С. 32-38.

5. Белая книга. - Москва: ВНИЭРХ, 2011.

6. Корякина, А. В. Инвестиционные ресурсы рыбохозяйственого комплекса (на примере рыбохозяйственного комплекса Калининградской области / А. В. Корякина, В. А. Теплицкий, А. Г. Мнацаканян /под ред. В. А. Теплицкого. – Калининград: Изд-во Калининградского государственного технического университета, 2014. – 97 с.

7. Иванов, А. В. Совершенствование экономических знаний (на примере рыбохозяйственного комплекса России) / А. В. Иванов, А. Г. Мнацаканян, В. А. Теплицкий. – Калининград: Изд-во КГТУ, 2014. - 286 с.

УДК 330.14.01: 331.101

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

И. А. Кондаурова

DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL THEORY IN THE CONTEXT OF KNOWLEDGE ECONOMY FORMATION

I. A. Kondaurova

Статья посвящена рассмотрению основных подходов к определению понятия "человеческий капитал" в процессе развития экономической мысли в контексте формирования экономики знаний. Цель статьи состоит в исследовании основных аспектов развития теории человеческого капитала в условиях становления экономики, основанной на знаниях. Объектом данного исследования являются процессы формирования и развития понятия "человеческий капитал". Предметом исследования выступают теоретико-методологические основы формирования и генезиса понятия "человеческий капитал" в экономической науке. Общей теоретической и методологической базой исследования послужили фундаментальные положения экономической теории, законы и закономерности экономического развития, научные достижения отечественных и зарубежных ученых в сфере развития человеческого капитала. Достижение цели исследования

стало возможным на основе применения различных методов познания, в частности, таких как системный и историко-логический подход, эмпирический метод, обобщение. Сделан вывод о том, что теория человеческого капитала имеет глубокие исторические корни, люди являются главной составляющей богатства страны. При этом экономическая теория человеческого капитала формировалась постепенно, дополняя его свойства, переходя от узкого к более широкому пониманию его сущности. По мере перехода к экономике знаний и появления новых форм человеческой деятельности возрастает значимость личностных качеств человека, таких как обучаемость, восприимчивость к информации, аналитические способности, способность к творческому мышлению. Результатом исследования является исторический анализ возникновения и развития понятия "человеческий капитал" как экономической категории.

капитал, человеческий капитал, экономика знаний, информация, знания, факторы производства.

The article considers the main approaches to the definition of "human capital" of development of economic thought in the context of formation of economy of knowledge. The purpose of article consists in research of the main aspects of development of the theory of the human capital in the conditions of formation of the economy based on knowledge. Object of this research are processes of formation and development of the concept "human capital". Theoretic-methodological bases of formation and genesis of the concept "human capital" of economic science act as an object of research. Fundamental provisions of the economic theory, laws and regularities of economic development, scientific achievements of domestic and foreign scientists in the sphere of development of the human capital have formed the general theoretical and methodological base of research. Achievement of a research objective has become possible on the basis of application of various methods of knowledge, in particular, such as system and historical and logical approach, an empirical method, generalization. A conclusion that the theory of the human capital has deep historical roots, people are the main component of richness of the country. At the same time the economic theory of the human capital was formed gradually, supplementing its properties, passing from narrow to broader understanding of his essence. In process of transition to economy of knowledge and emergence of new forms of human activity the importance of personal qualities of the person, such as learning ability, a susceptibility to information, analytical skills, ability to creative thinking increases. The result of this study is a historical analysis of the emergence and development of the concept of "human capital" as an economic category.

capital, human capital, economy of knowledge, information, knowledge, production factors.

В условиях формирования экономики, основанной на знаниях, основными конкурентными преимуществами и доминантами экономического роста выступают инновации, информация, знания. Именно поэтому структура богатства развитых стран основывается на человеческом капитале, что обусловливает все возрастающий интерес к его развитию ведущими учеными.

Анализ исследований и публикаций. Условия возникновения теории человеческого капитала заложены еще в трудах классиков политэкономии – У. Петти, А. Смита, Д. Рикардо, Дж. С. Милля, К. Маркса и др., которые рассматривали человека в качестве производственного фактора эпохи индустриализма. Далее теоретические предпосылки концепции человеческого капитала развивались А. Маршаллом, Дж. Б. Кларком, И. Фишером и др. Во второй половине XX века продолжение своего развития данная теория получила в трудах Г. Беккера, М. Блауга, Ф. Махлупа, Дж. Минцера, М. Фишера, Т. Шульца и др.

Цель исследования. В то же время развитие человеческого капитала в условиях экономики, основанной на знаниях, требует соответствующего комплексного теоретического осмысления с раскрытием общей феноменологии человеческого капитала, с выявлением его особенностей и противоречий развития [1, 2]. Все это обусловливает выбор цели данной статьи, которая состоит в теоретико-методологическом исследовании основных аспектов

развития теории человеческого капитала в условиях становления экономики, основанной на знаниях.

Методы исследования. Общей теоретической и методологической базой исследования послужили фундаментальные положения экономической теории, законы и закономерности экономического развития, научные достижения отечественных и зарубежных ученых в сфере развития человеческого капитала. Достижение цели исследования стало возможным на основе применения различных методов познания, в частности, таких как системный и историко-логический подход, эмпирический метод, обобщение.

Основные результаты исследования. Термин "человеческий капитал" является одним из наиболее сложных и спорных категорий в экономической теории. Теория человеческого капитала, в основном, базируется на достижениях институциональной теории, неоклассической теории, неокейнсианства и предшествующих им теорий. Ее появление стало ответом на возникшую проблему углубленного понимания роли человека и накопленных результатов его деятельности, влияющих на темпы и качество развития общества и экономики знаний, в частности.

В научный оборот термин "человеческий капитал" был введен в 1980-х гг. нобелевскими лауреатами Г. Беккером и Т. Шульцем. Концептуальное же оформление теории человеческого капитала произошло в период становления постиндустриализма под влиянием целого ряда исследователей (Э. Денисон, Ф. Махлуп, Дж. Минцер, Дж. Стиглер, Л. Туроу, М. Фишер и др.).

Теория человеческого капитала формировалась в экономической науке постепенно, в ходе эволюции которой понятие претерпело значительную трансформацию с самых ранних времен и до наших дней.

Одна из первых попыток обосновать экономическую сущность капитала была предпринята Ф. Кенэ, который утверждал, что "деньги сами по себе представляют собой бесплодное богатство, которое ничего не производит…" [3, с. 22-24]. В своей "Экономической таблице" Ф. Кенэ показал, как производительные издержки формируют основу воспроизводства капитала, положив начало рассмотрению капитала как состоящего из "авансов" или инвестиций.

В 1690 году У. Петти в своем труде "Политическая арифметика" впервые высказывает мнение о том, что капитал может иметь невещественную форму, отмечая ценность способностей человека. При этом эти "живые действующие силы" У. Петти охарактеризовал как элемент "богатства и запаса страны", которые должны "одинаково оцениваться и участвовать в покрытии общественных нужд" [3].

Аналогию вещественного и невещественного капиталов впервые проводит А. Смит, указывая на то, что знания и умения являются "феноменом долговременного действия". Затраты на образование и обучение человека можно рассматривать как капиталовложения в его способность зарабатывать в будущем, что впоследствии дает ему возможность не только возместить эти капиталовложения, но при этом получить прибыль: "Следует ожидать, что труд, которому человек обучается, возместит ему сверх обычной платы за простой труд все расходы, затраченные на обучение, с обычной, по меньшей мере, прибылью на капитал, равной сумме этих расходов" [4].

Впоследствии концепция А. Смита нашла отражение и дальнейшее развитие в трудах Ж.-Б. Сэя в 1803 году в "Трактате политической экономии", где он отмечает, что накапливать капитал есть "готовить припасы, кров, приют, досуг, образование, независимость, достоинство для будущих поколений". При этом он указывает, что человек не рождается со способностями и силами, достаточными для работы. Полезные навыки и способности рассматриваются

как невещественная форма капитала, формирующаяся в результате ежегодного накопления. Ж.-Б. Сэй называет ее "производительной суммой" [5], что перекликается с понятием "произведенных средств производства" А. Смита [4, с. 33-53].

В 1848 году Дж. С. Милль в "Принципах политической экономии" основывается на концепциях А. Смита и Ж.-Б. Сэя, при этом характеризуя производительный труд как труд, создающий богатство, составляющий сущность идеи о богатстве, способный быть накопленным. По мнению Дж. С. Милля, в категорию богатства страны следует включить "мастерство, энергию и настойчивость рабочих" [3].

Говоря о теории капитала, нельзя не упомянуть о научном вкладе К. Маркса. В своем фундаментальном многотомном труде "Капитал", анализируя экономические идеи своих предшественников, он отмечает, что главным капиталом общества является человек, его созидательные свойства, накопленные за много поколений [6].

Следующая веха в исследовании человеческого капитала принадлежит А. Маршаллу, основателю нового неоклассического направления в экономической науке. В своих "Принципах политической экономии" в 1890 году А. Маршалл высказывает мнение о том, что человеческие знания являются самым мощным двигателем производства и при этом позволяют человеку подчинить себе природу, утверждая, что существуют только два основных фактора производства: человек и природа.

По его мнению, капитал и организация производства являются лишь результатом работы человека. А. Маршалл считал, что в первую очередь нужно исследовать спрос на образование как на инвестиции, которые принесут доход в будущем. Поддерживая концепцию человеческого капитала А. Маршалла, важно отметить его дальновидность и умение предвидеть возрастающую роль образования в экономике. Он ввел в научный оборот понятие "персональный" или "личный" капитал и рассматривал его аналогично вещественному, так как затраты на образование сходны с инвестициями в вещественный капитал [7].

Пытаясь раскрыть экономическое содержание человеческого капитала, А. Маршалл пишет: "Значительную часть капитала составляют знания и организация, причем из них одна часть находится в частной собственности, а другая – нет. Знание – это наш самый мощный двигатель производства. Оно позволяет нам подчинять себе природу и заставлять ее силой удовлетворять наши потребности" [7].

И. Фишер под капиталом понимает все, что в течение известного времени приносит доход, отмечая возможность включить в капитал человеческий фактор, экономическая оценка которого будет основываться на том заработке, который индивид может получить за свою жизнь. По его мнению, если капитал является единственным фактором производства, это означает, что человеческий капитал накапливается точно так же, как физический [3].

Дж. М. Кейнс, отождествляя богатство с вещественным капиталом, полагал, что капитал является "богатством, способным приносить больший доход, чем в случае его сохранения в денежной форме для получения банковского процента" [8].

Значительный вклад в развитие современной концепции человеческого капитала внесли труды лауреатов Нобелевской премии в области экономики - Теодора Шульца (1979 г.), Гэрри Беккера (1992 г.), а также их последователей. В частности, Т. Шульц одним из первых ввел понятие человеческого капитала как фактора производства и основы индустриальной и постиндустриальной экономик.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что теория человеческого капитала имеет глубокие исторические корни. Экономистам давно известно, что люди являются главной составляющей богатства страны. При этом экономическая теория человеческого капитала формировалась постепенно, дополняя его свойства, переходя от узкого понимания его сущности к более широкому. По мере перехода к экономике знаний и появления новых форм человеческой деятельности возрастает значимость личностных качеств человека, таких как обучаемость, восприимчивость к информации, аналитические способности, способность к творческому мышлению. Соответственно меняется если не природа, то роль и качество структурных элементов человеческого капитала, что является предметом наших дальнейших научных исследований.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Теорія та практика управління економічним розвитком підприємства: монографія / О. В. Кендюхов, І. О. Кондаурова [та ін.]. - Донецьк: "ДВНЗ" ДонНТУ, 2013. Т. 2. - С. 275-285.
2. Стратегічне управління національним економічним розвитком: монографія / О. В. Кендюхов, І. О. Кондаурова [та ін.]. – Донецьк: "ДВНЗ" ДонНТУ, 2013.
3. Блауг, М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. - Москва: Дело, 1994. - 627 с.
4. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов. - Москва: Эксмо, 2007.
5. Сэй, Ж.-Б. Трактат по политической экономии. Фредерик Бастиа. Экономические софизмы. Экономические гармонии / Ж.-Б. Сэй. – Москва: Дело, 2000.
6. Маркс, К. Капитал / К. Маркс / URL: http://lib.rus.ec/b/156557.
7. Маршалл, А. Принципы экономической науки: в 3 т. Т. 1 / А. Маршалл / пер. с англ. - Москва: Изд. группа "Прогресс", 1993.
8. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. https://hdforex.com/Library.B3.pdf

УДК 338.46: 368

ВИРТУАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСОБЕННОСТЬ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Ю.С. Коноплина

VIRTUAL ENTERPRISES AS THE PECULIARITY OF POSTINDUSTRIAL ECONOMY

Iu. S. Konoplina

Рассмотрены характерные черты постиндустриального общества. Информация представлена как основной ресурс современной экономики. Проведен анализ сущности и состава информационных технологий. Основное внимание уделено изучению виртуальных предприятий как новой формы осуществления коммерческой деятельности, основанной на информационных технологиях. Дано определение виртуальных предприятий. Представлена экономическая характеристика данной новой формы хозяйствования. Проведено исследование жизненного цикла виртуального предприятия. В составе жизненного цикла таких предприятий выделено пять фаз, каждая из этих фаз проанализирована. Рассмотрена возможность неактивного состояния виртуального предприятия. Проанализирована ситуация участия в предприятиях такого типа партнеров без

опыта предыдущего сотрудничества. Указанная форма коммерческой деятельности представлена как один из способов выхода на рынок для новых субъектов хозяйствования. Исследованы критерии выбора партнеров для участия в виртуальном предприятии. Определены основные предпосылки распространения новой формы хозяйствования, каждая из которых проанализирована. Рассмотренный новый тип предприятий представлен как способ участия малого бизнеса в реализации выгодных масштабных проектов вместе с лидерами отрасли. Определены характерные особенности ведения виртуального бизнеса. Проанализирована роль аутсорсинга в развитии предприятий нового типа. Выделены причины широкого распространения аутсорсинга в современной экономике. Определены особенности виртуальных предприятий по сравнению с традиционными формами бизнеса. Исследованы направления виртуализации экономической деятельности. Выделены предпосылки успешного развития современных информационных технологий. Изучены перспективы развития электронной торговли как фактора успешной деятельности современных субъектов хозяйствования.

информационные технологии, виртуальные предприятия, постиндустриальная экономика, аутсорсинг, кооперация, партнерство.

The characteristic features of postindustrial society were regarded. Information was represented as the key resource of modern economy. The analysis of the essence and elements of information technologies was conducted. The main attention is paid to virtual enterprises as the new form of commercial activity, based on informational technologies. The determination of virtual enterprises was grounded. The economic characteristic of such new form of economic activity was represented. The lifecycle of virtual enterprises was examined. Five stages were determined in the frames of such enterprises lifecycle, each stage was analyzed. The possibility of non-active state of virtual enterprises was regarded. It was analyzed how perspective is to take part in such enterprises for partners without cooperation experience. The named form of commercial activity was represented as the one of possible ways to enter the market for new economic agents. The criteria necessary to choose the partners to take part in virtual enterprise were examined. The necessity of competitive base for decisions upon partners to take part in such enterprise was grounded. The main preconditions of new of economic activity form wide use were determined, each precondition was analyzed in details. The analyzed enterprises were represented as the way of small business participation in profitable large-scale projects together with of branch leaders. The characteristic peculiarities of virtual business were determined. The role of outsourcing in the development of new type enterprises was analyzed. The reasons of outsourcing wide use in modern economy were examined. The peculiarities of virtual enterprises in comparison with traditional ones were determined. The directions of economic activity virtualization were examined. The preconditions of modern information technologies successful development were underlined. The perspectives of e-trade development as the factor of successful modern economic agents' activity were examined.

information technologies, virtual enterprises, postindustrial economy, outsourcing, cooperation, partnership.

В современных условиях применение информационных технологий становится залогом гибкого развития организаций, своевременного приспособления к быстро меняющимся характеристикам внешней среды, выхода на международные рынки, что в совокупности должно обеспечить рост потенциала отечественной экономики.

Следует отметить, что на современном этапе происходит активный переход к постиндустриальному обществу. По мнению исследователей, характерные черты постиндустриального общества заключаются в следующем:

1. Резко повышается динамизм технологической жизни и, как следствие, происходит резкое сужение временных горизонтов экономического и технологического прогнозов, отказ от отраслевых приоритетов.

2. Потребности, как и технологические решения, становятся все более индивидуальными.

3. Индивидуализация обусловливает важность децентрализации. Сокращается массовое типовое производство, снижается возможность экономии на масштабах, в результате падает и потенциал централизации [1, 2, 3].

Растущее по объемам и скорости производство информации является прямым результатом НТП и коммерческой целесообразности. Экономистами признано, что основным ресурсом современности становится информация. Своевременный доступ к необходимой информации сокращает потенциальные расходы, тем самым повышая конкурентоспособность субъектов хозяйствования.

На сбор информации о реальном состоянии дел, как и на ее защиту, тратятся огромные средства, но и выгода от такой деятельности значительна. Информационный менеджмент в сочетании с лоббированием позволяет влиять на принятие стратегических решений даже на государственном уровне. Информационные технологии – один из основных ресурсов развития в современном мире. В центре структурной перестройки экономики ведущих развитых стран находится информационно-технологический комплекс, включающий производство вычислительной техники, средств цифровой связи, создание программного обеспечения и предоставление информационных услуг.

Социально-экономические последствия распространения информационных технологий имеют многогранные проявления. В частности, охарактеризуем такую новую, основанную на использовании информационных технологий, форму осуществления предпринимательской деятельности, как создание виртуального предприятия. Виртуальное предприятие (ВП) – это группа физических и / или юридических лиц, совместно занятых предпринимательской деятельностью по производству и реализации продукции и / или оказанию услуг, поддерживающих между собой связь в режиме реального времени через Интернет и использующих современные информационные технологии как непосредственно для осуществления процессов производства продукции и услуг, так и процессов организации и управления производством и координации действий, причем единственное местонахождение участников виртуального предприятия отсутствует.

Физическое местонахождение и реальная трудовая деятельность участников виртуального предприятия могут быть различными, но действуют они как единое предприятие. Характеристика виртуального предприятия:

- это субъект хозяйствования, который может быть идентифицирован;
- в состав виртуального предприятия входят как физические, так и юридические лица;
- имеет внутреннюю структуру;
- характерно точное распределение обязанностей;
- в основе виртуального предприятия – четкая регламентация характера взаимодействий между участниками.

Особого внимания заслуживает исследование жизненного цикла виртуального предприятия. Он проходит пять фаз: выявление перспективной предпринимательской возможности, создания виртуального предприятия, функционирование виртуального предприятия, ликвидация виртуального предприятия, распад виртуального предприятия.

1. Фаза выявления перспективной предпринимательской возможности. Чтобы обеспечить успех проекта, следует убедиться в фактическом существовании той или иной предпринимательской возможности и оценить ее перспективность. Таким образом, на данном этапе жизненного цикла виртуального предприятия происходит обоснование целесообразности его создания.

2. Фаза создания виртуального предприятия. Для реализации выявленной перспективной возможности следует определить конкретных участников будущего проекта: группу физических лиц и/или организаций. На данной стадии проводятся переговоры по поводу распределения ролей и ответственности между партнерами, разрабатывается план предпринимательской деятельности.

3. Фаза функционирования виртуального предприятия. В течение данной фазы жизненного цикла осуществляется согласованная и спланированная на предыдущей стадии предпринимательская деятельность партнеров, в ходе которой они координируют свои действия и поддерживают постоянную связь.

4. Фаза ликвидации виртуального предприятия. После завершения фазы функционирования могут остаться некоторые невыполненные обязательства, и в этом случае события развиваются по следующему сценарию. Обязательства сохраняют силу, но виртуальное предприятие приостанавливает функционирование до появления требований по этим обязательствам, т. е. находится в неактивном состоянии. При получении требований по обязательствам виртуальное предприятие временно восстанавливает деятельность и, выполнив обязательства, возвращается в неактивное состояние.

5. Фаза распада виртуального предприятия. Когда все обязательства выполнены, начинается заключительная стадия жизненного цикла виртуального предприятия, на которой партнерские отношения между его участниками разрываются, а само оно распадается, т. е. прекращает свое существование.

Те же партнеры могут организовать другое виртуальное предприятие, если для этого появится новая предпринимательская возможность, реализовать которую они решат совместно. Если у партнеров в настоящее время уже существуют перспективы продолжения совместной деятельности, виртуальное предприятие можно не ликвидировать, а оставить в неактивном состоянии до тех пор, когда появится ожидаемая предпринимательская возможность, и жизненный цикл виртуального предприятия повторится вновь. Отметим, что виртуальные предприятия являются, в основном, временными объединениями физических и юридических лиц для реализации существующих или потенциальных рыночных возможностей по производству продукции и / или предоставлению услуг. Каждый раз, когда создается новое виртуальное предприятие, возникает проблема выбора партнеров. По нашему мнению, хотя виртуальные предприятия и являются временными альянсами с заранее определенным периодом существования, проблема выбора будущих партнеров не очень значительна. Ведь часто между субъектами хозяйствования в процессе функционирования устанавливаются налаженные хозяйственные связи, возникают устойчивые группы, имеющие опыт сотрудничества в ходе реализации совместных проектов.

В экономическом отношении большее значение имеет создание именно таких виртуальных предприятий, участники которых раньше не осуществляли предпринимательскую деятельность совместно. Необходимость выбора будущих партнеров является не столько серьезной проблемой, сколько возможностью для новых субъектов хозяйствования выйти на рынок. Однако для участия в виртуальном предприятии новых, ранее не знакомых друг с другом партнеров необходимо наличие параметров проверки приемлемых кандидатов с точки зрения их способности справиться с соответствующей работой. Также важно определить, заслуживают ли они доверия, что, однако, характерно не только для виртуальных предприятий, но и для любых других видов предпринимательского сотрудничества. При выборе будущих партнеров следует руководствоваться следующими критериями:

1. Прошлая деятельность. Анализируется портфель реализованных в прошлом проектов, а также отзывы партнеров и клиентов.

2. Расходы. Рассматриваются величина и оправданность затрат на привлечение данного кандидата к участию в совместном проекте.

3. Опыт и размер. Опыт и размер организации-кандидата имеют большое значение в определении способности нести ответственность по обязательствам.

4. Национальная принадлежность и культура. Наличие языковых барьеров и различий в предпринимательской культуре и законодательстве часто создает проблемы в процессе международного сотрудничества.

Все кандидаты рискуют не пройти отбор в связи с несоответствием по одному или нескольким критериям, главным из которых является все же эффективная профессиональная деятельность, а значит, предприятие, однажды принятое в состав виртуального предприятия, может быть рекомендовано к участию в совместных проектах и в дальнейшем. Подобный конкурсный отбор будет иметь своими последствиями обострение конкуренции и повышение качества производимой продукции и предоставляемых услуг. Процесс отбора кандидатов может быть значительно облегчен функционированием специальных рейтинговых агентств, что, в свою очередь, создает для такого рода посредников новые предпринимательские возможности. В экономике развитых стран мира (особенно в автомобильной промышленности) время от времени возникают юридические лица, действующие как виртуальные предприятия. Однако для распространения подобной практики на другие сферы предпринимательской деятельности необходимо разработать методы и технологии их формирования, создать соответствующую инфраструктуру, которая способна превратить виртуальные предприятия в доступную, безопасную и надежную модель ведения бизнеса. Кроме технологического обеспечения, для распространения виртуальных предприятий необходимо выполнение еще и таких трех основных требований: наличие законодательного регулирования, доверие между партнерами, лояльность со стороны делового мира. Рассмотрим каждое из этих требований отдельно.

Законодательное регулирование. Несмотря на значительный прогресс относительно признания юридической силы электронных документов и электронных подписей, все еще отсутствует соответствующая законодательная база осуществления предпринимательской деятельности через Интернет.

Доверие между партнерами. Принимая во внимание наличие рисков в практике предпринимательской деятельности, установление доверия между партнерами в виртуальном предприятии приобретает решающее значение. Участники должны быть уверены в надежности друг друга, так как задержка поставки или низкое качество выполнения заказов могут привести к выплате штрафов и потере прибыли для остальных членов виртуального предприятия. Доверие основывается на собственном опыте совместной работы или отзывах других партнеров, но услуги рейтинговых агентств создают новые возможности для установления доверия между партнерами. Часто для снижения уровня риска партнеры применяют страховые гарантии друг перед другом.

Лояльность со стороны делового мира. Деловой мир нуждается в надежных доказательствах жизнеспособности и привлекательности виртуальных предприятий как средства ведения бизнеса. Для этого необходимо формирование такой среды, которая максимально упрощала бы как процедуру создания, так и процесс функционирования виртуальных предприятий. Данная среда должна обеспечивать такие показатели удобства и безопасности, которые намного превышали бы нынешние. Отмеченная группа проблем имеет много общего с вопросами обеспечения доверия между партнерами, так как при реализации предпринимательских проектов с потенциально высоким уровнем рентабельности последствия ошибок могут быть катастрофическими.

Предприниматели должны быть уверены, что не только виртуальные предприятия как модель ведения бизнеса не подведут, но и будущие партнеры имеют возможности и желание работать таким образом. Масштабные проекты, как правило, высокорентабельные, но и связанные с высоким уровнем риска, являются прерогативой крупных предприятий, которые, пытаясь минимизировать риск, вступают в партнерские отношения только с узким кругом субъектов, за многолетнюю практику совместной деятельности подтвердивших свою надежность. Таким образом, малые и средние предприятия не имеют возможности участвовать в высокодоходных проектах, а доступ к их реализации для новых, ранее незнакомых организаций является чрезвычайно сложным.

Через создание виртуальных предприятий малые и средние предприятия смогут принять участие в реализации масштабных проектов наряду с признанными лидерами, составить им конкуренцию, разделить и больший риск, и большую прибыль, установить новые партнерские связи. Законы виртуального бизнеса включают в себя следующее: демократичность и общедоступность; контроль за состоянием рынка; неограниченная аудитория и доступность потенциальных клиентов; конкурентные преимущества благодаря четкой специализации сотрудников. Динамическое моделирование бизнес-процессов – это высшая форма развития таких организационных форм. Зарубежные фирмы широко используют частичную или полную передачу отдельных бизнес-функций и даже частей бизнес-процесса сторонним лицам и организациям. Этот процесс, называющийся аутсорсингом, получил широкое распространение по причинам:

- Достичь самостоятельно максимального повышения результативности всех операций компании практически невозможно, а иногда и нецелесообразно. Можно довести до совершенства выполнение ключевых функций, а остальные доверить тем, у кого это лучше получается.
- Компании пытаются быть глобальными, т. е. предоставлять свои услуги и продукцию всем. Для этого не должно быть жесткой привязки к определенной территории и определенным производственным мощностями, т. е. исчезает потребность в собственных производственных мощностях.
- В связи с возрастающей ролью малых предприятий на мировом рынке аутсорсинг дает возможность глобального присутствия определенной компании на рынках многих стран без необходимости пропорционального увеличения численности персонала для обслуживания новых рынков сбыта и производственных мощностей.

Выделим следующие особенности виртуальных предприятий по сравнению с традиционными организациями:

1. Виртуальное предприятие является фрагментарным и меняющимся, ориентируется на новые идеи и формируется в соответствии с возможностями; его основные стратегические ресурсы – время и определенные синергетические возможности, полученные благодаря одновременному развитию сильных сторон бизнеса каждого из участников виртуальной организации.
2. На виртуальном уровне на основе аутсорсинга равноправно сотрудничают рабочие группы, отделы и организации в целом.
3. Отношения основаны на идеях, компетентности и партнерстве специалистов виртуального предприятия; его основной актив – знания, благодаря которым формируются прибыль и конкурентные преимущества.
4. Бизнес-процессы как основа технологии создания продукта или услуги должны быть доведены до замкнутого цикла, включающего в себя динамическое моделирование и постоянное совершенствование в режиме реального времени.

Новый подход к организации инновационного предприятия с распределением основных функций и полномочий между подразделениями и организациями получил название модульно-сетевой компании. Координирует ее действия небольшой офис или брокер. Распределение полномочий происходит по основным операциям (производство, разработка новой продукции, сервис, бухгалтерский учет, мониторинг проделанной работы) [4].

На практике процесс виртуализации протекает по нескольким взаимосвязанным направлениям:

– одно из первых направлений виртуализации - управленческое консультирование, или консалтинг. Фактически подразделения фирмы, составляющие ее структуру, вымываются во внешнюю среду, структура теряет свое системообразующее значение, фирма становится все более "пустотелой". В предельном случае от фирмы может остаться только офис, который лучше разместить дома. Одним из направлений виртуализации фирмы является превращение ее в бизнес-систему, элементами которой являются бизнес-процессы, другими словами, потоки работ. В материальной сфере наблюдаются тенденции создания "безлюдного" производства на основе передачи исполнительно-технологических функций от человека машине, т. е. гибким автоматизированным производственным системам;

– формирование виртуального коммуникационного пространства - позволяет обеспечивать обмен информацией в реальном времени по всей планете. Наличие виртуального коммуникационного пространства делает неактуальным ряд атрибутов фирмы – необходимость вести табельный учет и т. д.;

– любая фирма – всего лишь специфическая форма осуществления людьми определенной совместной деятельности. На современном этапе экономического развития уже нельзя продолжить эволюционный ряд организационных структур (линейные, функциональные, смешанные, дивизиональные, проектные, матричные и т. д.), не разрушив родовое понятие "организация". Теряются представления о границах организации, внешняя среда перестает быть внешней и становится пространством совместного существования бизнес-систем;

– основными системообразующими факторами традиционной фирмы являются цели и структура. Однако новым системообразующим фактором становится организационная культура, но не в качестве корпоративной культуры, а в качестве элемента культуры гражданского общества. Внешняя среда перестает быть ареной борьбы (в первую очередь конкурентной), являясь пространством для цивилизованного сотрудничества [5].

Виртуальное предприятие можно рассматривать как особую форму многосторонней кооперации (сети) самостоятельных предприятий. Однако оно отличается от других форм сетей следующим:

– относительно стабильным пулом партнеров, который в зависимости от заказа или формирует новую комбинацию исполнителей, или оставляет ее неизменной;

– такой проектной координацией, которая меняется в зависимости от заказа (ни одно предприятие не берет на себя координационные задачи в течение длительного времени);

– слабой связью между предприятиями-партнерами;

– модульной интеграцией услуг [6].

Эмпирические исследования проблемы выхода на зарубежные рынки предприятий рекламной, мультимедийной, телевизионной индустрии, а также других наукоемких отраслей, таких как отрасли информационных технологий и

биотехнологий, показывают, что значительное присутствие на новом рынке часто оказывается невозможным без привлечения местных или региональных ресурсов. Это касается, прежде всего, "творческих" отраслей, которые должны учитывать значительную "культурную скидку", когда производимые товары и услуги вследствие проявления культурной специфики при их потреблении за рубежом имеют только часть той стоимости, которую они имеют на отечественном рынке. С целью облегчения выхода на зарубежные рынки предприятий указанных отраслей образуются различные сети предприятий. Сеть предприятий – это организационная форма экономической активности, которая строится на сложных, взаимных, в большей степени кооперационных, чем конкурентных, временно стабильных отношениях между юридически самостоятельными, но экономически более или менее зависимыми предприятиями и в которой сознательно используется комплекс отношений между партнерами для межфирменной координации деятельности [7].

Научно-исследовательские ресурсы ведущих стран мира направляются на реализацию проектов по развитию инфраструктуры информационного сектора, программного обеспечения в области работы с клиентами, автоматизации поставок. Однако лидером по показателю средств, направляемых на научно-исследовательские работы, остается сфера развития систем электронной торговли. Быстрое развитие информационных технологий бросает вызов основным пользователям программного обеспечения в современной структуре финансового сектора экономики. Возможности современных информационных технологий по повышению эффективности функционирования отечественных компаний используются не полностью. Это утверждение справедливо для такого перспективного направления повышения конкурентоспособности отечественных компаний, как применение информационных технологий для автоматизации и реинжиниринга бизнес-процессов. Вместе с тем, следует отметить, что отечественные компании уже используют информационные технологии для сбыта продукции через сеть Интернет.

Для успешного развития сферы современных информационных технологий необходимо: 1) определить приоритеты политики страны в области информационных технологий, ее непосредственную цель, включая разработку долгосрочной программы; 2) определить государственный орган, ответственный за программу развития информационных технологий и способный ее реализовать; 3) существенно улучшить общий инвестиционный климат в стране, включая совершенствование налогообложения; 4) законодательно обеспечить защиту интеллектуальной собственности и последовательную борьбу с "пиратством" в этой сфере, хотя целесообразность или нецелесообразность защиты составляет отдельную научную проблему, которую еще необходимо решить в будущем; 5) обеспечить представителям отраслевого бизнеса возможность широкого участия в формулировке основных положений политики развития отрасли.

Развитие систем электронной торговли создаст предпосылки для выхода отечественных компаний на мировой уровень по качеству услуг, поскольку ведущие мировые компании активно применяют технологии обслуживания клиентов в сфере электронной торговли. Несмотря на недоверие большинства потребителей к новациям в сфере электронной торговли, эта сфера в ближайшем будущем выйдет на лидирующие позиции по темпам развития.

Необходимо отметить, что, как свидетельствуют результаты проведенного исследования, влияние информационных технологий на развитие постиндустриальной экономики не является однозначным. Можно выделить положительную и отрицательную составляющие влияния информационных

технологий. Отметим, что положительное влияние на развитие постиндустриальной экономики включает в себя:

1. Возможность создания виртуальных предприятий.
2. Совершенствование маркетинга (работа с клиентской базой (CRM-системы), новые каналы сбыта и рекламы).
3. Применение программных продуктов, которые позволяют оптимизировать управление активами и рисками.
4. Реинжиниринг бизнес-процессов (ERP-системы).

По нашему мнению, негативное влияние информационных технологий на развитие постиндустриальной экономики проявляется в следующем:

– рост возможностей для мошенничества со стороны пользователей сети Интернет;

– снижение производительности труда сотрудников компаний в результате их информационной перегрузки, электромагнитного загрязнения офиса, нагрузки на органы зрения;

– распространение использования сети Интернет компаниями усиливает недоверие к их деятельности со стороны определенных категорий потенциальных клиентов;

– возрастание зависимости современных компаний от информационных технологий вызывает появление новых рисков и повышение разрушительной силы их реализации (например, угроза поражения компьютерными вирусами компьютеров компании).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. May, В. Экономический рост и постиндустриальные вызовы / В. May // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 1. – С. 31-35.
2. Глазьев, С. Технологические сдвиги в экономике России / С. Глазьев // Экономика и математические методы. – 1997. – № 2. – С. 5-24.
3. Глазьев, С. Методологические основы выбора приоритетных направлений НТП / С. Глазьев, Е. Кузнецов // Экономика и математические методы. – 1991. – № 5. – С. 822-832.
4. Chan Kim, W. Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant / W. Chan Kim, R. Mauborgne. – Harvard Business School Press, 2005.
5. Приходько, В. В смене управленческих парадигм / В. Приходько, Т. Иванова // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 6. – С. 96-100.
6. Боункен, Р. Строение организационного знания на виртуальных предприятиях / Р. Боункен // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 6. – С.77-84.
7. Сюдов, И. Выход на зарубежные рынки как вступление в организационную сеть / И. Сюдов, А. Винделер, К. Вирт // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 3. – С. 122-127.

УДК 338.43:637.52(470.26)

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

М. В. Короткая

ESTIMATION OF COMPETITIVENESS AND CHALLENGES OF THE MEAT INDUSTRY OF THE KALININGRAD REGION

M. V. Korotkaya

В статье описывается современное состояние мясоперерабатывающей промышленности Калининградской области. Выделен ряд серьезных ограничений и проблем мясоперерабатывающей отрасли в регионе. Определены важные проблемы ее конкурентоспособности: отсутствие квалифицированных рабочих и инженерно-технических работников; административные барьеры; слабые горизонтальные связи между предприятиями отрасли.

Определена угроза конкурентоспособности предприятий мясоперерабатывающей промышленности области: отмена в 2016 г. беспошлинного импорта сырья, связанная с прекращением действия части закона об ОЭЗ; постепенное снижение импортных пошлин на готовую продукцию мясопереработки, связанное с присоединением России к ВТО.

Рассмотрен алгоритм оценки конкурентоспособности мясоперерабатывающей отрасли, включающий следующие параметры: качественный анализ состояния отрасли (МПП Калининградской области и РФ); построение системы частных отраслевых экономических показателей, позволяющих количественно оценить конкурентоспособность МПП Калининградской области (факторов конкурентоспособности отрасли); определение весов (рангов) каждого из факторов конкурентоспособности; нормирование абсолютных показателей по формуле линейного масштабирования, расчет сводного (интегрального) индекса конкурентоспособности МПП Калининградской области.

Предложен метод оценки конкурентоспособности отрасли, основанный на расчете сводного индекса конкурентоспособности, состоящего из суммы взвешенных частных показателей. Индекс показывает конкурентоспособность МПП Калининградской области относительно всей МПП РФ. Можно также анализировать его динамику и на ее основе делать вывод об изменении конкурентоспособности.

Выявлены преимущества предлагаемого метода расчета конкурентоспособности отрасли: универсальность; простота расчетов; высокая достоверность исходных данных и, соответственно, результатов; широкие возможности для анализа и практического использования.

мясоперерабатывающая промышленность, конкурентоспособность отрасли, алгоритм оценки конкурентоспособности отрасли

The article describes the current state of the meat industry of the Kaliningrad region. The authors identified a number of serious limitations and problems of the meat processing industry in the region. Identified important issues of its competitiveness: the lack of skilled workers and technical workers; administrative barriers; weak horizontal links between enterprises of the industry.

Determine the risk of the competitiveness of the meat processing industry of the region: the abolition in 2016 of duty-free imports of raw materials associated with the termination of the part of the law on SEZ; gradual reduction of import duties on finished products of meat processing associated with the accession of Russia to the WTO.

In the article the algorithm for assessing the competitiveness of the meat processing industry, including the following parameters: a qualitative analysis of the state of the industry (meat processing industry in the Kaliningrad region and the Russian Federation); building a system of private sector economic indicators to quantify the competitiveness of the Kaliningrad region (industry competitiveness factors) meat processing industry; determining weights (rank) of each of the factors of competitiveness; rationing absolute values according

to the formula of linear scaling, calculation of consolidated (integral) Index of competitiveness of the meat industry of the Kaliningrad region.

The author suggests a method for assessing the competitiveness of the industry based on the calculation of the composite index of competitiveness, consisting of the sum of weighted partial indicators. The index shows the competitiveness of the meat processing industry with respect to the Kaliningrad region of the Russian Federation throughout the meat processing industry. You can also analyze its dynamics and on this basis to draw a conclusion about the competitiveness of the change.

The advantages of the proposed method for calculating the competitiveness of the industry: versatility; ease of calculation; high reliability of the original data and therefore results; opportunities for analysis and practical use.

meet processing industry, the competitiveness of industry, industry competitiveness estimation algorithm.

ВВЕДЕНИЕ

Мясоперерабатывающая промышленность Калининградской области является одной из традиционных и крупнейших отраслей промышленности региона. В настоящее время эта отрасль насчитывает около 30 относительно крупных и средних и более 100 малых предприятий. Развитие отрасли стало одним из ярких примеров действия модели экономического развития региона – функционирования его экономики в режиме ОЭЗ. Благодаря масштабным инвестициям в отрасль в 2000-2008 гг. была произведена коренная модернизация производственной базы мясоперерабатывающей промышленности области. С привлечением российских и иностранных инвестиций были реконструированы многие действующие и созданы новые мясоперерабатывающие предприятия. В настоящее время калининградские предприятия обеспечивают производство широкого ассортимента мясопродуктов, отвечающих высоким потребительским стандартам и конкурентоспособных с аналогичными продуктами отечественного и зарубежного производства.

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

Отрасль является одним из ключевых элементов региональной экономической системы, определяющих роль области в национальном разделении труда. На долю Калининградской области в 2009-2014 гг. приходилось около 25 % общероссийского производства мясных консервов и примерно 1-2 % выпуска готовых мясопродуктов и колбасных изделий, при общей доле области в объеме производства промышленной продукции в России около 0,5 % [1].

Согласно данным ФТС, в 2014 г. объем вывоза из Калининградской области в другие регионы России готовой и консервированной продукции из мяса (код ТН ВЭД 1602) составил 106,9 тыс. тонн на сумму 269,4 млн. долл. США (7,4 % от стоимости продукции ОЭЗ, оформленной для вывоза на остальную часть территории России) [2].

Анализ данных табл. 1 позволяет сделать вывод, что за период с 2009 по 2014 г. в области произошел почти двукратный рост производства мяса, включая субпродукты I категории. Производство колбасных изделий в течение 2009-2013 гг. оставалось приблизительно на одном уровне, с небольшими, в пределах 7-10 %, отклонениями, однако в 2014 г. был отмечен почти 1,5-кратный его рост.

Таблица 1 - Производство продукции мясной промышленности в Калининградской области в 2009-2014 гг., тыс. т
Table 1 - Production of the meat industry in the Kaliningrad region in 2009-2014, thous. t

Виды продукции	Годы					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Мясо, включая субпродукты I категории	11,6	13,2	10,4	8,7	20,4	23,8
Колбасные изделия	30,7	27,2	31,0	30,2	32,6	47,4

На сегодняшний день мясоперерабатываюшая промышленность представляет собой сформировавшийся "полюс роста" региональной экономики, последовательно распространяющий импульс экономического роста на смежные отрасли и сферы народного хозяйства. Предприятия отрасли активно инвестируют средства в сельское хозяйство области [3]. Только в течение 2008-2012 гг. мясоперерабатывающими предприятиями (КМПЗ Балтпроммясо, Калининградский деликатес, Голубевский мясокомбинат, Пионерский мясокомбинат и др.) были приобретены несколько животноводческих хозяйств, общий объем капиталовложений в которые, по оценке, превысил 2 млн. долл. Реализация этих инвестиционных проектов соответствует приоритетам региональной экономической политики в области АПК и предполагает своей конечной целью создание вертикально интегрированных структур – агропродовольственных холдингов [4]. Такой путь развития АПК не только повышает устойчивость деятельности всех входящих в него субъектов и отраслей, но и является наилучшим способом обеспечения продовольственной безопасности области. Первым результатом усилившегося взаимодействия стал существенный рост объема закупок скота мясоперерабатывающими предприятиями у местных сельхопроизводителей.

Активно развивается сотрудничество мясоперерабатывающих предприятий с производителями тары и упаковки. Именно благодаря стремительному развитию мясоконсервного направления в мясоперерабатывающей отрасли в регионе были созданы новые крупные производства – одни из крупнейших в России производители жестяной тары – ООО "Металлическая упаковка" и "Метарусс-Калининград".

ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Вместе с тем, развитие мясоперерабатывающей отрасли в регионе связано с рядом серьезных ограничений и проблем, в конечном счете, отражающихся на конкурентоспособности всех входящих в ее состав предприятий.

Одной из главных на сегодняшний день проблем, во многом накладывающей ограничения на возможности предприятий управлять своей текущей конкурентоспособностью, приобретающей решающее значение в свете изменения режима ОЭЗ в 2016 году, является узость собственной сырьевой базы – следствие неразвитости местного животноводства. На протяжении последних 10-20 лет объем производства всех основных видов сырья для мясопереработки (скот и птица) в Калининградской области постоянно сокращался и в настоящее время не превышает 30 тыс. т в убойном весе, что обеспечивает менее 30 % потребности мясоперерабатывающих предприятий [5].

Ограниченная сырьевая база является главной причиной хронической недозагрузки производственных мощностей калининградских мясоперерабатывающих предприятий.

Высокая концентрация мясоперерабатывающих производств в Калининградской области подтверждается тем фактом, что на долю 25

мясоперерабатывающих предприятий приходится более 85 % выпуска всей продукции отрасли, на них также занято 2/3 всех работников данной отрасли.

Одной из стихийных мер противодействия монополизму покупателей, сложившемуся в сфере закупок мясного сырья, стало создание на базе сельскохозяйственных предприятий так называемой малой переработки и активные поиски альтернативных каналов сбыта. Эффективной мерой также является кооперация производителей и мясоперерабатывающих предприятий в рамках агропромышленных холдингов, деятельность которых охватывает всю производственную цепочку – от производства сырья и компонентов до сбыта готовой продукции. Однако подобные меры, стимулирующие процесс взаимовыгодного сотрудничества между производителями сырья и мясопереработчиками, пока не получили должного распространения в регионе.

Описанная выше проблема, связанная с ограниченностью ресурсно-сырьевой базы области, безусловно, является серьезнейшим препятствием развитию отрасли. Другими важными проблемами конкурентоспособности мясоперерабатывающей промышленности Калининградской области являются:

1. Отсутствие квалифицированных рабочих и инженерно-технических работников. Эта проблема на протяжении всего современного этапа развития отрасли рассматривалась как основное препятствие для поддержания и роста конкурентоспособности. Обычно компании решают эту проблему с помощью реализации программ внутреннего обучения персонала, что невыгодно с социально-экономической точки зрения.

2. Административные барьеры, создающие ряд проблем на пути повышения конкурентоспособности отрасли. Среди них – проблемы таможенного характера, проистекающие из географического положения Калининградской области. Оторванность от основной территории России приводит к более высокой стоимости производства и трудностям доступа к рынкам сбыта.

3. Слабые горизонтальные связи между предприятиями отрасли. Большинство мясоперерабатывающих предприятий региона выпускает завершенную продукцию, не требующую дополнительной доработки, поэтому кооперация между ними в настоящее время не развита. Исключением является внутрифирменная кооперация – крупные мясоперерабатывающие предприятия, как правило, организованы как холдинги (группы малых предприятий), внутри них широко используются различные схемы кооперации и разделения труда. Однако на межфирменном уровне в большей мере имеет место не кооперация, а конкуренция, причем в самых жестких ее формах.

Говоря о конкурентной среде, в которой действует калининградская мясоперерабатывающая отрасль, следует рассматривать два типа конкуренции – на региональном и на российском рынке. На региональном (внутриобластном) рынке конкуренция достаточно сильная, сегменты и ниши уже заняты сильными игроками, а барьеры для входа на рынок достаточно высоки. Еще одной особенностью калининградского мясного рынка является то, что на нем сильны конкурентные позиции малых предприятий. Импортные товары, по мнению мясопереработчиков, не рассматриваются в качестве серьезных конкурентов. На общероссийском рынке конкурируют, в основном, крупные холдинги, основную конкуренцию региональным производителям составляют крупные российские предприятия (по консервированным продуктам).

4. Помимо этих текущих проблем, ставших уже традиционными, будущими, постепенно набирающими силу угрозами конкурентоспособности предприятий мясоперерабатывающей промышленности области являются:

– отмена в 2016 г. беспошлинного импорта сырья в Калининградскую область, связанная с прекращением действия части закона об ОЭЗ;

– постепенное снижение импортных пошлин на готовую продукцию мясопереработки, связанное с присоединением России к ВТО [6].

Действие этих негативных факторов пока остается малозаметным, однако уже в ближайшей перспективе они, вероятно, примут ключевой характер и станут основными препятствиями на пути обеспечения конкурентоспособности мясоперерабатывающей промышленности Калининградской области, как, впрочем, и многих других отраслей обрабатывающей промышленности региона.

МЕТОДЫ

Алгоритм оценки конкурентоспособности отрасли включает следующие этапы и показатели:

1. Качественный анализ состояния отрасли (МПП Калининградской области и РФ). Оцениваемые параметры – общие тенденции, важнейшие результаты работы и основные проблемы отрасли.

2. Построение системы частных отраслевых экономических показателей, позволяющих количественно оценить конкурентоспособность МПП Калининградской области – факторов конкурентоспособности отрасли. Оцениваемые показатели представлены в табл. 2.

Таблица 2 - Частные показатели (факторы) конкурентоспособности МПП Калининградской области и РФ
Table 2 - Private indicators (factors) the competitiveness of the meat industry of the Kaliningrad region and the Russian Federation

Показатели	Роль показателя	Формулы расчета
Коэффициент чистого экспорта	отражает реализованные конкурентные преимущества отрасли во внешней торговле	КЧЭ = (Э – И) / (Э + И), где Э - стоимостной объем экспорта продукции отрасли; И - стоимостной объем импорта по продукции отрасли.
Производительность труда в отрасли	характеризует эффективность организации производства и использования рабочей силы	ПТ = В / ЧСП, где В - объем выпуска продукции в стоимостном выражении; ЧСП - среднесписочная численность промышленно-производственного персонала.
Чистый доход на одного занятого в отрасли	представляет собой прибыль, приходящуюся на одного занятого в отрасли	ЧДОЗ = П / ЧСП, где П - сальдированный финансовый результат предприятия отрасли.
Фондоотдача	показывает выручку, приходящуюся на один рубль, вложенный в основные производственные фонды	ФОТ = В / СОП, где СОП - среднегодовая стоимость основных производственных фондов.
Доля инвестиций в основные производственные фонды в общем объеме выпуска	характеризует долю выручки, расходуемую на модернизацию производства	ДИ = ИОП / В, где ИОП - инвестиции в основные фонды.
Доля инновационной продукции в общем объеме выпуска	характеризует эффективность использования достижений НТП	ДИП = ИНП / В, где ИНП - объем инновационной продукции в стоимостном выражении.
Рентабельность производства продукции	характеризует рентабельность работы предприятий отрасли	РПП = П / В, где П - сальдированный финансовый результат предприятия отрасли.
Доля добавленной стоимости в стоимости произведенной продукции	характеризует уровень переработки сырья (степень сложности производства)	ДДС = В / В – ТС, где ТС - таможенная стоимость импортных сырья и материалов, использованных для производства продукции.

Источник: авторская разработка.

3. Определение весов (рангов) каждого из факторов конкурентоспособности (w_i). Для определения коэффициентов весомости использован метод экспертных оценок, который включает в себя следующие основные этапы: формирование группы специалистов-экспертов; подготовку

опроса экспертов; осуществление опроса экспертов; обработку экспертных оценок.

4. Нормирование абсолютных показателей по формуле линейного масштабирования:

$$K_i = \frac{K_{абс.i}^{КО}}{K_{абс.i}^{РФ}}, \quad (1)$$

где K_i – i-й фактор конкурентоспособности,

$K_{абс.i}^{КО}$ - i-й отраслевой экономический показатель МПП Калининградской области;

$K_{абс.i}^{РФ}$ – среднее значение i-го отраслевого экономического показателя МПП РФ.

5. Расчет сводного (интегрального) индекса конкурентоспособности МПП Калининградской области по формуле:

$$K_{отр} = \sum_{i=1}^{n} K_i \times w_t, \quad (2)$$

где w_i – вес (ранг) каждого из факторов конкурентоспособности.

Этот индекс показывает конкурентоспособность МПП Калининградской области относительно всей МПП РФ. Кроме того, можно анализировать его динамику и на ее основе сделать вывод об изменении конкурентоспособности.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Расчет показателей конкурентоспособности мясоперерабатывающей отрасли Калининградской области показал определенные преимущества, которые имеет отрасль относительно конкурентов в других регионах России (табл. 3).

Таблица 3 - Показатели конкурентоспособности мясоперерабатывающей отрасли Калининградской области

Table 3 - Indicators competitive meat processing industry of the Kaliningrad region

Показатели (критерии)	2011	2012	2013
Коэффициент чистого экспорта	1,47	2,71	1,70
Производительность труда в отрасли	1,64	1,53	1,44
Чистый доход на одного занятого в отрасли	0,68	-5,69	н.д.
Фондоотдача	3,12	2,43	2,35
Доля инвестиций в основные производственные фонды в общем объеме выпуска	0,15	0,24	0,19
Доля инновационной продукции в общем объеме выпуска	н.д.	н.д.	н.д.
Рентабельность производства продукции	2,95	1,91	0,93
Доля добавленной стоимости в стоимости произведенной продукции	0,49	0,53	0,42
Сводный индекс конкурентоспособности МПП Калининградской области	1,7	0,9	1,2

Основание: расчеты автора.

Сводный индекс конкурентоспособности рассчитан с учетом весов критериев. Интегральный (обобщенный) показатель конкурентоспособности какой-либо отрасли региональной экономики является функцией ряда переменных – частных экономических показателей этой отрасли, каждый из которых характеризует один из аспектов сравнительного преимущества данной отрасли региона относительно таких же отраслей в других регионах или в других странах:

$$Y = f(X_1, X_2, ..., X_n),$$

где X_1, ...X_n – частные относительные показатели конкурентоспособности отрасли.

В качестве сравниваемых характеристик выбираются ключевые индикаторы, позволяющие оценить наиболее важные составляющие конкурентоспособности отрасли с точки зрения эффективности использования трудовых ресурсов и капитала, инновационного уровня, вклада отрасли в решение задач социально-экономического развития страны и регионов.

Так, калининградские предприятия опережают своих российских конкурентов в производительности труда, фондоотдаче и качестве основных фондов. Однако эти преимущества являются неустойчивыми, сильно колеблются от года к году и имеют общую тенденцию к убыванию.

Оценивая конкурентоспособность отрасли, следует учитывать не только коммерческий, но и социальный характер её деятельности. Продукция мясоперерабатывающей отрасли относится к категории социально значимых товаров, её конечным потребителем выступает население, удовлетворяющее свои базовые потребности в животных белках. Данный продукт не имеет полноценного заменителя и, таким образом, является жизненно необходимым товаром.

ВЫВОДЫ

Преимуществами предлагаемого метода расчета конкурентоспособности отрасли являются:

– универсальность – возможность применения к самым разным отраслям экономики без значительной переработки, для этого достаточно лишь обновить перечень частных отраслевых показателей конкурентоспособности;

– простота расчетов – нет необходимости в выполнении сложных и трудоемких работ по оценке конкурентоспособности отдельных предприятий, в свою очередь, требующих собственных методик расчетов и большого объема информации;

– высокая достоверность исходных данных и, соответственно, результатов – расчеты базируются только на данных официальной (общегосударственной, региональной и таможенной) статистики;

– широкие возможности для анализа и практического использования – результаты расчетов без каких-либо корректировок и доработок могут быть использованы для сравнения конкурентоспособности отрасли региональной экономики с аналогичными отраслями в других регионах и странах (в случае сопоставимости показателей статистического учета), а также для выявления тенденций развития конкурентоспособности отрасли (динамики изменения этого показателя).

Высокая значимость для региона мясоперерабатывающей промышленности определяет необходимость разработки и осуществления специальной экономической политики, направленной на поддержку отрасли как одной из движущих сил социально-экономического развития. Такая поддержка лежит в русле приоритетных направлений Федеральной целевой программы развития Калининградской области на период до 2020 года, предусматривающих внедрение в промышленности современных технологий, проведение реконструкции, модернизации и создание новых перерабатывающих мощностей, а также является одним из приоритетов Стратегии социально-экономического развития Калининградской области на период до 2031 года [3, 7]. Одним из направлений такой политики должны стать меры по повышению конкурентоспособности мясоперерабатывающей отрасли.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. www.meatbranch.com
2. Малое предпринимательство в Калининградской области: статистический сборник за 2013 год. - Калининград, 2014.
3. Федеральная целевая программа развития Калининградской области на период до 2020 года.
4. http://kaliningrad.gks.ru
5. www.gov39.ru
6. Федеральный закон от 10.01.2006 г. № 16-ФЗ (ред. от 29.06.2015 г.) "Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации".
7. Постановление правительства Калининградской области от 08.07.2014 г. "О концепции развития региональной промышленной политики Калининградской области до 2020 года".

УДК 332.143

МАРКЕТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ РЕМЕСЛЕННЕГО КЛАСТЕРА КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

А. В. Лисевич

MARKETING ANALYSIS OF CRAFTWORK CLUSTER KALININGRAD REGION

A. V. Lisevich

Ремесленничество как сектор экономики является важной составляющей сферы регионального малого бизнеса и социального предпринимательства. Ремесленники посредством своего труда создают культурное наследие и туристический образ региона, предлагают рынку эксклюзивную продукцию, произведенную на заказ с высокой долей ручного труда (более 80 %). Сектор формирует рабочие места для социально неустроенных в части профессиональной деятельности категорий граждан: пенсионеров, матерей-одиночек, женщин, находящихся в декретном отпуске, членов многодетных семей и инвалидов, школьников и студентов.

Ремесленная деятельность играет важную роль в модернизации экономики, повышает конкурентоспособность предприятий в таких отраслях как туризм и инновационное производство, способствует диверсификации экономики.

Ремесленники функционируют в разнообразных сферах деятельности, поэтому структура регионального ремесленного кластера весьма неоднородна, а основным критерием отнесения того или иного предприятия к региональному ремесленничеству является географический принцип концентрации и наличие профессии в региональном реестре ремесленников.

Целью статьи является качественный анализ ремесленного кластера региона, для того чтобы выявить сильные и слабые стороны сектора и предложить направления картирования.

ремесленный кластер, картирование регионального ремесленничества, маркетинговый анализ.

Craft as a sector of the economy, is an important component of the regional small business and social entrepreneurship. Artisans, through their work, to create a cultural heritage of the region and the tourist image of the region, they offer the market exclusive products made to order with a high proportion of manual labor (80 %). Sector generates jobs for socially unsettled in terms of professional activity categories of citizens: pensioners, single mothers, women on maternity leave, members of large families and the disabled, schoolchildren and students.

Craft activity plays an important role in the modernization of the economy, increase the competitiveness of enterprises in industries such as tourism and innovative production, contributes to the diversification of the economy.

Artisans are functioning in various spheres of activity, so the structure of the regional handicraft cluster rather not uniform, and the main criterion for inclusion of an enterprise to the regional handicraft is the principle of geographical concentration and the existence of the profession in the regional registry of artisans.

The aim of this study is a qualitative analysis of the region's handicraft cluster in order to identify the strengths and weaknesses of the sector parties and offer direction mapping.

craft cluster mapping of regional handicrafts, marketing analysis.

Ремесленный кластер экономики региона имеет большое значение как для экономического, так и социального развития: способствует сохранению и развитию культурных традиций, росту ВРП, созданию рабочих мест [1, 2].

В контексте экономической трактовки ремесленной деятельности значимым является определение ЮНЕСКО ООН по вопросам науки, образования и культуры: ремесленные изделия или изделия ручной работы являются производимыми ремесленниками полностью вручную или с помощью ручных инструментов или механических средств, при условии, что вклад ручного труда ремесленника остается наиболее существенным компонентом готовой продукции. Особая природа ремесленных изделий происходит от их отличительных особенностей, которые могут быть утилитарными, эстетическими, художественными, творческими, декоративными, функциональными и имеющими религиозное и социально-символическое значение. Они изготовлены из любого сырья, и не существует каких-либо особых ограничений с точки зрения объемов производства [3].

Если говорить о ремесленничестве с точки зрения концепции создания, то это процесс производства товаров (услуг) вне промышленного изготовления с ручной долей труда более 80 %.

Очень часто ремесленников называют самозанятыми, т. к. они сами производят и реализуют продукцию. В Калининградской области данным видом деятельности занимается не менее 5000 чел. Весомую долю из них составляют одинокие матери, члены многодетных семей, пенсионеры, студенты, инвалиды, граждане, находящие в трудной жизненной ситуации [4].

Для многих категорий граждан ремесленный сектор является весьма привлекательным с трудовой точки зрения. Так, для открытия собственного бизнеса во многих отраслях ремесленничества необходим минимальный стартовый капитал, имеется возможность работать на дому и в удобное время, совмещать несколько видов деятельности, а также самолично управлять своим делом.

Региональный ремесленный кластер практически не изучен и не имеет четких границ, хотя его потенциал огромен. Причин тому множество, но основная из них – это отсутствие экономической информации о кластере.

Такая проблема имеется не только у Калининградской области, но и у большого количества регионов РФ и стран мира. Это связано, с тем, что нет единого правового поля и, как следствие, отсутствует консенсус в трактовке терминологии [5].

Ремесленные продукты не определены отдельно в международной статистической системе торговли, нет соответствующих пунктов в Гармонизированной системе описания и кодирования товаров и Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности, и, следовательно, отсутствует статистическая информация на национальном и международном уровнях.

В международной практике имеется несколько примеров классификации ремесленных товаров для возможностей статистического учета, маркетингового и экономического анализа:

– классификация, основанная на сырьевом происхождении. По этому принципу создается и реестр ремесленных профессий.

– классификация, основанная на сегментировании рынка, с точки зрения конечного потребителя [6].

На данный момент на большей территории РФ эти методики носят рекомендательный характер, к их числу относится и Калининградская область, в регионе статистическая информация непосредственно по ремесленничеству отсутствует.

Калининградские региональные ремесленники образуют региональный ремесленный кластер и трудятся в разнообразных сферах деятельности, поэтому структура кластера весьма неоднородна. Исходя из этого, основными критериями отнесения того или иного предприятия к региональному ремесленничеству является географический принцип концентрации и наличие профессии в региональном реестре ремесленников [1].

В региональный реестр ремесленных профессий, формируемый автором в настоящее время, будут относиться специалисты из следующих групп:

– строительная деятельность и отделочные работы;

– электротехника и металлообработка;

– деревообработка, изготовление и ремонт мебели;

– портновское дело, текстильное и кожевенное производство, пошив и ремонт обуви;

– производство продуктов питания;

– оздоровление, гигиена, парикмахерские услуги, химическая чистка и уборка;

– стекольное, бумажное, керамическое производство и прочие виды работ;

– художественные промыслы и изготовление сувенирной продукции;

– ритуальные услуги, бюро услуг, прокат, ломбард.

Для решения проблемы неизученности регионального ремесленного кластера обратимся к качественным методам маркетингового исследования, количественные методы использовать весьма затруднительно по причине отсутствия статистической информации.

Обратимся к маркетинговому методу SWOT-анализа (табл. 1). Применение данного инструмента позволяет наглядно продемонстрировать ситуацию и выявить наиболее проблемные, а значит, нуждающиеся в нововведениях аспекты.

SWOT-анализ ремесленного кластера региона осуществлен на основе первичной и вторичной информации и данных, полученных в ходе информационного исследования совместно со специалистами КРОО "Мир Женщины" - Центр ремесла и рукоделия "Творчество Балтии".

Сбор информации для анализа регионального ремесленничества произвести было весьма затруднительно, так как единственное структурное подразделение, контролирующее работу ремесленников, - Ремесленная палата Калининградской области не ведет учет ремесленников и не изучает должным образом их деятельность.

Таблица 1 - SWOT-анализ ремесленного кластера Калининградской области
Table 1 - SWOT analysis artisan cluster in the Kaliningrad region

Сильные стороны • Наличие уникальных ресурсов • Рынок диверсифицирован и имеет огромный потенциал • Наличие большого разнообразия продукции • Низкие инвестиционные потребности • Гибкость в производстве товаров • Низкие барьеры для входа новых игроков в отрасль • Высокая личностная инициатива • Возможность работать на дому • Гибкий график работы • Появление новых направлений ремесленного кластера (дизайнер, промышленный дизайнер, фотохудожник и т. д.) • Растущее желание социальной идентичности	*Слабые стороны* • Отсутствие законодательной основы для функционирования отрасли • Отсутствие налоговых преференций • Отсутствие координации между государственными органами и ремесленниками • Слабо организованные производственные группы и самозанятые • Отсутствие коммерческого подхода при реализации • Ограниченный доступ к дотациям • Недолжное развитие инфраструктуры • Недостаточное информирование о текущих тенденциях рынка • Отсутствие единой маркетинговой стратегии • Отсутствие информации о зарубежных рынках сбыта • Слабая заинтересованность молодежи по причине отсутствия регулярной платы • Слабые возможности для сбыта продукции • Медленное внедрение технологических инноваций
Возможности • Доступ к инновациям и технологиям • Растущий спрос на продукты ремесленников со стороны развитых стран, таких как США, Канада, Великобритания, Франция, Германия, Италия и т. д. • Развитие сектора внутреннего туризма, который помогает в повышении продаж сувенирной продукции • Электронная коммерция и Интернет предоставляют дополнительные возможности для повышения потенциала рынка • Возможности международного сотрудничества • Растущий спрос на персонализированную продукцию • Возможности для повышения потенциала рынка.	*Угрозы* • Высокая конкуренция за каналы сбыта • Отсутствие потребительской лояльности со стороны зарубежных потребителей • Отсутствие возможностей брендинга в секторе • Ценовая конкуренция из развивающихся стран, таких как Индия и Китай • Угроза высоких темпов инфляции.

В матрице представлены все факторы, выявленные в ходе исследования, оказывающие влияние на развитие регионального ремесленного кластера.

Далее для формирования маркетинговых предложений по SWOT-матрице воспользуемся альтернативным методом "TOWS-анализа", который позволяет планировать изменения в отрасли через анализ изменений среды. TOWS-анализ облегчает сопоставление возможностей и угроз слабостям и силам ремесленного кластера. Целью его является фокусирование внимания на построении четырех групп разных стратегий. Каждая группа стратегий использует одну из парных комбинаций: SO, ST, WO, WT (табл. 2).

Предложения по "TOWS-матрице" были сформированы с учетом экспертной оценки возможных мероприятий по активизации регионального ремесленничества в сложившейся экономической ситуации. В роли экспертов выступали специалисты профильных учебных заведений и региональных министерств.

Таблица 2 - "TOWS-анализ"
Table 2 - "HANDLE TOWS analysis"

	Сильные стороны	Слабые стороны
Возможности	Стратегия "Maxi-Maxi" Использование сильных сторон для максимальной отдачи от предоставленных возможностей. Создание на территории региона Центра дизайна и ремесленного бизнес-инкубатора. Разработка эффективной модели создания специализированных ремесленных площадок на базе Домов культуры - филиалов и бизнес-инкубатора, обучения бизнес-навыкам и технологии ремесленного производства в целях обеспечения самозанятости, повышения доходов и качества жизни населения.	Стратегия "Mini-Maxi" Минимизация слабых сторон через использование предоставленных возможностей. Использование сильных сторон для минимизации угроз. Развитие сектора электронной коммерции для реализации продукции ремесленников. Создание информационно-образовательного портала для ремесленного кластера.
Угрозы	Стратегия "Maxi-Mini" Стратегии использования сильных сторон для минимизации угроз. Создание на базе имеющейся ремесленной инфраструктуры центра повышения бизнес-навыков представителей творческих индустрий (дизайн, ремесленно-сувенирная отрасль, мода, текстиль и т. д.)	Стратегия "Mini-Mini" Минимизация слабых сторон и угроз. Разграничение деятельности Ремесленной палаты Калининградской области по отраслевым направлениям: 1. Бытовое обслуживание населения; 2. Художественные промыслы и ремесла (самозанятые); 3. Местная промышленность (малые и средние ремесленные предприятия Калининградской области).

Для предполагаемой оценки были предложены следующие мероприятия по активизации регионального ремесленного кластера, которые способствуют дальнейшему успешному процессу картирования сферы (табл. 3):

Таблица 3 - Мероприятия по активизации ремесленного кластера
Table 3 - Actions to revitalize the handicraft cluster

№ п/п	Возможные мероприятия
1	Обучение предпринимательской грамотности ремесленников
2	Семинары по ознакомлению с деятельностью целевых фондов поддержки
3	Разработка учебных курсов по реализации ремесленных продуктов через средства электронной коммерции
4	Совершенствование метод. базы и учебных планов ремесленных учебных заведений
5	Организация регулярных выставок и ярмарок ремесленников в Балтик-Экспо
6	Разработка цикла телевизионных передач, посвященных ремесленникам
7	Создание на территории региона Центра дизайна и ремесленного бизнес-инкубатора
8	Создание информационно-образовательного портала для ремесленного кластера
9	Организация туристических маршрутов по имеющимся ремесленным деревням
10	Создание на базе имеющейся Ремесленной палаты инфраструктуры центра повышения бизнес-навыков представителей творческих индустрий
11	Организация конкурса "Лучший ремесленник в сфере…"
12	Переподготовка кадров для ремесленного кластера
13	Разграничение деятельности Ремесленной палаты по отраслевым направлениям

Обозначенные выше количественные параметры были дифференцированы и на основе методики "экспертной оценки" выбраны наиболее значимые [7].

В результате следующие направления стали главенствующими при картировании ремесленного кластера Калининградской области:

1. Создание на территории региона Центра дизайна и ремесленного бизнес-инкубатора.

2. Создание информационно-образовательного портала для ремесленного кластера.

3. Создание на базе имеющейся ремесленной инфраструктуры центра повышения бизнес-навыков представителей творческих индустрий.

4. Разграничение деятельности Ремесленной палаты Калининградской области по отраслевым направлениям.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Лисевич, А. В. Применение "B2C" концепции для развития ремесленного кластера // Балтийский экономический журнал. - 2015. – № 2(14). – С. 84-91.

2. Markwick, M. C. Tourism and the Development of Handicraft Production in the Maltese Islands / M. C. Markwick //Tourism Geographies. – 2001. - № 3.

3. Global market assessment for handicrafts. Volume I. Final draft. No 2. July 2006. http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnadn210.pdf (дата доступа 25.04.2016)

4. Aid to Artisans: building profitable craft businesses. notes from the field № 4/ April 2009. http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnadp427.pdf (дата доступа 25.04.2016)

5. Башлыкова, Н. В. России создадут федеральную Ремесленную палату / Н. В. Башлыкова // Известия. - 2015. - 07 авг. URL: http://izvestia.ru/news/589629(дата обращения: 23.09.2015).

6. Centre for the Promotion of Imports from Developing Countries (CBI). EU Market Survey. https://www.cbi.eu/market-information/ (дата доступа 25.04.2016)

7. Орлов, А. И. Экспертные оценки: учеб. пособие / А. И. Орлов. - Москва, 2002.

УДК 339.137.22

ВЛИЯНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

О. А. Муратова, Л. А. Кузьмина, К. В. Кузьмин

THE EFFECT OF COMPETITIVENESS ON THE ECONOMIC SUSTAINABILITY OF ENTERPRISE

O. A. Muratova, L. A. Kuzmina, K. V. Kuzmin

В статье раскрываются понятия "конкурентоспособность", "конкурентная стратегия", "конкурентные преимущества", рассматриваются стратегии формирования конкурентных преимуществ предприятия, факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия. Определено, как конкурентоспособность влияет на экономическую устойчивость предприятия, рассмотрено понятие "экономическая устойчивость", выделены основные показатели для оценки экономической устойчивости. Рассматривается влияние конкурентоспособности на экономическую устойчивость, произведена оценка экономической устойчивости на примере ООО "Морагент "Дело". Рассмотрены пути повышения конкурентоспособности предприятия в современных условиях.

конкурентоспособность, конкурентная стратегия, конкурентное преимущество, лидерство по издержкам, экономическая устойчивость, ликвидность, финансовая устойчивость, деловая активность, рентабельность.

In article the content of the concepts "competitiveness", "competitive strategy", "competitive advantages" is revealed, the theories of formation of competitive advantages, factors of competitive advantages of enterprise are considered. It is defined how the

competitiveness affects on the economic sustainability of the enterprise, the concept "economic sustainability" is considered, the main indexes for assessing of economic sustainability are identified. The effect of competitiveness on economic sustainability is considered, economic sustainability is assessed by the example of Sea Agent Delo Ltd. The ways to improve the competitiveness of the enterprise in modern conditions are considered.

competitiveness, competitive strategy, competitive advantage, leadership in expenses, economic sustainability, liquidity, financial sustainability, business activity, profitability.

В рыночных условиях для предприятия важно удерживать свои преимущества в конкурентной среде, чтобы быть экономически устойчивым в долгосрочной перспективе. Правильно выбранная конкурентная стратегия не только позволяет предприятию производить товары, выполнять работы, оказывать услуги, обладающие конкурентными преимуществами по цене и качеству, но и способствует их продвижению на рынке.

Конкурентоспособность предприятия - это его преимущество по отношению к другим предприятиям данной отрасли внутри страны и за ее пределами.

Формирование и улучшение конкурентных преимуществ становится стратегической задачей всех организаций, стремящихся закрепиться на рынке и достигнуть своих целей. Конкурентное преимущество - активы и характеристики или особенности фирмы, дающие ей преимущества над соперниками в конкуренции. Это может быть оборудование, которое позволяет экономить на затратах, права собственности на сырьё, материалы, квалифицированный персонал и т. д. [1].

Конкурентная стратегия - это не только производство продукции, обладающей конкурентными преимуществами по цене и качеству, но и механизм продвижения этой продукции на рынке. Существуют три основных стратегии создания конкурентных преимуществ по Майклу Портеру: лидерство по издержкам, дифференциация, стратегия фокусирования [2].

Стратегия лидерства по издержкам обеспечивает лидерство в цене. Стратегическая цель состоит в том, чтобы стать производителем товара с низкими издержками и отличительными характеристиками от хороших до превосходных, а затем, используя преимущество по издержкам, снижать цену по сравнению с аналогичными товарами, производимыми конкурентами.

Стратегия дифференциации становится привлекательной по мере того, как предпочтения покупателей разнообразятся. Организация должна изучать запросы и поведение покупателей. Конкурентное преимущество появляется, когда большое количество покупателей будет заинтересовано в предлагаемых характеристиках товара. Целью стратегии является придание продукту-товару отличительных свойств, которые важны для покупателя и отличают данный товар от предложений конкурентов.

Стратегия фокусирования (по Портеру, называемая также стратегией специализации) – это концентрация внимания на нуждах одного сегмента рынка или группы покупателей, т. е. преднамеренный уход от стремления охватить весь рынок. Преследуемая цель – удовлетворить потребности выбранного сегмента или группы покупателей лучше, чем конкуренты. Такая стратегия может опираться как на лидерство по издержкам, так и на дифференциацию. В результате получаются две (комбинированные) базовые стратегии: стратегия фокусированного лидерства по издержкам; стратегия фокусированной дифференциации [2].

Конкурентоспособность предприятия выступает динамической категорией, т. к. ее изменение во времени обусловлено как внешними факторами, которые в незначительной степени зависят от организации, так и

внутренними, целиком определяемыми руководителем предприятия [3]. Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия, отображены на рис. 1.

Рис. 1. Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия
Fig. 1. Factors affecting the competitiveness of enterprises

Конкурентоспособность зависит от экономической устойчивости предприятия, но одновременно оказывает на нее существенное влияние. Как конкурентоспособность, так и прибыль организации являются категориями воспроизводства. Но конкурентоспособность в отличие от прибыли не является стоимостной категорией, поскольку она не отражает процесс создания, распределения и перераспределения стоимости. Все же конкурентоспособность воздействует на создание стоимости, т. к. она влияет на процессы труда и формирования потребностей. Повышение конкурентоспособности предприятия выражается в росте валовой, чистой прибыли, налоговых платежей, средств, отчисляемых в фонды накопления, потребления, социальной сферы [4].

Конкурентоспособное предприятие способно обеспечивать максимальную прибыль и устойчивость бизнеса. Устойчивость - это результат деятельности предприятия, который направлен на обеспечение соответствия результатов функционирования и поставленной цели или миссии организации [5]. Экономическую устойчивость следует рассматривать как возможность предприятия сохранять состояние равновесия в процессе своего функционирования, при этом оно не выходит за пределы области значений ключевых параметров, обеспечивает допустимую степень риска, свободный маневр в случае действия дестабилизирующих факторов, адаптируется и выполняет поставленные задачи. Оценку экономической устойчивости предприятия необходимо рассматривать как совокупность ее взаимообусловленных и взаимосвязанных составляющих, которые при любых условиях обеспечивают способность к организации деятельности [6]. Оценка экономической устойчивости подразумевает оценку показателей ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности. Характеристика основных показателей экономической устойчивости отражена в табл. 1 [7].

Таблица 1 - Характеристика показателей экономической устойчивости
Table 1 - Characteristics of the indicators of economic sustainability

Название показателя	Назначение показателя	Оптимальное значение
Показатели ликвидности		
Коэффициент абсолютной ликвидности	Показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена на дату составления баланса.	0,2-0,3
Коэффициент критической ликвидности	Показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет как имеющихся денежных средств, так и ожидаемых поступлений от дебиторов.	0,8-1
Коэффициент текущей ликвидности	Позволяет оценить, в какой степени оборотные активы покрывают краткосрочные обязательства.	1,5-2
Показатели финансовой устойчивости		
Коэффициент автономии	Характеризует долю собственных средств в величине источников финансирования деятельности организации.	≥0,5
Коэффициент зависимости	Характеризует долю заемных средств в общей величине источников финансирования деятельности организации.	≤0,5
Коэффициент финансовой устойчивости	Показывает удельный вес источников финансирования, которые могут быть использованы длительное время.	0,8-0,9
Коэффициент финансирования	Характеризует соотношение собственных и заемных средств.	≥ 1
Коэффициент финансовой активности	Характеризует соотношение заемных и собственных средств.	≤ 1
Коэффициент маневренности собственного капитала	Показывает, какая часть собственных средств вложена в наиболее мобильные (оборотные) активы.	0,2-0,5
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Показывает долю оборотных активов, сформированных за счет собственных источников, в общей величине оборотных активов.	0,1
Коэффициент постоянного актива	Показывает долю внеоборотных активов в величине собственных источников средств.	<1
Показатели деловой активности		
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	Показывает, сколько требуется оборотов для оплаты выставленных счетов.	max
Коэффициент оборачиваемости активов	Показывает, сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая денежная единица активов.	max
Длительность оборота дебиторской задолженности	Выражает оборачиваемость дебиторской задолженности как среднее число дней, требуемое для сбора долгов.	min
Длительность оборота кредиторской задолженности	Характеризует среднюю продолжительность отсрочки платежей, предоставляемой предприятию поставщиками.	min
Показатели рентабельности		
Рентабельность собственного капитала	Показывает эффективность использования собственного капитала организации или величину чистой прибыли, приходящейся на рубль ее собственных средств.	>0 max
Рентабельность затрат	Показывает прибыль, приходящуюся на рубль затрат, или какова эффективность затрат, осуществленных на производство и реализацию продукции.	>0 max
Рентабельность продаж	Характеризует эффективность хозяйственной деятельности, показывает, какова эффективность основной деятельности организации.	>0 max

Формулы для расчета данных показателей приводятся в учебной литературе [7, 8].

Чем выше конкурентоспособность предприятия, тем выше его экономическая устойчивость. Проведем оценку экономической устойчивости общества с ограниченной ответственностью "Морагент "Дело". Вид деятельности ООО "Морагент "Дело" - агентирование морских судов. В качестве конкурентной стратегии предприятие использует стратегию фокусирования. Оно

специализируется на оформлении морских торговых судов в Калининградском морском торговом порту.

Эффективность выбранной конкурентной стратегии была оценена с помощью показателей экономической устойчивости, рассчитанных на основе данных бухгалтерской отчетности ООО "Морагент "Дело" за 2012-2014 гг. (табл. 2).

Таблица 2 - Показатели экономической устойчивости ООО "Морагент "Дело"
Table 2 - Economic indicators of sustainability Ltd. "Moragent "Case"

Название показателя	Оптимальное значение	2012	2013	2014	Изменение 2013/2012 (+,-)	Изменение 2014/2013 (+,-)
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,3	0,17	3,86	2,20	+3,69	-1,66
Коэффициент критической ликвидности	0,8-1	3,63	18,36	4,81	+14,73	-13,55
Коэффициент текущей ликвидности	1,5-2	3,63	18,36	4,81	+14,73	-13,55
Коэффициент автономии	≥0,5	0,73	0,95	0,79	+0,22	-0,16
Коэффициент зависимости	≤0,5	0,27	0,05	0,21	-0,22	+0,16
Коэффициент финансовой устойчивости	0,8-0,9	0,73	0,95	0,79	+0,22	-0,16
Коэффициент финансирования	≥ 1	2,64	17,43	3,81	+14,79	-13,62
Коэффициент финансовой активности	≤ 1	0,38	0,06	0,26	-0,32	+0,2
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,2-0,5	1,00	1,00	1,00	0	0
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,1	0,72	0,95	0,79	+0,23	-0,16
Коэффициент постоянного актива	< 1	0,004	0,004	0,002	0	-0,002
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	max	2,16	2,59	1,95	+0,43	-0,64
Коэффициент оборачиваемости активов	max	1,56	2,13	1,65	+0,57	-0,48
Длительность оборота дебиторской задолженности, дней	min	222,59	150,79	138,64	-71,8	-12,15
Длительность оборота кредиторской задолженности, дней	min	39,19	31,19	45,87	-8	+14,68
Рентабельность собственного капитала, %	>0 max	59,30	84,65	78,49	+25,35	-6,16
Рентабельность затрат, %	>0 max	52,39	53,88	33,63	+1,49	-20,25
Рентабельность продаж, %	>0 max	34,38	35,02	25,17	+0,64	-9,85
Рентабельность активов, %	>0 max	43,01	69,51	66,33	+26,5	-3,18

Как видно из табл. 2, коэффициент абсолютной ликвидности в 2013 и 2014 годах находится выше нормативного значения, что говорит о том, что предприятие в полной мере обеспечено средствами для своевременного погашения наиболее срочных обязательств за счет наиболее ликвидных активов. Однако это также говорит об избытке собственных средств предприятия и необходимости направления их на развитие. За анализируемый период значение коэффициента текущей ликвидности возросло. Коэффициент текущей ликвидности превышает нормативное значение, что говорит о том, что предприятие в полной мере обеспечено собственными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств. Можно сделать вывод, что предприятие платежеспособно и обладает ликвидностью.

Коэффициент автономии за анализируемый период увеличился на 0,06 и в 2014 году составил 0,79. Это выше нормативного значения (0,5), заемный

капитал может быть компенсирован собственностью предприятия. Коэффициент зависимости показывает, что доля заемных средств в источниках финансирования деятельности предприятия не влияет на его финансовую устойчивость. Коэффициент финансовой устойчивости увеличился в 2013 году по сравнению с 2012 годом, но в 2014 году снизился на 0,16, он меньше оптимального значения на 0,01. 79 % источников финансирования могут быть использованы длительное время. Коэффициент финансирования показывает, что на конец 2014 года собственный капитал превысил заемный в 3,81 раза. Коэффициент финансовый активности в 2014 году вырос на 0,2 по сравнению с 2013 годом и составил 0,26, значения коэффициента за 2012-2014 гг. соответствуют оптимальному значению. Предприятие не зависит от заемных средств. Коэффициент маневренности показывает, что почти все собственные средства вложены в оборотные активы. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами показывает, что большая часть оборотных активов сформирована за счет собственных средств. Коэффициент постоянного актива подтверждает, что доля внеоборотных активов в величине собственных источников предприятия приблизительно равна нулю. В результате анализа показателей финансовой устойчивости можно сказать, что ООО "Морагент "Дело" обладает финансовой устойчивостью.

Коэффициенты оборачиваемости собственного капитала и активов в 2014 году по сравнению с 2013 годом уменьшились на 0,64 и 0,48 соответственно. В 2014 году выявлено снижение активности денежных средств, необходимых для оплаты счетов предприятия. Снижение длительности оборота дебиторской задолженности в 2012-2014 гг. говорит о том, что наблюдается сокращение срока погашения задолженности дебиторами предприятия, высвобождение денежных средств. Длительность одного оборота кредиторской задолженности в рассматриваемом периоде возросла, это означает, что увеличился срок расчета предприятия с кредиторами.

Как видно из табл. 2, за анализируемый период значения показателей рентабельности уменьшились, что следует скорее рассматривать как негативную тенденцию. Однако рентабельность продаж за 2013-2014 гг. превышает оптимальное значение для сферы услуг, равное 15-20 %, несмотря на снижение в 2014 году на 9,85 %. Поэтому ООО "Морагент "Дело" является рентабельным предприятием.

По результатам проведенной оценки экономической устойчивости можно сделать вывод о том, что ООО "Морагент "Дело" функционирует успешно. Следовательно, предприятие применяет эффективную конкурентную стратегию, т. е. является конкурентоспособным.

Одним из конкурентов ООО "Морагент "Дело" на рынке услуг агентирования судов является ООО "Русское Транспортное Агентство". Сравним показатели рентабельности продаж за 2012-2014 гг. двух предприятий (рис. 2).

На рис. 2 показана динамика показателей абсолютной ликвидности ООО "Морагент "Дело" и ООО "Русское Транспортное Агентство". Значения коэффициентов ООО "Русское Транспортное Агентство" в 2012-2014 годах, ООО "Морагент "Дело" в 2013 и 2014 годах превышают оптимальное значение. Из рис. 2 видно, что в 2014 году коэффициент абсолютной ликвидности ООО "Русское Транспортное Агентство" больше показателя ООО "Морагент "Дело" на 13,85. Высокое значение показателя говорит о неоправданно высоких объемах свободных денежных средств, которые можно было бы использовать для развития бизнеса ООО "Русское Транспортное Агентство". Следовательно, ООО "Морагент "Дело" более эффективно использует свои свободные денежные средства.

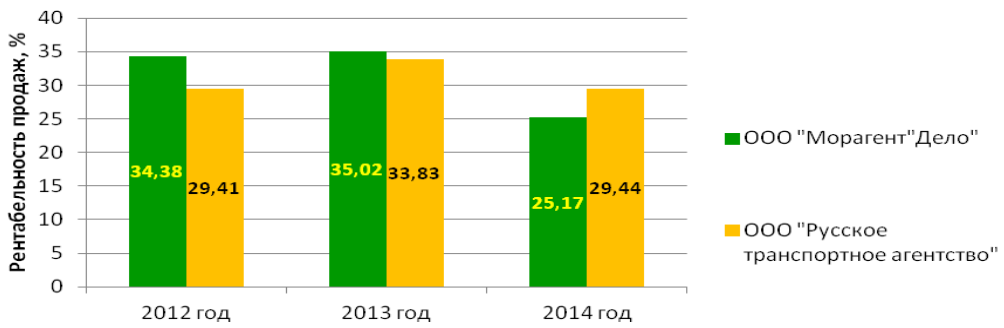

Рис. 2. Сравнительная характеристика показателей ликвидности ООО "Морагент "Дело" и ООО "Русское Транспортное Агентство" за 2012-2014 годы
Fig. 2. Comparative characteristics of liquidity Ltd. "Moragent "Case" and Russian Transport Agency Ltd. for the 2012-2014

При сравнении коэффициентов зависимости двух предприятий (рис. 3) выявлено, что доля заемных средств в общей величине источников финансирования у ООО "Морагент "Дело" больше, чем у ООО "Русское Транспортное Агентство" в 2012 и 2014 году. При этом показатели обоих предприятий соответствуют оптимальному значению.

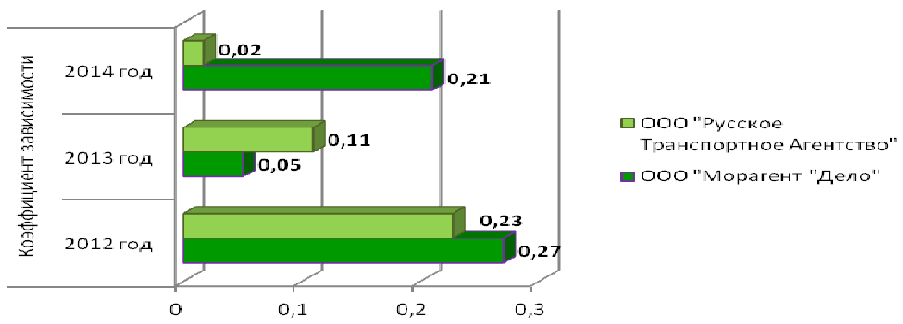

Рис. 3. Сравнение коэффициентов зависимости ООО "Морагент "Дело" и ООО "Русское Транспортное Агентство" за 2012-2014 годы
Fig. 3. Compare of coefficients of dependence of Ltd "Moragent "Case" and Russian Transport Agency Ltd. for the 2012-2014

В результате сравнительного анализа длительности оборота кредиторской задолженности предприятий-конкурентов было выявлено, что период оборота задолженности у ООО "Русское Транспортное Агентство" с 2012 по 2014 год сократился, что является положительной динамикой для предприятия. Длительность оборота кредиторской задолженности ООО "Морагент "Дело" в 2014 году больше, чем у ООО "Русское Транспортное Агентство", на 29,22 дня, что отражено на рис. 4. При этом по итогам 2014 года у ООО "Морагент "Дело" не выявлено наличия просроченной кредиторской задолженности.

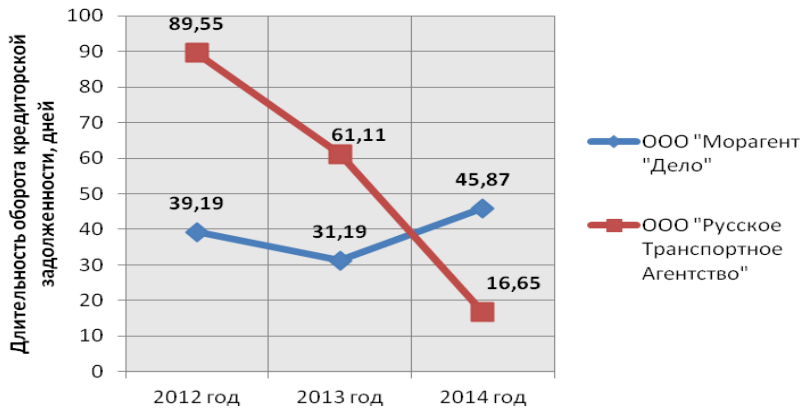

Рис. 4. Сравнительная характеристика оборачиваемости кредиторской задолженности ООО "Морагент "Дело" и ООО "Русское Транспортное Агентство" за 2012-2014 годы
Fig. 4. Comparative characteristics of accounts payable turnover of Ltd "Moragent "Case" Ltd and Russian Transport Agency Ltd. for the 2012-2014

Сравним показатели рентабельности продаж за 2012-2014 гг. двух предприятий (рис. 5).

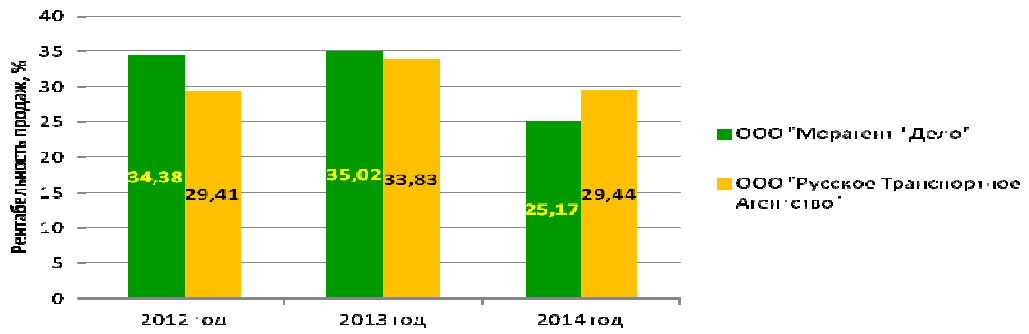

Рис. 5. Показатели рентабельности продаж ООО "Морагент "Дело" и ООО "Русское Транспортное Агентство"
Fig. 5. Profitability of sales of Ltd "Moragent "Case" and Russian Transport Agency Ltd

Как видно из рис. 5, рентабельность продаж ООО "Морагент "Дело" в 2014 году по сравнению с 2012 годом снизилась на 4,98 %. У ООО "Русское Транспортное Агентство" рентабельность продаж за анализируемый период возросла на 0,03 %. В 2012 и 2013 годах рентабельность у ООО "Морагент "Дело" была выше, чем у ООО "Русское Транспортное Агентство", на 4,97 % и 1,19 % соответственно. В 2014 году, наоборот, рентабельность продаж ООО "Русское Транспортное Агентство" стала выше на 4,27 %. Для того, чтобы повысить рентабельность продаж ООО "Морагент "Дело", необходимо увеличить прибыль от продаж за счет привлечения новых клиентов, увеличения количества обслуживаемых судов.

Конкурентоспособными следует считать те предприятия, которые эффективно функционируют, производя конкурентоспособные товары и услуги, т. е. осуществляют конкурентную стратегию. Понятие эффективного функционирования организации подразумевает именно механизм реализации конкурентной стратегии.

Таким образом, для успешного функционирования предприятие должно стремиться повышать свою конкурентоспособность [9]. Существует множество способов повышения конкурентоспособности предприятия:

– соответствие цены, качества, условий продаж товара, услуги потребностям покупателя;
– использование нововведений при создании продукта;
– использование высококачественного сырья и материалов;
– уменьшение расходов;
– эффективная сбытовая политика;
– проведение маркетинговых исследований рынка с целью выявления потребностей покупателей;
– обучение, переподготовка персонала, повышение мотивации к труду;
– непрерывный поиск и изучение передового опыта конкурентов и игроков смежных отраслей;
– обеспечение репутации компании и т. д. [5].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Фатхудинов, Р. А. Стратегический менеджмент / Р. А. Фатхудинов. - Москва: Изд-во "Дело", 2005. - 116 с.

2. Портер, М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер / пер. с англ. И. Минервина. - Москва: Альпина Паблишер, 2011. - 254 с.

3. Грачев, А. В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия / А. В. Грачев. - Москва: Финпресс, 2010. - 208 с.
4. Лымарева, О. А. Инновационная деятельность предприятий: проблемы и их решения / О. А. Лымарева, С. Т. Ахрарова // Экономика и менеджмент инновационных технологий. - 2013. - № 12 (27). – С. 18.
5. Бурим, Е. О. Влияние конкурентоспособности предприятия на финансовую устойчивость / Е. О. Бурим, О. А. Лымарева // Молодой ученый. - 2015. - № 13. – С. 364-366.
6. Баканаев, И. Л. Экономическая устойчивость деятельности предприятия / И. Л. Баканаев, Л. А. Цокаева, М. А. Мовтигова// Молодой ученый. - 2016. - № 3. - С. 455-457.
7. Пожидаева, Т. А. Анализ финансовой отчетности: учеб/ пособие. – 3-е изд., стер. / Т. А. Пожидаева. - Москва: КноРус, 2010. – 320 с.
8. Донцова, Л. В. Анализ финансовой отчетности / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. - Москва: Изд-во "Дело и Сервис", 2007. – 250 с.
9. Мельников, В. А. Основания экономики / В. А. Мельников // СФУ. - 2015. - С. 194.

УДК 336.63

ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К АНАЛИЗУ ПРИЧИН ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ: ЕСТЕСТВЕННЫЕ И КОНЪЮНКТУРНЫЕ ФАКТОРЫ ЦИКЛИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОГО ТОВАРНОГО ХОЗЯЙСТВА

Л. И. Сергеев, А. В. Петров

EVOLUTION OF THE APPROACHES TO ANALYSIS OF THE CAUSES OF THE ECONOMIC CRISIS: NATURAL AND MARKET FACTORS OF CYCLICAL GROWTH OF CAPITALIST COMMODITY ECONOMY

L. I. Sergeev, A. V. Petrov

В статье рассматривается эволюция основных подходов к анализу причин экономических кризисов от классической школы политической экономии до современных экономических течений. Влияние выделенных ключевых факторов циклического развития капиталистического товарного хозяйства рассматривается на базе анализа эмпирических данных развития мирового хозяйства с 1825 по 1980-е годы. Рассмотрены выделяемые в рамках классической школы причины экономических кризисов (отраслевая диспропорция производства, недостаточность совокупного спроса, характер расширенного воспроизводства), их научная обоснованность и влияние на развитие концепций экономического цикла в современной экономической науке. На базе динамики макроэкономических показателей развития США (объемов внутреннего валового продукта и промышленного индекса Dow Jones) с 1910 по 1940 год проанализированы эмпирические предпосылки развития теории циклического развития в рамках направлений кейнсианства, монетаризма и неоклассики. Выделяемые в рамках современной экономики факторы экономических колебаний классифицированы по степени управляемости на естественные, влияние которых временно либо принципиально не может быть ограничено, и конъюнктурные, возникающие вследствие развития экономических систем как результат экономической деятельности рыночных субъектов и поддающиеся управлению. Выявлено повышение роли технологических факторов циклического развития в развитии мирового хозяйства в ближайшем будущем и ведущая роль финансовых факторов в современном мире как на уровне мирового хозяйства, так и на уровне отдельного хозяйственного субъекта. Выделены наиболее значимые конъюнктурные факторы, от качества управления которыми зависит уровень колебаний экономических показателей региональной экономики.

экономический цикл, экономический кризис, кризис перепроизводства, теория недостаточного потребления, естественные и конъюнктурные факторы колебания экономических показателей.

The paper deals with evolution of mainstream approaches to the analysis of the causes of the economic crises from classic school of political economy to the current economic tends. Influence of selected keys factors of cyclical development of capitalist commodity economy is considered based on the analysis of empirical data of the world economy from 1825 to 1980. We reviewed classic causes of the economic crises (sectoral imbalance of production, lack of aggregate demand, extended reproduction), their scientific validity and their impact on the development of the concepts of the economic cycles in modern science. The empirical premises of the theory of cyclic development in the areas of keynsianism, monetarism and neo-classical are reviewed on the basis of the dynamics of macroeconomic indicators of the USA (gross domestic product and Dow Jones Industrial Average) from 1910 to 1940. Main factors of economic fluctuations are classified according to the degree of control on the natural (the effect is temporarily or principle can not be limited), and market (manageable factors which is arising in consequence of the development of economic systems as a result of economic activities of market entities). We noticed the enhancing role of technological factors in the future development of the world economy and the leading role of financial factors in the modern economy both of economic entity and global economy. We identified the most important market factors affecting the level of fluctuation of economic indicators of the regional economy.

the economic cycle, the economic crisis, the crisis of overproduction, lack of consumption theory, natural and cyclical factors fluctuating economic indicators.

Первоначальное формирование подходов к анализу циклических закономерностей в экономике относится к двум завершающим фазам развития классической политической экономии. Этот исторический этап характеризуется формированием двух оснований, необходимых для теоретического рассмотрения циклических экономических процессов. Первое основание - теоретическое - заключается в формировании методологии исследования социально-экономических феноменов, нашедшей свое отражение в образовавшемся к данному периоду времени институте гуманитарных наук (в частности, в основах теоретической экономики на базе классической школы). Вторым - практическим - основанием выступает завершение промышленного переворота в развитых странах. Таким образом, к середине XIX века экономическая наука формирует методологический инструмент анализа в виде сформировавшейся обособленной теории и практический материал в виде явлений социально-экономического существа развитых стран [1].

Прикладная задача изучения циклических процессов в экономике, впервые поставленная Ж. Сисмонди и заключавшаяся в поиске причин экономических кризисов, принявших с развитием рыночной индустриальной экономики систематический циклический характер, находит свое отражение во всех основных экономических течениях, в том числе современных. Практическое значение изучения природы циклов расширяется по мере развития капиталистического товарного хозяйства, в котором негативные проявления циклических процессов в виде дискретных кризисов доиндустриального периода перерастают в систематически повторяющиеся кризисы перепроизводства. Кризис перепроизводства 1825-го года в Великобритании (относящийся к первому кризису первой К-волны Кондратьева) выступает отправной точкой в формировании эмпирической базы исследования, несмотря на отсутствие признаков, позволяющих отнести его к мировому кризису. Его высокая научная значимость заключается в причинах и последствиях, выявивших скрытые ранее стороны расширенного воспроизводства в условиях капиталистического

товарного хозяйства, сформировавшегося на базе развивающегося индустриального машинного производства [2].

Всего за период, предшествующий первому мировому кризису 1856-1857 годов, экономика Великобритании сталкивается с тремя кризисами перепроизводства, каждый из которых носит более всеобъемлющий и глубокий характер. Так, кризис 1836-1837 годов охватывает одновременно экономики Великобритании и США, а кризис 1847-го года по своему характеру предвосхищает будущие мировые кризисы и оказывает влияние на экономику Европейского континента в целом [3]. Последующее развитие мирового хозяйства показывает, что мировая экономика, организованная преимущественно в форме капиталистического хозяйства, подвержена циклическому развитию: в период с 1825-го года по настоящее время экономическая наука выделяет 24 кризиса, периодичность повторения которых составляет порядка 10 лет.

В рамках классической теории формируются три подхода к определению причин экономических кризисов, послуживших основанием формирования в экономической науке XX века крупных научных школ, сосредоточивших свое внимание на проблемах циклического развития. В рамках каждого из подходов центральной категорией, рассматриваемой при анализе причин экономических кризисов (как наиболее важных проявлений экономических циклов), выступает совокупный спрос. Тем не менее, обособленные теоретические течения выявляют различные причины образования рыночных диспропорций, приводящих к избыточному или недостаточному объему совокупного спроса. Мы ставим перед собой задачу классифицировать причины (и соответственно, подходы, в основе которых лежит обоснование циклического развития данными причинами) по степени "конъюнктурности". Так, принципиально либо временно (на конкретном этапе развития) неизбежные колебания величин, порожденные диспропорциями, объясняющимися естественным ходом вещей, мы будем относить к естественным. Колебания, вызванные спекулятивными, не свойственными естественной природе вещей причинами (колебания, принципиальная неизбежность которых ставится под сомнение либо невозможна), мы будем классифицировать как "конъюнктурные".

1. КОНЦЕПЦИЯ ОТРАСЛЕВОЙ ДИСПРОПОРЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Поиск причин зарождения циклических процессов в структуре национального и мирового производства приводит к развитию концепции принципиальной невозможности кризисов перепроизводства. Закон Ж.-Б. Сэя исключает недостаточность совокупного спроса из факторов, формирующих циклическое движение экономики, делая при этом оговорку о необходимости обеспечения гибких цен и зарплат для обеспечения работоспособности модели [4]. Приводящая к кризису рыночная диспропорция, вызванная недостаточным спросом, объясняется, таким образом, не избытком предложения, а межотраслевой диспропорцией производства, носящей временный характер [5].

Впоследствии эта концепция встречает критику со стороны экономистов кейнсианской школы, обосновывающих обратную точку зрения на природу недостаточного совокупного спроса. Действительно, преодоление кризисов, объясняющихся диспропорциональной отраслевой структурой экономики, невозможно в рамках концепции "laisses faire": неизбежные искажения межотраслевого движения капитала не могут быть скорректированы вне участия внерыночных сил. Идея присущей рынку способности совокупного спроса к автоматическому поглощению всего объема выпущенной продукции находит отражение и в концепциях неоклассиков, признающих, тем не менее, отсутствие имплицитных механизмов предотвращения экономических кризисов в системе

свободного рынка. Анархия производства и временные лаги между всплесками доходности и межотраслевым движением капитала устраняется через идею регулирования капиталистической экономики.

2. КОНЦЕПЦИЯ НЕДОПОТРЕБЛЕНИЯ

Предложенные в рамках теории недопотребления (сформулированной Ж. Сисмонди в первой половине XVIII столетия и впоследствии нашедшей отражение в идеях кейнсианства) механизмы воздействия на совокупный спрос находят широкое практическое применение в антикризисной политике капиталистических систем. Внутрисистемные проблемы, приводящие к возникновению повторяющихся кризисов, объясняются Ж. Сисмонди через противоречие, возникающее между производством и потреблением. Основываясь на догме А. Смита, согласно которой стоимость совокупного общественного продукта сводится в конечном итоге к сумме факторных доходов различных классов, приверженцы теории недопотребления устанавливают зависимость объема рынка от размера личного потребления, снижение которого обусловливает невозможность реализации продукции и ведет к появлению систематического избыточного продукта [6]. Таким образом, причина кризисов перепроизводства заключается в недостаточности потребления, возникающей вследствие неравномерного распределения национального дохода.

3. КОНЦЕПЦИЯ РАСШИРЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

К. Маркс отмечает, что недопотребление и низкий темп роста совокупного спроса являют собой поверхностные причины кризисов: низкая покупательная способность народных масс, свойственная и докапиталистическим формациям, является не причиной кризиса, а выражением более глубоких процессов, скрытых в недрах капиталистической системы. Подтверждая некоторые выводы Сисмонди, теория Маркса также определяет, что источник недостаточного совокупного спроса кроется в диспропорции распределения общественного продукта, образовавшейся в результате противоречия общественного характера производства, и частной формы присвоения результатов общественного труда. Тем не менее, Маркс утверждает, что ограниченный рост совокупного спроса лишь усугубляет кризис, не являясь при этом его основной причиной [7].

В отличие от теории недопотребления, теория Маркса допускает возможность сохранения баланса объемов произведенной и потребленной продукции при условии обеспечения оптимальных пропорций распределения прибавочной стоимости. Однако в реальных условиях часть произведенных товаров в эквиваленте прибавочной стоимости остается нераскупленной и распределяется на личное потребление капиталистов и расширение производства.

Кроме того, опережение темпов роста капитала в товарной форме над темпами роста покупательского спроса населения приводит к относительному перенакоплению промышленного капитала: устойчивое превышение предложения над спросом рано или поздно приводит к кризису сбыта. Маркс выделяет и общее перенакопление капитала, выражающееся, в конечном итоге, в форме недогрузки производственных мощностей, также усиливающей рецессию.

Марксизм находит истоки кризисов преимущественно в самой природе капиталистических отношений, принципиально не ограничивая при этом возможности преодоления кризисов. В дальнейшем экономисты марксистской школы выступают с критикой монетарного регулирования экономики, отмечая, что расширение денежной массы не приводит к увеличению совокупного спроса, но способствует развитию кредитных пирамид и росту безработицы. Таким образом, марксизм завершает стадию "производственного" анализа кризисов,

подвергая критике развивающиеся далее подходы, направленные на установление внепроизводственных источников кризиса.

4. ДАЛЬНЕЙШЕЕ РАЗВИТИЕ ПОДХОДОВ К АНАЛИЗУ ЦИКЛОВ

Стоит отметить, что в рамках концепции недопотребления впервые находят отражение технологические факторы циклического развития. Центральной причиной задержки темпов роста потребления в сравнении с темпами роста товарной массы устанавливается постепенное изменение доли заработной платы в структуре национального дохода в сторону снижения. К. И. Родбертус объясняет относительное снижение заработной платы растущей производительностью общественного труда и машинизацией производства (впоследствии значимость фактора технического развития подтверждается и Марксом в следствиях из закона роста органического строения капитала) [8].

В дальнейшем в число значимых факторов, определяющих цикличную динамику общественного благосостояния, включается состояние финансовых рынков. Ответная реакция рынка на последствия кризисов, сопровождающих вторую волну Кондратьева (с 1844-1851 по 1890-1896 годы), выражается в постепенном переходе к модели монополистического капитализма. Однако каждый последующий кризис перепроизводства в рамках второй и третьей К-волн вызывает конъюнктурную реакцию со стороны экономики, приводящую к расширению причин экономической нестабильности: снижение хаотичности производства за счет монополизации (второй К-цикл) и государственного контроля (третий К-цикл) нивелируется влиянием появляющихся вследствие движения капитала внепроизводственных факторов. В. И. Ленин отмечает, что новые явления в экономике капиталистического общества, проявляющие себя в объединении промышленности картелями и трестами, и ожидаемое в результате этого ослабление и постепенное устранение кризисов не дают результата: за периодом процветания наступает новый кризис (следующий за десятилетним периодом процветания и открывающий третий цикл Кондратьева кризис 1900-1903 годов, главный итог которого - начало процесса концентрации производства и капитала) [9].

Монополистический контроль товарного производства встречает противодействие со стороны развивающихся финансовых рынков. Ограниченная низким темпом роста объемов потенциального потребления доходность физического производства вытесняет капитал на финансовые рынки, порождающие новую сферу развития циклических процессов. Ожидаемое вследствие перехода к монополистическому капитализму снижение стихийности рыночных процессов не находит отражения в реальности и, напротив, приводит к усложнению экономической системы.

Глубина кризиса 1920-1921 годов, характеризуемого высоким уровнем дефляционных процессов, объясняется, в рамках теории недостаточного спроса, преимущественно последствиями Первой мировой войны: всплеском рабочей силы в результате возвращения войск к гражданской жизни, вызвавшим рост безработицы и последующую стагнацию заработной платы, и восстановлением довоенного уровня индустрии и сельского хозяйства Европы, вызвавшим рост совокупного предложения [10]. Растущая безработица и низкие темпы роста заработной платы ограничивают направляемую на потребление часть национального дохода: расширение товарной массы не подкрепляется платежеспособным спросом.

Тем не менее, несмотря на определяющее значение "классических факторов", среди причин послевоенной рецессии впервые выделяются монетарные, институциональные и финансовые факторы, имеющие существенное значение в ее развитии. Динамика промышленного индекса Dow

Jones (рис. 1) показывает, что кризисы перепроизводства 1913 и 1920 годов сопровождаются существенными изменениями состояния рынка ценных бумаг [11]. Так, среднегодовое значение промышленного индекса Dow Jones снижается в 1914 году на 30,71 % в сравнении с докризисным годом. Однако следует отметить, что кризис 1913 года сопровождается не столь сильной связью с рынком ценных бумаг и финансовых рынков в целом: уже через год после кризиса промышленный Dow Jones на 25,85 % превышает значение докризисного года [12].

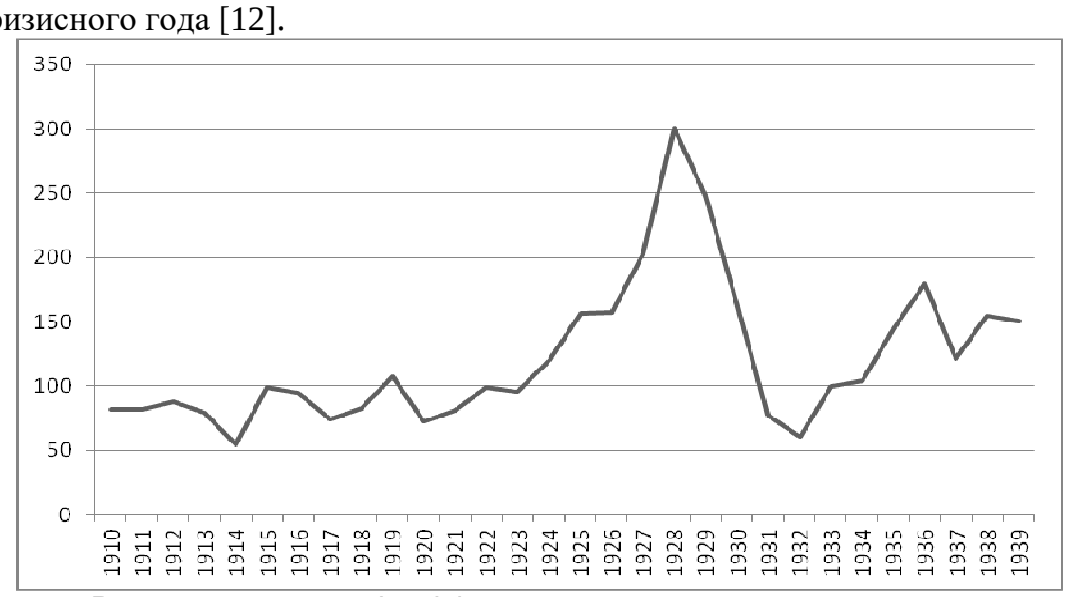

Рис. 1. Dow Jones Industrial Average за период с 1910 по 1940 год
Fig. 1. The Dow Jones Industrial Average over the period 1910 to 1940 year

Кризис 1920-1921 годов показывает более высокую значимость фондового рынка: во-первых, к 1919 году DJIA вырастает до значения в 107,23 пункта, во-вторых, период послекризисного восстановления индекса занимает пять лет (только в 1924 году он достигает значения в 120,51 пункта).

Схожие причины приводят к развитию глубочайшего мирового экономического кризиса 1929-1933 годов (при этом следует отметить, что развитие рецессии 1929-1933 годов не усиливается послевоенными факторами и происходит преимущественно под влиянием финансовых, институциональных и монетарных факторов).

Отправной точкой Великой депрессии считается биржевой крах 1929 года, вызванный образованием экономического пузыря - результата предшествующего кризису спекулятивного бума. Причина развития спекулятивных процессов в 20-е годы заключается в широком распространении маржинальных займов и снижении эффективности капитала [13]. Единовременное требование погашения обязательств по маржинальным займам вызывает массовую продажу ссудных акций по заниженной цене, что приводит к краху банковской системы, значительная доля активов которой также находится в долговых бумагах [14].

Развитие спекулятивных процессов приводит к быстрому росту акций. С 1921 по 1929 год индекс Dow Jones вырастает на 245,35 %, при росте ВВП США (по данным Бюро экономического анализа Департамента торговли США и статистики Всемирного банка) за аналогичный период на 40,76 % (рис. 2) [15, 16].

С 1929 по 1932 год происходит падение индекса Dow Jones на 80,03 % (докризисный уровень индекса достигается только в 1950-х годах), при снижении ВВП на 45,56 %. В последующий период с 1932 по 1937 год (т. е. до рецессии 1937-1938 годов) значение индекса достигает 200,18 % (на 121,8 % выше уровня 1921 года), при этом ВВП США за аналогичный период вырастает

только на 56,55 %. Эта динамика свидетельствует о тенденции опережающего роста финансовых рынков, поддержке спекулятивных процессов со стороны капитала и снижении доли влияния физического производства в формировании кризисов.

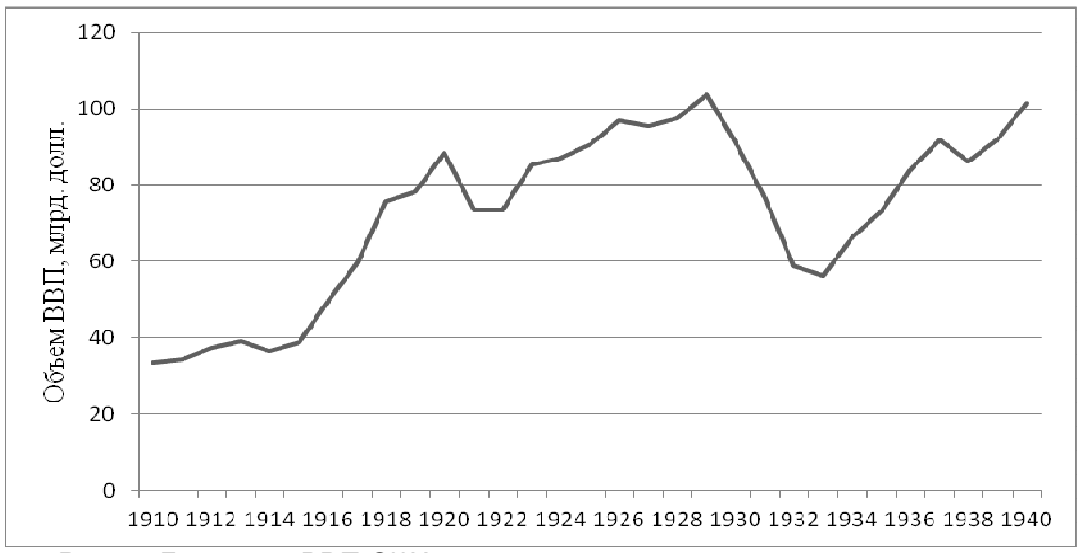

Рис. 2. Динамика ВВП США за период с 1910 по 1940 год, млрд. долл.
Fig. 2. Dynamics of GDP United States during the period from 1910 to 1940 year billion dollars

Характер взаимной реакции стоимости акций, характеризующей состояние финансовых рынков, и ВВП прослеживается на графике сопоставленных кривых динамики ВВП США и индекса Dow Jones в период с 1910 по 1940 год (мы совмещаем графики вне вертикальной шкалы с целью наглядного сопоставления циклического движения показателей) (рис. 3).

Рис. 3. Циклическая динамика ВВП США и DJIA за период с 1910 по 1940 год
Fig. 3. Cyclic Dynamics United States GDP and the DJIA during the period from 1910 to 1940

Динамические графики показывают согласованность периодов роста и снижения показателей ВВП и DJIA. При этом заметен лаг момента снижения ВВП: циклический пик ВВП наблюдается в следующем после максимального подъема фондового рынка году. Иными словами, падение рынка ценных бумаг логично предшествует фазе промышленного спада. Точки максимума Dow Jones наблюдаются в 1912, 1919, 1929 и 1936 годах, периоды пика ВВП - в 1913, 1920, 1929 и 1937 годах (совпадение пиковых значений наблюдается только по 1929 году). Кроме того, заметным следствием растущего притока капитала на

финансовые рынки является значительное превышение темпов роста промышленного индекса над темпом роста валового продукта. Анализ роста показателей за периоды от низшей точки цикла до последующего пика показывает, что в период с 1913-1914 по 1919-1920 годы темп роста DJIA против темпа роста ВВП составляет 196,46 % против 226,09 %, однако, начиная с четвертого среднесрочного инвестиционного цикла, динамика DJIA значительно превышает динамику ВВП. Так, за период 1920-1921 по 1929 год промышленный индекс растет на 245,35 %, а с 1932-1933 по 1935-1937 годы - 200,18 %, против 41,14 и 62,94 % прироста ВВП соответственно.

Среди причин рецессии 1920-1921 годов и Великой депрессии выделяется и ошибочная монетарная политика Федерального резерва. Кейнсианская теория называет нехватку денежной массы центральной причиной ограниченного совокупного спроса. Рост производства, сопровождаемый физическим и ассортиментным расширением товарной массы, в условиях золотого стандарта приводит к относительной недостаточности денежной массы и последующей дефляции [17].

М. Фридман рассматривает грубую политику Федерального резерва в качестве центральной причины кризиса: с целью противодействия послевоенной инфляции с декабря 1919 года по июнь 1920 года процентная ставка повышается с 4,75 до 7 % (высочайшее значение, за исключением 1970-1980 годов) [18].

Значительное влияние финансовых факторов на характер циклов объясняется, в том числе, и тем, что характер движения финансов с момента функционирования современных денег существенно искажает материальные процессы на уровне предприятия. Так, формирование операционных циклов предприятия (в конечном итоге, обусловливающих инвестиционную активность) в структуре своих причин находит все большее влияние финансовых факторов. Так, в результате процесса финансиализации доля финансового сектора в ВВП США стремительно растет: если в 1950-е годы в финансовом секторе создается 3,9 % ВВП США, то к середине первого десятилетия XXI века - 9,8 % [19].

5. ЕСТЕСТВЕННЫЙ И КОНЪЮНКТУРНЫЙ ХАРАКТЕР ФАКТОРОВ ЦИКЛИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Усложнение экономических систем, сопровождаемое включением в структуру механизмов развития благосостояния все большего числа инструментов, приводит к затруднению выявления факторов, оказывающих определяющее влияние на развитие конкретных кризисов, за исключением нефтяного эмбарго 1973 года, повлекшего за собой нефтяной кризис, который затронул мировую экономику в целом. Однако причины циклических кризисов, сопровождающих четвертый и пятый К-циклы, не являются однозначными и по-разному трактуются в рамках обособленных экономических течений.

Во второй половине XX века модели теоретического анализа кризисов рыночной экономики стремительно расширяются. Тем не менее, центральным объектом антикризисного регулирования неизменно считается совокупный спрос. Дальнейшее развитие теории циклов концентрируется вокруг крупных экономических школ, базовые предпосылки которых были заложены в рассмотренных классических теориях цикла. Наибольшее влияние на экономическую практику оказали: кейнсианская инвестиционная концепция, монетарная концепция, институциональная теория, неоклассическая концепция инфляционных ожиданий, австрийская концепция экономического цикла (расположены по степени невмешательства в экономические процессы).

По степени преодолимости и характеру возникновения мы разделяем наиболее значимые факторы, выделяемые в рамках обозначенных концепций, на две группы: группу естественных факторов и группу конъюнктурных факторов.

Под естественным фактором мы понимаем факторы, характеризуемые следующими свойствами (одним или несколькими):

1. Абсолютная или относительная непреодолимость. В случае, если влияние фактора обусловлено естественными законами развития природы и общества, не позволяющими исключить его из факторной модели циклического развития на конкретном этапе технического развития общества, либо принципиально запрещающими возможность его исключения, такой фактор мы считаем относительно либо абсолютно непреодолимым.

2. Фундаментальная значимость в рамках капиталистического товарного хозяйства. В случае, если исключение влияния фактора невозможно в рамках капиталистического товарного хозяйства и требует для своего осуществления перехода к иной социально-экономической формации, мы считает такой фактор относительно непреодолимым и, соответственно, естественным в рамках данной формы хозяйства.

3. Внеэкономическое происхождение фактора. В случае, если природа фактора исходит из естественных эволюционных процессов развития человечества, а его исключение ставит под угрозу само существование и развитие человечества, наличие такого фактора в структуре влияния носит естественный характер.

В таблице представлена возможная классификация факторов циклического развития. К естественным факторам мы относим четыре агрегированные группы, связанные с отраслевой диспропорцией производства, расширенным воспроизводством, технологическим развитием общества и уровнем развития социальных институтов.

Классификация факторов циклического развития
Classification of cyclical development

Природа фактора	Содержание фактора	Развивающая школа
Естественные факторы	Отраслевая диспропорция производства	Классическая школа (Д. Рикардо, Дж. С. Милль, Ж.-Б. Сэй); Австрийская школа (Б. Андерсон)
	Расширенное воспроизводство	Марксистская школа (К. Маркс, Ф. Энгельс, В. Ленин)
	Технологический уклад (характер инновационного развития)	Институционализм (Й. Шумпетер); Марксистская школа (К. Маркс, Н. Кондратьев)
	Уровень развития социальных институтов	Институционализм (У. Митчел, Дж. М. Кларк)
Конъюнктурные факторы	Состояние AD-AS	Кейнсианская школа (Дж. М. Кейнс, П. Самуэльсон, Дж. Хикс)
	Уровень инвестиционной активности	Кейнсианская школа (Дж. Хикс, Э. Хансен)
	Уровень процентных ставок (кредитный феномен)	Австрийская школа (Ф. Хайек, Л. Мизес)
	Состояние денежной массы	Монетаризм (М. Фридман, А. Шварц, А. Мельтцер); Неоклассическая школа (А. Пигу)
	Степень государственного вмешательства	Монетаризм (М. Фридман, А. Шварц, А. Мельтцер); Австрийская школа (Ф. Хайек, Л. Мизес)

В структуру конъюнктурных факторов мы включаем факторы, обладающие следующими свойствами:

1. Рыночное (экономическое) происхождение. В случае, если возникновение фактора, связано с внутрисистемными экономическими процессами, такой фактор мы считаем конъюнктурным.

2. Управляемость. В случае, если влияние фактора поддается управлению (независимо от действительного желания экономической системы уменьшать или увеличивать влияние фактора на формирование экономического цикла, т. е. принципиальная управляемость фактора) со стороны экономической системы (экономических субъектов), такой фактор мы считаем конъюнктурным.

К конъюнктурным мы относим пять групп факторов, связанных с состоянием совокупного спроса, инвестиционной активностью, уровнем

процентных ставок, параметрами денежной массы, степенью государственного вмешательства. Кроме того, следует отметить, что влияние конъюнктурных факторов в большей степени и в большинстве случаев поддается математическому анализу.

Снижение амплитуды циклических процессов в рамках экономических систем всех уровней ставит перед экономической наукой задачу выявления первостепенных в рамках конкретного уровня факторов. Очевидно, что с переходом на более высокий уровень экономических систем возрастает индетерминизм в развитии циклических процессов. Антикризисная политика предприятия позволяет противодействовать отрицательным последствиям деловых циклов в рамках ограниченного набора мер, направленных на управление узким кругом экономических параметров предприятия и контроль внешних параметров, отрицательно воздействующих на положение дел предприятия.

Следует отметить, что в структуре естественных факторов наибольшее значение в развитии экономики в рамках пятого и шестого технологического уклада (6 К-цикл) высокое значение будет иметь технологический фактор развития мирового хозяйства. Вероятная причина высокого уровня влияния развития технологии - не столько дальнейший рост производительности труда, сколько повышение темпов развития технологии и, соответственно, рост частотности смены технологий [20].

Наблюдение динамики показателей развития экономики на региональном уровне показывает открытый циклический характер развития, проявляющий себя в волновой динамике темпа роста валового регионального продукта. Стабилизация развития хозяйственных процессов на уровне региона открывает возможности для снижения экономической неопределенности на макроуровне. Следует заметить, что число значимых факторов, определяющих динамику развития регионального хозяйства, может быть существенно ограничено в сравнении с необходимым для обеспечения репрезентативных результатов анализа развития хозяйства на государственном и мировом уровне.

В рамках обеспечения анализа регионального хозяйства мы выделяем конъюнктурные факторы как наиболее значимые (за исключением отдельных регионов, показывающих существенный уровень технологического отставания или высокий уровень межотраслевой диспропорции). Обеспечение равномерного развития регионального хозяйства обеспечивается преимущественно за счет эффективного контроля над следующими факторами: инвестиционная активность, уровень безработицы, степень и направление государственного регулирования регионального хозяйства и уровень развития социальных институтов. Несомненно, динамика регионального благосостояния реагирует на все группы факторов, тем не менее, следует отметить, что большинство из них (особенно в части естественных факторов) находится вне сферы управления регионального хозяйства. Анализ циклического развития регионального хозяйства должен быть направлен на установление колебаний в части обозначенных факторов. Следует учитывать также и то, что феномен пространственной неоднородности экономики позволяет сдвигать амплитуды колебаний отдельных регионов относительно колебания параметров всего народнохозяйственного комплекса. Таким образом, противодействие цикличности экономической системы именно на региональном уровне позволит снизить негативные последствия кризисных процессов в экономике в целом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аукционек, С. П. Современные буржуазные теории и модели цикла: критический анализ / С. П. Аукционек. - Москва: Наука, 1984. - 223 с.

2. Туган-Барановский, М. И. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов / М. И. Туган-Барановский. - 5-е изд. - Москва: Наука, 1997. - 573 с.

3. Гринин, Л. Е. Об истории экономических кризисов / Л. Е. Гринин// Глобальный кризис как кризис перепроизводства денег. Философия и общество. – 2009. - № 1. - С. 5.

4. Блауг, М. Закон рынков Сэя / М. Блауг // Экономическая мысль в ретроспективе. - Москва: Дело, 1994. - С. 136-150.

5. Мендельсон, Л. А. Теория и история экономических кризисов и циклов (в 3-х томах) / Л. А. Мендельсон. - Т. I. - Москва: Соцэкгиз, 1959. - 691 с.

6. Трахтенберг, И. А. Капиталистическое воспроизводство и экономические кризисы (Очерк теории) / И. А. Трахтенберг. - 2-е изд. - Москва: Госполитиздат, 1954. - 199 с.

7. Маркс, К. Капитал: критика политической экономии. - Т. I / К. Маркс /пер. с нем., фр., англ. - Москва: Эксмо, 2012. - 1200 с.

8. Родбертус, К. И. Исследование о капитале: Торговые кризисы и государственное хозяйство / К. И. Родбертус. - 2-е изд. - Москва: Либроком, 2012. - 226 с.

9. Ленин, В. И. Полное собрание сочинений / В. И. Ленин. - Т. 17. - 5-е изд. - Москва: Изд-во политической литературы, 1968. - 656 с.

10. Duckworth Romer, C. World War I and the postwar depression; A reinterpretation based on alternative estimates of GNP" / C. Duckworth Romer // Journal of Monetary Economics. – 1988. – Vol. 22, Is. 1. - P. 91–115.

11. Quandl. Dow Jones Industrial Average Statistical Tables. Available at: https://www.quandl.com/data/BCB/UDJIAD1-Dow-Jones-Industrial-Average

12. Vernon, J. R. The 1920-21 Deflation: The Role of Aggregate Supply / J. R. Vernon // Economic Inquiry (Western Economic Association International). – 1991. – Vol. 29, Is. 3. - P. 572–580.

13. Блюмин, И. Г. Эволюция буржуазных теорий кризисов / И. Г. Блюмин // Критика буржуазной политической экономии. - В 3 томах. - Москва: Изд-во АН СССР, 1962. - Т. III. Кризис современной буржуазной политической экономии. - С. 166-205.

14. Перес, К. Технологические революции и финансовый капитал: Динамика пузырей и периодов процветания / К. Перес. - Москва: Дело, 2011. U.S. Department of Commerce. Bureau of Economic Analysis. GDP and the National Income and Product Account (NIPA) Historical Tables. Available at: http://www.bea.gov/iTable/index_nipa.cfm

15. The World Bank. World Development Indicators: U.S. Gross Domestic Product Statistical Tables. Available at: http://data.worldbank.org/country/united-states

16. Kuehn, D. A critique of Powell, Woods, and Murphy on the 1920–1921 depression / D. Kuehn // The Review of Austrian Economics. – 2011. – Vol. 24, Is. 3. – P. 273–291.

17. Мошенский, С. З. От глобальных диссонансов к "Великой депрессии" / С. З. Мошенский. - London: Xlibris, 2014. - 220 с.

18. Буквич, Р. Финансиализация и современные экономические кризисы / Р. Буквич, Ч. Очиц // Вестник НГИЭИ. - 2013. - № 3 (22). - С. 3-18.

19. Гуриева, Л. К. Концепция технологических укладов / Л. К. Гуриева // Инновации. - 2004. - № 10. - С. 70-75.

УДК 338.43:639.2(470.26)

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРОИЗВОДСТВА В РЫБОХОЗЯЙСТВЕННОМ КОМПЛЕКСЕ КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

В. А. Теплицкий, А. В. Корякина

CURRENT STATUS OF PRODUCTION IN THE FISHERIES COMPLEX IN KALININGRAD REGION

V. A. Teplitsky, A. V. Koryakina

В статье описывается современное состояние рыбохозяйственного комплекса Калининградской области, изменение объемов добычи и производства рыбной продукции за период с 2000 по 2014 год. Объясняются причины глубокого спада в региональном рыбопромышленном комплексе. Рассматривается достоверность действующей в рыбной промышленности России методики отчетности по производству рыбной продукции и выявляется ее полная непригодность, так как она показывает не количество продукции, доходящей до потребителя, а количество переделов, которых с одной и той же продукцией может быть несколько. Определяется (со сравнительно небольшой ошибкой), какое количество изготовленной рыбной продукции доходит до потребителя.

рыбохозяйственный комплекс, объем добычи, рыбная продукция, промысловый флот, рыбообрабатывающие предприятия.

The article describes the current state of the fishery complex of the Kaliningrad region, the change in catches and fish production in the period from 2000 to 2014. It's explained the causes of the deep recession in the regional fishing industry. The validity of the current methods of reporting on the production of fishery products in Russian fishing industry was considered and it was revealed its complete uselessness, since it shows not the amount of product that reaches the consumer but the number of stages, which may be several for the same product. The quantity of produced fish products reaches the consumer is determined (with a relatively small error).

fishery complex, catch volume, fish production, fish fleet, fish processing plants.

В настоящее время рыбохозяйственный комплекс Калининградской области включает в себя рыбодобывающие и рыбоперерабатывающие предприятия, предприятия аквакультуры, портовое хозяйство, судоремонт, организацию снабжения, производство оборудования и орудий добычи, отраслевую науку и систему подготовки и переподготовки кадров рыбной промышленности.

Последние годы прослеживается тенденция уменьшения ежегодной добычи водных биологических ресурсов, что обусловлено политикой Евросоюза по снижению объемов промышленных квот добычи по районам промысла в Северо-Восточной Атлантике (СВА), в которых российские рыбопромышленные компании работают в рамках межправительственных соглашений в области рыболовства. Снижение объемов квот добычи, выделяемых Российской Федерации, ведет к уменьшению квот добычи, выделяемых Калининградской области. Так, в 2010 году региону на океанический промысел было выделено 191,4 тыс. т, в 2011 году – 141,0 тыс. т, в 2012 году – 138,6 тыс. т, в 2013 году – 142,7 тыс. т.

Всего добыча водных биоресурсов компаниями Калининградской области в рыболовных зонах иностранных государств в 2014 году составила 174,4 тыс. т, что на 13,5 тыс. т меньше, чем в 2013 году.

Такое снижение вылова обусловлено потерей региональной квоты добычи в исключительной экономической зоне Марокко, что связано с изменением

правил предоставления квот добычи российским кампаниям. Только по этому району потери в вылове составили 22,7 тыс. т.

Хорошая работа калининградских судов в Северо-Восточной Атлантике позволила несколько покрыть отставание. В 2014 году наиболее успешно работали на промысле скумбрии – выловлено 57,3 тыс. т, что на 19,0 тыс. т больше, чем в предыдущем году.

Калининградская область относится к числу перспективных по развитию прибрежного рыболовства в регионах России: в 2014 году выловлено 30785 т водных биологических ресурсов, что на 3387 т больше, чем в 2013 году.

В Балтийском море добыча составила 24489 т, из них выловлено: сельди - 5547 т, шпрота (кильки) – 15413 т. Освоение выделенных квот - 84 и 78 %.

В достижении данных показателей значительную роль сыграла реализация Государственной программы Калининградской области "Развитие рыбохозяйственного комплекса" [1].

В рамках реализации этой программы по развитию прибрежного рыболовства модернизировано 8 судов под рыбоналивные, что позволяет снизить затраты на прибрежный промысел.

Вместе с тем, следует отметить, что в течение длительного времени рыболовство в области постоянно деградирует. Уже к началу 2000-х годов рыбная промышленность, которая ранее в значительной степени определяла индустриальный профиль области до начала 1990-х годов, оказалась в состоянии глубокого кризиса, который постоянно усугубляется. Если в 1990 году добыча водных биологических ресурсов в области составляла 781,8 тыс. т, то уже к 2000 году она снизилась до 304 тыс. т.

Глубокий спад в региональном рыбопромышленном комплексе обусловлен:

– допущенными ошибками в приватизации предприятий рыбопромышленного комплекса и связанным с этим выводом двух третей судов под "удобные флаги" или списанием их на слом [2];

– развалом прежнего рыбопромышленного комплекса, включающего все необходимые для эффективного ведения хозяйства компоненты: рыбодобывающий, рефрижераторный, обслуживающий и ведущий разведку и исследование сырьевых ресурсов флот; рыбоперерабатывающие предприятия, судоремонтные предприятия; производство оборудования для лова и переработки рыбы; образовательные и научно-исследовательские учреждения [2];

– прекращением государственного субсидирования отрасли, что привело к резкому снижению инвестиций (общий среднегодовой объем капитальных вложений сейчас приблизительно в 20 раз ниже потребностей простого воспроизводственного процесса) [3];

– выводом промыслового флота из традиционных районов промысла Мирового океана, прежде всего из-за роста цен на топливо и сокращения количества судов;

– физическим и моральным старением крупнотоннажного промыслового флота, резким сокращением его состава из-за продажи судов зарубежным фирмам (в том числе на слом) или их перерегистрации в зарубежных портах с более льготными условиями налогообложения [4];

– недостаточным количеством современных малотоннажных судов для прибрежного лова;

– низким уровнем технологической и технической оснащенности рыбоперерабатывающих предприятий;

– недостаточным научным уровнем обеспечения производства (резкое снижение масштабов исследования сырьевой базы, многократное сокращение числа научно-исследовательских рейсов и т. д.);

– медленным формированием рыночной и финансовой инфраструктуры (электронных оптовых рынков, лизинговых компаний и т. д.) [5].

В дальнейшем добыча водных биологических ресурсов несколько увеличилась, достигнув в 2002 году 353,1 тыс. т (максимальный показатель за исследуемый период 2000-2014 гг.). Затем начался новый спад, и добыча сократилась практически до минимальных значений, что видно из табл. 1.

Таблица 1 – Добыча водных биологических ресурсов в Калининградской области в 2000-2014 гг., тыс. т

Table 1 - Extraction of aquatic biological resources in the Kaliningrad region in 2000-2014, thous. t

Годы	Объемы добычи по Калининградской области
2000	304
2001	344
2002	353
2003	333
2004	331
2005	290
2006	268
2007	242
2008	207
2009	240
2010	257
2011	210
2012	201
2013	215,1
2014	205,2

Свою роль в снижении объемов добычи сыграли и экономические причины. Так, рост стоимости топлива и тары при существующих ценах на рыбу на внутреннем рынке ведет к снижению рентабельности, а иногда и к убыточности рыбодобывающих предприятий, или хотя бы к нехватке у них оборотных средств.

В регионе в настоящее время имеются 13 крупных и более 100 средних и малых рыбообрабатывающих предприятий [6], производственные мощности которых превышают современные объемы добычи в области. Недостающее сырьё пополняется за счет импорта из Норвегии, Латвии, Исландии, Японии, Литвы, Марокко, Канады, Китая, Перу и других стран.

Следует оговориться, что начиная с 2001 года учет объемов производства рыбной продукции в России изменился. Если до 2000 года продукция учитывалась по количеству, поступающему к потребителям (т. е. по главковскому методу), то с 2001 года она стала учитываться по количеству оборотов, совершаемых с продукцией. Например, при производстве консервов "шпроты" вместо одной тонны продукции учитывалось 3 оборота: первый – мороженая рыба, второй – копчение рыбы, третий – производство консервов. Такой метод учета количества произведенной продукции является, по своей сути, припиской. Поэтому мы попытались определить фактический объем произведенной продукции, которая поступает потребителю. Нами были проанализированы объемы добычи, а также поступления импортного сырья для производства консервов и объемы производимой продукции в 1996-2000 гг. Полученные результаты приведены в табл. 2.

Таблица 2 – Количество сырья (добыча и импорт), направляемого на выпуск рыбной продукции в ретроспективном периоде в 1996 – 2000 годах, и объем произведенной рыбной продукции

Table 2 - Number of raw materials (production and imports) to release of fish products in the retrospective period 1996-2000, and the volume of fishery products

Годы	Добыча, тыс. т	Импорт, тыс. т	Всего сырья на производство рыбной продукции, тыс. т	Производство рыбной продукции, тыс. т	Количество сырья на производство 1 т рыбной продукции, т
1996	333,9	80,6	414,5	260,9	1,584
1997	331,2	67,3	398,5	256,2	1,555
1998	286,2	48,1	334,3	230,0	1,453
1999	282,8	80,4	363,2	207,0	1,733
2000	304,0	84,5	388,5	220,2	1,764
За весь период	1538,1	360,9	1899,0	1174,3	1,617

Так как по такому методу количество определялось за весь период до 2000 года, на производство 1 т рыбной продукции расходовалось в Калининграде 1899 тыс. т : 1174 ,3 тыс. т = 1,617 т сырья на 1 т рыбной продукции.

Для того, чтобы определить фактический объем производства в последующие годы (начиная с 2001 года), количество добываемого сырья делилось на 1,617. Так как структура производимой продукции в этих годах несколько изменялась, получаемый "фактический" результат является приблизительным, но он намного ближе к количеству продукции, получаемой потребителем, чем "липовый" результат, определяемый по количеству переделов. Для дальнейших расчетов нами была составлена табл. 3.

Таблица 3 – Динамика добычи, импорта рыбы, количества сырья на производство рыбной продукции (по количеству переделов и по главковскому методу) в Калининградской области

Table 3 - Dynamics of production, imports fish, the quantities of raw materials for the production of fish (based on the number of conversions and glavkovskomu method) in the Kaliningrad region

Годы	Объем добычи, тыс. т	Импорт рыбной продукции для выпуска консервов, тыс. т	Кол-во сырья на производство рыбной продукции, тыс. т	Производство рыбной продукции, переделов, тыс. т	Производство рыбной продукции, по главковскому методу, тыс. т	Производство консервов, млн. условных банок (муб)
2000	304	84,5	388,5	240	240	111,0
2001	344	109,6	453,6	329	281	155,6
2002	353	140,6	493,6	366	305	199,5
2003	333	170,5	503,5	376	312	242,0
2004	331	190,2	521,2	382	323	270,0
2005	290	195,1	485,1	384	300	276,9
2006	268	177,1	445,1	382	275	251,4
2007	242	175,8	417,8	378	259	249,6
2008	207	180,7	395,7	374	245	256,6
2009	240	149,8	389,8	365	241	212,7
2010	257	155,1	412,1	357	255	220,2
2011	210	168,6	378,6	364	234	239,3
2012	201	150,2	351,2	359	217	213,2
2013	215	124,8	339,8	370	210	177,1
2014	205	133,0	338,0	357	209	183,7

На рис. 1 приведена динамика расхода сырья на производство продукции, добычи водных биологических ресурсов и поступления по импорту сырья для производства консервов по Калининградской области в 2000-2014 годах.

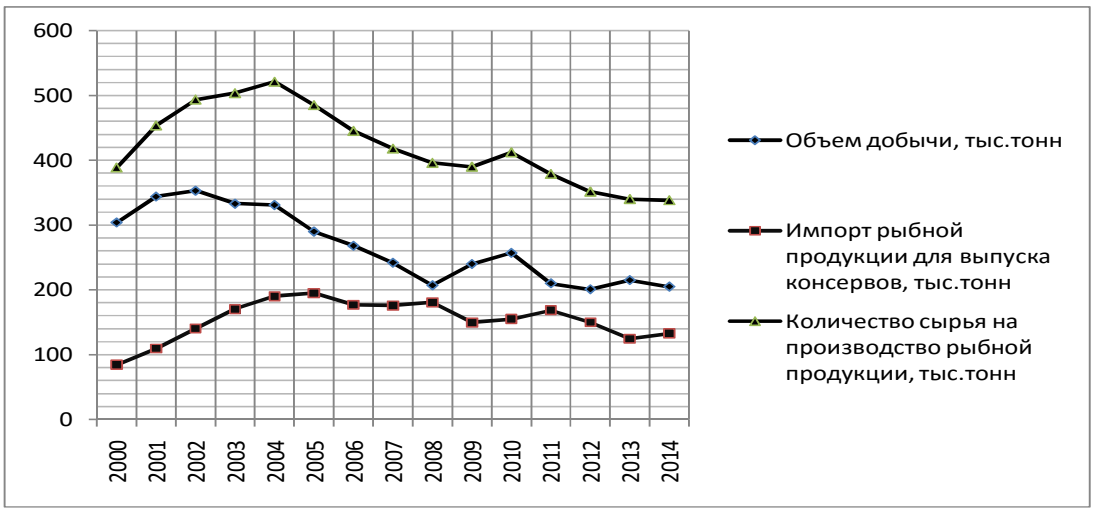

Рис. 1. График количества сырья, потребляемого для производства рыбной продукции (верхняя кривая), добычи водных биологических ресурсов (средняя кривая) и импорта рыбы для производства консервов (нижняя кривая)

Fig. 1. The graph of raw material consumed for the production of fish products (upper curve), aquatic biological resources (average curve) and imports of fish for canning (lower curve)

На рис. 2 представлен график производства рыбной продукции предприятиями Калининградской области в 2000-2014 годах в тыс. т (по действующей методологии и приближенной к главковскому методу).

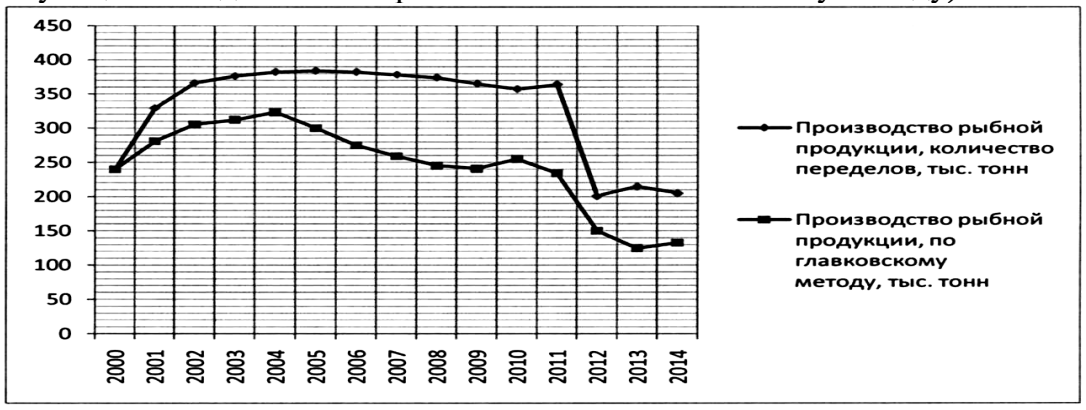

Рис. 2. График производства рыбной продукции по количеству переделов (верхняя кривая) и по главковскому методу - по количеству рыбной продукции, передаваемой потребителю (нижняя кривая)

Fig. 2. Fishery products production schedule by the number of conversions (upper curve) and glavkovskomu method-according to the number of fish products, transferred to the consumer (lower curve)

Полная несостоятельность действующего в настоящее время метода учета объемов производимой продукции видна из приведенного графика. Так, к концу рассматриваемого периода (по состоянию на 2014 год) рыбная промышленность отчитывалась, что она произвела рыбной продукции в объеме 357 тыс. т, до потребителя дошло всего 209 тыс. т (на 76 % меньше).

В качестве приоритетных направлений развития рыбохозяйственного комплекса Калининградской области в целом в Государственной программе Калининградской области "Развитие рыбохозяйственного комплекса" [1], принятой 4 февраля 2014 года, указаны:

1. обеспечение ресурсной базы рыбодобывающих организаций Калининградской области, осуществляющих промышленное рыболовства в исключительных экономических зонах (ИЭЗ) иностранных государств, открытых районах Мирового океана, районах действия международных договоров и конвенций;

2. обеспечение сохранения, а также рациональное использование запасов промысловых видов рыб во внутренних водоемах, Куршском и Калининградском (Вислинском) заливах в 26-м подрайоне Балтийского моря;

3. повышение уровня инвестиционной привлекательности рыбохозяйственного комплекса Калининградской области [7];

4. создание условий, обеспечивающих устойчивый рост продукции рыбохозяйственного комплекса области

В Постановлении Правительства РФ № 1416 от 18 декабря 2014 г. "О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации "Развитие рыбохозяйственного комплекса" [8], о Калининградской области упоминается только в одном месте, где региону предложено довести производство аквакультуры к 2020 году до 18 тыс. т (в 2012 году производилось 30 т). Такое увеличение в 600 раз ничем не обосновано и абсолютно нереально.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Приложение к Постановлению Правительства Калининградской области от 4 февраля 2014 года № 40. Государственная программа Калининградской области "Развитие рыбохозяйственного комплекса". [Электронный ресурс] URL: htth//cdunimg.rg.ru/|93/11/pril.doc . Опубликовано в "Российской газете" 6 февраля 2014 года.
2. Федеральный закон "О рыболовстве и сохранении биологических ресурсов" от 20.12.2004 г. № 166-ФЗ.
3. Теплицкий, В. А. Быть или не быть рыбохозяйственному комплексу Калининградской области / В. А. Теплицкий, Э. М. Смелов, В. А. Цуранов // Морская индустрия. – 2005. - № 3(18). – С. 28 – 35.
4. Теплицкий, В. А. О целесообразности и возможности развития рыбохозяйственного комплекса Калининградской области / В. А. Теплицкий, А. В. Корякина // Балтийский экономический журнал. – 2014. - № 2(12). - С. 98-106.
5. Теплицкий, В. А. Использование финансового лизинга для привлечения финансовых ресурсов в рыбохозяйственный комплекс Калининградской области / В. А. Теплицкий, А. В. Корякина //Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. "Естественные науки". - 2015. – Вып. 1. - С. 152-159.
6. Корякина, А. В. Инвестиционные ресурсы рыбохозяйственного комплекса (на примере рыбохозяйственного комплекса Калининградской области) / А. В. Корякина, А. Г. Мнацаканян, В. А. Теплицкий. - Калининград: Изд-во КГТУ, 2014. - 97 с.
7. Теплицкий, В. А. Методические положения оценки инвестиционной привлекательности / В. А. Теплицкий // Проблемы эксклавной финансовой экономики: межвуз. сб. науч. трудов РГУ им. И. Канта/ под ред. Л. И. Сергеева. – Калининград, 2008.
8. Постановление Правительства РФ № 1416 от 18 декабря 2014 г. "О внесении изменений в государственную программу Российской Федерации "Развитие рыбохозяйственного комплекса".

УДК 332.14:658(470.26)(06)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ТОРГОВОЙ СЕТИ "ВЕСТЕР" В КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ НА БЛИЖАЙШУЮ ПЕРСПЕКТИВУ

О. П. Ширяева

IMPROVING DEVELOPMENT STRATEGY TRADING NETWORK "VESTER" IN THE KALININGRAD REGION IN THE NEAR FUTURE

O. P. Shiryaeva

В статье рассматриваются основные концептуальные подходы к разработке новой стратегии развития торговой сети "Вестер". Это обусловлено требованиями как со стороны покупателей, так и со стороны рынка, который на сегодня соответствует современным моделям зрелого рынка с присущими ему постоянным совершенствованием сервиса, агрессивной ценовой политикой, пересмотром товарных матриц, оптимизацией товарного ассортимента. Отмечается факт поиска новых поставщиков товаров в связи с вводом законодательных ограничений на западный импорт. Все эти требования предопределяют совершенствование стратегии развития компании и выход на новые рубежи, которые обеспечат увеличение присутствия на рынке, расширение его границ, совершенствование товара. Результаты проведенных исследований по рассматриваемому предприятию позволили сделать выводы о достижениях и неудачах в работе разноформатных магазинов торговой сети и разработать предложения по совершенствованию стратегического развития торговой сети "Вестер". В качестве предложений в статье рассматриваются два варианта: строительство нового торгово-развлекательного центра и оптимизация форматов существующих магазинов в торговой сети "Вестер".

стратегия развития, интенсивный рост, рынок продаж, критерии эффективности, товарооборот с одного квадратного метра, девелопмент, оптимизация.

This article provides a basic conceptual approaches to the development of a new development strategy of the trading network "Vester". This is due to the requirements at the same time, both from customers and from the market, which today corresponds to the modern model of a mature market, with its inherent - the constant improvement of service and low prices, aggressive pricing, constant revision of trade matrices, optimizing product portfolio. And it should be noted the fact of finding new suppliers of goods in connection with the introduction of legislative restrictions on Western imports. All these requirements are determined the improvement of the development strategy of the company and access to a new level, which will provide: increased market presence, expanding the boundaries of the market, improving the product and made it necessary to develop a strategy of intensive development of the company. The results of the research on the enterprise in question made it possible to draw conclusions about achievements and failures in the various formats of stores sales network and make proposals to improve the strategic development of the retail network "Vester" As the proposals are two options: the first construction of a new shopping and entertainment center, and optimization of formats existing stores in the trading network "Vester". However, the choice is not ours.

the development strategy of intensive growth, market sales, performance criteria, the average price of the sales receipt, the turnover per square meter, development, optimization.

В настоящее время продуктовая сеть "Вестер" находится в стадии активного развития, что соответствует выбранной стратегии интенсивного роста предприятия.

При стратегии интенсивного роста компания сосредоточивает все усилия на своем основном деле, благодаря чему укрепляется ее стратегическое ядро, поэтому структура развития такова [1]:

1. Увеличение присутствия на рынке - предполагает расширение продаж уже существующих товаров на существующих рынках с помощью агрессивного

маркетинга. Для этого планируется снижать цены путем введения разнообразных скидок и льгот, предоставлять дополнительные услуги, улучшать оформление товара и усиливать его рекламу.

2. Расширение границ рынка - состоит во внедрении существующих товаров на новые рынки. В данном случае речь идет о расширении географии продаж либо о завоевании нового круга клиентов, ранее не обращавших внимания на этот товар. С учетом сильной конкуренции эта тактика будет особенно эффективной.

3. Совершенствование товара - имеет своей основной целью увеличение продаж на уже существующих рынках модифицированной версии данного товара или совершенно нового товара, заменяющего старый. Такого рода работа в условиях современного технического прогресса является обязательным компонентом деятельности фирмы.

Для оптимизации ассортимента на полках были пересмотрены товарные матрицы, предлагая покупателям наиболее востребованный товар [2, 3, 4].

В целях удержания качества товаров при оптимальной цене компания "Вестер" старается работать напрямую с производителями, избегая дистрибьюторов. Большинство товаров категории non-food (промышленные товары) компания импортирует сама.

Кроме этого, "Вестер" продолжает активно развивать собственную торговую марку, расширяя ассортимент как продуктов питания, так и категории промышленных товаров. На сегодняшний день сеть выпускает товары категории non-food под маркой White Dove и продукты питания под брендом "Добрый знак". Общая доля товаров собственных марок и собственного производства "Вестер" составляет 11 % от всего ассортимента магазина и будет расширяться в дальнейшем [7].

Основной целью стратегии интенсивного роста ООО "Вестер" являлось намерение расширить свое присутствие в регионе путем открытия новых магазинов. Одним из таких мероприятий было открытие совершенно нового направления магазинов в сети "Вестер" - магазины формата "премиум". На данный момент в торговой сети "Вестер" функционируют два магазина такого формата.

К сожалению, новый магазин не оправдал ожидания по некоторым обстоятельствам: размеру торговой площади и ассортименту предлагаемого товара - здесь были оставлены только продукты питания, убрали химию и промтовары, при этом был расширен ассортимент деликатесных изделий (мясо, консервы, свежие продукты). Ассортимент регулярно пополняется фермерскими продуктами, экзотическими фруктами и овощами. Для определения соответствия стратегическому развитию ООО "Вестер" по основным параметрам, характеризующим операционную деятельность, выделим два показателя - стоимость среднего чека и коэффициент использования торговой площади.

В результате проведенного анализа использования торговых площадей отмечаем следующее:

а) неэффективно используется площадь при реализации таких товарных групп, как "Готовые мясные изделия, мясо, птица" и "Рыба, замороженные продукты", коэффициент эффективности которых самый низкий – 0,42-0,58 соответственно;

б) высокий коэффициент использования торговых площадей обеспечивает товарная группа бытовых товаров: группа товаров "Спорт, сад, огород" и "Аудио-, видеотехника", здесь коэффициент использования торговой площади самый высокий и равен 4,2-4,6 соответственно;

в) достаточно высокий коэффициент имеют товарные группы "Молоко, молочные продукты" и "Фрукты, овощи" - более 2.

Можно сделать выводы о необходимости разработки предложений по оптимизации использования торговой площади магазина ООО "Вестер" [7].

По рассматриваемым показателям операционной деятельности магазин формата "премиум" соответствует формату магазина "универсам". Таким образом, создание магазина несоответствующего формата привело к образованию "слабого звена" в сети ООО "Вестер", что вызывает необходимость проведения анализа создавшейся ситуации.

По результатам деятельности компании отмечается, что 2014 год был ознаменован такими проблемами, как введение эмбарго, снижение доходов населения, скачки курса валют. Эти факторы оказали влияние на развитие большинства предприятий, входящих в торговую сеть ООО "Вестер", однако ряд магазинов, невзирая на возникшие сложности, успешно реализовал выбранную ранее стратегию - стратегию интенсивного роста.

В целом, руководство торговой сети "Вестер" оценивает 2014 год как успешный. За анализируемый период компания укрепила свою позицию на рынке региона, открыв 7 новых магазинов и расширив существующие площади. Сегодня в Калининградской области успешно работают 30 разноформатных магазинов. Показатель операционной деятельности: рост среднего чека составил 7, 6 %, товарооборот вырос на 7, 8 %. Несмотря на то, что динамика посещаемости имеет тенденцию к снижению, торговая сеть и по данному показателю демонстрирует положительную динамику.

Анализ данных посещаемости показывает, что покупатель начинает экономить. Потребители сравнивают цены, ищут более выгодное предложение. Это сказывается и на количестве товарных позиций в чеке. Как следствие, в дальнейшем это будет влиять и на показатели среднего чека ритейлеров - розничных продавцов.

Такое поведение покупателей идентично европейским моделям и говорит о зрелости рынка, которому свойственны [5]:

– совершенствование сервиса и низкие цены;

– агрессивная ценовая политика, которая имеет влияние на маржу и, как следствие, на прибыль, но во время кризиса без риска не обойтись;

– пересмотр товарных матриц, оптимизирующий ассортимент на полках, предлагая покупателю именно тот товарный ряд, который на данный момент наиболее востребован.

В связи с введением законодательных ограничений на западный импорт осуществляется постоянный поиск новых поставщиков, удовлетворяющих потребностям сети в оптимальном соотношении цена-качество поставляемой в сеть продукции.

В плане повышения эффективности развития ООО "Вестер" предполагается строительство магазина нового формата. В составе группы компаний "Вестер" находится дивизион недвижимости, поэтому максимально исключаются риски, связанные с реализацией проекта.

ВестРусДевелопмент – дивизион недвижимости группы "Вестер" – представляет собой девелоперскую компанию полного цикла, осуществляющую все стадии работ, связанных с созданием торгового центра:

– выбор места и оформление прав на земельный участок;
– разработку индивидуальной концепции проекта;
– проектирование и организацию строительства;
– брокеридж;
– управление и эксплуатацию.

Непосредственно строительные работы выполняются сторонними организациями. Контроль за процессом строительства осуществляет компания "Вестер-Строй", также входящая в группу "Вестер", которая выполняет функции генерального подрядчика.

Для реализации проектов строительства торговых центров в регионах специалистами компании разработано более 10 типовых проектов, которые применяются в зависимости от размера имеющегося участка, данных маркетинговых исследований, а также гармоничного включения нового объекта в стилистику окружающей архитектуры. Один из вариантов предлагается в качестве реализации мероприятий, это торгово-развлекательный центр площадью 41 тыс. кв. м с гипермаркетом 12,3 тыс. кв. м, арендопригодной площадью 37,5 тыс.кв. м, количеством машино-мест 800.

На основе опыта создания действующих в настоящее время торговых центров в Калининградской области и ряде других регионов России проработаны все аспекты реализации каждого из типовых проектов: архитектурный проект, подробный план-график и бюджет. Такая типизация позволяет компании "ВестРусДевелопмент" максимально сократить сроки своего продвижения в городе.

Особое внимание уделяется успешному и своевременному завершению проектов. Постоянный контроль исполнения сроков завершения работ на всех этапах создания и реализации девелоперских проектов, а также наличие значительного опыта такого рода деятельности позволяют четко планировать реализацию проектов и добиваться исполнения плана. Такая организация работы позволит компании укрепить свои рыночные позиции, увеличить денежные потоки от деятельности и стать одним из лидеров рынка торговой недвижимости в России. Кроме того, планы развития девелоперского и розничного направлений деятельности группы взаимосвязаны, что обеспечит дополнительный контроль за соблюдением заявленных планов со стороны головной структуры группы "Вестер".

Создание крупных торговых центров позволяет максимизировать эффективность вложений за счет экономии на масштабе. Компания уже разработала концепции типовых проектов площадью 40 и 100 тыс. кв. м.

Одним из якорных арендаторов торговых центров будут гипермаркеты "Вестер-Гипер", которые займут 30-40 % площади.

Актуальность реализации предложения обосновывается и необходимостью обеспечения инфраструктуры, обязательной для проведения Чемпионата мира по футболу 2018 года в городе Калининграде, так как по оценке экспертов ожидается наплыв в Калининград немцев и поляков. Эффективность от реализации данного мероприятия будет носить политический и социальный характер, измерение которых практически невозможно. Это всецело отражает политику государства, его приоритеты и социальную направленность развития региона и города [6].

И второй вариант развития торгового формата "премиум-сегмент" - это переход в новый формат магазинов – "универсам" . Это также будет сопряжено с дополнительными капитальными затратами по расширению и обслуживанию торговых площадей.

Эффективность от реализации этого мероприятия определяется сокращением издержек обращения по торговой сети ООО "Вестер" и получением прироста товарооборота на 7,5 % от фактического товарооборота двух магазинов "премиум-сегмента". Ожидается незначительное увеличение прибыли, но обеспечивается выход на стратегию интенсивного роста.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Магретт, Дж. Ключевые идеи. Майкл Портер. Руководство по разработке стратегии / Дж. Магретт. – Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2013. - 272 с.

2. Комаров, Е. И. Стратегический менеджмент / Е. И. Комаров. - Москва: ПРИОР, ИНФРА-М, 2010. - 233 с.

3. Афонин, И. В. Управление развитием предприятия: Стратегический менеджмент, инновации, инвестиции, цены: учеб. пособие / И. В. Афонин. – Москва: Изд. дом "Дашков и К°", 2012.

4. Гурков, И. Б. Стратегия и структура корпорации: учеб. пособие / И. Б. Гурков. - Москва: Дело, 2009. - 320 с.

5. Ким, У. Ч. Стратегия голубого океана. Как создать свободную нишу и перестать бояться конкурентов / У. Ч. Ким, Р. Моборн. – Hippo, 2015.

6. Стратегический менеджмент: учеб. для вузов. - 3-е изд. /под ред. А. Н. Петрова. – Санкт-Петербург: Питер, 2012. - 400 с.

7. http://www.vester.ru/ Розничная сеть "Вестер" stplan.ru/стратегическое управление и планирование.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 339.138

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА СОКОВ В ЛИТОВСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

О. Н. Гегечкори, В. А. Савченко

MARKETING RESEARCH OF THE MARKET OF JUICES IN LITHUANIA

O. N. Gegechkori, V. A. Savchenko

В статье ставится задача проанализировать структуру и динамику изменений рынка сока в Литве в период с 2009 по 2014 год путем применения статистических методов и способов маркетингового исследования. Авторы, используя статистические наблюдения, измеряют и оценивают происходящие изменения на исследуемом сегменте рынка за последние 6 лет. Рассматриваются такие элементы рынка как производство продукции внутри страны, экспорт и импорт. Информация оценивается с использованием натуральных и денежных единиц. На основе настоящего исследования делаются выводы о причинах полученных изменений. Результаты сравниваются с данными альтернативных источников.

маркетинговые исследования, размер рынка, сок, Литва, экспорт, импорт, производство.

In this article, the task through the use of statistical techniques and methods of marketing research to analyze the structure and dynamics of the market changes juice in Lithuania in the period from 2009 to 2014. The authors, using statistical observations, measure and evaluate the changes on the test for the last 6 years of the market. We consider these elements of the market as the production of goods within the country, exports and imports. Information is evaluated using natural and monetary units. On the basis of this study draws conclusions about the reasons for the changes obtained. The results are compared with those alternative sources.

marketing research, market size, juice, Lithuania, export, import, commodities.

Литовская республика находится на переходном этапе развития – смена национальной валюты и вызванный этим рост цен влияют на размеры литовского рынка [1]. Для того, чтобы показать это на практике, был исследован один сегмент рынка продуктов, а именно рынок сока и его изменения в течение 6 лет – с 2009 по 2014 год [2]. Для измерения размера рынка необходимо скомпоновать данные о количестве произведенного сока, а также экспорте и импорте сока за данный период [3].

В табл. 1 показано количество произведенного сока в Литовской республике, в натуральных единицах и евро (тыс.) [4].

Таблица 1 - Количество сока, произведенного в Литве, в натуральных единицах и в евро

Table 1 - Sales of juice produced in Lithuania from 2009 to 2014, in natural units and EUR thousand

Год	Натуральные единицы, л	Евро, тыс.
2009	17088812	9365,6
2010	15411639	8169,2
2011	17260310	11382,7
2012	14454744	11696,8
2013	20196545	15814
2014	18644933	11711,5

Из табл. 1 следует, что количество произведенного сока слегка колеблется около среднего значения в 17,18 млн. литров, но вариация сока в евро сильнее. Их сравнение сделано на основе данных, представленных на графике с цепным темпом прироста (рис. 1).

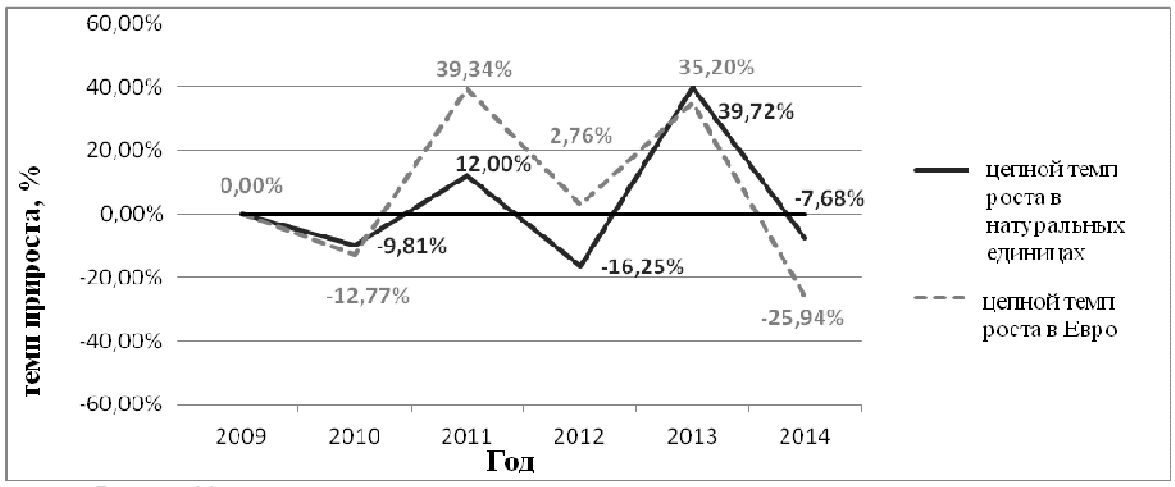

Рис. 1. Цепной темп прироста произведенного сока с 2009 по 2014 г., %
Fig. 1. Increment chain rate of juice from 2009 till 2014, %

На рис. 1 можно видеть, что рост цен в евро выше, чем в натуральных единицах с 2010 по 2013 год. Это означает, что цены на сок росли в этот период. Средний темп прироста для натуральных единиц составляет 1,5 %, для евро – 3,8 %. Далее проанализированы данные экспорта, представленные в табл. 2 [5].

Таблица 2 - Экспорт сока с 2009 по 2014 г., в натуральных единицах и евро
Table 2 - Export of juice from 2009 to 2014, in natural units and EUR thousand

Год	Евро, тыс.	Натуральные единицы, л
2009	4867	6226785,6
2010	4145	5789125,7
2011	8043,4	6955442,8
2012	8386,8	7206479,2
2013	12594,5	11508719,3
2014	7311,1	8681184,5

На рис. 2 можно видеть изменения в темпе роста для этой категории.

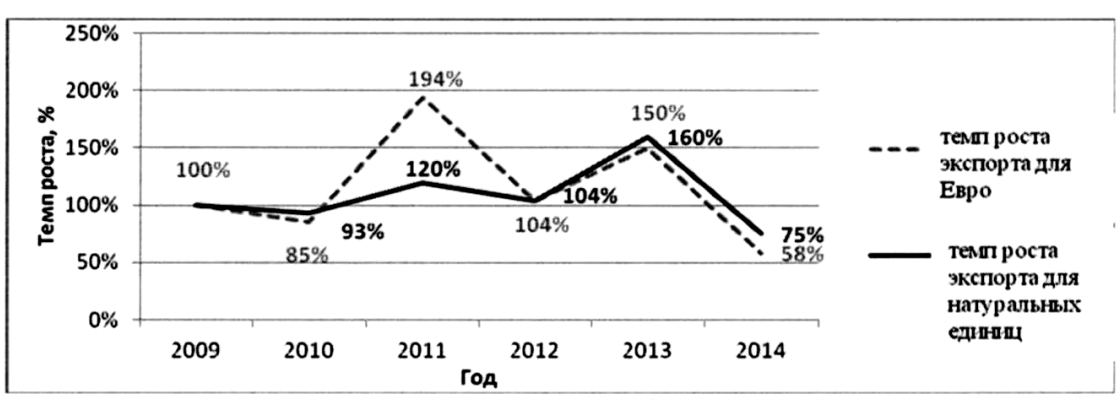

Рис. 2. Цепной темп роста для экспорта сока с 2009 по 2014 г., %
Fig. 2. Growth chain rate of export juice from 2009 till 2014, %

Ситуация, представленная здесь, близка к ситуации с производством сока – цены экспортируемого сока росли с 2010 по 2012 год. Однако средний темп роста для экспорта выше, чем в предыдущем случае, для натуральных единиц - 105,7 %, для евро – 107 %. Результаты объемов импортируемого сока представлены в табл. 3.

Таблица 3 - Объем импортируемого сока с 2009 по 2014 г., в натуральных единицах и евро
Table 3 - Volume of juice imported from 2009 to 2014, in natural units and EUR thousand

Год	Евро, тыс.	Количество, л
2009	11852,1	16637335,3
2010	12302	18099655,7
2011	12482,8	15589401,6
2012	14446,4	15867048,2
2013	12792,2	15539234,3
2014	12300,8	15930385,6

На рис. 3 картина немного другая – пик роста цен приходится на 2012 г., в отличие от 2011 и 2013 гг. в предыдущих ситуациях. Изменения могут быть объяснены разным экономическим состоянием на литовском рынке и рынках стран, откуда был импортирован сок. Средний темп роста минимален: для натуральных единиц – 99 %, для евро – 101 %.

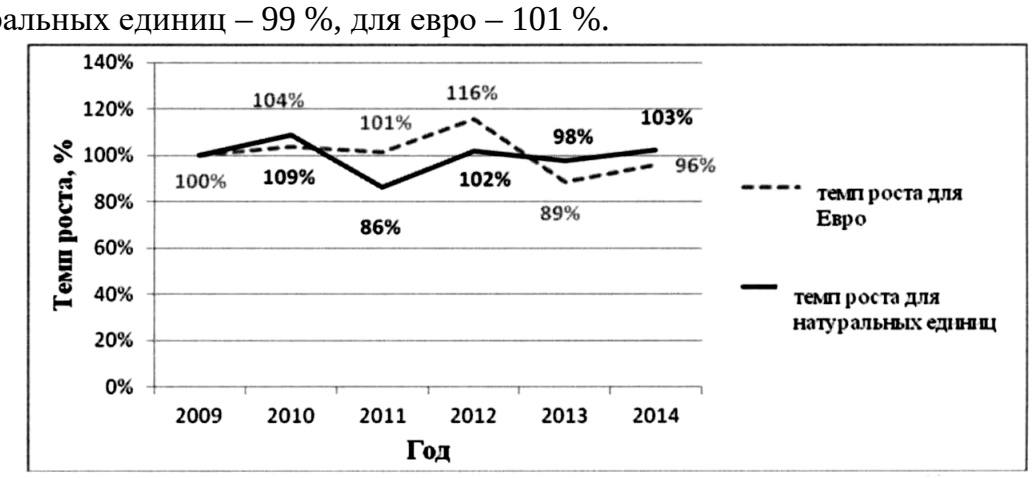

Рис. 3. Цепной темп роста импортируемого сока с 2009 по 2014 г., %
Fig. 3. Growth chain rate of import juice from 2009 till 2014, %

Для подсчета размера рынка используется следующая формула [6]:

Размер рынка = Импорт сока + Количество произведенного в Литве сока - Экспорт сока.

В соответствии с данными, представленными выше, результаты калькуляции представлены в табл. 4.

Таблица 4 - Размер рынка сока с 2009 по 2014 г.
Table 4 - Market size of juice from 2009 till 2014

Год	Евро, тыс	Натуральные единицы, л
2009	16350,7	27499361,7
2010	16326,2	27722169
2011	15822,1	25894268,8
2012	17756,4	23115313
2013	16011,7	24227060
2014	16701,2	25894134,1

Необходимо отметить, что с 2009 года размер рынка сократился на 5,9 % в натуральных единицах, но в евро он вырос на 2,1 %. Таким образом, можно говорить о снижении производства и импорта сока и росте цен.

Стоит обратить внимание на спад рынка в количественном измерении в 2012 году, но в то же время цены выросли. Если проанализировать все данные, можно заметить, что в 2012 г. производство сока снизилось, однако импорт сока и цены на импортируемый сок были выше, чем в предыдущем году. После этого "кризисного" года ситуация начала стабилизироваться, и рост размера рынка составлял 5-7 % каждый год. На конец 2014 г. количество сока установилось на уровне 2011 г., однако цены стали немного выше.

Было подсчитано среднее потребление сока на душу населения в год, которое составило 9,5 л на человека. По данным Европейской ассоциации по потреблению фруктового сока, среднее потребление сока в Восточной Европе составляет 12 л на душу населения [7]. В Литве этот показатель снижен, что можно объяснить тем, что литовцы предпочитают другие напитки. К примеру, в литовских супермаркетах под продажу соков выделяется 1 стенд, а для продажи воды и газированных напитков – 3 и более. Таким образом, размер рынка сока в Литве зависит не только от экономических факторов, но и от предпочтений потребителей данной страны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Lietuvos Respublikos finansu ministerija: Встречаем Евро. – Vilnius, Lithuania: Lietuvos rytas, 2014. – 16 p.
2. Официальный сайт департамента Литовской Статистики. Режим доступа: http://osp.stat.gov.lt/en
3. Explanatory notes to the Combined Nomenclature of the European Union. – Switzerland, Brussels, 2011. – 397 p.
4. List of Commodities with their Commodity Codes of the European Union. – Switherland, Brussels, 2014. – 112 p.
5. Database of indicators in Lithuania. Режим доступа: http://db1.stat.gov.lt/statbank/selecttable
6. Malhorta, N. K. Marketing Research: An Applied Orientation / N. K. Malhorta, – London, United Kingdom: Pearson, 2009. – 936 p.
7. European Fruit Juice Association 2014. Liquid fruit Market Report. – London, United Kingdom: Progressive Media Group Plc, 2014. – 44 p.

УДК 331.108.26

ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОГО РЕЗЕРВА В КОМПАНИИ: ВЫБОР ПОДХОДА, ПОДГОТОВКА РЕЗЕРВА

О. Н. Гегечкори, Н. В. Усеинова

FORMATION OF THE TALENT POOL IN THE COMPANY: THE CHOICE OF APPROACH, PREPARATION OF RESERVE

O. N. Gegechkori, N. V. Useinova

В статье рассмотрены подходы к формированию кадрового резерва и проанализирована их роль в системе управления, а также возможности подготовки резервистов. Благодаря теоретическим и практическим исследованиям российских и зарубежных компаний в области формирования кадрового резерва, HR-специалисты получили возможность классифицировать и выделить два основных подхода: конкурентный подход и целевую подготовку.

Целевая подготовка является целенаправленной подготовкой одного кандидата к замещению определенной должности; конкурентный подход - одновременная подготовка нескольких кандидатов на замещение одной должности, их конкуренция друг с другом за право быть назначенными. Оба представленных подхода к управлению подготовкой преемников могут быть эффективны в зависимости от условий их применения. При этом целевая подготовка кадрового резерва позволяет более мягко, системно и планомерно осуществлять преемственность руководителей компании, снижать удельные затраты на подготовку резервистов и сохранять кадровый ресурс предприятия. Кроме того, использование потенциала сотрудников, ориентированных на карьерное продвижение, способствует их удержанию в компании.

кадровый резерв, управление талантами, хай-по, развитие персонала.

The article describes the approach to the formation of personnel reserve and analyzed their role in the management of the formation, as well as well as the possibility of training reservists. Through theoretical and practical investments of Russian and foreign companies in the field of formation of a personnel reserve, HR-specialists were able to classify and distinguish two main approaches: competitive approach and targeted training.

Targeted training is targeted preparation of the candidate to the replacement of certain positions; competitive approach - simultaneous preparation of several candidates for the same office, their competition with each other for the right to be appointed. Both presented the approach to the management of the preparation of pre-receivers can be effective depending on the conditions of their application. This targeted training of personnel reserve allows a more gentle, systematic and planned to carry out the continuity managers of the company, reducing the unit cost of training reservists and store personnel resource companies. In addition, the EC-use potential of employees focused on career advancement, spo-proper retention in the company.

personnel reserve, talent management, hi-on, personnel development.

Анализ опыта управления кадровым резервом современных компаний позволил выделить основные преимущества и недостатки конкурентного подхода и целевой подготовки [1].

Преимущества ***конкурентного подхода*** заключаются в следующем:

а. соперничество нескольких резервистов выступает стимулом активного проявления ими своих возможностей, развития и демонстрации лучших профессиональных качеств. При этом происходит ориентация на достижение высоких производственных показателей в повседневной деятельности, часто не только превышающих плановые значения, но и нацеленных на достижение амбициозных труднодостижимых целей;

б. каждый резервист более ответственно принимает решения в ходе выполнения должностных обязанностей, постоянно находясь в "тонусе";

в. имеется возможность выбора лучшего претендента из нескольких резервистов по результатам текущей деятельности и оценочных мероприятий;

г. снижается риск длительного отсутствия работника на позиции, подлежащей обеспечению кадровым резервом, минимизируются возможные трудности, связанные с поиском подходящего кандидата вследствие выбытия (увольнения) резервиста.

Недостатки ***конкурентного подхода*** в количественном плане перевешивают преимущества:

а. потеря компанией потенциального кадрового резерва из-за отсутствия изначально прозрачной карьерной дисциплины. Энергичные молодые сотрудники с высоким потенциалом, как правило, нацеленные на построение карьеры, которую они планируют и просчитывают, определяя возможные риски, прозрачные карьерные обещания со стороны руководства и службы по персоналу, предпочитают заведомо реальное назначение на руководящую должность у другого работодателя. Иногда обиженный на организацию сотрудник принимает решение о смене работодателя, лишь услышав на предварительном собеседовании обещание больших перспектив в отношении карьерного роста и не вдаваясь в подробности предложенной работы;

б. создание психологически напряженной обстановки в трудовом коллективе, пребывание конкурирующих резервистов в состоянии постоянного стресса. Выбор наиболее подходящего преемника на руководящую должность – важный вопрос для организации, однако создание нервозной обстановки среди работников может иметь более серьезные последствия;

в. часто проявляется излишняя демонстрация конкурирующими резервистами эффективной деятельности, стремление казаться лучше, чем они есть на самом деле;

г. появление деструктивной конкуренции между кандидатами на должность, ухудшение взаимодействия между ними, развитие интриг в коллективе;

д. уход из компании сотрудников, не назначенных на планируемую должность из-за осложнения взаимоотношений в коллективе. Как правило, именно такие сотрудники, ориентированные на карьерный рост, становятся легкой добычей "хедхантеров" и наиболее охотно принимают приглашение со стороны, т. к. утрачивают смысл дальнейшей работы в данной компании;

е. высокие затраты на подготовку к занятию должности одновременно нескольких преемников. При этом затраты многократно увеличиваются, если в ближайшее время (в течение одного года или двух лет) не предвидится освобождения должности, на которую готовят резервистов.

Преимущества ***целевой подготовки*** заключаются в следующем:

а. короткий период взаимной адаптации трудового коллектива и руководства, с одной стороны, и нового руководителя, с другой. В компаниях, где действует эффективная система управления кадровым резервом, преемник, как правило, уже неоднократно исполнял обязанности той должности, к работе на которой его готовят (в рамках подготовки кадрового резерва и стажировки);

б. значительное снижение трудозатрат службы персонала за счет работы только с одним кандидатом. Не надо расходовать ресурсы на подготовку нескольких кандидатов, составление карьерных планов, проведение оценочных процедур, курирование производственной деятельности каждого из них, определять лучшего резервиста перед назначением на должность;

в. имеется возможность четкого построения карьеры с указанием конкретных должностей для каждого резервиста;

г. резервист информирован о требованиях, предъявляемых к планируемой должности, и может формировать программу саморазвития определенных навыков, способностей и качеств. Рассмотрение "горячего резерва" (на должности, занятые руководителями пенсионного и предпенсионного возраста), а также цепочки кадровых перестановок, образующейся в результате ухода данных руководителей, в рамках построения карьерограмм можно проводить с определением сроков будущего назначения;

д. мотивация резервиста усиливается в связи с предложением стабильной и понятной карьеры.

Недостатки ***целевой подготовки:***

а. наличие одного кандидата снижает объективность подбора менеджера, наиболее соответствующего назначению на определенную должность;

б. усиление чувства тревожности у руководителей, занимающих те должности, для замещения которых готовят резервистов, и, как следствие, возможное оказание давления на резервистов. При этом руководители стремятся доказать свою незаменимость, зачастую подчеркивая отрицательные стороны преемника и указывая на его неготовность к работе на данной должности;

в. отсутствие конкурентов при подготовке преемника может демотивировать будущего руководителя в части достижения значительных результатов в текущей производственной и творческой деятельности. Указанное обстоятельство поддается корректировке путем исключения из резерва и программ подготовки назначения на должность резервиста, снизившего свою профессиональную и социальную активность.

Каждая компания выбирает свой подход при формировании кадрового резерва. Однако, на наш взгляд, наиболее "выгодным подходом" как для компании, так и для сотрудника является целевая подготовка.

ВЫБОР КОНЦЕПЦИИ ЦЕЛЕВОЙ ПОДГОТОВКИ

Резерв - это всегда конфликт интересов, поэтому при *выборе концепции целевой подготовки* необходимо в равной степени уделять внимание как работе с кандидатами на замещение определенных должностей, так и с руководителями, занимающими эти должности на сегодняшний день. С*нижение беспокойства руководителя,* занимающего должность, для которой целенаправленно готовят резервистов, можно обеспечить следующими способами [2]:

- обязательным разъяснением высшим руководством компании, включая первого руководителя, каждому из нижестоящих руководителей необходимости подготовки кадрового резерва для устойчивого развития компании в ходе личных выступлений, презентаций работы по кадровому резерву, демонстрации личного примера подготовки преемника и, главное, безусловного соблюдения установленных правил работы с кадровым резервом, искоренения "подковёрной борьбы", интриг и "политических" решений при назначении сотрудников на руководящие должности;
- подготовкой только "горячего" резерва, т. е. на должности, которые заняты руководителями пенсионного и предпенсионного возраста (обычно у таких руководителей накапливается усталость, и они смиряются с мыслью об уходе на заслуженный отдых);
- назначением материального стимулирования (персональных пенсий) за качественную подготовку преемника на основе определенных показателей (таких как степень обеспеченности кадровым резервом, уровень подготовленности кадрового резерва по подразделению, исполнение обязанностей и назначение на руководящие должности из состава кадрового резерва и т. п.), основным из которых является определяемая комиссией готовность к занятию резервистом руководящей должности;
- направлением усилий службы персонала и высшего руководства на то, чтобы дать действующему руководителю возможность почувствовать себя наставником, подчеркнуть важность его работы для организации (введение корпоративных званий и премий, предоставление возможности перехода на позицию советника или заместителя руководителя и т. п.).

Несмотря на то, что под "горячим" резервом в большинстве случаев понимается резерв для замещения должностей руководителей пенсионного и предпенсионного возраста (в связи с приближением их ухода на заслуженный отдых), порой "горячими" становятся позиции, занимаемые молодыми амбициозными и вполне успешными менеджерами, которые активно продвигаются по карьерной лестнице. В этом случае одним из условий должностного продвижения таких руководителей должны стать обязательная подготовка преемника или включение в бонусную систему менеджмента компании показателя "подготовка преемника". Рассматривая повседневную деятельность эффективного руководителя, можно констатировать, что он должен подготовить минимум одного столь же компетентного работника (срок подготовки зависит от уровня должности) для выполнения функций начальника, что обеспечит независимость подразделения от его ухода.

В современной HR-практике нередкой является ситуация, когда основным мотивом трудовой деятельности работников (особенно не занятых на руководящих позициях) выступают их желание сделать собственную деловую карьеру и возможность самореализации. Этот внутриорганизационный аспект карьеры наиболее важен для работников службы персонала, так как позволяет максимально учесть интересы конкретного работника и задействовать их при реализации стратегических целей и задач организации.

ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ПОДГОТОВКОЙ

Рассмотрим зависимость предлагаемых *подходов к управлению подготовкой преемников* от типологии резерва на примере подготовки дублеров (оперативного резерва) и перспективных кандидатов (стратегического резерва). Работа с тем и другим резервом совпадает по основным этапам, но различается по своей специфике [3].

Оперативный резерв - это кандидаты на замещение определенных ключевых должностей компании, которые уже готовы к работе на них в настоящий момент или будут готовы в ближайшем будущем (через два-три месяца). Их подготовка представляет собой сложный многоступенчатый процесс и требует от высшего руководства, специалистов подразделения по управлению персоналом и руководителей подразделений значительных временных затрат. Обычно такая подготовка сопровождается составлением плана развития карьеры и получения навыков, необходимых этим сотрудникам для замещения той должности, на которую их утвердили в качестве дублеров. Применительно к данной группе резерва целесообразно использовать подход, предусматривающий целевую подготовку.

Перспективный резерв - это молодые сотрудники, обладающие лидерскими качествами, которые в перспективе могут занять руководящие должности в компании. Процесс планирования развития данной категории резерва похож на процесс работы с оперативным резервом руководящих кадров, но в то же время имеется ряд особенностей. Так, в отличие от подготовки оперативного резерва (дублеров), подготовка перспективных сотрудников не носит целевого характера - их готовят не к замещению определенной должности, а к руководящей работе вообще. Специфика и дополнительная сложность задачи подготовки перспективного резерва состоят в том, что HR-специалистам приходится планировать резерв, не просто исходя из фактической организационно-управленческой структуры компании и ее кадрового состава, а с учетом стратегических планов развития организации и прогнозирования динамики изменения ее кадрового состава. План создания перспективного резерва должен быть направлен на повышение общего уровня управленческой квалификации и включать ротацию, самостоятельную теоретическую подготовку и прохождение тренингов. При этом создание в группах перспективного резерва условий для здоровой конкуренции, стимулирование желания кандидатов проявить свои личностные и профессиональные качества является положительным аспектом.

При рассмотрении процесса формирования кадрового резерва на основании представленных подходов необходимо учитывать потребность компании в нем (ее фактическую организационную структуру, обоснованность и прогнозируемость замещения конкретных должностей), а также согласовывать механизм планомерного перемещения резервистов на данные позиции с менеджментом и службой персонала компании.

ФАКТОРЫ ВЫБОРА ПОДХОДОВ К СОЗДАНИЮ РЕЗЕРВА

Выбор того или иного подхода к формированию кадрового резерва необходимо осуществлять с учетом следующих основных факторов [4].

Состояние городского и регионального рынка труда: его насыщенность специалистами данной отрасли; сезонные колебания; возможность минимизации затрат компании на восполнение потери резервиста при реализации концепции конкурентного подхода; демографическая ситуация и пр. Также важно проводить перспективный (на период до пяти лет) мониторинг подготовки специалистов учебными заведениями различных уровней.

Уровень позиции (должности), подлежащей замещению резервистом, в иерархической структуре управления. Следует учитывать оценку и прогноз риска при определенной значимости позиции, а также затраты на подготовку преемника для замещения конкретной должности в структуре компании. Условия выбора того или иного подхода к созданию кадрового резерва применительно к разным уровням управленческой структуры можно изобразить графически (рисунок).

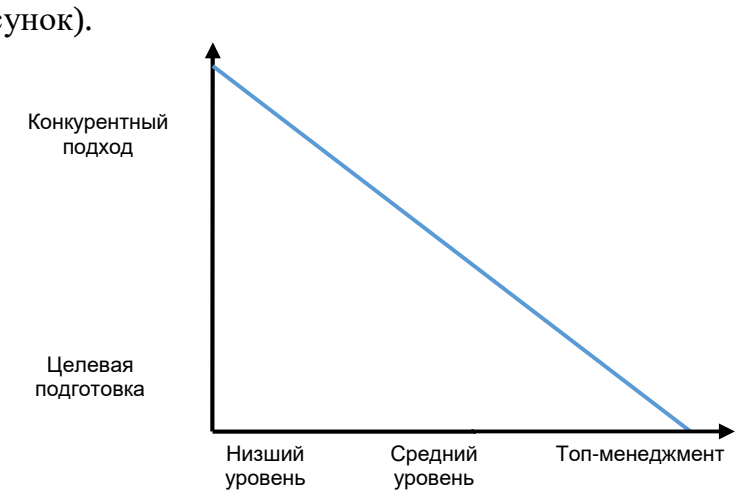

Рисунок. Выбор подхода к управлению кадровым резервом в зависимости от уровня позиции в структуре управления
Figure. Choosing a talent management approach, depending on the level of the position in the structure of control

Распределение затрат на подготовку будущих руководителей разных уровней управления (таблица) [5]. Необходимо учитывать, что в период обучения кандидатам выплачивается средняя заработная плата, размер которой увеличивается в соответствии с иерархическим уровнем управления. Таким образом, если при формировании резерва на низшем уровне управления еще допустимо использовать конкурентный подход, то на среднем уровне и уровне топ-менеджмента экономическая целесообразность подготовки нескольких кандидатов оказывается под вопросом.

Затраты на подготовку резервистов разных уровней управления (в расчете на одного кандидата)
Costs for training reservists different levels Control (per candidate)

Уровень управления	Подготовка кадрового резерва	Стоимость подготовки, долл. США	Продолжительность подготовки
Низкий	Развитие минимума необходимых знаний и умений для выполнения производственной функции	От 100 до 300	1-2 недели
Средний	Реализация развивающих программ, повышение квалификации	От 300 до 1500	0,5-2,5 мес.
Топ-менеджмент	Реализация программ индивидуального развития, MBA	От 2000	6 месяцев и более

Необходимо отметить, что данная зависимость актуальна в рамках единого предприятия. Для крупных холдингов, где существуют отдельные управляющие компании, вместо формирования резерва для замещения определенной должности характерно привлечение наиболее успешных функциональных топ-менеджеров управляемых предприятий. При этом значительная доля руководителей высшего ранга в холдингах "покупается" со стороны.

Эти тенденции подтверждаются исследованиями AXES Monitor "Практика подготовки кадрового резерва в крупных российских компаниях-2008": при наличии кадрового резерва для 48 % должностей уровня топ-менеджмента резервистами заполняется только 16 %, остальные заполняются в результате внешнего найма (т. е. только каждый третий резервист назначается на ту руководящую должность, к замещению которой он готовился).

Состояние морально-психологического климата в трудовом коллективе. Необходимо учитывать критичность эмоциональной нагрузки, вызванной постоянной конкуренцией резервистов. Дополнительное эмоциональное напряжение, нарастающее в связи с развитием конкурентных отношений среди резервистов одинакового уровня, может отрицательно повлиять на общую трудовую активность подразделения.

Перспективы развития бизнеса. Стратегия развития компании выступает одним из основных ориентиров при определении подхода к управлению кадровым резервом. Например, если компания находится в стабильном состоянии или плавно развивается, необходима целевая подготовка преемников для поддержания плавной преемственности, так как в данном случае выбытие руководителей и резервистов является достаточно прогнозируемым в рамках естественной текучести кадров. В условиях динамичного развития бизнеса, когда на ближайшую перспективу намечено внедрение новых проектов, а на долгосрочную - решение управленческих задач принципиально нового уровня, следует заблаговременно организовать в компании систему подготовки преемников, основанную на конкурентном подходе.

Отрасль народного хозяйства, сфера деятельности компании. Конкурентный подход наиболее часто используется в торговых компаниях и в организациях сферы услуг, где культивируется дух постоянного соперничества. Например, создание конкурентной атмосферы в одной из крупнейших дизайн-лабораторий стимулировало проявление активности и креативности сотрудников. Кроме того, специфика торговых компаний основывается на знании технологии продаж и общих навыках управления трудовым коллективом, что не требует больших затрат на подготовку.

Менеджеры промышленных предприятий, высокотехнологичных производств и информационных технологий, напротив, склонны использовать при управлении кадровым резервом целевую подготовку. Это объясняется обязательными требованиями профессиональной подготовки, опыта работы, знания специфики производства, а зачастую и наличия обязательной квалификации в соответствии с требованиями Ростехнадзора. В различных исследованиях необходимость наличия профессионального мастерства у будущего руководителя отмечают 57 % респондентов [6]. Также указывается влияние специфики производства на служебный рост, а значит, и на формат построения самой системы управления кадровым резервом.

Каждая организация уникальна, поэтому предприятия, руководствуясь одними и теми же принципами, используют индивидуальный опыт, свои пути достижения целей при управлении подготовкой преемников. При этом реализуется одна из мотивационных установок человека - удовлетворение потребности в реализации своих умений, знаний и навыков в ходе карьерного и профессионального роста. Решая проблему заполнения эксклюзивных вакантных должностей, среди предъявляемых к кандидату требований на первое место организация ставит не только наличие профессиональных качеств, но и корпоративную совместимость с предприятием. В связи с этим организационная культура предприятия и стили руководства, применяемые в системе управления, являются значимыми факторами при выборе идеологии подготовки преемников.

В настоящее время службы персонала современных российских предприятий при внедрении систем управления кадровым резервом часто придерживаются принципа *управления талантами*, а также используют различные варианты развития сотрудников категории *хай-по*. Данный подход к формированию кадрового резерва близок к конкурентному, их общим отличительным признаком является отсутствие гарантий назначения на определенную должность со стороны работодателя. При этом даже такие известные идеологи управления талантами, как Байхем, Смит и Пизи [7], отмечают, что "ни одна организация не располагает достаточными временем и ресурсами, для того чтобы развивать лидерские навыки и таланты всех сотрудников; поэтому им следует сконцентрироваться на тех работниках, которые подают самые большие надежды в этой сфере". Таким образом, управление талантами не исключает использования целевой подготовки, т. е. допустимо развивать таланты и при этом осуществлять их целенаправленную подготовку для занятия определенной должности.

В качестве одного из аргументов в пользу концепции целевой подготовки резервистов можно привести анализ данных, полученных по итогам выходного собеседования при увольнении сотрудников из компании. Из числа уволившихся работников, состоявших на момент увольнения в кадровом резерве предприятия, организованном по конкурентному принципу, около 60 % указали в качестве основной причины ухода из компании отсутствие видимых карьерных перспектив. При этом работниками, не состоявшими в кадровом резерве, при прочих равных условиях исследования, данная причина была названа лишь в 8,5 % случаев.

Работники, состоявшие в резерве, организованном по принципу целевой подготовки, в качестве основных причин ухода чаще всего называли давление руководителя, занимающего должность, для замещения которой готовится резерв, и длительное ожидание назначения.

По оценкам службы персонала, среди членов группы резерва, основанной на конкурентом подходе, в основном увольнялись сотрудники, превосходившие конкурентов на замещение определенной должности по своим личностным и профессиональным качествам. Результаты собеседования при увольнении показали, что основными причинами ухода с предприятия стали нежелание дожидаться обещанного назначения, вероятность которого составляет 50 %; надоевшая нездоровая конкуренция; стремление эффективно трудиться, а не создавать имидж и делить власть.

Один из основных этапов управления кадровым резервом - назначение резервиста на руководящую должность. При целевой подготовке для назначенных руководителей на первый план выходят вопросы эффективной адаптации к новой должности. В системе управления подготовкой преемников, основанной на конкурентном подходе, главной проблемой является сохранение на предприятии резервистов, не получивших желаемого назначения.

Также необходимо отметить негативные последствия конкуренции назначения резервиста на должность. Например, продвижение одного сотрудника может вызвать недовольство других, менее успешных, но давно работающих и тоже желающих повышения. Их негативное отношение может проявиться в виде попыток дискредитировать нового руководителя, возможно, даже оклеветать его или уличить в нелицеприятных намерениях. Избежать такой ситуации практически невозможно: даже в условиях здоровой конкуренции задетое честолюбие и неудовлетворенные амбиции аутсайдера могут вылиться в агрессию по отношению к новому менеджеру.

Очевидное ускорение изменения параметров внешней среды, рост неопределенности ее параметров во времени обусловливают объективную

необходимость изучения причин и разработку путей снижения данной неопределенности в количественном и качественном выражении. Уменьшение неопределенности карьерных продвижений позволяет резервистам сконцентрировать внимание на выполнении профессиональных обязанностей.,

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящее время готового рецепта или математической модели выбора определенного подхода к управлению формированием и подготовкой преемников для руководителей различных уровней управления нет. Решение об использовании целевой подготовки или конкурентного подхода при подготовке кадрового резерва принимает руководство компании совместно со службой персонала на основе определения значимости приведенных факторов, а также с учетом положительных и отрицательных аспектов применительно к каждой конкретной организации.

В целом, допустимо использовать индивидуальный подход, основанный на психологических особенностях личности. Одним сотрудникам нужна стабильная прозрачная карьера, о которой резервист должен иметь ясное представление, чтобы не задавать вопросов по поводу того, кем он будет завтра, если следующая ступень в его карьерном росте обозначена в плане развития еще двух-трех человек. Других работников стимулирует дух соревнования, ситуация, когда необходимо постоянно демонстрировать и доказывать свое превосходство над другими кандидатами. Службе персонала следует регулярно выявлять рассмотренные мотивационные аспекты и с их учетом принимать решение о выборе одного из подходов.

Таким образом, оба представленных подхода к управлению подготовкой преемников могут быть эффективны в зависимости от условий их применения. При этом целевая подготовка кадрового резерва позволяет более мягко, системно и планомерно осуществлять преемственность руководителей компании, снижать удельные затраты на подготовку резервистов и сохранять кадровый ресурс предприятия. Кроме того, использование потенциала сотрудников, ориентированных на карьерное продвижение, способствует их удержанию в компании.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Иванова, С. Развитие потенциала сотрудников. Профессиональные компетенции – лидерство, коммуникации / С. Иванова. – Москва: Альпина Бизнес Букс, 2008.
2. Даринская, В. М. Оценка и развитие персонала / В. М. Даринская, И. Н. Чаплыгин. – Санкт-Петербург: Речь, 2008.
3. Веснин, В. Р. Управление персоналом. Теория и практика: учеб. / В. Р. Веснин. - Москва: Проспект, 2010.
4. Шапиро, С. А. Основы управления персоналом в современных организациях. Экспресс-курс: учеб. пособие / С. А. Шапиро, О. В. Шатаева. – Москва: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2008.
5. Дейнека, А. В. Управление человеческими ресурсами: учеб. / А. В. Дейнека, В. А. Беспалько. - Москва: Изд. дом "Дашков и К", 2013.
6. Мескон, М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. - Москва: Дело, 2009, 2012.
7. HR-Portal [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://digital.mcfr.ru/source/sup/2015/01/files/assets/common/downloads/publication

УДК 658.114

АУТПЛЕЙСМЕНТ КАК ЛОЯЛЬНЫЙ МЕТОД РАБОТЫ С ПЕРСОНАЛОМ

Т. В. Коваленко, М. Ю. Месяц

OUTPLACEMENT AS A LOYAL METHOD OF WORK WITH THE PERSONNEL

T. V. Kovalenko, M. Y. Mesyats

Управление персоналом представляет собой наиболее трудную задачу для любого руководителя. В современных условиях потенциал человеческой личности стал рассматриваться в качестве важного условия повышения производительности труда, и постепенно менеджеры стали понимать, что именно на них лежит ответственность за человека на производстве, за раскрытие его потенциальных возможностей на благо фирмы и для его собственного блага.

Кризисное состояние хозяйствующих субъектов негативно влияет на экономику страны на любом уровне. Расширение кризиса или, наоборот, его локализация, наряду с финансовой политикой предприятия, зависит от эффективности управления персоналом. Поэтому успешная реализация антикризисных мероприятий в части трудовых ресурсов предприятия повлияет на достижение благосостояния населения, что и определяет актуальность решения проблем их своевременного внедрения.

В статье проведен анализ метода аутплейсмента, который рекомендуется применять как адаптационный механизм управления персоналом в условиях реструктуризации либо реорганизации предприятия, когда высвобождение персонала является вынужденным мероприятием, потому что уже нет смысла проводить переподготовку кадров, удерживать работников на гибком рабочем графике. Данный инструмент в Донецком регионе является малоиспользуемым из-за низкого уровня образованности руководителей в этой области, нередко наблюдается недопонимание полезности аутплейсмента в управлении кадровой политикой и незнание ряда его существенных преимуществ.

Программа аутплейсмента предполагает постановку увольняемого сотрудника на путь поиска работы, наиболее эффективный для руководства организации, т. е. позволяющий минимизировать количество случаев перехода работников к организациям-конкурентам.

Метод аутплейсмента на сегодняшний день является особенно актуальным, так как он позволяет предприятию сохранить хорошую деловую репутацию и не разрушить свой бренд в такой сложной ситуации, как сокращение персонала.

метод аутплейсмента, кризис, антикризисное управление персоналом, адаптационный механизм, графическая модель, трудовые ресурсы.

Human resource management represents the most difficult task for any Manager. In modern conditions the potential of the human personality came to be seen as important condition for increasing productivity and gradually managers began to understand that they bear responsibility for the rights to manufacture, for the disclosure of potential opportunities for the firm and for his own good.

Critical state of economic agents had a negative impact on the economy of the country at any level. The extension of the crisis or on the contrary its localization, along with financial policy of the enterprise depends on the efficiency of human resource management. Therefore, successful implementation of anti-crisis measures in labour resources of the enterprise will affect the achievement of the welfare of the population, which determines the urgency of the problems their timely implementation.

It has been consumed, the analysis of the outplacement method, which is recommended as an adaptive mechanism of human resource management in terms of restructuring or reorganization of the company, when the fate of the staff is forced activity, because it makes no sense to retrain staff to keep employees on a flexible work schedule in the article. This tool in our region is underutilized due to low level of education of managers in this area, there is often a misunderstanding of the usefulness of outplacement in HR policy and ignorance of a number of significant advantages.

The outplacement program involves the formulation dismissed the employee on the search path works the most effective for the management of the organization, i.e. allowing to minimize the number of cases of transition of employees to the organizations competitors.

Method of outplacement today is especially important, as it allows the company to maintain its good reputation and to ruin their brand in such a difficult situation, as staff reductions.

method of outplacement, crisis, crisis management personnel, adaptation mechanism, graphical model, labor resources.

При адаптации механизма управления персоналом к сложившимся кризисным условиям, когда высвобождение персонала является необходимым мероприятием и уже нерационально проводить его переподготовку, удерживать работника на гибком рабочем графике, рекомендуется применять метод аутплейсмента.

Однако в связи с тем, что такой инструмент в Донецком регионе является малоиспользуемым из-за низкого уровня образованности руководителей в этой области, нередко наблюдается недопонимание полезности аутплейсмента в управлении кадровой политикой и незнание ряда его существенных преимуществ. По этой причине актуальным является исследование аутплейсмента с позиции возможности его использования руководством предприятия в кризисных условиях для разработки мероприятий антикризисного управления персоналом.

Цель статьи заключается в изучении метода аутплейсмента, направленного на предотвращение негативных явлений в бизнесе и оздоровление экономики предприятия, а также в исследовании уровневого применения программ аутплейсмента на основании разработки графической модели.

Вопросами особенностей использования предприятиями аутплейсмента в кризисных условиях занимались такие ученые как О. Н. Демчук [1], Н. М. Стецюк [2], Э. М. Коротков. [3], Г. Б. Кошарная [4], М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури [5] и др. Анализ работ отмеченных авторов показал, что существующие теоретические разработки и подходы к использованию аутплейсмента охватывают лишь локальные аспекты его применения для антикризисного управления персоналом, из-за чего возникает необходимость в комплексном и более глубоком изучении данного вопроса.

В случае наступления для любого предприятия кризисной ситуации управление им переходит в режим антикризисного управления. Его особенностью является наличие многих проблем, действий, процедур, которые не возникают и не применяются руководством для управления предприятием в условиях стабильной ситуации. Если их не выполнять, то на предприятии может возникнуть преждевременная паника среди персонала, которая ускорит его "гибель", а в противном случае у него существует шанс "выживания".

В общем виде кризис представляет собой ситуацию, которая возникает в результате воздействия внешних или внутренних факторов и приводит к негативным последствиям. Главным выходом из кризисного состояния предприятия является антикризисное управление, поэтому необходимо определить его сущность [6].

Антикризисное управление – это разработка и реализация мероприятий, направленных на быстрое восстановление платежеспособности и достаточного уровня финансовой устойчивости предприятия, которая обеспечивает его выход из кризисного состояния. Иными словами, это система управленческих мер по диагностике, предупреждению, нейтрализации и преодолению кризисных явлений и их причин на всех уровнях экономики [7].

Антикризисное управление включает совокупность знаний и результаты анализа практического опыта, направленных на оптимизацию механизмов регуляции систем, выявление скрытых ресурсов, потенциала развития на сложном этапе. Специфика антикризисного управления связана с необходимостью принятия сложных управленческих решений в условиях ограниченных финансовых средств, большой степени неопределенности и риска. Менеджер, решая подобные задачи, сталкивается с необходимостью действовать своевременно и быстро, повышается уровень его ответственности.

Для осуществления антикризисного управления на предприятии часто создается специальная группа высококвалифицированных менеджеров, которая наделяется особыми полномочиями в принятии и реализации управленческих решений, а также соответствующими финансовыми ресурсами.

Антикризисное управление персоналом предполагает не только формальную организацию работы (планирование, отбор, подбор, расстановку и т. п.), но и совокупность факторов социально-психологического, нравственного характера – демократический стиль управления, заботливое отношение к нуждам человека, учет его индивидуальных особенностей и др. Управление персоналом в нестабильных условиях призвано учесть целый спектр вопросов адаптации сотрудника к внешним и внутренним условиям функционирования и развития организации.

Управление персоналом представляет собой наиболее трудную задачу для любого руководителя. В современных условиях потенциал человеческой личности стал рассматриваться в качестве важного условия повышения производительности труда, и постепенно менеджеры стали понимать, что именно на них лежит ответственность за человека на производстве, за раскрытие его потенциальных возможностей на благо фирмы и для его собственного блага.

В последние годы многие ученые обращают внимание на то, что именно персонал создает стратегический успех любой компании, выступает основой обеспечения ее конкурентоспособности и определяет направления дальнейшего развития. Особое значение в такой ситуации приобретает компетенция руководителя реагировать на сложившиеся условия и направлять свои действия на антикризисное управление персоналом, повышение его эффективности в условиях сокращения штата. Поэтому использование персонала как эффективного инструмента борьбы с кризисными явлениями является на сегодня очень актуальным.

Одним из последствий ухудшения финансового состояния предприятий является потребность в высвобождении персонала. Высвобождение персонала – это вид управленческой деятельности, предусматривающий комплекс мероприятий по соблюдению правовых норм и организационно-психологической поддержке со стороны администрации при увольнении работников [8].

В рамках адаптационного механизма управления персоналом в условиях реструктуризации либо реорганизации предприятия рекомендуется применять метод аутплейсмента, когда высвобождение персонала является вынужденным мероприятием, потому что уже нет смысла проводить переподготовку, удерживать работников на гибком рабочем графике.

Данный метод на сегодняшний день является особенно актуальным, так как он позволяет предприятию сохранить свою хорошую деловую репутацию и не разрушить свой бренд в такой сложной ситуации, как сокращение персонала. Учитывая различные научные подходы, можно конкретизировать определение аутплейсмента. В целом, это совокупность различных мероприятий, направленных на уменьшение негативных материальных и психологических

последствий для сокращенного или уволенного сотрудника за счет средств работодателя, включая его дальнейшее трудоустройство.

Английский философ и писатель Олдос Хаксли отмечал, что "опыт – это не то, что происходит с человеком, а то, что делает человек с тем, что с ним происходит" [9]. Сложно недооценивать важность для организации руководящих сотрудников, проходящих через сложный процесс карьерных изменений, аккредитованных и опытных. Однако организации, которые демонстрируют уважительное отношение к изменениям в карьере увольняемых сотрудников, обеспечивают приверженность своим корпоративным ценностям, высокий уровень социальной ответственности и благополучие их постоянных работников. Такое понимание происходящих негативных процессов посылает четкий сигнал подлинности заботы о работниках и создает имидж хорошего работодателя.

Как правило, применение аутплейсмента означает для организации сокращение:

– на 36 % затрат по причине прогулов и прочих нарушений трудовой дисциплины;

– на 93 % затрат на прекращение неправомерных судебных процессов со стороны увольняемых сотрудников.

При рассмотрении метода аутплейсмента особое внимание следует уделять специфике каждой отдельно взятой организации. Поэтому при составлении плана аутплейсмента учитываются уникальные потребности работников на каждом уровне организации.

Программа аутплейсмента предполагает постановку увольняемого сотрудника на путь поиска работы, наиболее эффективный для руководства организации, т. е. позволяющий минимизировать количество случаев перехода работников к организациям-конкурентам.

Рис. 1. Составляющие программы аутплейсмента
Fig. 1. Components of the outplacement program

Внедрение метода аутплейсмента на предприятиях проводят в три этапа (рис. 1):

1. Предварительный консалтинг в рамках аутплейсмента:
– рассмотрение существующих жалоб сотрудников, их оценка;
– сведение к минимуму количества жалоб;
– практика кадрового резервирования;
– направление юридических консультаций;
– непосредственное определение избытка кадрового состава.
2. Программа аутплейсмента:
– консультирование по вопросам карьерных изменений;
– профориентация;
– подготовка резюме;

– методы поиска нового места работы;
– составление собственного (индивидуального) маркетингового плана;
– проведение пробных интервью.

3. Программа пост-аутплейсмента:
– семинары по сплоченности команды, командообразованию;
– тренинги по обучению и развитию персонала;
– опросы общественного мнения среди сотрудников;
– командное профилирование;
– работа в фокус-группах;
– проведение коучинга один на один.

Анализ функций, которые выполняет аутплейсмент, свидетельствует о том, что исследуемый метод:

– предупреждает негативную репутацию предприятия в обществе;
– сохраняет морально-этический климат в коллективе предприятия;
– предотвращает снижение производительности труда в коллективе предприятия;
– сохраняет конфиденциальность своего производства;
– предупреждает распространение негативной информации о предприятии;
– снижает расходы, связанные с улаживанием правовых разногласий между сторонами;
– повышает лояльность работников, которые продолжают работать в коллективе предприятия;
– мотивирует работников предприятия сохранять свою работоспособность и потенциал до последних дней работы на предприятии.

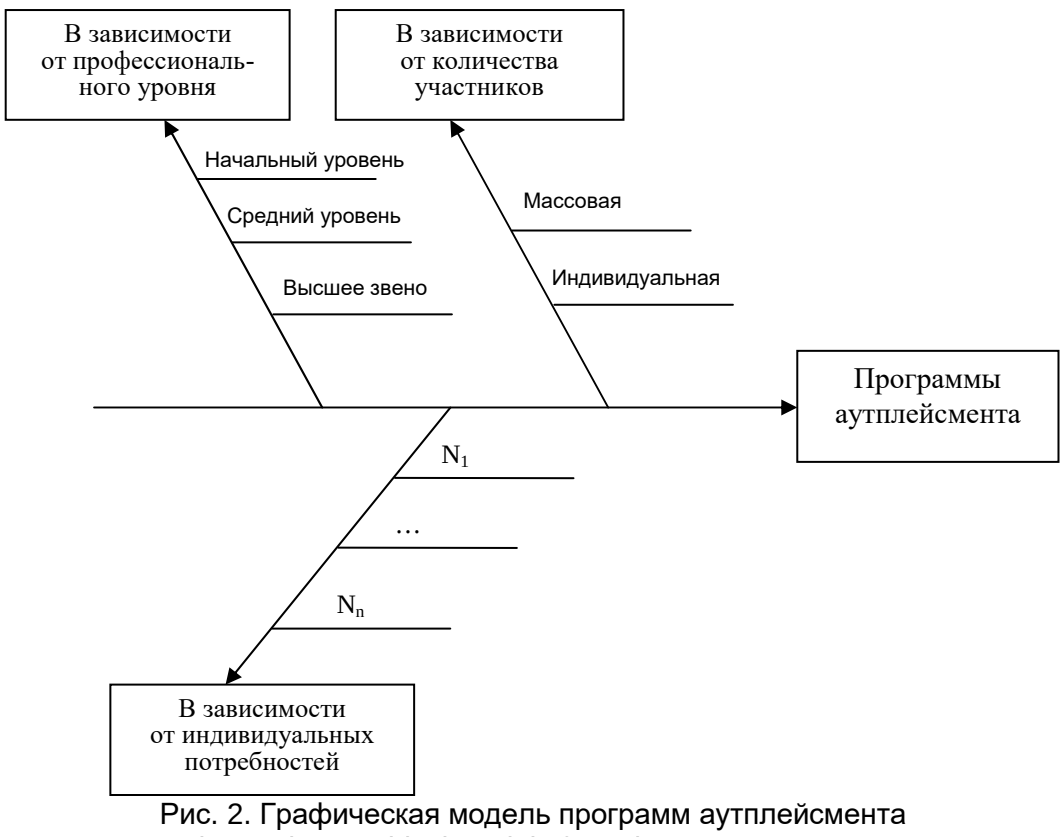

Рис. 2. Графическая модель программ аутплейсмента
Fig. 2. The graphical model of outplacement programs

На основании анализа функций рассматриваемого метода была разработана графическая модель программ аутплейсмента (рис. 2). Она позволяет визуализировать классификацию программ аутплейсмента, связи между субъектами и критериями классификации и на этой основе улучшить

восприятие понятия "аутплейсмент", выявить и глубже осознать его функциональные составляющие, понять его особенности уровневого применения на предприятиях. Так, массовый аутплейсмент может применяться при реорганизации компании, закрытии определенного направления. В таком случае численность сотрудников, нуждающихся в новой работе, может насчитывать тысячи. Это длительная программа, применяемая большими корпорациями и промышленными холдингами, длящаяся до года и включающая в себя несколько этапов, в том числе, например, карьерное консультирование, тренинги, психологическую помощь, помощь при составлении резюме, сопроводительных и рекомендательных писем и т. д. В этом случае компания гарантированно защищает себя от множества обязательных при увольнении компенсационных выплат и возможных судебных исков по восстановлению в должности, а это существенная экономия средств. Индивидуальный аутплейсмент применяют преимущественно для руководителей высшего звена, однако в последнее время увеличивается спрос на групповой формат.

В завершение следует отметить, что, несмотря на существующие недостатки, метод аутплейсмента имеет ряд преимуществ, которые оказывают позитивный эффект на кадровую работу организаций. Применение аутплейсмента является неотъемлемой частью процесса высвобождения персонала организаций, которые стремятся сохранить положительную репутацию как работодателя, улучшить морально-психологический климат в коллективе, укрепить лояльность сотрудников. Анализ метода аутплейсмента, этапов его внедрения на предприятиях, функциональных составляющих позволяет сделать вывод об отсутствии единого налаженного механизма управления аутплейсментом, что свидетельствует о необходимости его дальнейшего изучения и совершенствования.

Кризисное состояние хозяйствующих субъектов негативно влияет на экономику страны на любом уровне. Расширение кризиса или, наоборот, его локализация, наряду с финансовой политикой предприятия, зависит от эффективности управления персоналом. Поэтому успешная реализация антикризисных мероприятий в части трудовых ресурсов предприятия повлияет на достижение благосостояния населения, что и определяет актуальность решения проблем их своевременного внедрения.

В кризисных условиях кадровые процессы интенсифицируются. Текучесть кадров, обусловленная нестабильной экономической средой, в случае недостаточного контроля может приобрести генерирующий и необратимый характер. Поэтому в решении антикризисных задач большую роль играет единство индивидуальных ценностных ориентаций работников и стратегических целей предприятия. В данном контексте метод аутплейсмента может стать неотъемлемой составляющей эффективной реализации планомерного выхода предприятия из сложившейся социально-экономической негативной ситуации. Реализация процессов управления персоналом через систему аутплейсмента приносит положительный эффект. Подробная аналитика собственных действий предоставляет возможность визуализировать мероприятия в системе, увидеть лишнее, добавить необходимое, выстроить логичную и простую схему управления. Оценка эффективности ее функционирования позволит постоянно улучшать качество управления с целью экономии времени и ресурсов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Демчук, О. Н. Антикризисное управление: учеб. пособие / О. Н. Демчук, Т. А. Ефремова. – Москва: Флинта, 2009. – 256 с.

2. Стецюк, Н. М. Антикризисное управление: учеб. пособие / Н. М. Стецюк. – Хабаровск: ДВГУПС, 2007. – 37 с.

3. Коротков, Э. М. Антикризисное управление: учеб. пособие / Э. М. Коротков. – Москва: ИНФРА-М, 2007. – 620 с.

4. Кошарная, Г. Б. Управление персоналом (новые кадровые технологии): метод. указания / Г. Б. Кошарная. – Пенза: Изд-во Пензенского гос. ун-та, 2004. – 52 с.

5. Мескон, М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури / пер.с англ. – Москва: Дело, 2001. – 360 с.

6. Боняр, С. М. Теоретичні основи антикризового управління / С. М. Боняр, Я. О. Скутова-Корх // Водний транспорт. – 2013. – Вип. 1. – С. 97-102. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vodt_2013_1_19.pdf

7. Бойко, Д. І. Антикризове управління діяльністю торгівельного підприємства / Д. І. Бойко, М. М. Лузанова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – Вип. 42. – С. 361-364. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vetp_2013_42_57.pdf

8. Балабанова, Л. В. Організація праці менеджер: підручник / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – Київ: Професіонал, 2007. – 416 с.

9. Hafeez, K. Evaluating organization core competencies and associated personal competencies using analytical hierarchy process / K. Hafeez, E. A. Essmail // Management Research News. – 2007. – No 30. – P. 530-547.

УДК 657.9

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ОБЪЕКТОВ ФИНАНСОВОЙ АРЕНДЫ В УЧЕТЕ АРЕНДОДАТЕЛЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Д. Г. Горохова

FEATURES OF THE ESTIMATION OF OBJECTS OF THE FINANCIAL LEASE ACCOUNTING LESSOR: PROBLEMS AND PROSPECTS

D. G. Gorokhova

Статья посвящена рассмотрению теоретических вопросов оценки финансового лизинга в бухгалтерском учете арендодателя с целью сделать отечественный учет более легким и достоверным, а также перенять международный опыт. Были рассмотрены основные стандарты и виды оценок финансового лизинга в учете арендодателя с анализом отечественного и зарубежного опыта, для выявления различий и их сравнения. На основании анализа были сделаны предложения по оптимизации учета. Международные стандарты были выделены как приоритетный путь развития отечественного учета.

финансовая аренда, виды стоимости, лизингодатель, риски, бухгалтерский учет.

This article is devoted to the consideration of theoretical issues such as measurement of financial leasing in the accounting records of the landlord with the aim to make domestic accounting easier and more accurate, and to learn from international experience. The author considers the basic standards and types of assessments of financial leasing in the accounting of the lessor with regard to domestic and foreign accounting in order to identify differences and analyses them. Based on the analysis, several suggestions were made for accounting in the companies with great potential. International standards are highlighted as a prioritized path of the development of domestic accounting.

the financial lease, types of the value, the lessor, risks, accounting.

В настоящее время в России финансовая аренда (лизинг) является относительно новым и стремительно развивающимся финансовым инструментом и, как следствие, перспективным направлением ведения бизнеса, открывая новые возможности увеличения капитала.

Понятие лизинга нуждается во всестороннем рассмотрении. Если рассматривать лизинг как продукт финансирования, то мы можем говорить о неограниченных возможностях для роста и модернизации российского бизнеса. Лизинг - это всего лишь более технологичная и современная разновидность аренды. Он позволяет приобретать необходимое имущество, как новое, так и уже бывшее в эксплуатации, что открывает новые возможности для бизнеса (новые способы и направления). Лизинг позволяет компаниям модернизировать свою производственную базу, приобретать активы, необходимые для развития бизнеса, и получать конкурентное преимущество на рынке без отвлечения значительной доли оборотных средств компании.

Рассмотрению основ и проблем лизинга посвящен ряд трудов отечественных и зарубежных ученых, среди которых можно выделить Т. Кларка, Г. Уаймэн, В. З. Газман, М. И. Лещенко, В. Г. Макеева и др.

В табл. 1 и 2 на основании данных Росстата наглядно представлены изменения в данной сфере, что также позволяет говорить об ускоренном развитии этого направления бизнеса.

Таблица 1 - Лизинг в России в 2006-2013 гг., млрд. руб. [1]
Table 1- Leasing in Russia in 2006-2013, billion. rubles [1]

Период	Новые договоры лизинга, млрд. руб.	Новые договоры лизинга, млрд. долл.
2006	463	17,07
2007	832	32,85
2008	657	26,40
2009	325	10,45
2010	730	24,24
2011	1290	43,92
2012	1312	42,22
2013	1321	41,40

На основании данных, представленных в этой таблице, мы можем сказать, что к 2013 году прирост новых договоров составил 285 % по отношению к 2006 году, что также подтверждает активное развитие данного способа наращения капитала и развития бизнеса.

Таблица 2 - Общая стоимость договоров, заключенных организациями, осуществляющими деятельность в сфере финансового лизинга в Российской Федерации (в фактически действовавших ценах) [2]
Table 2 - Total cost of treaties concluded by organizations active in the field of financial leasing in the Russian Federation (in current prices) [2]

Период	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Общая стоимость договоров финансового лизинга	69,8	129,7	156,2	385,9	372,1	264,2	458,1	749,5	778,0	893,0	1028,3
в том числе:											
зданий (кроме жилых) и сооружений	1,5	2,9	7,4	10,3	13,7	13,9	11,0	20,6	12,7	10,4	26,9
машин и оборудования	33,5	43,6	76,2	164,5	153,0	92,5	192,3	189,9	262,4	253,1	257,9
из них компьютеров и компьютерных сетей	0,9	1,7	1,9	2,7	1,7	1,5	5,4	1,1	0,9	1,5	7,3
транспортных средств	34,7	82,8	68,0	207,4	204,7	156,6	254,7	536,3	499,8	627,8	741,4
из них:											
автомобилей (включая автобусы и троллей-бусы)		20,6	47,2	115,1	103,6	36,8	99,9	131,2	178,6	252,8	299,3
судов		0,7	0,6	0,8	0,9	0,1	0,5	12,9	10,7	18,8	10,8
железнодорожных транспортных средств		6,9	9,8	19,0	26,0	41,5	129,3	327,8	293,4	220,5	348,9
аппаратов летательных воздушных		42,3	4,9	63,9	45,3	75,9	21,5	54,2	16,7	133,9	75,0
рабочего, продуктив-ного и племенного стада	0,1	0,4	4,6	3,6	0,7	1,2	0,1	2,7	3,1	1,7	2,1

Эта таблица позволяет выявить наиболее приоритетные направления развития, и мы видим, что наибольший удельный вес приходится на транспортные средства и оборудование.

В настоящее время на рынок лизинга негативное влияние оказывает падение рубля, увеличение кредитных ставок, высокий уровень банкротства и прочие факторы, характерные для данного экономического периода, так же как и в 2009 году. Исходя из этого, можно предположить снижение общей стоимости договоров финансового лизинга, более глубокого рассмотрения требует вопрос оценки и учета этого вида активов.

Определение лизинга для отечественных компаний приведено в Гражданском кодексе РФ: "По договору финансовой аренды арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей" [3].

В международном учете для данного вида активов предусмотрен МСФО 17 "Аренда", в котором говорится: "Финансовая аренда - аренда, предусматривающая передачу практически всех рисков и выгод, связанных с владением активом. Право собственности в конечном итоге может как передаваться, так и не передаваться" [4].

Уже на этапе сравнения определения финансовой аренды в двух различных видах учета мы можем наблюдать значительные расхождения. Основным отличием можно выделить то, что определение в МСФО включает в себя риски, связанные с данной деятельностью, среди которых можно выделить банкротство лизингополучателя, утрату, хищение или иные чрезвычайные ситуации, приводящие к изменению стоимости лизингового имущества, значительное увеличение кредитной ставки, прочие инвестиционные риски.

В РФ учет операций по договору лизинга регламентирован приказом Минфина от 17.02.97 г. № 15, согласно которому лизинговое имущество может учитываться на балансе лизингодателя или лизингополучателя.

Если лизинговое имущество учитывается на балансе лизингодателя, то его оценка производится по первоначальной стоимости, сформированной по правилам ПБУ 6/01[5]:

– при покупке (приобретении за плату) фактической (первоначальной) стоимостью актива признается сумма, исчисленная в денежном выражении, равная величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской задолженности, уплаченная или начисленная организацией при приобретении, создании актива и обеспечении условий для использования актива в запланированных целях, за исключением НДС и иных возмещаемых налогов (кроме случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации). Другими словами, первоначальной стоимостью выступает сумма фактических затрат по приобретению актива;

– при сооружении (изготовлении) актива силами самой организации объект принимается к учету по фактической стоимости, все фактически осуществленные затраты собираются на счете 08 и списываются на счет 01 (04) в момент принятия объекта к учету;

– при безвозмездном поступлении активов первоначальной стоимостью признается их текущая рыночная стоимость на дату принятия к бухгалтерскому учету;

– при поступлении активов от учредителей в качестве вклада в уставный (складочный) капитал первоначальной стоимостью признается их денежная оценка, согласованная учредителями (участниками) организации, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации;

– при поступлении актива по бартерным и иным договорам, предусматривающим исполнение обязательств неденежными средствами, первоначальная стоимость устанавливается исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах обычно организация определяет стоимость аналогичных ценностей;

– при выявлении объекта учета в результате проведения инвентаризации данный объект принимается к учету по рыночной стоимости;

– при приватизации объекта он принимается к учету по рыночной стоимости согласно соответствующему федеральному закону (например, при приватизации земли она оценивается по кадастровой стоимости, установленной федеральным законом).

Также в первоначальную стоимость необходимо включить: таможенные пошлины, невозмещаемые налоги и государственные пошлины и другие расходы, непосредственно связанные с приобретением активов и доведением их

до состояния, пригодного к эксплуатации. (Составлено автором по источникам [4-7]).

Если лизинговое имущество учитывается на балансе лизингополучателя, оно списывается с баланса лизингодателя, и в учете последнего отражается номинальная задолженность, по лизинговым платежам, включая НДС. Это объясняется тем что первоначальная стоимость согласно п. 8 ПБУ 6/01 формируется из фактических затрат на приобретение имущества, доставку, доведение до состояния, пригодного к эксплуатации. В бухгалтерском учете в состав основных средств принимается имущество по первоначальной стоимости, которая соответствует общей сумме, подлежащей уплате лизингополучателем лизингодателю.

Выкуп предмета лизинга может быть осуществлен как в рамках договора лизинга (выкупная цена будет формировать первоначальную стоимость предмета лизинга), так и в рамках отдельного договора купли-продажи (выкупная цена будет формировать первоначальную стоимость выкупленного имущества).

При этом приказ Минфина № 15 издавался еще в соответствии со старым, недействующим Планом счетов бухучета, до принятия действующих редакций ПБУ и до признания МСФО на территории РФ, поэтому его положения требуют серьезного пересмотра и совершенствования.

Таким образом, согласно отечественным стандартам не создается никакого резерва, который мог бы позволить защитить интересы арендодателя, в то время как в международной практике риски принято закладывать в арендные платежи, а также создавать резервы.

Далее рассмотрим виды оценки лизингового имущества в учете арендодателя в соответствии с проектом РСБУ "Учет аренды" и МСФО, которые можно выделить в качестве перспективных путей развития (табл. 3).

Таблица 3 - Сравнение подходов к оценке*
Table 3 - Comparison of approaches to evaluation

Показатели	РСБУ	МСФО
При первоначальном признании	По приведенной стоимости арендных платежей: 1) равной сумме, которую арендатор заплатил бы за аналогичный актив, приобретая его на условиях немедленной оплаты на момент начала аренды; 2) путем дисконтирования. В указанные платежи наряду с собственно арендными платежами включаются банковские комиссии, страховые и прочие платежи, которые арендодатель должен осуществить в связи с заключением и исполнением договора аренды и связанных с ним договоров. По номинальной стоимости без применения эффективной ставки (при аренде на срок менее 12 мес.).	Чистые инвестиции в аренду плюс процентная ставка, которая содержит первоначальные прямые затраты, включая затраты, связанные с заключением договора аренды (если арендодатель не является дилером). Не включаются общие накладные расходы.
Последующая оценка	По приведенной стоимости арендных платежей, за вычетом сумм, полученных организацией- арендодателем до момента признания этой задолженности.	По приведенной стоимости минимальных арендных платежей, начисляемых арендодателю, рассчитанной с использованием рыночной процентной ставки либо по справедливой стоимости (может применяться у дилеров и производителей).
В отчетности	По балансовой стоимости, равной приведенной.	В сумме, равной чистым инвестициям в аренду.

*Составлено автором по источникам [4, 6].

Основным отличием международных стандартов является более детальное и тщательное рассмотрение возможных рисков, мер по нивелированию данных рисков, а также расходов, которые необходимо принять в определенный момент времени, что снижает уровень спорных вопросов и свидетельствует о более детальном рассмотрении проблемы. Однако важно отметить, что для заполнения информации по РСБУ был использован лишь проект ПБУ, что свидетельствует о слабой нормативно-правовой базе и о том, что учет операций по лизингу относится на профессиональное суждение бухгалтера и лишает его нормативно-законодательной поддержки в спорных моментах.

Основной проблемой, выявленной при рассмотрении данного вопроса, можно назвать отсутствие в отечественном учете хорошей нормативной базы, которая бы способствовала снижению потерь и рисков, связанных с ведением деятельности. Нормативная база позволила бы корректно отразить в учете не только сам объект лизинга, но и расходы, связанные с его принятием и эксплуатацией, и привлечь новых участников.

Таким образом, в качестве приоритетного направления развития можно выделить переход на международные стандарты финансовой отчетности с целью повышения точности оценки и достоверности информации для всех уровней пользователей. Международные стандарты также содержат больший опыт ведения учета и включают основные спорные моменты, что позволит избежать ряда трудностей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. http://finance.siemens.ru/financialservices/ru/ru/aboutus/rankings/documents
2. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/#
3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 2 (ГК РФ ч. 2) (в ред. федеральных законов от 29.06.2015 г. № 210-ФЗ) – Режим доступа: http://www.consultant.ru
4. Международный бухгалтерский стандарт (IAS) 17 "Аренда" [Электронный ресурс]: Приказ Минфина РФ от 25.11.11 №160-н. (ред. от 26.08.2015) – Режим доступа: http://www.consultant.ru
5. Положение по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" (ПБУ 6/01) [Электронный ресурс]: Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 г. № 26н. – Режим доступа: http://www.consultant.ru
6. Положение по бухгалтерскому учету "Учет аренды" (проект ПБУ) [Электронный ресурс] http://www.minfin.ru
7. Попов, А. Ю. Концепции последующей оценки основных средств / А. Ю. Попов // Вестник ВСГУТУ. - 2015. - № 5. - С. 109-114.
8. Попов, А. Ю. Инвестиционная недвижимость: российские и международные концепции оценки и бухгалтерского учета / А. Ю. Попов // Финансовый журнал. - 2015. - № 6 (28). - С. 80-89.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

АГАБАБЯН ГЕОРГИЙ АРТУРОВИЧ	аспирант Калининградского государственного технического университета
АЙРАПЕТОВ СЕРГЕЙ АЛЬБЕРТОВИЧ	аспирант Калининградского государственного технического университета
АРУНЯНЦ ГЕННАДИЙ ГЕОРГИЕВИЧ	доктор техн. наук, профессор Калининградского государственного технического университета
БУДУРАЦКИЙ МАКСИМ АЛЕКСАНДРОВИЧ	зам. министра сельского хозяйства Калининградской области, начальник отдела организации рыболовства
ВОРОНИН ТИМОФЕЙ АРКАДЬЕВИЧ	аспирант Калининградского государственного технического университета
ГЕГЕЧКОРИ ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета
ГОРОХОВА ДАРЬЯ ГЛЕБОВНА	аспирант Уральского государственного экономического университета, г. Екатеринбург
ДАРЬЯЛОВА ВЕРА АЛЕКСЕЕВНА	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета
КОВАЛЕНКО ТАТЬЯНА ЮРЬЕВНА	канд. экон. наук, доцент Донецкого национального технического университета
КОНДАУРОВА ИННА АЛЕКСАНДРОВНА	канд. экон. наук, доцент Донецкого национального технического университета
КОНОПЛИНА ЮЛИЯ СЕРГЕЕВНА	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета
КОРОТКАЯ МАРИЯ ВАСИЛЬЕВНА	доцент Калининградского государственного технического университета
КОРЯКИНА АННА ВЛАДИМИРОВНА	аспирант Калининградского государственного технического университета
КУЗЬМИН КОНСТАНТИН ВЛАДИМИРОВИЧ	магистрант Калининградского государственного технического университета
КУЗЬМИНА ЛИЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА	магистрант Калининградского государственного технического университета
ЛИСЕВИЧ АННА ВИКТОРОВНА	ст. преподаватель БГА РФ Калининградского государственного технического университета
МЕСЯЦ МАРИНА ЮРЬЕВНА	ассистент Донецкого национального технического университета
МОРОЗ МАКСИМ ИГОРЕВИЧ	аспирант Балтийского федерального университета им. И. Канта, г. Калининград
МУРАТОВА ОЛЬГА АНАТОЛЬЕВНА	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета

ПЕТРОВ АЛЕКСЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ	аспирант Калининградского государственного технического университета
САВЧЕНКО ВИКТОРИЯ АЛЕКСАНДРОВНА	студентка Калининградского государственного технического университета
СЕРГЕЕВ ЛЕОНИД ИВАНОВИЧ	доктор экон. наук, профессор Калининградского государственного технического университета
СТЯЖКИНА ИНЕССА ВЯЧЕСЛАВОВНА	аспирант Санкт-Петербургского государственного экономического университета
ТЕПЛИЦКИЙ ВЛАДИМИР АБРАМОВИЧ	доктор экон. наук, профессор Калининградского государственного технического университета
УСЕИНОВА НАТАЛЬЯ ВИТАЛЬЕВНА	магистрант Калининградского государственного технического университета
ШИРЯЕВА ОЛЬГА ПЕТРОВНА	канд. экон. наук, доцент Калининградского государственного технического университета

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ В " БАЛТИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ"

К публикации принимаются авторские материалы, удовлетворяющие следующим требованиям.

В редакцию журнала должны быть направлены в электронном виде авторский оригинал статьи на русском языке; краткая аннотация статьи на русском и английском языках, раскрывающая постановку задачи и основные полученные результаты и выводы, объем – 200 слов; сведения об авторах на русском и английском языках, включающие фамилию, имя, отчество (полностью), ученую степень, ученое звание, место работы, должность, E-mail, адрес.

Объем авторского оригинала статьи должен быть 8-12 страниц компьютерного текста формата А4, напечатанного через одинарный интервал; шрифт Times New Roman; размер шрифта (кегль) – 13, абзацный отступ 1,25; поля – 2,5 см со всех сторон.

Все рисунки и таблицы должны иметь заголовок на русском и английском языках и упоминаться в тексте в виде ссылок. Запрещается вставлять в статью сканированные рисунки и таблицы.

Таблицы набираются тем же шрифтом, что и основной текст, но меньшего размера (кегль 12, если много данных, допускает кегль 9). Если цифровые данные в таблице выражены в одной единице, ее наименование приводится в заголовке таблицы через запятую (масса, кг; длина, см). Если же эти данные выражены в разных единицах, их указывают в заголовке каждой графы.

Таблицы слева, справа и снизу, как правило, ограничиваются линиями. Головка таблицы должна быть отделена линией от остальной части таблицы. Если цифровые данные в некоторых графах таблицы не приводятся, то в графе ставится прочерк.

В качестве иллюстративного материала можно использовать графики. Оси абсцисс и ординат графика должны иметь условные обозначения и размерность применяемых величин. Иллюстрации следует располагать так, чтобы их было удобно рассматривать без поворота работы или с поворотом по часовой стрелке.

Статья должна иметь УДК, список использованной литературы не менее 7 названий (оформляется строго по ГОСТ 7.0.5-2011), ее заглавие должно быть кратким и адекватным содержанию. На все источники должны быть ссылки в тексте по мере упоминания. Если автор уже публиковал статьи в "Балтийском экономическом журнале", в списке источников нужно использовать и эту ссылку.

Статьи, подготовленные аспирантами и соискателями ученой степени кандидата наук, принимаются при наличии сведений о научном руководителе и его письменной рекомендации по публикации статьи.

Авторские материалы, представленные с нарушением указанных требований, к публикации не принимаются.

Присланные статьи обязательно должны иметь рецензии, публикуются при их рекомендации к публикации редакционным советом и редакционной коллегией "Балтийского экономического журнала".

Публикация статей в "Балтийском экономическом журнале" осуществляется бесплатно. Авторские экземпляры либо высылаются наложенным платежом, либо автор получает их по подписке.

Материалы направляются по адресу: 236039, г. Калининград, Малый пер., 32, каб. 209. E-mail: kru@econ.me

Справки по телефону: (4012) 69-01-01 (телефон/факс), 69-01-52.

БАЛТИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Научно-практический журнал
№1(15) июнь 2016 г.

Редактор выпуска Э.С. Круглова

Свид. о регистрации ПИ №ФС77-62617 от 31.07.2015 г.
Подписано в печать 23.06.16. Бумага для множительных аппаратов.
Формат 60 х 90/8. Гарнитура Таймс. Ризограф.
Усл. печ. л. 20,2. Уч.-изд. л. 22,4.
Тираж 500 экз. Заказ 41.

Издательство ФГБОУ ВО "Калининградский государственный технический университет"
236039, г. Калининград, Малый пер., 32.