

НАУЧНОЕ ОБОЗРЕНИЕ • ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ № 3
SCIENTIFIC REVIEW • ECONOMIC SCIENCES 2016

Т.В. Шнуровозова (T.V. Shnurovozova)

НАУЧНОЕ ОБОЗРЕНИЕ • ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

SCIENTIFIC REVIEW • ECONOMIC SCIENCES

www.science-education.ru

2016 г.



***В журнале представлены научные обзоры,
литературные обзоры диссертаций,
статьи проблемного и научно-практического
характера***

The issue contains scientific reviews, literary dissertation reviews,
problem and practical scientific articles

СОДЕРЖАНИЕ

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ РОСТ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ	
<i>Бадрахан А.И.</i>	5
АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМНЫХ ВОПРОСОВ И РИСКОВ ДОЛЕВОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА	
<i>Баронин С.А., Есафьев Н.Ю., Гребеничиков В.С., Тутунджян А.А.</i>	11
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР НА БАЗЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА	
<i>Бекирова О.Н., Димехин А.В., Агафонова М.С.</i>	18
СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ РОССИИ	
<i>Володина Ю.И., Агафонова М.С.</i>	21
АНАЛИЗ ОТКЛОНЕНИЙ МОДЕЛИ БЛЭКА-ЛИТТЕРМАНА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	
<i>Демидова А.С.</i>	26
ФАКТОРЫ, УСЛОВИЯ И РЕСУРСЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНОВ (НА ПРИМЕРЕ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА)	
<i>Красильникова Ю.А.</i>	31
ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РИСКОМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С КОМПЛЕКСНЫМ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ЦИКЛОМ	
<i>Курганский А.Е., Агафонова М.С.</i>	37
УСЛУГИ КУЛЬТУРЫ – ОСНОВНЫЕ КЛАССИФИКАЦИИ	
<i>Мальшина Н.А.</i>	42
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЁРСТВО В СФЕРЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	
<i>Фёдорова А.Ю., Агафонова М.С.</i>	56
ОДНОКАНАЛЬНАЯ СИСТЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РФ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ	
<i>Фёдорова Н.В.</i>	61
МЕХАНИЗМ И ПРАКТИКА ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТА НА КУЛЬТУРУ	
<i>Чотонов М.М.</i>	64

CONTENTS

THE MAJOR FACTORS PROVIDING GROWTH OF STRATEGIC COMPETITIVENESS OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES OF MECHANICAL ENGINEERING <i>Badrakhan A.I.</i>	5
FEATURES OF MODERN DEVELOPMENT OF RUSSIAN MARKET OF SHARE BUILDING OF APARTMENT HOUSES <i>Baronin S.A., Esafiev N.Y., Grebenshchikov S.V., Tutundzhyan A.A.</i>	11
COMPETITIVENESS ENTERPRISE STRUCTURES BASED PROCESS APPROACH <i>Bekirova O.N., Dimehin A.V., Agafonova M.S.</i>	18
FORMATION AND DEVELOPMENT OF BUSINESS IN THE RUSSIAN MARKET HOUSING <i>Volodina Yu.I., Agafonova M.S.</i>	21
THE ANALYSIS OF DEVIATIONS OF THE BLACK-LITTERMAN MODEL IN CRISIS CONDITIONS <i>Demidova A.S.</i>	26
FACTORS, CONDITIONS AND RESOURCES OF THE INDUSTRIAL COMPLEX IN THE REGION (ON THE EXAMPLE OF THE SOUTHERN FEDERAL DISTRICT) <i>Krasilnikova Yu.A.</i>	31
THE ORGANIZATION AND METHODOLOGICAL ENSURING PROCESSES OF MANAGEMENT OF ECONOMIC RISK IN ACTIVITY OF THE ENTERPRISE WITH THE COMPLEX PRODUCTION CYCLE <i>Kurganskiy A.E., Agafonova M.S.</i>	37
SCIENTIFIC REVIEW: CULTURAL SERVICES – GENERAL CLASSIFICATION <i>Malshina N.A.</i>	42
PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE SPHERE OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RUSSIAN ECONOMY <i>Fedorova A.Yu., Agafonova M.S.</i>	56
SINGLE – CHANNEL FINANCING SYSTEM OF HEALTH CARE IN RUSSIA: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES <i>Fedorova N.V.</i>	61
MECHANISM AND PRACTICE OF FORMATION OF BUDGET CULTURE <i>Chotonov M.M.</i>	64

УДК 330.542

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ РОСТ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Бадрахан А.И.

*ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский государственный университет им Х.М. Бербекова»,
Нальчик, e-mail: A_nagoev@mail.ru*

В настоящее время предприятия вынуждены функционировать в среде, характеризующейся высокой степенью неопределенности и непредсказуемости, поэтому факторы, оказывающие влияние на деятельность предприятия, но не зависящие от управленческих решений, оказывают крайне важное влияние на конкурентоспособность предприятия. Оказываемое на конкурентоспособность предприятия влияние может быть как положительным, так и отрицательным, причем ключевым моментом часто является не просто наличие того или иного фактора, а его эффективное и своевременное использование. С целью выявления факторов, оказывающих наибольшее влияние на деятельность российских машиностроительных предприятий, автором было проведено исследование, проводимое путем анкетирования представителей машиностроительных предприятий, а также предприятий, непосредственно связанных с деятельностью машиностроительного комплекса. Целью данного исследования было определение степени влияния ряда факторов на конкурентоспособность машиностроительных предприятий.

Ключевые слова: промышленность, стратегия, конкурентоспособность, машиностроение

THE MAJOR FACTORS PROVIDING GROWTH OF STRATEGIC COMPETITIVENESS OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES OF MECHANICAL ENGINEERING

Badrakhan A.I.

Kabardino-Balkarian state university him H.M. Berbekova, Nalchik, e-mail: A_nagoev@mail.ru

Now the enterprises are forced to function in the environment which is characterized by high degree of uncertainty and unpredictability therefore the factors which are exerting impact on activity of the enterprise, but not depending on administrative decisions exert extremely important impact on competitiveness of the enterprise. The impact exerted on competitiveness of the enterprise can be both the positive, and negative, and key moment often existence of this or that factor, and his effective and timely use is not just. For the purpose of identification of the factors exerting the greatest impact on activity of the Russian machine-building enterprises, the author has conducted the research conducted by questioning of representatives of machine-building enterprises, and also the enterprises which are directly connected with activity of a machine-building complex. Definition of extent of influence of a number of factors on competitiveness of machine-building enterprises was an objective of this research.

Keywords: industry, strategy, competitiveness, mechanical engineering

В сложных условиях, обусловленных возрастающей конкуренцией, отрасли, оказывающие ключевое влияние на экономику должны постоянно развивать наиболее существенные факторы, позволяющие повышать конкурентоспособность предприятий. При этом наиболее важным моментом является не только возможность наследования таких факторов, но в первую очередь способность предприятия своевременно и эффективно создавать и обновлять их.

В настоящее время предприятия вынуждены функционировать в среде, характеризующейся высокой степенью неопределенности и непредсказуемости, поэтому факторы, оказывающие влияние на деятельность предприятия, но не зависящие от управленческих решений, оказывают крайне важное влияние на конкурентоспособность предприятия.

Оказываемое на конкурентоспособность предприятия влияние может быть как положительным, так и отрицательным, причем ключевым моментом часто является не просто наличие того или иного фактора, а его эффективное и своевременное использование.

С целью выявления факторов, оказывающих наибольшее влияние на деятельность российских машиностроительных предприятий, автором было проведено исследование, проводимое путем анкетирования представителей машиностроительных предприятий, а также предприятий, непосредственно связанных с деятельностью машиностроительного комплекса.

Исследование осуществлялось согласно следующему алгоритму, разработанному автором (рис. 1).

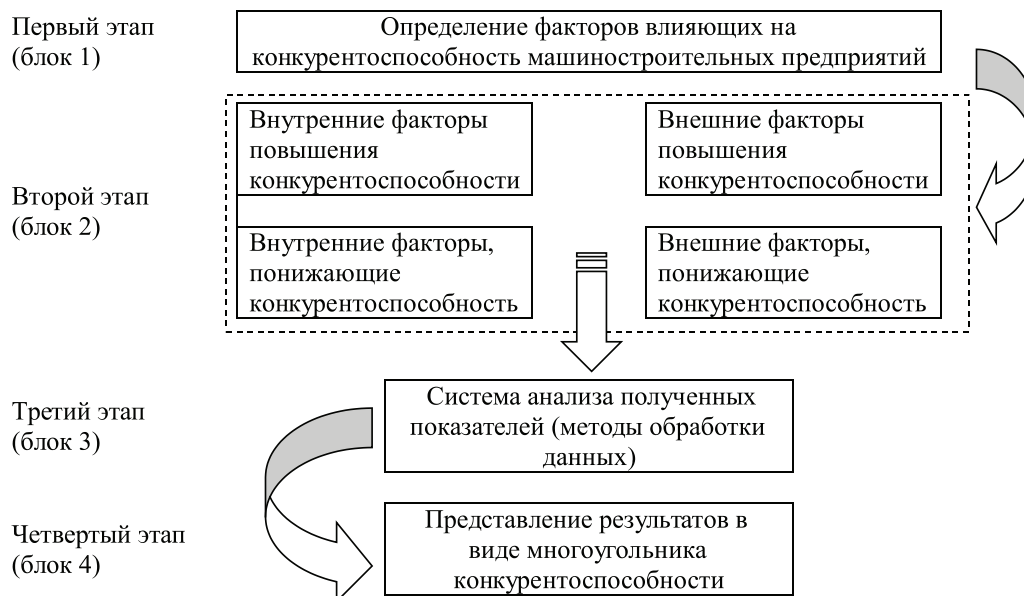


Рис. 1. Алгоритм определения факторов, оказывающих наибольшее влияние на деятельность российских машиностроительных предприятий (авторская разработка)

Целью данного исследования было определение степени влияния ряда факторов на конкурентоспособность машиностроительных предприятий. Для достижения поставленной цели необходимо было определить ряд внутренних и внешних факторов, оказывающих положительное и отрицательное влияние на машиностроительную отрасль, а также выбрать ряд респондентов из числа специалистов данной отрасли.

Анкетные, используемые в процессе проведения опроса, были составлены с учетом наиболее актуальных факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность по мнению автора, сформированному путем изучения данных о текущем состоянии машиностроительной отрасли и ее основных проблемах. В основу составления анкет был положен метод балльных экспертных оценок, эффективный при проведении подобного рода исследований. В основу составления анкет был положен метод балльных экспертных оценок. Респондентам предлагалось присвоить каждому из перечисленных в анкете факторов балльную оценку от 1 до 10, в зависимости от степени влияния данного фактора на конкурентоспособность предприятия. Максимальная оценка, которую может получить какой-либо фактор, находится в зависимости от количества участников опроса, и в данном случае равна 50 баллам. Факторы, набравшие 5–15 балла, оказывают слабое влияние на конкурентоспособность предприятия, 20–35 – среднее, 40–50 – наиболее сильное.

Анкетирование проводили двумя способами. Первый, это путем пересылки анкет по электронной почте непосредственное респондентам, а затем принимали личное участие, в разъяснении целей исследования и подведении предварительных итогов. В анкетировании участвовали руководители следующих предприятий отрасли машиностроения, функционирующих на территории Кабардино-Балкарской Республики. Это такие предприятия как: ОАО «Телеавтоматика», ОАО «Телемеханика», ОАО «Севкавэлектроприбор», ОАО «Техноприбор», ОАО «Севкавментген».

Немаловажным фактором проведения анкетирования являлась профессиональная компетентность респондентов, т.к. точность подобных исследований и их объективность во многом зависит от этого.

Результаты данного анкетирования были занесены в сводные таблицы, систематизированные по предметам исследования и позволяющие суммировать баллы, набранные в ходе анкетирования каждым из рассматриваемых факторов

В таблице представлены обобщенные данные, оказывающие влияние на повышение конкурентоспособности предприятий машиностроения. Факторы, оказывающие влияние на повышение понижения уровня конкурентоспособности были предложены автором, но предварительно согласованы с руководителями организации и предприятий. В следствии этого, были сформулированные основные из них, с учетом их важности для отраслей предприятий машиностроения в целом.

Факторы, оказывающие влияние
на повышение конкурентоспособности предприятий машиностроения

Предприятия отраслей машиностроительного комплекса	ОАО «Телеавтоматика»	ОАО «Телемеханика»	ОАО «Севкавэлектро- прибор»	ОАО «Техноприбор»	ОАО «Севкавренгтен»	Итого
<i>Внутренние факторы, влияющие на повышение конкурентоспособности</i>						
Стабильность финансовой сфере	9	5	8	9	8	39
Наличие системы стратегического планирования	8	10	9	9	10	46
Применение инноваций	8	9	8	8	9	42
Наличие системы управления качеством	7	5	7	8	9	37
Кадровый менеджмент	3	2	4	3	5	17
Наличие методов управления издержками	3	4	2	5	4	18
Товарный ассортимент	5	4	6	4	6	20
Наличие в структуре отдела НИОКР	2	6	5	3	5	21
<i>Внешние факторы, влияющие на повышение конкурентоспособности</i>						
Господдержка предприятия	8	7	5	6	4	30
Стабильная политическая обстановка	9	5	5	4	3	26
Валютный курс	2	3	2	1	1	9
Высокий уровень конкуренции отрасли	5	7	6	3	2	23
Привлечение квалифицированных сотрудников	8	9	8	9	10	44
Доступность сырья (дешевого)	5	5	4	2	3	19
Развитая транспортная инфраструктура	4	2	3	1	2	12
Развитая сеть дилеров	2	3	2	2	3	12

Пр и м е ч а н и е . Составлено на основании проведенных авторских исследований.

Результаты данного анкетирования были занесены в сводные таблицы, систематизированные по предметам исследования и позволяющие суммировать баллы, набранные в ходе анкетирования каждым из рассматриваемых факторов.

Для наглядного отображения результатов исследования были составлены графики, демонстрирующие общее количество баллов, а, следовательно, и значимость каждого фактора по мнению экспертов.

Данные, полученные в результате ответов участников на вопросы, были проанализированы автором. Каждый вопрос сопровождается развернутым комментарием и рекомендациями, способствующими, по нашему мнению, наиболее эффективному использованию действенных факторов.

На рис. 2 представлены в графическом виде, распределение ответов респондентов на вопрос, о том, какие внутренние факторы влияют в большей степени на повышение показателей конкурентоспособности предприятия.

Максимальное количество баллов, согласно результатам анкетирования, набрал

фактор «Применение стратегического планирования» (46 баллов из 50 возможных). Это свидетельствует о понимании специалистов в области машиностроения необходимости внедрения систем стратегического планирования, направленных на повышение эффективности хозяйственной деятельности предприятия. В настоящее время уровень стратегического планирования отечественных машиностроительных предприятий оставляет желать лучшего. Это во многом объясняется неустойчивым финансовым положением предприятий отрасли, нежеланием руководства отказываться от текущих прибылей в пользу долгосрочного развития предприятия, а также отсутствием возможности вложения средств в разработку стратегического планирования.

Фактор «Инновации» (применение инновационных технологий) набрал 42 балла. Необходимо отметить существенную разницу в рейтинге между внедрением инноваций в технологические и управление персоналом (кадровый менеджмент). Очевидно, что большинству респондентов повышение

системы управления персоналом не кажется актуальным фактором повышения конкурентоспособности предприятия. Во многом это объясняется сильным влиянием механизации производства, связанным со спецификой выпускаемой продукции, однако нельзя не отметить, что совершенствование системы менеджмента на предприятии должно быть неотъемлемой частью инновационной политики наряду с совершенствованием технологий производства, т.к. это приводит к улучшению качества сервиса, оптимизации использования человеческих ресурсов в производстве, и, соответственно, улучшает результаты хозяйственной деятельности предприятия.

что респонденты отмечают необходимость неценовой конкуренции, особенно с учетом проникновения на внутренний рынок зарубежных предприятий, и осознают первоочередную необходимость повышения качества как производимой продукции, так и технологических процессов на предприятии.

На пятом и шестом местах в рейтинге занимают наличие собственной службы НИОКР (21 баллов) и товарный ассортимент (20 баллов). По мнению большинства респондентов эти факторы не являются значимыми при оценке конкурентоспособности предприятия. Возможно, столь низкая позиция по товарному ассортименту объясняется тем, что данные предприятия имеют

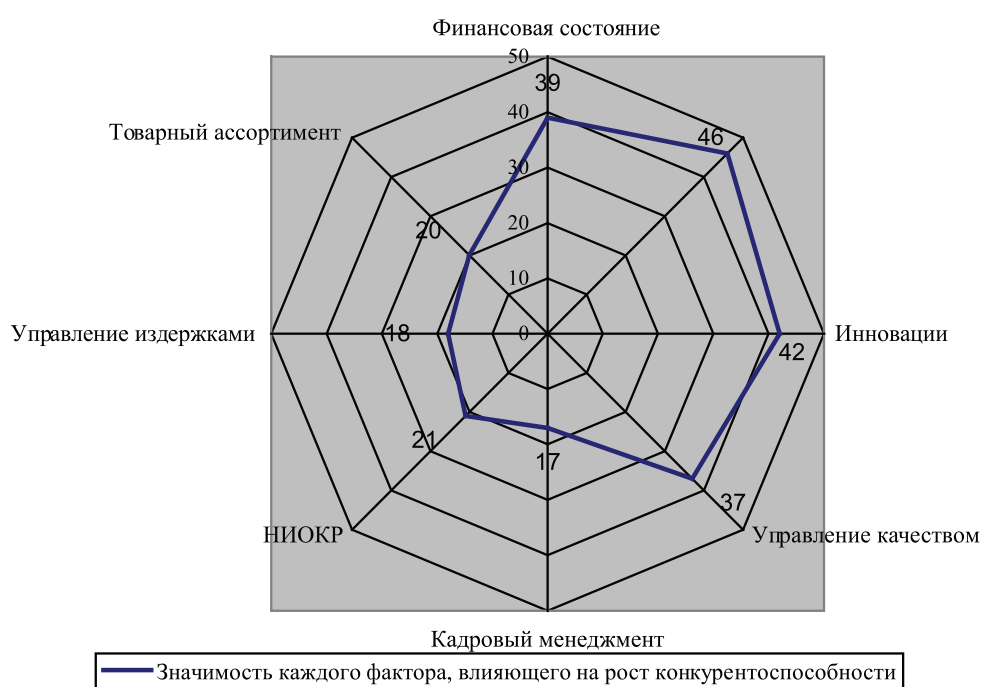


Рис. 2. Внутренние факторы, влияющие на повышение конкурентоспособности

Высокое место среди факторов занимает «Стабильное финансовое состояние» (39 баллов). Впрочем, оценки данного фактора были весьма противоречивы и варьировались от наивысших 10 баллов до скромных 2. Вероятно, это объясняется различным пониманием термина «Устойчивое финансовое положение» специалистами: кто-то вкладывает в него прибыльность предприятия, а кто-то – способность вовремя расплатиться по своим обязательствам. Кроме того, возможную роль могло сыграть различное отношение специалистов к кредитной политике предприятия.

Наличие системы управления качеством занимает 4 место (37 балла). Это означает,

разнообразную номенклатуру выпускаемой продукции, а также специфика некоторых из них, не предусматривает наличие разнообразных видов продукции. Этим можно все же объяснить столь низкую позицию по данному фактору.

На седьмом месте (18 баллов) находится фактор эффективного подхода к управлению издержками. Очевидно, что, по мнению респондентов, данный фактор тесно связан с предыдущим. Стоит отметить, что оценка эффективности управления реальными переменными издержками затрудняется отсутствием современных нормативов подсчетов прямых и косвенных издержек.

На последнем месте, набрав 8 баллов, стоит кадровый менеджмент. Руководители

считают, что дополнительная мотивация сотрудников в настоящее время не является определяющей в повышении конкурентоспособности предприятия. Мотивацией в данный период времени является сохранение ими своих рабочих мест, как отмечают многие руководители.

Таким образом, большинство опрошенных нами руководителей указанных предприятий осознают значимость стратегического планирования, финансовой устойчивости предприятия для конкурентоспособности предприятия.

Таким образом, можно отметить следующее: недостаточное знание потребностей рынка и возможностей конкурентов делает невозможным стратегическое планирование на предприятии, что имеет прямое влияние на его конкурентоспособность. В настоящее время, когда предприятия вынуждены функционировать на «рынках покупателей», исследования внутренней и внешней среды предприятия в процессе проведения стратегического планирования являются неотъемлемой частью стратегии роста конкурентоспособности предприятия. Однако, на наш взгляд, результаты исследования показывают недостаточную заинтересованность респондентов в изучении рынка и неполное понимание важности оценки рыночной ситуации для успешного функционирования предприятия. Кроме того, низкий рейтинг данного фактора по сравнению с фактором обновления ассортимента отражает отсутствие у респондентов

представления о стратегических исследованиях как о необходимых мероприятиях при планировании внедрения новых видов продукции. В перспективе это, как правило, приводит к несвоевременному появлению неконкурентоспособных товаров, спрос на которые является более низким, т.к. товар не обладает требуемыми потребительскими свойствами.

Как отмечалось, на конкурентоспособность предприятий влияют также внешние факторы. На рис. 3 представлены в графическом виде, распределение ответов респондентов на вопрос, о том, какие внешние факторы влияют в большей степени на повышение показателей конкурентоспособности предприятия. Самое большее количество баллов было получено на такой фактор как привлечение высококвалифицированных сотрудников (44 бала из 50 возможных). Данный показатель вполне объективно отражает современное состояние отрасли, которой крайне не хватает профессиональных кадров. Несмотря на то что, в большинстве своем, процесс производства автоматизирован, нехватка кадров существенна. Многие сотрудники, как отмечали респонденты, ушли в период простоя, когда не было государственного заказа, и в основном ушли в иные сферы деятельности, где они не используют свой богатый потенциал и накопленный опыт. Образовалась ниша, которая не была заполнена молодыми людьми, в виду непрестижности данного направления, низким уровнем заработной платы

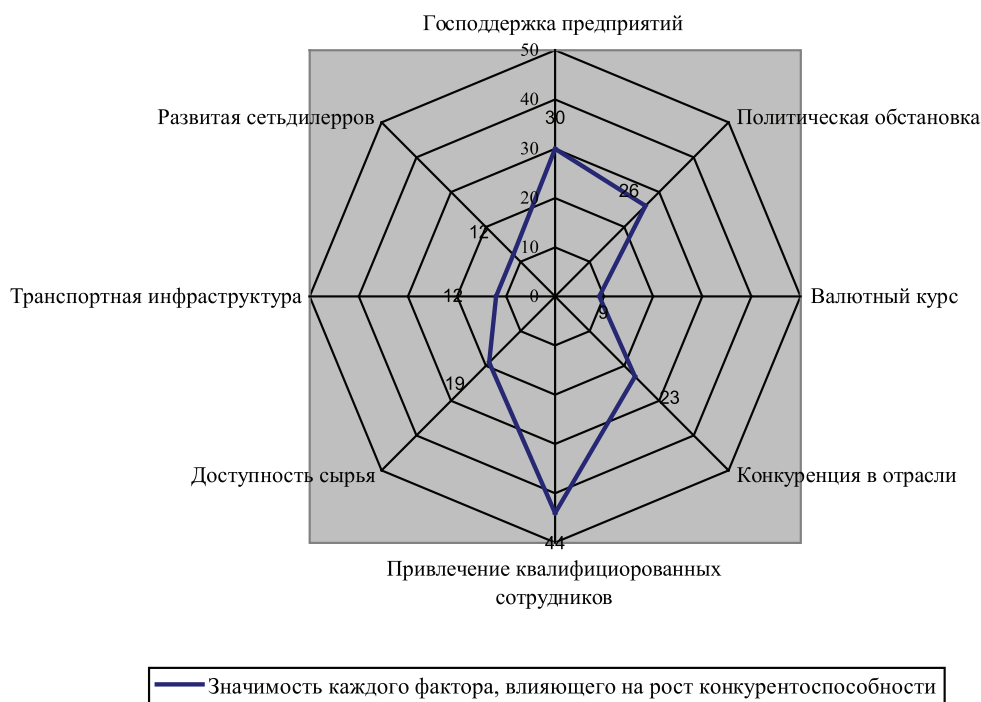


Рис. 3. Внешние факторы, влияющие на повышение конкурентоспособности

и другими причинами. Теперь же наблюдается острый дефицит в данных кадрах.

Государственная поддержка предприятий была отмечена как наиважнейший фактор, и занимает второе место в общей доле показателей, однако в сумме набрала только 30 баллов. Возможно, данная двоякость результатов объясняется тем, что государственная поддержка не всегда бывает своевременной и продуманной. Возможно наши руководители не ждут государственных заказов на свою продукцию, и поэтому не особо рассчитывают на государственное финансирование в том числе, однако помнят времена, когда практически все машиностроительные предприятия работали на оборонную промышленность и функционировали только о за счет государственной поддержки.

Третье место среди факторов, обеспечивающих конкурентоспособность занимает стабильная политическая обстановка.

Во многом значимость этого фактора объясняется тем, что большинство машиностроительных предприятий были построены еще в СССР, с прекращением существования которого во время переходного периода экономики многие предприятия были вынуждены прекратить свою деятельность, или, в лучшем случае, значительно снизить масштабы производства. Политическая ситуация в России в настоящее время достаточно стабильна, однако это не позволяет предпринимателям забывать о возможных колебаниях политического курса и их значениях для предприятия.

Четвертое место занимает фактор «Уровень конкуренции в отрасли». Возможно, это объясняется различиями взглядов респондентов на влияние данного фактора. Действительно, с одной стороны, конкуренция является дополнительным стимулом для развития предприятия, позволяет улучшать качественные характеристики товара и следить за тенденциями рынка, с другой стороны – наличие сильных конкурентов затрудняет вход на рынок, создает дополнительные барьеры для развития производственной деятельности.

Наличие дешевого сырья (19 баллов) отметили как фактор, повышающий конкурентоспособность предприятия, многие респонденты. Однако необходимо отметить, что данная тенденция свидетельствует о предпочтении производителей дешевого сырья качественному, и, соответственно, о стремлении производителей повышать конкурентоспособность за счет установления низких цен, а не повышения качества продукции. С учетом возрастающей конкуренции со стороны иностранных производителей подобный подход не сможет обеспечить стабильного положения отечественных предприятий не только на мировом, но и на внутреннем рынке.

Следующее место в рейтинге занимает наличие транспортной инфраструктуры и на-

личия сети дилеров. (12 баллов). Действительно, без развития транспортной системы, принятия мер по своевременному усовершенствованию транспортно-логистических связей, а также использования современных транспортных средств невозможно представить экономическое развитие хозяйствующих субъектов, позволяющее в полной мере реализовать их конкурентные преимущества.

Развитая сеть дистрибуции, на наш взгляд, довольно низкий показатель для столь важного фактора. Многие отечественные предприятия предпочитают самостоятельно выполнять функции производителей и продавцов, не прибегая к услугам посредников. Однако опыт зарубежных промышленных предприятий, использующих многоканальную систему дистрибуции, позволяет рассматривать этот фактор как весьма сильно влияющий на конкурентоспособность предприятия.

Таким образом, внешними факторами, оказывающими наиболее сильное положительное влияние на конкурентоспособность отечественных промышленных предприятий, были признаны возможность привлечения квалифицированных кадров, стабильная политическая обстановка. Хотелось бы отметить, что проблема фактор квалификации кадров был неслучайно сформулирован именно таким образом и отнесен автором к внешним факторам конкурентоспособности. Это отражает одну из серьезнейших проблем современного машиностроения – невозможность привлечения квалифицированных кадров на предприятия. Причин возникновения данной проблемы несколько – это и невысокая заработная плата, и недостаточная престижность профессии, и стремление талантливых молодых специалистов уехать из России, чтобы работать на зарубежных предприятиях, и отсутствие профессиональных связей между вузами и промышленными предприятиями. Для решения данной проблемы необходимо создание долгосрочного сотрудничества между предприятиями и учебными заведениями, осуществляющими подготовку технических специалистов, с внедрением программ стажировок, прохождений практик, экскурсий на предприятия и т.д.

Список литературы

1. Борисов В.Н. Воздействие инновационного фактора на инвестиционную привлекательность отраслей и предприятий промышленности // Проблемы прогнозирования. – 2003. – № 4. – С. 53.
2. Бугаенко М.В. Совершенствование стратегического планирования как фактора роста конкурентоспособности отечественных машиностроительных предприятий: дис. ... канд. полит. наук. – М., 2012. – С. 78.
3. Кильчуков З.Х. Направления реализации инвестиционной политики на предприятиях отраслей машиностроения // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015. – № 2(74). – С. 37.

УДК 332.834-044.966

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМНЫХ ВОПРОСОВ И РИСКОВ ДОЛЕВОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

¹Баронин С.А., ¹Есафьев Н.Ю., ²Гребенщиков В.С., ²Тутунджян А.А.

¹ФГБОУ ВПО «Пензенский государственный университет архитектуры и строительства»,
Пенза, e-mail: nightswallow@bk.ru;

²ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский московский государственный
строительный университет», Москва, e-mail: tutartem@gmail.com

В статье рассмотрены и проанализированы основные проблемные вопросы и риски долевого жилищного строительства в России, в частности рассмотрены существующие схемы привлечения денежных средств дольщиков и проанализированы риски застройщиков и риски дольщиков, возникающие при реализации каждой из схем. На основании проведенного анализа был разработан ряд рекомендаций, реализация которых способствует минимизации рисков участия в долевом строительстве.

Ключевые слова: долевое строительство, застройщик, дольщик, проблемные вопросы, риски застройщика, риски дольщика

FEATURES OF MODERN DEVELOPMENT OF RUSSIAN MARKET OF SHARE BUILDING OF APARTMENT HOUSES

¹Baronin S.A., ¹Esafiev N.Y., ²Grebenshchikov S.V., ²Tutundzhyan A.A.

¹Penza State University of Architecture and Construction, Penza, e-mail: nightswallow@bk.ru;

²Moscow State University of Civil Engineering (MGSU) National Research University,
Moscow, e-mail: tutartem@gmail.com

The article considers and analyses main problems and risks of shared housing construction in Russia, in particular the existing schemes of attracting funds from the shareholders and reviewed risks of developers and investors arising in each of the schemes. On the basis of the conducted analysis developed a series of recommendations, the implementation of which helps to minimize risks of participation in shared housing construction.

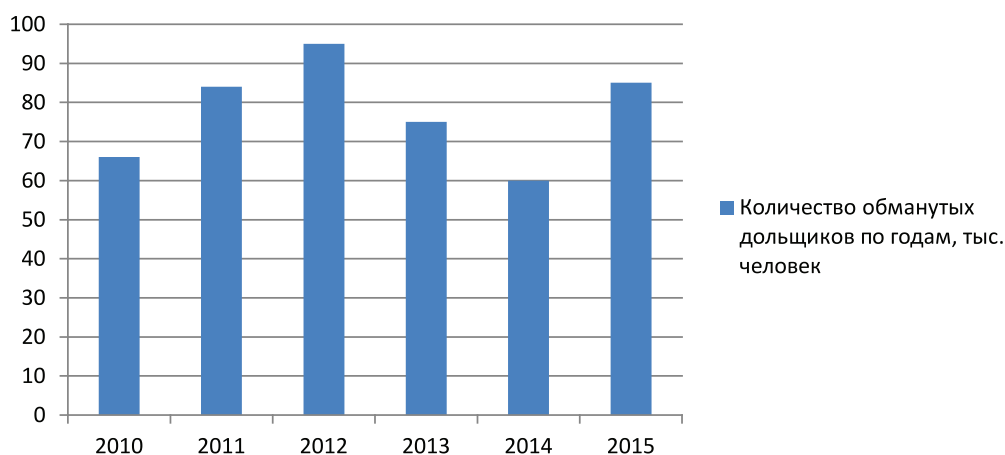
Keywords: participatory construction, developers, real estate investors, the developer risks, risks of the real estate investors

В сложившейся ситуации все большую актуальность приобретает долевое строительство как способ улучшения жилищных условий граждан России. Участие в долевом строительстве позволяет серьезно сэкономить на покупке жилья: в настоящее время приобретение квартиры в строящемся доме обойдется на 25–30% дешевле, чем в уже введенном в эксплуатацию. Ранее разница в цене могла достигать до 60% [1].

Недостаточная обеспеченность граждан России жильем продолжает оставаться одним из наиболее проблемных вопросов социально-экономической политики нашей страны. И хотя статистические данные свидетельствуют об определенных улучшениях в данной сфере: объем вводимых в эксплуатацию квадратных метров жилья год от года увеличивается: с 58,4 миллионов квадратных метров в 2010 году до рекордной величины в 81 миллион квадратных метров жилья в 2014 году [2, 3]; количество квадратных метров, приходящихся на 1 гражданина России, со временем также неуклонно увеличивается: с 19,2 квадратных метров жилья в 2000 году до 23,4 ква-

дратных метров жилья в 2013 году [2, 4], однако, по мнению ряда экспертов, данная статистика не позволяет составить объективное представление о реальной степени обеспеченности граждан России жильем и не отражает ряд негативных моментов. Так, показатель обеспеченности россиян жильем возрастает за счет отдельных, сравнительно немногочисленных, классов населения [4]. В то же время каждый третий россиянин остро нуждается в жилье или улучшении жилищных условий, на каждого из таких граждан приходится не более семи квадратных метров жилой площади. Еще 29,4 процента россиян можно назвать «низкообеспеченными», ведь на каждого члена их семьи приходится менее 18 квадратных метров жилья [5]. И данным категориям граждан потребуется немало времени для улучшения жилищных условий: по подсчетам Росстата, средне-статистической российской семье требуется 11,6 лет, чтобы накопить сумму, достаточную для приобретения 18 квадратных метров жилья, а для покупки полноценной квартиры – полжизни [6].

Количество обманутых дольщиков по годам



Количество обманутых дольщиков в России по годам, тыс. чел.

Однако участие в долевом строительстве сопряжено с определенными рисками. Данные риски способствовали возникновению проблемы так называемых «обманутых дольщиков», количество которых в последние годы неуклонно возрастает: с 66 тысяч человек в 2010 году до 95 тысяч человек в 2012 году и, после непродолжительного спада в 2013–2014 годах, который привел к сокращению числа обманутых дольщиков до 60 тысяч в 2014 году, снова начало расти, достигнув к началу 2015 года порядка 70 тысяч человек [7].

И тенденция к увеличению числа обманутых дольщиков сохраняется: только за 2015 год количество так называемых обманутых дольщиков в России увеличилось на 18 тысяч человек, без учета 29 тысяч дольщиков и пайщиков группы компаний «СУ-155» и в настоящий момент составляет порядка 85 тысяч человек [8]. Всего насчитывается более 800 «замороженных» объектов в 66 субъектах Российской Федерации [9]. Учитывая, что в 2015 году в России было заключено 680 тысяч договоров долевого участия (далее – ДДУ) [10], а суммарное количество обманутых за 2015 год дольщиков и пайщиков составляет 47 тысяч человек, можно заключить, что в настоящий момент риск стать обманутым дольщиком составляет 6,91 %. Очень важно при анализе процессов управления в развитии недвижимости применительно к жилым комплексам, учитывать данную проблематику долевого строительства.

В целях снижения рисков участия в долевом строительстве Государственной Думой Российской Федерации был принят

Федеральный закон № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (далее – Федеральный закон № 214-ФЗ), который позволяет регулировать процесс долевого строительства на законодательном уровне. Согласно закону, участие дольщика в долевом строительстве возможно только после заключения между ним и застройщиком договора долевого участия. В ДДУ прописывается окончательная цена объекта недвижимости, которая не может быть изменена и сроки исполнения застройщиком своих обязательств перед дольщиком, которые также не могут быть изменены. Кроме того, каждый ДДУ проходит обязательную регистрацию в Росреестре, которая является гарантией того, что в отношении конкретного объекта недвижимости не заключались иные договоры, что исключает возможность применения мошеннической схемы так называемых «двойных продаж» [11]. Риски дольщика, связанные с банкротством застройщика, также сведены к минимуму. Федеральный закон № 214-ФЗ предусматривает страхование гражданской ответственности застройщика, а Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» предусматривает определение минимального размера собственного

капитала застройщика и возможность привлечения поручителей, что позволяет отсеять строительные фирмы-«однодневки», не имеющие достаточных финансовых ресурсов для надлежащего исполнения обязательств перед дольщиками [11, 12]. Также предлагаемые изменения расширяют полномочия органов, контролирующих застройщика в части целевого использования денежных средств дольщиков [7]. Ранее недостаточная степень контроля в данной сфере предоставляла недобросовестным застройщикам возможность использования денег дольщиков не по назначению, что негативным образом отражалось на процессе строительства. Самым известным подобным случаем стало «дело Полонского» о нецелевом использовании денежных средств дольщиков жилищного комплекса «Кутузовская миля» в размере 5,7 миллиардов рублей и дольщиков жилого комплекса «Рублевская ривьера» в размере 150 миллионов рублей компанией-застройщиком Migaх group и ее руководителем Сергеем Полонским [13, 14].

Однако, несмотря на гарантии, предоставляемые участникам долевого строительства Федеральным законом № 214-ФЗ, каждый год продолжают появляться новые обманутые дольщики [7]. Проблема заключается в несовершенстве существующего законодательства в области регулирования долевого строительства, которое предоставляет недобросовестным застройщикам возможность использовать законодательно недоработанные и даже полулегальные схемы привлечения денежных средств.

Помимо заключения ДДУ существуют еще три способа приобретения квартиры в строящемся доме: это покупка жилищного сертификата, приобретения пая в жилищно-строительном кооперативе (далее – ЖСК) и так называемая «вексельная схема». Строго говоря, людей, прибегающих к данным способам покупки недвижимости в строящемся доме, нельзя назвать «дольщиками», поскольку, согласно Федеральному закону № 214-ФЗ, привлечение денежных средств граждан для строительства, возможно только на основании ДДУ, продажи жилищных сертификатов и паев ЖСК [11], следовательно, участники вексельной схемы, по сути, вообще не имеют отношения к долевному строительству, выступая в роли кредиторов застройщика. А граждан, которые приобрели пай в ЖСК и жилищные сертификаты, правильнее называть «инвесторами».

Отдельные виды альтернатив участию в долевым строительстве на основании ДДУ сопряжены с определенными рисками для покупателя недвижимости. Так, самая

популярная альтернатива ДДУ – приобретение паев ЖСК [15], не защищает покупателя от риска «двойных продаж», поскольку договор ЖСК не подлежит обязательной регистрации в Росреестре. Также кооператив вправе устанавливать и переносить срок сдачи объекта недвижимости, поэтому пайщик не вправе требовать неустойку за перенос сроков сдачи дома. Конечная стоимость квартиры также не фиксируется, поэтому пайщик не застрахован от значительного увеличения цены квадратного метра после завершения строительства. Плюсом данной схемы является низкий возрастной ценз: вступить в ЖСК может любой россиянин старше 16 лет [15].

Второй законной альтернативой заключению ДДУ является приобретение жилищного сертификата. Жилищный сертификат представляет собой ценную бумагу, которую выпускает застройщик. И данная ценная бумага достаточно ликвидна – держатель жилищного сертификата имеет право продать его в любой момент, то есть вернуть вложенные средства не дожидаясь окончания строительства и не взаимодействуя с застройщиком. Однако в отличие от ДДУ жилищный сертификат гарантирует не приобретение конкретной квартиры в конкретном доме, а лишь заранее оговоренное количество квадратных метров жилплощади в строящемся здании.

Стоит отметить, что приобретение жилищных сертификатов – самая безопасная из всех альтернатив ДДУ на сегодняшний день, поскольку предоставляет держателям жилищных сертификатов несколько дополнительных уровней защиты. Во-первых, право выпуска жилищных сертификатов получают только застройщики, уже имеющие земельный участок под застройку в собственности либо в аренде и получившие разрешение на строительство. Во-вторых, у жилищного сертификата всегда есть банк-партнер и поручитель. Банк выступает посредником между застройщиком и держателями жилищных сертификатов, а поручитель является гарантом возвращения денежных средств инвесторам в случае возникновения проблем у застройщика [15].

Наиболее рискованной для покупателя является вексельная схема. Ее суть заключается в следующем: застройщик заключает с покупателем предварительный договор купли-продажи квартиры (далее – ПДКП), которая будет построена в будущем. Одновременно с заключением договора покупатель приобретает у застройщика векселя на сумму стоимости данной квартиры. Предполагается, что после сдачи дома в эксплуатацию, покупатель погашает вексель

застройщику в обмен на право собственности на квартиру [16, 17].

Юристы до сих пор не пришли к единому мнению относительно законности вексельной схемы. С одной стороны, любая компания, в том числе строительная, имеет законное право на выпуск векселей. С другой стороны, в Федеральном законе № 214-ФЗ содержится прямой запрет на привлечение денежных средств граждан на нужды строительства иначе, чем по ДДУ, выпуску жилищных сертификатов и создания ЖСК [11, 15, 17].

К вексельной схеме чаще всего прибегают застройщики, у которых нет разрешительных документов на строительство или имеются другие проблемы, например застройщики, которые не смогли зарегистрировать первый ДДУ в отношении квартиры в строящемся доме либо мошенники, изначально планировавшие обмануть покупателя. Поэтому приобретение недвижимости по вексельной схеме сопряжено для покупателя с очень высокими рисками. В первую очередь это риск приостановки деятельности застройщика по возведению объекта долевого строительства. Это может произойти в том случае, если застройщику так и не удастся оформить необходимые документы и стройка будет «заморожена». Возможен также снос незаконно возведенного дома по решению суда. Во-вторых, покупатель, участвующий в вексельной схеме, рискует стать жертвой мошенников, ведь он, в отличие от дольщика, заключившего ДДУ, не защищен Федеральным законом № 214-ФЗ.

Рассмотрим три основных схемы мошенничества, применяемых в сделках по вексельной схеме. Самая простая из них выглядит следующим образом: продав векселя покупателю и заключив с ним ПДКП, застройщик вкладывает полученные деньги в строительство дома. После сдачи дома в эксплуатацию застройщик расплачивается с покупателем по векселю, а квартиру, в отношении которой заключен ПДКП, продает другому покупателю уже по цене готовой квартиры, стоимость которой существенно выше, чем у той же квартиры на этапе строительства дома. Обманутому покупателю доказать факт мошенничества практически невозможно, ведь по факту он является лишь кредитором застройщика, которому вернули долг, а заключенный между ним и компанией-застройщиком ПДКП является всего лишь соглашением о намерении и не дает покупателю никаких прав, в том числе права требования, на квартиру [16, 17].

Второй распространенной мошеннической схемой является схема так называемых «двойных продаж». Ее суть состоит в за-

ключении нескольких ПДКП с разными покупателями на одну и ту же квартиру. В отличие от ДДУ, ПДПК не регистрируются в Росреестре, поэтому узнать, заключались ли какие-либо договоры в отношении конкретной квартиры, не представляется возможным. Далее недобросовестный застройщик действует так же, как и в предыдущей схеме: поскольку официально покупатель является лишь кредитором строительства, застройщик расплачивается с ним по векселю, а все ПДПК признает недействительными и продает квартиру после сдачи дома в эксплуатацию по более высокой цене [17].

Третьей распространенной мошеннической схемой является возведение многоквартирных домов на земельных участках, предназначенных для индивидуального жилищного или дачного строительства. Зачастую такие здания не соответствуют техническим и противопожарным нормам, не имеют необходимого доступа к инженерной инфраструктуре и потому могут быть снесены по решению суда. Так, в Пензе администрация города не смогла изыскать возможность удовлетворить просьбу 48 обманутых дольщиков об узаконивании подобного строения на улице Гоголя, 25 и приняла решение о сносе данного многоквартирного дома, возведенного на участке, предназначенного для индивидуального жилищного строительства, поскольку его возведение велось с грубыми нарушениями градостроительного законодательства [18, 19, 20]. Стоит отметить, что в отличие от двух рассмотренных выше случаев, деньги покупателя по векселю не возвращаются, поскольку подобные объекты, как правило, достраиваются и покупатели становятся собственниками незаконно возведенной недвижимости.

С проблемными вопросами при участии в долевом строительстве сталкиваются не только покупатели недвижимости, но и компании-застройщики.

При продаже жилья в строящихся объектах по вексельной схеме застройщик имеет дело со следующими видами рисков: налоговыми; административными; рисками приостановки деятельности по строительству и ликвидации застройщика; необходимостью погашения векселя до окончания строительства [17].

Налоговые риски. Вексельная схема позволяет продавцам недвижимости экономить налог на добавленную стоимость (НДС) за счет использования векселя в расчетах с покупателем. Это может быть расценено Федеральной налоговой службой (ФНС) как уклонение от уплаты налогов и в ходе судебных разбирательств продавца,

использующего вексельную схему, могут привлечь к налоговой ответственности [17, 21]. Так, Арбитражный суд города Москвы признал обоснованными претензии ФНС на сумму более миллиарда рублей к ЗАО «МИАН», реализовавшему квартиры по вексельной схеме [22].

Административные риски. Согласно статье 3 Федерального закона № 214-ФЗ, прежде чем получить право привлекать денежные средства граждан на нужды строительства, застройщик обязан получить разрешение на строительство, опубликования, размещения или представления проектной декларации и государственной регистрации права собственности на земельный участок под строительство объекта недвижимости либо договора аренды или субаренды такого земельного участка. Кроме того, застройщик должен заключить с гражданами ДДУ [11]. В случае если будет доказано, что застройщик, участвующий в вексельной схеме, не имел права привлекать денежные средства граждан на нужды строительства, он будет привлечен к административной ответственности согласно статье 14.28 КоАП «Нарушение требований законодательства об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости» [17, 23].

Также привлечение денег граждан по вексельной схеме может рассматриваться контролирующими органами как нарушение Федерального закона № 214-ФЗ. В случае если будет доказано, что застройщиком не исполнялись положения Федерального закона № 214-ФЗ, контролирующий орган имеет право обратиться в суд с заявлением о приостановлении деятельности застройщика, связанной с привлечением денежных средств граждан на нужды строительства. В случае неоднократного или грубого нарушения застройщиком Федерального закона № 214-ФЗ контролирующий орган вправе обратиться в суд с заявлением о ликвидации данного застройщика. Таким образом, для компании-застройщика участие в вексельной схеме сопряжено с риском «замораживания» стройки и даже ликвидацией самого застройщика [17].

В случае, если застройщик по тем или иным причинам не успел завершить возведение объекта недвижимости до наступления срока погашения векселей, он рискует столкнуться с необходимостью возврата денежных средств покупателю до окончания строительства. Это означает, что параллельно с финансированием самого процесса строительства, застройщик обязан изыскать

необходимые денежные средства для возврата покупателю. В случае, если покупатели начнут массово предъявлять векселя к погашению до окончания строительства, застройщик рискует «заморозить» стройку по причине нехватки денежных средств для продолжения строительства [17].

Также застройщик сталкивается с определенными рисками и при заключении ДДУ. Федеральный закон № 214-ФЗ, защищающий права дольщиков, создает ряд проблемных вопросов для застройщика.

Ряд проблем вызваны недоработками в системе страхования гражданской ответственности застройщика. Согласно Федеральному закону № 214-ФЗ, застройщик, осуществляющий долевое строительство, застройщик обязан обеспечить страхование своей гражданской ответственности либо путем вступления в Общество взаимного страхования (далее – ОВС), либо воспользовавшись услугами страховой организации, имеющей право осуществления данного вида страхования [11, 24]. Каждый из этих вариантов сопряжен с определенными рисками для застройщика. Так, вступление в ОВС подразумевает солидарную ответственность по долгам общества, то есть застройщики-члены ОВС рискуют столкнуться с необходимостью расплачиваться по чужим долгам. Именно по этой причине большинство строительных компаний предпочитают не вступать в ОВС: из порядка 3600 российских застройщиков членами ОВС являются лишь 260 организаций [24]. А застройщики, которые предпочли вступление в ОВС страхование в коммерческих страховых компаниях, столкнулись со следующей проблемой: в настоящий момент страхование гражданской ответственности застройщика вправе осуществлять 20 страховых компаний, из которых лишь 5 реально готовы рассматривать заявки на данный вид страхования [24]. По мнению ряда экспертов, столь малое количество компаний не сможет полностью удовлетворить имеющийся спрос на страхование гражданской ответственности застройщика. И, поскольку страхование гражданской ответственности застройщика осуществляется до государственной регистрации ДДУ с первым участником долевого строительства, застройщики, в случае возникновения проблем со страхованием своей гражданской ответственности, рискуют так и не начать возведение объекта недвижимости из-за невозможности легального привлечения инвестиций в виде денежных средств дольщиков.

Кроме того, в недалеком будущем застройщики рискуют столкнуться с проблемами, вызванными предлагаемыми Федеральным законом «О внесении изменений

в Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» изменениями в Федеральный закон № 214-ФЗ. Часть данных изменений предполагает установление минимального размера собственного капитала застройщика, привлекающего денежные средства дольщиков [12]. Данное требование создает угрозу резкого сокращения рынка долевого строительства: на сегодняшний день лишь 32 % московских застройщиков соответствуют предлагаемым требованиям, притом, что на рынке столичных новостроек на сделки по ДДУ приходится до 95 % всех сделок [25]. Таким образом, застройщики, не имеющие достаточных финансовых ресурсов для привлечения денег дольщиков, рискуют уйти с рынка, поскольку лишатся единственного, не считая достаточно дорогих банковских кредитов, источника финансирования. Так, советник губернатора Калининградской области Михаил Викторов прогнозирует уход с местного строительного рынка порядка 50 % компаний-застройщиков в случае, если новые требования вступят в законную силу [25].

Также ряд экспертов критикует еще одно предлагаемое Федеральным законом «О внесении изменений в Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» нововведение, а именно создание механизма банковского проектного финансирования строительства с открытием эскроу-счетов [11, 25]. Предполагается, что в данном механизме банк выступает посредником и гарантом сделки между дольщиком и застройщиком. В теории участие банка в роли своего рода гаранта сделки направлено на повышение степени защищенности денежных средств дольщика от возможного нецелевого использования их застройщиком, однако внедрение механизма банковского проектирования способствует созданию дополнительных рисков как для застройщика, так и для самого дольщика. Это связано с тем, что законодателями не было предусмотрено обязательное страхование денежных сумм на эскроу-счетах, задействованных в механизме банковского проектного финансирования, что создает для дольщика и застройщика риск потерять денежные средства в случае отзыва лицензии у банка либо его банкротства [25].

Таким образом проведенный анализ выявил, что большая часть проблемных вопросов и рисков долевого жилищного строительства связана с несовершенством существующего законодательства. В целях минимизации рисков участия в долевом строительстве необходимо ужесточить требования к договорам ЖСК, а именно ввести обязательную регистрацию договоров ЖСК в Росреестре, обязать застройщиков указывать в договорах ЖСК окончательный срок сдачи объекта строительства и окончательную цену квадратного метра, ввести ответственность за нарушение сроков сдачи объекта строительства; разработать законодательные меры, позволяющие исключить возможность применения застройщиками всевозможных вариаций вексельной схемы; расширить список страховых компаний, имеющих право страховать гражданскую ответственность застройщика; создать государственную перестраховочную компанию, занимающуюся перестрахованием гражданской ответственности застройщика; требования к минимальному размеру собственного капитала застройщиков и его поручителей в сторону уменьшения. Данные меры позволят значительно снизить степень риска участия в долевом строительстве, что способствует развитию первичного рынка недвижимости и строительной отрасли России в целом.

Список литературы

1. Портал РБК Недвижимость [Электронный ресурс]. URL: <http://realty.rbc.ru/articles/29/12/2015/562949998863637.shtml> (дата обращения: 01.04.2016).
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 01.04.2016).
3. Деловая газета «Взгляд» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.vz.ru/news/2015/1/28/726750.html> (дата обращения: 01.04.2016).
4. В.Н. Литовкин. Обманутые дольщики, или инвестиции граждан в жилищное строительство нуждаются в совершенствовании // Гражданское право и современность: Сборник статей, посвященный памяти М.И. Брагинского (под ред. В.Н. Литовкина, К.Б. Ярошенко). – М., 2013.
5. Портал RG.ru [Электронный ресурс]. – URL: <http://rg.ru/2016/03/27/rossiianam-prostiat-dolg-po-ipoteke-poslerozhdeniia-rebenka.html> (дата обращения: 01.04.2016).
6. Портал RG.ru [Электронный ресурс]. – URL: <http://rg.ru/2013/01/17/pravila.html>
7. Баронин С.А., Есафьев Н.Ю., Тутунджян А.А. Особенности современного развития российского рынка долевого строительства многоквартирных жилых домов // Экономика России и стран СНГ: реалии и перспективы. – Новосибирск, 2016. – С. 5.
8. Портал Рамблер.финансы [Электронный ресурс]. – URL: <http://finance.rambler.ru/news/2026384> (дата обращения: 01.04.2016).
9. Портал РБК Недвижимость [Электронный ресурс]. – URL: <http://realty.rbc.ru/articles/27/01/2016/562949999405349.shtml> (дата обращения: 01.04.2016).

10. Официальный сайт Агентства по ипотечному жилищному кредитованию [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ahml.ru/ru/agency/analytics/diagrams> (дата обращения: 01.04.2016).
11. Федеральный закон от 30.12.2004 N 214-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2015). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
12. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
13. Портал «Новая газета» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.novayagazeta.ru/inquests/61998.html> (дата обращения: 01.04.2016).
14. Портал Новости@mail.ru [Электронный ресурс]. – URL: <https://news.mail.ru/incident/22055535> (дата обращения: 01.04.2016).
15. Портал РБК Недвижимость [Электронный ресурс]. – URL: <http://realty.rbc.ru/articles/05/08/2015/562949996462497.shtml> (дата обращения: 01.04.2016).
16. Портал «Квартира-Без-Агента.ру» [Электронный ресурс]. – URL: <http://kvartira-bez-agenta.ru/glossarij-rieltora/vekselnaya-skHEMA-pokupki-kvartiry/> (дата обращения: 01.04.2016).
17. Хачатурян Ю. Схема продажи квартир в строящихся домах и оценка рисков, связанных с ними // Жилищное право. – М., 2011. – № 7. – С. 68.
18. Портал NG.ru [Электронный ресурс]. – URL: http://ng58.ru/news/news/dom_na_gogolya_25_snova_ne_daet_pokoja/ (дата обращения: 01.04.2016).
19. Электронное издание «Улица Московская» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.ym-penza.ru/index.php?option=com_k2&view=item&id=2045:prokuratura-vzyalana-kontrol-ugolovnoe-delo-dmitriya-tsaruka&Itemid=265 (дата обращения: 01.04.2016).
20. Электронное издание «Улица Московская» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.ym-penza.ru/index.php?option=com_k2&view=item&id=2477:fssp-preduprezhdaet&Itemid=223 (дата обращения: 01.04.2016).
21. «Газета Коммерсантъ» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.kommersant.ru/doc/789968> (дата обращения: 01.04.2016).
22. Газета «Ведомости» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2007/08/10/vojna-rijeltoram> (дата обращения: 01.04.2016).
23. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 09.03.2016). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
24. Степанова Е.Е. Строители хотят, чтобы власть прислушалась к профессионалам // Газета «Строитель». – Пенза, 2015. – № 22(2278). – С. 3.
25. Информационный портал «Саморегулирование» [Электронный ресурс]. – URL: <http://sroportal.ru/news/federal/zastrojshhiki-konsolidirovali-poziciyu-otnositelno-popravok-k-214-fz> (дата обращения: 01.04.2016).

УДК 338.486.4

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР НА БАЗЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА

Бекирова О.Н., Димехин А.В., Агафонова М.С.

ФБГОУ ВО «Воронежский государственный архитектурно-строительный университет»,
Воронеж, e-mail: dimehin2012@yandex.ru

В настоящее время в рыночной российской системе предпринимательская структура (или ПС) есть основной предмет экономических отношений во всех сферах и на всех уровнях. Важная роль ПС в создании экономической ситуации начитывает повышенные права к способам управления ею. Так же одним из важных критерий результативной работы ПС на рынке является руководство ее конкурентоспособностью – основной фактор успешной ПС. В кризисных положениях обострения экономического положения в РФ и спада производства, связанных, так же со вступлением России в ВТО, поднимается проблема поиска комбинаций к руководству конкурентоспособностью ПС. В современное время есть два основных шага к тому, чтобы руководить конкурентоспособностью хозяйствующего элемента: процессный и функциональный. Наибольшее распространение в России получило руководство конкурентоспособностью ПС на основе функционального подхода, но, на современной фазе развития экономики его актуальность значительно уменьшается. Это объясняется ее крайне ограниченными возможностями саморегулирования и невысокой гибкостью системы функционального руководства, что является значительным недостатком в условиях современного рынка.

Ключевые слова: предпринимательская структура, предпринимательская организация, экономика, рыночные отношения, конкурентоспособность

COMPETITIVENESS ENTERPRISE STRUCTURES BASED PROCESS APPROACH

Bekirova O.N., Dimehin A.V., Agafonova M.S.

Voronezh State Architecture and Civil Engineering, Voronezh, e-mail: dimehin2012@yandex.ru

Currently, the market of the Russian system of business structure (or PS) is the main subject of economic relations in all spheres and at all levels. An important role in the creation of the SS economic situation recites elevated privileges to its management methods. As one of the most important criterion for effective work of the SS on the market is the guide of its competitiveness – a major factor of success of the SS. In crisis worsening economic situation in Russia and the decline in production, linked as well with Russia's accession to the WTO, raised the problem of finding combinations to the leadership of the competitiveness of the SS. In modern times, there are two basic steps to ensure that direct the competitiveness of the economic element: the process and functional. The most widely used in Russia to gain a competitive PS leadership on the basis of the functional approach, but at the present stage of economic development is significantly reduced its relevance. This is due to its very limited capacity of self-regulation and the low flexibility of the functional management system, which is a significant disadvantage in today's market.

Keywords: business structure, business organization, the economy, market relations, competitiveness

Цель статьи – развитие методических основ создание практических рекомендаций по руководству конкурентоспособностью ПС на основе процессного подхода и развитие методических основ.

Таким образом, актуальность темы данной статьи состоит в необходимости решения задачи совершенствования инструментария и методики руководства конкурентоспособностью ПС на основе процессного подхода.

Регулирование конкурентоспособностью, один из основных факторов эффективного функционирования ПС. Наиболее перспективных технологий считается регулирование конкурентоспособностью на основе процессного подхода – регулирование конкурентоспособностью ПС, которое благоприятствует значительному увеличению упругости совокупности функционирования ПС, ее эффективное привыкание

к изменению условий внутренней и внешней среды, а также более оперативному использованию существующих ресурсов, информационных и человеческих, в том числе материальных, при достижении целевого уровня конкурентоспособности ПС, а также дает рассмотреть качества ПС, как объекта управления.

К первой группе проблем, в данной статье, относится исследование теоретических основ регулирования конкурентоспособностью ПС на основе процессного подхода. При представлении предпринимательских условий многие ученые употребляют для наименования ее субъекта термин «ПС», но единой терминологии этого определения в современное время нет. Предлагается расценивать ПС как открытую систему, совместимость элементов, взаимодействующих между собой и с элементами внешней среды, что является основным фактором

существования, развития данной системы и устойчивости, состоящей из двух основных подсистем – внешней и внутренней среды, – которые состоят из подсистем и элементов более низкого уровня, создающие между собой некоторые связи. Внешняя среда ПС – комплекс элементов, составляющих структурно-пространственное окружение внутренней среды предпринимательской структуры, границы и состав которого меняется под влиянием динамичных условий рынка, формирующие связи различного характера и с ПО направленности, оказывающее на нее воздействие различного рода. На основании проведенных исследований предложен термин предпринимательская структура (ПС) – это субъект рынка, включающий ПО, которая есть его внутренней средой, а также комплекс субъектов, не входящих в его состав, но формирующих его внешнюю среду и связанных с ним, имеющими изменчивыми границами и составом. Внутренняя среда предпринимательской структуры – состав элементов ПС, находящихся в условиях прямого влияния управления ПС – предпринимательская организация (или ПО) [1].

В тексте данной статьи под конкурентоспособностью ПС понимается возможность осуществлять свою работу в условиях рыночных отношений так, чтобы по итогам этой работы сохранять конкуренцию с аналогичными субъектами рынка. Конкурентоспособность ПС формируется под влиянием процессов ее внешней и внутренней среды и ее элементов. Основные характеристики конкурентоспособности ПС: раскрытие в рыночных отношениях, много-уровневость, универсальность, относительность, изменчивость. Проведенные исследования позволили раскрыть плюсы регулирования конкурентоспособностью ПС на основе процессного подхода:

- 1) простота и точность установления уровня конкурентоспособности ПС при условии применения технологий, привыкание к условиям процессного регулирования;
- 2) упругое регулирование уровнем конкурентоспособности ПС через состав процессов, оперативно привыкающий к изменчивым ситуациям рынка;
- 3) системы деятельности ПС эффективно привыкающий под осуществление целей, успехи нужного уровня конкурентоспособности;
- 4) постоянное совершенствование процессов регулирования конкурентоспособностью ПС;
- 5) высокая результативность достижения заданного уровня конкурентоспособности, т.к. работа всех процессов ПС нацелена на достижение единой цели.

Суть регулирования конкурентоспособностью ПС на основе процессного подхода заключается в регулировании последовательностью процессов, направлена на реализацию определенной цели и каждый из которых объединяет элементы ПС определенным образом, ведущей к осуществлению общей цели ПС – выдача выбранного уровня конкурентоспособности ПС.

Наибольшее распространение получили такие подходы к регулированию хозяйствующими субъектами:

- 1) функциональный: создан для регулирования организационной структурой объекта, кадрами, ее элементами и ориентирован на выполнение правил работы объекта;
- 2) процессный: управление основывается на анализировании объекта как совокупности взаимосвязанных процессов, объединенных результатах единой цели. Таким образом, регулирование конкурентоспособностью ПС на основе процессного подхода – это регулирование общностью процессов, результаты и эффективность, исполнения которых определяют уровень конкурентоспособности предпринимательской структуры [2].

Ко второй группе проблем, представленных в статье, относится разработка технологии анализа конкурентоспособности ПС на основе принципов процессного подхода. Использован компаративный анализ разных технологий анализ конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, который указал, что данные технологии имеют универсальный характер. Использование рассмотренной технологии позволяет выявить оценки, характеризующие основные стороны функционирования ПС, а так же анализа функционирования разных процессов ПС, дифференцированные оценки данных функционирования процессов предпринимательской структуры, более тщательно характеризующие ее положение и состояние проблемных точек.

Важность созданной методики анализа конкурентоспособности предпринимательской структуры в условиях процессного подхода к управлению:

1. Точность выбранной оценки.
2. Чувствительность выбранного анализа конкурентоспособности предпринимательской структуры к изменению условий внутренней и внешней среды.
3. Учет внешних условий и их влияния при изучении оцениваемых процессов, их коэффициентов весомости и показателей.
4. Распределение изучаемых условий по уровню значимости увеличивает объективность оценки.

5. Анализ конкурентоспособности ПС, получаемая при изменении созданной методики, может быть оценочным показателем управленческих решений.

Анализ конкурентоспособности предпринимательской структуры, принятая в соответствии с созданной методикой, дает возможность получить информацию об уровне конкурентоспособности ПС, об отдельных показателях конкурентоспособности и состоянии ее процессов, что дает необходимую информацию для анализа и мониторинга состояния ПС и ее конкурентоспособности, проявления перспектив и недостатков ее развития. Полученные оценочные данные, могут быть основанием для определения и обоснования управленческих намерений, т.к. подсчет конечного итога дает выявить влияния внесенных изменений на общий результат и вписывание изменений в начальные данные при анализе конкурентоспособности предпринимательской структуры по предлагаемой технологии – анализ конкурентоспособности предпринимательской структуры. С целью увеличения работы эмпирического применения результатов, полученных при появлении проблемных точек, Карта проблемных точек не только наглядно показывает нахождение проблемных точек, но и дает анализ степень разногласия фактического и целевого значения в каждой проблемной точке. При создании управленческих решений это дает сосредоточить усилия на исправление наиболее проблемных показателей [2].

В заключение данной статьи сформулированы основные выводы и положения статьи, а так же практические рекомендации. Ознакомились, с понятием «ПС» и «ПО». При этом подходе не считается состояние

внешней среды член рынка, которая влияет на него и его конкурентоспособность – важное воздействие. ПС – это субъект рынка, содержащий ПО, которая является его внутренней средой, а также состав субъектов, не входящих в его совокупность, но связанных с ним и создающих его внешнюю среду, имеющую изменчивый границы и состав. Характеристики и свойства ПС определяются сочетанием характеристик и свойств ее внутренней и внешней среды, а также характеристиками и свойствами процессов, которые проводятся в этих средах.

Конкретизировали конкурентоспособность ПС ее умение осуществлять свою работу так, чтобы по итогам этой работы достичь назначенных целей в сферах конкурентной борьбы с аналогичными субъектами рынка. К важным характеристикам конкурентоспособности предпринимательской структуры можно записать возможность ее определения в рыночных отношениях, разносторонность, много-уровневость, условность, переменчивость, связь от конкурентоспособности продукции (услуг) ПС. Конкурентоспособность ПС создается на микро-уровне, однако существует в узкой взаимоотношении с другими уровнями конкурентоспособности.

Список литературы

1. Бекирова О.Н., Агафонова М.С., Кузнецова К.С. Повышение конкурентоспособности предприятия // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 4–2 – С. 214.
2. Сарви М.О., Агафонова М.С. Проблемы рентабельности как показателя экономической деятельности предприятия в современной рыночной экономике // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 1. – С. 29.
3. <https://domashke.com>.
4. https://doc2all.ru/article/18022013_108745_varfolomeeva/2.

УДК 332.85

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ РОССИИ

Володина Ю.И., Агафонова М.С.

*ФГБОУ ВО «Воронежский государственный архитектурно-строительный университет»,
Воронеж, e-mail: yulya_volodina_1996@mail.ru*

Одним из главных показателей развития в стране нормальных рыночных отношений является состояние рынка жилья, так как это существенная составляющая любой национальной экономики. Как правило, под рынком жилья понимают совокупность экономических отношений, которые складываются в сфере обмена по поводу реализации и купли жилья. То есть рынок жилья обеспечивает взаимодействие между покупателями и продавцами жилья на основе спроса и предложения. Определяющую роль в процессе формирования рынка жилья играют предпринимательские структуры, функционально ориентированные на инвестиционное обеспечение строительства и аренду жилья. При разработке механизма государственного регулирования и поддержки предпринимательства на рынке жилья необходимо учитывать уроки глобального экономического кризиса 2008-2009 гг. и значение данного рынка для инвестиционного процесса.

Ключевые слова: жилье, рынок жилья, жилищное строительство, предпринимательская деятельность

FORMATION AND DEVELOPMENT OF BUSINESS IN THE RUSSIAN MARKET HOUSING

Volodina Yu.I., Agafonova M.S.

*FGBOU VO «Voronezh State University of Architecture and Civil Engineering»,
Voronezh, e-mail: yulya_volodina_1996@mail.ru*

One of the main indicators of development in the country of the normal market relations is the condition of housing market as it is an essential component of any national economy. As a rule, understand set of the economic relations which develop in the sphere of an exchange concerning realization and a purchase of housing as housing market. That is the housing market provides interaction between buyers and sellers of housing on the basis of supply and demand. The defining role in the course of formation of housing market is played by the enterprise structures which are functionally focused on investment ensuring construction and rent of housing. When developing the mechanism of state regulation and support of business in housing market it is necessary to consider lessons of a global economic crisis of 2008–2009 and value of this market for investment process.

Keywords: housing, housing market, housing construction, enterprise activity

Актуальность данной работы: необходимость детальной разработки комплексной научной проблемы образования и развития предпринимательства на рынке жилья современной России может быть аргументирована следующим способом. За последние десятилетия в экономике РФ сложился качественно новый для нее рынок жилья, образование и развитие которого выполняют приоритетную потребность общества в совокупности жилищных благ. Для начала изменилось само действие воспроизводства жилья – передача затрат на вложение в строительство, распределение, обращение и применение объектов жилого фонда на плечи домохозяйств, уменьшение уровня государственной поддержки этой сферы привели к углубленному преобразованию комплекса появившихся здесь отношений и нарастанию проблемы обеспечения жильем. Одновременно, на рынке жилья появились условия для образования и развития предпринимательства. Всемирный опыт показывает, что создание обстоятельств для развития предпринимательской деятельности на рынке жилья содействует росту объ-

емов строительства жилья, форсированию оборота инвестируемых в эту сферу средств, росту ипотечных отношений, образованию кумулятивного эффекта в нескольких смежных отраслях промышленности, области услуг и др. Для современной РФ интересен опыт прохождения «Великой депрессии» в США, когда повышение государственной поддержки предпринимательского устройства в сферах строительства жилья и общественных дорог содействовало снижению безработицы, движению экономического роста и единой стабилизации социально-экономического состояния. Недостаточность доходов, особенно для многих домохозяйств в России, может быть компенсирована при определении их жилищных проблем с поддержкой инструментов аренды, использование которых предполагает образование соответствующего участка рынка жилья, возникновение новой для РФ ипотечной системы, организацию работы специальных предпринимательских устройств, разработка программы государственного управления и поддержки арендных жилищных связей,

создание заманчивых условий для поступления на данный участок рынка жилья инвесторов. Новые формы предпринимательской деятельности на рынке жилья имеют нужду во всестороннем анализе и раскрытии их создающегося потенциала. Решение проблемы жилья и соответствующее развитие жилищного рынка являются основными задачами государства и предпринимательства в условиях форсирования последствий глобального кризиса в экономике. Для обеспечения активного и устойчивого экономического подъема необходимо активизировать образование предпринимательства на данном рынке, улучшать механизм привлечения средств частных инвесторов, страны и населения, установить качественно новые тенденции государственного регулирования и помощь в развитии предпринимательства.

Цель работы состоит в концептуальном разработке ключевых аспектов проблемы образования и развития предпринимательства на рынке жилья: единой оценке форм и факторов предпринимательства на рынке жилья; расширение ограничений развития предпринимательской деятельности на этом рынке в экономике РФ; производство инструментов активации развития и основных направлений государственного управления и поддержки предпринимательства на рынке жилья.

Жилье – особый вид товара, обозначающийся в качестве частного, смешанного и общественного блага. Жилье представляет собой условие жизнедеятельности человека; также, жилье как предмет инвестирования приносит прибыль предпринимателям.

С учетом сложного устройства жилищных благ необходимость в жилье не может удовлетворяться только рыночным путем. Для образования социального компонента национального жилищного фонда нужны средства государственного и муниципальных бюджетов и национальные резервы.

Одной из главных социально-экономических проблем современной России является проблема расширения жилищного рынка и решения вопросов доступности жилья. Вместе с тем необходимо учитывать, что на рынке жилья функционируют разнообразные продукты и услуги, многообразие которых делает возможным становление и развитие многих форм предпринимательства. Рыночные изменения коренным образом преобразовали жилищную систему. В условиях острого недостатка инвестиционных ресурсов у домохозяйств и не большой доступности для них кредитных ресурсов необходимо образование нового звена жилищной системы – «доходных домов», где востребованы возможности предпринимательства. «Доходные дома» наиболее необходимы на территориях, экономика которых имеет признаки депрессивности.

Характеристики основных функций рынка жилья представлены в табл. 1.

В условиях рыночных изменений решение жилищной проблемы существенно усложняется и принимает противоречивый характер, что доказывает неустойчивость деятельности жилищного рынка России (рис. 1).

Динамика обеспеченности жильем на душу населения отражена на рис. 2.

Таблица 1

Характеристики функций рынка жилья

Функции	Характеристики функций	Принадлежность к предпринимательству
Социальная	Вытекает из ключевой задачи рынка жилья – обеспечения жильем населения, в том числе, с низким уровнем дохода	Принадлежит
Регулирующая	Носит двойственный характер – с одной стороны, рынок обеспечивает саморегулирование, с другой стороны, нуждается во внешнем регулировании	Принадлежит в своей первой части
Воспроизводственная	Обеспечивает сохранность и расширенное воспроизводство жилищного фонда	Принадлежит
Инновационная	Обеспечивает потребности в новых технологиях и орг. механизмах	Принадлежит
Инвестиционная	Реализует потребность в притоке инвестиций для расширенного воспроизводства национального жилищного фонда	Принадлежит
Коммуникационная	Поддерживает социальные связи	Принадлежит

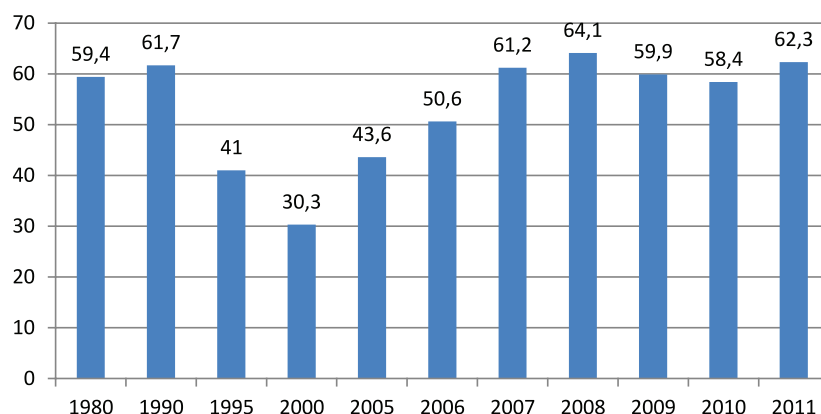


Рис. 1. Ввод в действие жилых домов, млн. м² общей площади

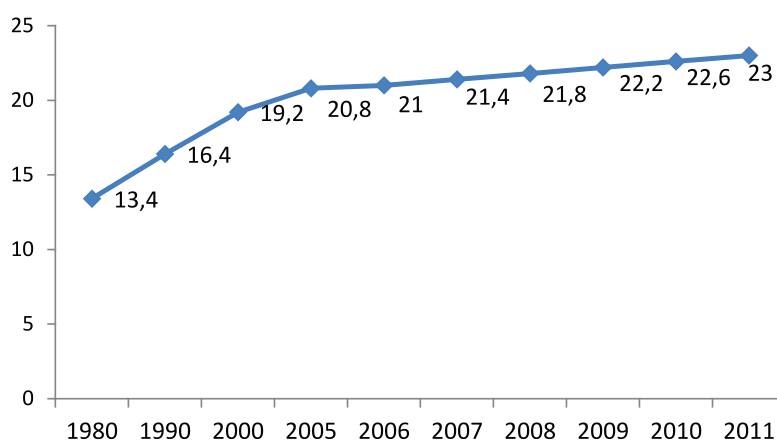


Рис. 2. Площадь жилых помещений на душу населения

Оценивая развитие предпринимательской деятельности в сфере строительства жилья, следует обратить внимание на устройство покупательского спроса. На рынке больше всего востребовано жилье высокого класса. При этом часть квартир и домов реализуется не сразу, остается высокой доля незаконченного строительства. Поэтому, предприниматели в этой области вынуждены прибегать к иным источникам финансирования, выходить на фондовый рынок, помещая облигации и векселя. В 2013 г. прибыльность по облигациям предпринимательских устройств в сфере строительства изменялась в пределах 11–16%, что превосходит уровень ставок по вкладам в коммерческих банках. Вместе с тем инвесторы верили только крупным предпринимателям в строительной среде, зарекомендовавшим себя на рынке. Маленькие строительные компании не в силах себе позволить выход на фондовый рынок, поскольку ставки и прибыльность по облигациям зависят от имиджа и надежности фирмы, их кредитного рейтинга и капитализации. Притом, выпуск облигаций – про-

цедура довольно сложная и дорогостоящая. К достоинствам выпуска облигаций можно присвоить возможность располагать долговыми обязательствами, а также выход за жесткие границы кредитных договоров [1].

Можно сделать вывод о том, что без государственной поддержки организации социального компонента жилищного фонда эта форма предпринимательства сжата узкими рамками своеобразных спекулятивных операций с недвижимостью.

В работе разобраны уроки мирового экономического кризиса касательно ипотечного сегмента рынка жилья, представлена оценка деятельности АИЖК, которое, совместно с региональными банками, создало программу помощи жителям в виде реструктуризации ипотечных кредитов. Но указанная программа сталкивается с существенными ограничениями в развитии предпринимательской деятельности на рынке жилья, их правомерно определить таким образом:

– монополизация открытости к инвестиционным ресурсам для совершения предпринимательской деятельности;

– превалирование спекулятивных мотиваций над стратегическими мотивированием у предпринимателей рынка жилья;

– недостаток государственного спроса на социальное жилье для гарантии расширенного доступа к службе аренды жилья;

– запоздалое государственное управление более новых форм предпринимательства на жилищном рынке;

– накапливание нереализованных обязанностей социальной ответственности предпринимателей перед их контрагентами по рынку жилья;

– бюрократизация государственного управления предпринимательства.

С учетом уроков глобального экономического кризиса политика АИЖК была обращена на решение таких задач: помощь заемщикам, лишившихся работ, через ускоренную реструктуризацию ипотечных кредитов; сокращение рисков ипотечного кредитования; содействие коммерческим банкам, собравшим критическую массу ипотечных обязательств; помощь страховым компаниям, действующим в сфере ипотеки; строительство подвижного жилья; совершенствование операции по взысканию жилья; обеспечение гарантии по ипотечным ценным бумагам иных эмитентов; направление средств материнского капитала на оплату первоначального взноса по ипотечному кредиту; процесс строительства жилья эконом класса. В состоянии дефицита финансовых ресурсов некоторой поддержкой для предпринимателей в среде жилищного строительства оказалась программа «Стимул», созданная АИЖК и обращенная на выдачу целевых займов предпринимателям в среде жилищного строительства и физическим лицам для строительства жилья экономического класса. Но указанных мер мало для преодоления отмеченных выше ограничений развития предпринимательства на рынке жилья [2].

Примечателен опыт Финляндии, где инвестиции в строительство жилья составляют около 1/4 всех инвестиций, но вместе с тем государство стимулирует вложение частных средств в жилищный сектор. Государственные займы могут набрать 95% затрат на строительство арендного жилья и предоставляются на срок до 33 лет. Следует отметить, что государство финансирует предпринимателям процентную ставку по кредиту у коммерческих банков на арендное строительство, а молодые семьи как потенциальные участники рынка жилья используют субсидии на приобретение жилья. Вместе с этим, решение данной проблемы в нашей стране на данный момент предполагает не копирование иностран-

ного опыта, что чревато образованием институциональных ловушек, а продвижение качественно новых идей, приспособленных к условиям национального жилищного рынка. Выдвинута концептуальная идея применения национальных резервов с целью активизации развития предпринимательской деятельности на рынке жилья – тенденция определенной части национальных резервов, образуемых за счет рентных доходов государства от продажи природных запасов (нефти, газа, леса и др.), в федеральный «Жилищный фонд», средства которого на конкурсной основе будут предоставляться на реализацию особенно эффективных территориальных проектов при участии субъектов рынка жилья, включая, проекты строительства, аренду и использование социального жилья на основании применения новых технологий и организационных механизмов (не менее 30% средств фонда). Обоснованно предложить следующую структуру данных территориальных проектов (табл. 2).

Выделим ключевые направления государственного управления и поддержки развития предпринимательской деятельности на рынке жилья:

– обеспечение налоговыми каникулами структур предпринимательства, строящих «доходные дома»;

– обеспечение государственными гарантиями по долгосрочным кредитам и финансирование процентной ставки для предпринимателей в сфере строительства жилья;

– снижение административных преград и обеспечение прозрачности при выдаче разрешений на строительство жилья;

– образование муниципальных программ строительства социального жилья с вовлечением частных инвесторов и средств облигационных займов.

Выработаны следующие инструменты оживления развития предпринимательства на жилищном рынке в РФ [1]:

а) финансируемый государственный заказ на объекты жилого фонда (финансирование государством ставки процента по банковским кредитам бизнес структурами имеющимся в сфере жилищного строительства, на условиях продажи готового жилья государству по договорной цене), что предоставляет возможность снизить издержки строительства на жилье;

б) вклад государства в виде подготовки участков земли с подведением инженерных сетей в рамках государственно-частного товарищества при условии, что доля построенного жилья должна быть передана государству в качестве предоставленных услуг, что предоставит возможность расширить социальную составляющую жилищного фонда и допустимости передачи его в аренду;

Таблица 2

Структура территориального проекта с участием субъектов рынка жилья

Доходная часть территориального проекта	Расходная часть территориального проекта
Доля доходов от реализации «рентных» продуктов, выделенная по установленному нормативу образования федерального «Жилищного фонда»	Программа развития территориального жилищного рынка (строительство нового жилья, восстановление ветхого и аварийного фонда, изменение арендных отношений в указанной сфере)
Средства от продажи доли имущества, принадлежащего участникам территориального рынка жилья	Программа изменение инновационных технологий и образования научных заделов на будущее на рынке жилья
Доходы от применения ранее выделенных средств на развитие рынка жилья	Программа развития организационных механизмов территориального рынка жилья
Банковские кредиты участников территориального рынка жилья	Оплата банковских кредитов
Ресурсы, выделенные бюджетами иных уровней в качестве средств помощи или в качестве ссуды на инвестиционные цели	Возврат средств, выделенных в качестве ссуд бюджетами других уровней
Средства, полученные от учрежденных в пределах реализации территориальных проектов субъектов бизнеса	Создание новых и финансирование действующих дочерних субъектов на территориальном рынке жилья

в) предоставление ПИФ, направленным на инвестирование жилищного строительства, налоговых преференций, что предоставляет возможность расширить возможности финансирования предпринимательских структур на жилищном рынке.

Вывод

В данной работе:

Рассмотрены концептуальные аспекты становления и развития предпринимательства на рынке жилья:

- введено понятие «жилье»;
- изучена классификация жилья по различным признакам формы собственности и функциональной принадлежности;
- выявлены характеристики основных функций рынка жилья.

Сделан анализ становления и развития предпринимательской деятельности на рынке жилья современной России. Разобраны уроки мирового экономического

кризиса касательно ипотечного сегмента рынка жилья, представлена оценка деятельности АИЖК.

Рассмотрен опыт Финляндии.

Проанализирована структура территориального проекта с участием субъектов рынка жилья.

Выработаны инструменты оживления развития предпринимательства на жилищном рынке в РФ.

Обоснованы направления государственного управления и поддержки развития предпринимательской деятельности на рынке жилья.

Список литературы

1. Агафонова М.С., Мегеря А.С. Сегментирование рынка жилья // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 7–2. – С. 276–278.
2. Агафонова М.С., Мегеря А.С. Деятельность органов государственной власти в сфере Российского жилищного рынка в условиях мирового финансово-экономического кризиса // Современные наукоемкие технологии. – 2014. – № 7–2. – С. 130а.

УДК 338.27

АНАЛИЗ ОТКЛОНЕНИЙ МОДЕЛИ БЛЭКА-ЛИТТЕРМАНА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Демидова А.С.

ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»,
Москва, e-mail: sasha-demidva@rambler.ru

Проведён анализ инвестиционной модели Блэка – Литтермана, а именно: построение долгосрочного портфеля ценных бумаг на основе спрогнозированных доходностей акций на дату с уже существующими значениями цены за единицу актива путём регрессионного анализа, параллельное построение портфеля с теми же активами на основе уже известных уровней котировок за период прогнозирования и в последствие анализ отклонений поведения модели в разрезе спрогнозированных и существующих данных. Проведена сравнительная характеристика инвестиционных показателей прогнозного и действительного портфелей и сделаны соответствующие выводы о целесообразности применения рассмотренной инвестиционной теории. Описано исчисление необходимых показателей в рамках модели, а также проведён анализ влияния кризисной ситуации на изменение этих показателей и реальный будущий результат в рамках модели Блэка – Литтермана.

Ключевые слова: инвестиционная модель, оптимальный инвестиционный портфель, модель Блэка-Литтермана, прогнозирование, кризис, акции, доходность портфеля

THE ANALYSIS OF DEVIATIONS OF THE BLACK-LITTERMAN MODEL IN CRISIS CONDITIONS

Demidova A.S.

The Federal State-Funded Educational Institution of Higher Education «Financial University under the Government of the Russian Federation», Moscow, e-mail: sasha-demidva@rambler.ru

We have done the analysis of the Black-Litterman investment model: the construction of long-term portfolio on the basis of predicted stock returns on a date with existing values of the unit price of an asset by the regression analysis, the construction of the portfolio with the same assets on the basis of already known level of quotations for the period forecasting and variance analysis in the latter behaviors in the context of predicted and existing data. We have done the comparative characteristic of the investment performance of the forecast and the actual portfolio and appropriate conclusions about the appropriateness of the considered investment theory. We have done the calculus required parameters in the model, the analysis of the crisis impact on the change in these indicators and the actual future outcome of the Black-Litterman model.

Keywords: investment model, optimum portfolio, the Black-Litterman model, forecasting, crisis, shares, profitability of a portfolio

В рамках данной статьи была рассмотрена модель портфельного инвестирования – модель (или принцип) формирования оптимального инвестиционного портфеля Блэка – Литтермана – с целью проведения сравнительного анализа её поведения в рамках прогнозных и реальных данных, которые затронула текущая кризисная ситуация. Благодаря подобной аналитике можно оценить уровень риска применения заявленного портфеля, степень его отклонения в нестандартных условиях рынка и общую адекватность прогнозных данных, построенных по принципам Блэка – Литтермана.

Модель разработана американским экономистом Фишером Блэком и финансовым аналитиком Робертом Литтерманом. Называется она в честь своих создателей и базируется на алгоритме нахождения оптимального портфеля по методу Г. Марковица. Отличие заключается в том, что вместо доходности, исчисляемой по математическому ожиданию, используется комбинация

рыночной доходности активов и доходности, основанной на прогнозе.

Основная мысль модели Блэка – Литтермана заключается в том, что лучшим способом для отражения нейтральной к риску ожидаемой доходности служит равновесная доходность, разработанная Ф. Блэком. Равновесная доходность вычисляется на основе информации о структуре рыночной капитализации по формуле

$$\bar{r}_B = \lambda \sigma_B \bar{X}_B, \quad (1)$$

где $\bar{r}_B$ – вектор размера $N \times 1$ предполагаемой рыночной доходности (N – количество доступных активов на рынке); σ_B – матрица ковариаций доходностей доступных рыночных активов размера $N \times N$; $\bar{X}_B$ – вектор размера $N \times 1$ удельных весов каждого доступного актива в общей структуре рынка; λ – коэффициент склонности к риску, вычисляемый по формуле (2)

$$\lambda = \frac{r_0 - r_l}{\sigma_0^2}, \quad (2)$$

где r_f – безрисковая ставка доходности (взятая по доходности индекса I); r_0 – ожидаемая доходность бенчмарки (эталонного портфеля для инвестора); σ_0^2 – дисперсия бенчмарки.

После вывода равновесной доходности в модель вводится прогноз, образующий в результате объединённый вектор доходности, позволяющий определить веса ценных бумаг в инвестиционном портфеле. Формула объединённого вектора доходностей носит название формула Блэка – Литтермана и имеет вид (3)

$$R = \left[(\tau \sigma_B)^{-1} + P^T \sigma_P P \right]^{-1} \times \left[(\tau \sigma_B)^{-1} \overline{r_B} + P^T \sigma_P Q \right], \quad (3)$$

где R – искомый комбинированный вектор доходности размера $N \times 1$ (N – количество доступных активов на рынке); τ – масштабирующий фактор; σ_B – матрица ковариаций доходностей доступных рыночных активов размера $N \times N$; P – матрица размера $K \times N$, определяющая прогнозируемые инвестором активы (K – количество прогнозов); σ_P – диагональная матрица ковариаций ошибок прогноза размера $K \times K$; $\overline{r_B}$ – вектор размера $N \times 1$ предполагаемой рыночной доходности; Q – вектор прогноза размера $K \times 1$.

Необходимо пояснить каждую из компонент изложенной формулы.

Для учёта неопределённости, связанной с прогнозируемыми значениями, вводится нормально распределённый вектор случайных отклонений $\tilde{\epsilon}$, неотражённый в модели Блэка-Литтермана. Однако для учёта данных фактором в формулу включена его характеристика, а именно, ковариационная диагональная матрица σ_P . В соответствии с определением ковариационной матрицы, можно заключить, что матрица σ_P содержит на главной диагонали значения дисперсий каждой из ошибок вектора $\tilde{\epsilon}$ и имеет вид (4)

$$\sigma_P = \begin{pmatrix} \sigma_{P_1} & \cdots & 0 \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ 0 & \cdots & \sigma_{P_K} \end{pmatrix}, \quad (4)$$

где σ_{P_j} – дисперсия случайного отклонения j -го прогноза ($j = 1, \dots, K$); K – число прогнозов.

Идентифицирующая прогнозируемые актива матрица P отражает структуру каждого из прогнозов по строкам. Каждая строка матрицы представляет абсолютный или относительный прогноз. Абсолютный прогноз означает, что для данного j -го прогноза, где $j = 1, \dots, K$, строится прогноз лишь

для конкретного i -го актива, где $i = 1, \dots, N$. Отображается это в матрице единицей («1») в i -м столбце и j -й строке и нулевыми оставшимися элементами строки. Относительный прогноз рассчитывается для каждого актива по относительной друг другу доходности: положительное значение придаётся тому активу, чья доходность выше. Важно отметить, что сумма элементов по строке матрицы P всегда в таком случае равна нулю, поэтому при составлении матрицы для относительного прогноза учитывается относительный вес прогнозируемых активов, вычисляемый как доля капитализации конкретного актива в суммарной капитализации группы более (или менее) доходных активов из этого прогноза.

Масштабирующий фактор τ одна из наиболее абстрактных величин в модели, определяемая разными экономистами по-разному. Блэк и Литтерман сходились во мнении, что показатель этого параметра должен стремиться к 0. Однако, чтобы избежать противоречий в данном вопросе, Литтерман рассчитывал величину τ таким образом, чтобы ковариационная матрица случайных отклонений σ_P имела вид (5):

$$\sigma_P = \begin{pmatrix} (p_1 \sigma_B p_1^T) \tau & \cdots & 0 \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ 0 & \cdots & (p_K \sigma_B p_K^T) \tau \end{pmatrix}, \quad (5)$$

где p_j – j -я вектор-строка матрицы P ($j = 1, \dots, K$); σ_B – матрица ковариаций доходностей доступных рыночных активов размера $N \times N$.

Такое представление исключает влияние масштабирующего фактора на конечный результат модели, т.е. комбинированный вектор доходности остаётся неизменным при любых значениях τ .

Одним из основных этапов модели Блэка – Литтермана является составление прогноза, отражённым в векторе-столбце Q . Отметим, что относительно прогнозов не обязательно делать прогноз по каждому активу. Однако, если инвестор не располагает никаким прогнозом относительно будущих доходностей, модель Блэка – Литтермана предполагает сохранение исходного рыночного портфеля без изменения его состава.

Определив комбинированный вектор доходностей R , можно определить новые удельные веса активов в портфеле. Делается это с помощью уравнения равновесной доходности, описанного ранее, подстановкой значения элементов комбинированного вектора доходностей R вместо $\overline{r_B}$.

Т.е. новые веса активов в инвестиционном портфели определяются из уравнения

$$R = \lambda \sigma_B \overline{X_B^*}, \quad (6)$$

где R – комбинированный вектор доходности размера $N \times 1$; σ_B – матрица ковариаций доходностей доступных рыночных активов размера $N \times N$; $\overline{X_B^*}$ – вектор размера $N \times 1$ новых удельных весов каждого доступного актива в общей структуре рынка; λ – коэффициент склонности к риску.

Большим преимуществом модели Блэка – Литтермана является оперативная реакция на изменения на фондовом рынке, а также достижение высокой доходности от инвестиционных вложений при допустимом для инвестора уровне риска и минимальной переформировке портфеля.

Основываясь на регрессионном анализе отобранных акций ММВБ, промышленных индексов РТС, мирового индекса РТС – можно спрогнозировать будущие значения этих показателей, что в дальнейшем используем для расчёта доходностей портфелей разной срочности по принципам Блэка – Литтермана.

Для анализа определим набор акций ММВБ, отвечающий правилу диверсификации риска – возьмём акции эмитентов из различных секторов экономики: машиностроения (ОАО «КАМАЗ»), металлургии (ОАО «Горно-металлургическая компания «Норильский никель»»), нефти и газа (ОАО «Газпром нефть»), потребительского сектора (ОАО «Аптечная сеть 36,6»), телекоммуникаций и ИТ (ОАО «Мобильные ТелеСистемы»), транспорта (ОАО «Аэрофлот – российские авиалинии»), финансового сектора (ОАО «Сбербанк России») и электроэнергетики (ОАО «Мосэнерго»).

В процессе регрессионного анализа котировок заявленных акций были построены уравнения, отражающие зависимость цены на актив от ряда глобальных факторов, таких как: валовый внутренний продукт РФ, уровень инфляции в РФ, индекс потребительских цен, уровень безработицы в РФ, индекс потребительской уверенности в РФ, индекс интенсивности промышленного производства в РФ, индекс выпуска товаров и услуг в РФ, индекс обменного курса рубля, цена на золото, доход платёжного баланса РФ, коэффициент рождаемости предпрятий в РФ. Весь анализ временного ряда проводился на данных до мая 2014 года, чтобы была возможность прогноза на период с уже существующими данными по котировкам.

Для каждого актива построенное уравнение было принято в том случае, если оно

положительно прошло все статистические проверки. Таким образом, лишь малая часть уравнений множественной регрессии в конечном итоге имела линейный вид, составленные уравнения имели логарифмический, экспоненциальный, смешанный и другие виды.

Имея будущие котировки акций, можно построить оптимальный инвестиционный портфель на любую дату. В рамках данной работы будет произведено построение прогнозного инвестиционного портфеля на декабрь 2015 года и сравнение его с фактическим (реальным) портфелем, построенным не на прогнозных данных, а на уже существующих котировках 2015 года. Построив портфель на долгосрочный период (почти 2 года), можно сравнить качество составленной регрессии, а также оценить отклонение доходности портфеля с экстраполированными данными от реальных показателей. Данная процедура будет весьма показательна в рамках существующей кризисной ситуации на российском рынке, т.е. мы сможем не только посмотреть, как отклонилась фактическая картина от построенной относительно 2014 года тенденции, но и оценить целесообразность долгосрочного прогнозирования.

Метод Блэка – Литтермана на начальном этапе предполагает поиск равновесной рыночной доходности для каждого актива, для которой необходимо знание матрицы ковариаций доходностей существующих ценных бумаг, удельные веса акций в рыночной структуре, а также коэффициент склонности к риску λ . Вычисление последнего подразумевает задание ожидаемой доходности и риска идеального портфеля инвестора и знание доходности рыночного индекса РТС. Задав ожидаемую доходность бенчмарки 80 %, а максимальный риск 10 %, определяем показатель λ , равный 0,657. Затем останется лишь определить удельные рыночные веса активов в структуре фондового рынка, что можно сделать при помощи знаний об их капитализации. Исходный вес актива определяется как отношение его собственной капитализации к суммарной капитализации по всем отобранным доступным активам. Размер капитализации каждого эмитента можно получить с информационного ресурса, предоставляющего информацию по котировкам активов, поэтому на данном этапе уже можно рассчитать вектор равновесной рыночной доходности.

Определив равновесные рыночные доходности, необходимо найти новый комбинированный вектор доходности, используя непосредственно саму формулу Блэка – Литтермана. Формула подразумевает задание или определение дополнительно таких

показателей, как масштабирующий фактор τ , матрица структуры прогнозируемого инвестиционного портфеля P , матрица ковариаций ошибок прогноза, а также сам вектор прогноза Q . Масштабирующий фактор, согласно теории, можно задать любой; пусть $\tau = 0,025$. Прогнозы доходностей являются абсолютными, поскольку предоставляют точную количественную оценку прогноза, поэтому матрица P имеет размер 8×8 (по числу активов и, соответственно, прогнозов) и является диагональной единичной матрицей. Матрица ковариаций ошибок случайного отклонения будет диагональной матрицей с произведениями дисперсий и τ на главной диагонали и нулевыми другими элементами. Вектор прогноза Q так же уже известен – это доходности акций к декабрю 2015 года. Все необходимые для нахождения нового комбинированного вектора доходностей R данные к этому моменту уже будут известны.

После определения R необходимо найти новые удельные веса активов в инвестиционном портфеле. Сделать это просто при помощи стандартных встроенных методов в Excel. Количество каждой акции вычисляется как целая часть от следующего отношения: произведения доли актива и максимальной суммы инвестиций к стоимости за единицу акции. При таком действии выполняется и сохранение доли каждого актива (погрешность в тысячных или менее долей), и сохранение ограничения на сумму общих инвестиций, например, в 1000000 рублей. Результаты отражены в табл. 1.

шее количество вкладываемых средств, чем другие инвестиционные модели современной портфельной теории, чтобы чистая прибыль от инвестируемых средств по сумме оправдывала весь процесс инвестирования.

Имея прогноз на конкретную дату, интересно сравнить, как в действительности повела себя модель на реальных данных. Попробуем проанализировать вмешательство кризиса в инвестиционный процесс.

Для проведения такого анализа необходимо заменить спрогнозированные котировки акций на существующие к сегодняшнему дню показатели цены на каждую из отобранных акций, затем посчитать фактические доходности, матрицу ковариаций и дополнить этими расчётами данные на начало 2014 года. На основе базовых статистических показателей, согласно алгоритму, рассчитать равновесную рыночную доходность, комбинированный вектор доходности и уже затем составить новый оптимальный инвестиционный портфель.

Во избежание повторного описания вычислительного процесса, можно верхнеуровнево пройти по результирующим данным. Обратим внимание, что на текущий момент изменилась и доходность рыночного индекса РТС, а, следовательно, изменится и коэффициент склонности к риску λ . В данном случае, задав ожидаемую доходность бенчмарки так же 80%, а максимальный риск 10%, показатель λ равен 104,3. Относительно предыдущего коэффициента, не достигшего отметки даже в единицу, столь существенное

Таблица 1

Результаты построения оптимального портфеля
по модели Блэка – Литтермана при коэффициенте склонности к риску 0,657

Номер акции	Комбинированный вектор доходности	Доля акции в портфеле	Цена за единицу акции на 08.05.2014	Количество акций в портфеле
1	0,012322344	0,0004	13,96	28
2	0,00434685	0,0144	51,34	280
3	0,004750538	0,1616	140	1154
4	0,006497035	0,2589	6803	38
5	0,007773613	0,006	35,07	171
6	0,006993236	0,0074	0,7426	9964
7	0,004757548	0,1357	268,04	506
8	0,009145472	0,4156	79	5260

Общая стоимость такого портфеля составляет 999404,56 рублей, а общая доходность портфеля при использовании комбинированного вектора доходности и новых удельных весов активов в портфеле всего 0,0071. Стоит отметить, что модель Блэка – Литтермана предполагает значительно боль-

различие сразу сигнализирует о высоком воздействии кризиса на построенную ранее картину. При первичном построении прогноза предполагался рост показателя индекса РТС, однако за два года он упал практически вдвое относительно своего значения в начале 2014 года.

Таблица 2

Результаты построения оптимального портфеля по модели Блэка – Литтермана при коэффициенте склонности к риску 104,3

Номер акции	Комбинированный вектор доходности	Доля акции в портфеле	Цена за единицу акции на 20.11.2015	Количество акций в портфеле
1	1,65172287	0,000426828	15,55	27
2	0,689486549	0,008285004	57,86	143
3	0,667031336	0,166739817	146,5	1138
4	1,027822317	0,38472921	9650	39
5	1,079213179	0,00413672	35,6	116
6	0,951335772	0,005111951	0,8285	6170
7	0,766038887	0,098164349	219,3	447
8	1,280858867	0,332406032	107,3	3097

Далее обновим матрицу ковариаций доходностей активов, а также данные относительно капитализации отобранных акций и рассчитаем вектор равновесной рыночной доходности.

Аналогично предыдущему случаю теперь можно найти новый комбинированный вектор доходности, используя формулу Блэка – Литтермана, задав так же масштабирующий фактор $\tau = 0,025$, матрицу структуры прогнозируемого инвестиционного портфеля P диагональной единичной матрицей 8×8 , а также вектор прогноза Q – доходности акций к концу 2015 года. Поскольку мы решили оставить наши регрессионные модели без изменения в целях проверки их соответствия реальным показателям, то и вектор прогноза на декабрь 2015 года не изменится. Можно определить матрицу ковариаций ошибок случайного отклонения, которая будет диагональной матрицей с произведениями дисперсий и τ на главной диагонали и нулевыми другими элементами.

Определив R , необходимо найти новые удельные веса активов в инвестиционном портфеле.

Новые веса активов в инвестиционном портфеле указаны в табл. 2, где также посчитаны и их количественные эквиваленты. Отметим, что ограничение на сумму общих инвестиций в 1000000 рублей не изменилось.

Общая стоимость такого портфеля составляет 991337,48 рублей, а общая доходность портфеля при использовании комбинированного вектора доходности и новых удельных весов активов в портфеле 1,0234, что на порядок выше предыдущей рассчитанной доходности (0,0071). Отметим, что структура портфеля при пересчёте на современные показатели почти не изменилась.

Существенные различия в составе акций наблюдаются лишь на относительно дешёвых активах, не несущих весомой нагрузки на сумму портфеля.

Сравнив спрогнозированный портфель с реальным на текущую дату, мы выявили ряд существенных изменений во входных данных, на которые повлияла кризисная обстановка в стране, что должно было в корне разрушить всю ранее проделанную работу, изменив инвестиционный портфель до неузнаваемости. По факту же мы увидели незначительное изменение, которое обещает доходность даже больше заявленной при меньших инвестициях.

Сказать однозначно, повлияла на такой результат логика построения модели Блэка – Литтермана или удачное стечение обстоятельств, нельзя, однако в рамках конкретной задачи применяемые принципы построения портфеля акций продемонстрировали нам устойчивость к нестабильности рынка акций, сохранили (и даже повысили) ожидаемую доходность от инвестиций.

Список литературы

1. Бывшев В.А. Эконометрика – М.: Финансы и статистика, 2008. – 480 с.
2. Bernstein W. The Intelligent Asset Allocator: How to Build Your Portfolio to Maximize Returns and Minimize Risk. – McGraw-Hill, 2000.
3. Баранов Э.Ф. Ежемесячный доклад. Индексы интенсивности промышленного производства. Январь 2000 – февраль 2014 / Э.Ф. Баранов, В.А. Бессонов, А.А. Роскин, В.И. Безносик // Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики. Институт «Центр развития». – 2014.
4. Таможников В.В. Использование модели Блэка-Литтермана для построения эффективного портфеля ценных бумаг // «Научные ведомости белгородского государственного университета». Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. – 2009. – № 9. – Т. 56.

УДК 338.001.36

ФАКТОРЫ, УСЛОВИЯ И РЕСУРСЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНОВ (НА ПРИМЕРЕ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА)

Красильникова Ю.А.

Волгоградский государственный университет, Волгоград, e-mail: jusa_brun@mail.ru

Актуальность данного исследования определяется потребностью современной экономической науки в адекватной реакции на проблемы функционирования регионального промышленного комплекса и использования концепции устойчивого развития региона для решения ключевых задач управления ресурсами на мезоуровне. В ходе происходящей трансформации российской хозяйственной системы акцент государственной экономической политики переносится на региональный уровень. Сложность процессов, происходящих во внутренней и внешней среде промышленного комплекса, требует многокритериальной оценки эффективности производственного потенциала промышленности, и его обновления на региональном уровне. С этим связана и разработка региональных стратегий развития, а также процесс становления экономической целостности нового типа – федеральный округ. Одной из наиболее существенных проблем в сфере промышленного развития регионов России является отсутствие координации усилий по разработке промышленной политики регионов с федеральным центром. Таким образом, формируется ситуация, при которой регионы устанавливают приоритеты развития исходя из текущей ситуации и полагаясь на собственные силы, не ориентируясь при этом на приоритетные направления национального развития в целом. Формирование промышленной политики в регионах в определенной степени обусловило положительные тенденции в развитии промышленности. В 2011–2015 гг. регистрировался рост объемов промышленного производства, рост притока инвестиций в основной капитал, увеличение доли продукции, выпущенной на промышленных предприятиях в валовом региональном продукте (ВРП). Но, несмотря на положительные тенденции развития в сфере промышленного производства, значительная часть производственных мощностей в регионах остается незадействованной в производстве ВРП, что наиболее ярко проявляется в условиях кризиса. Таким образом, факторы, условия и ресурсы развития промышленного комплекса требуют формирования новых моделей регионального социально-экономического развития, направленных на осуществление целевых структурных сдвигов, повышение конкурентоспособности продукции, и связанных с выбором приоритетных направлений развития промышленного комплекса.

Ключевые слова: swot-анализ, ресурсы, статистика, условия, социально-экономическое развитие, факторы, инновации, юфо, стратегия, промышленная политика, промышленный комплекс, регион, отрасль

FACTORS, CONDITIONS AND RESOURCES OF THE INDUSTRIAL COMPLEX IN THE REGION (ON THE EXAMPLE OF THE SOUTHERN FEDERAL DISTRICT)

Krasilnikova Yu.A.

Volgograd State University, Volgograd, e-mail: jusa_brun@mail.ru

The relevance of this study is determined by the needs of modern economic science in an adequate response to the problems of functioning of the regional industrial complex and the use of the concept of sustainable development in the region to address key management tasks at the meso level. During the Russian economic system transformation taking place the emphasis of government economic policy is transferred to the regional level. The complexity of the processes occurring in the internal and external environment of the industrial complex, requires multicriteria evaluation of the effectiveness of the production potential of the industry, and it is updated at the regional level. A related development of regional development strategies, as well as the process of becoming a new type of economic integration – Federal District. One of the most significant problems in the field of industrial development of Russian regions is the lack of coordination of efforts for the development of regional industrial policy with the federal center. Thus, a situation in which regions of the set of priorities based on the current situation and relying on their own resources, while not focusing on the priorities of national development as a whole. Formation of industrial policy in the regions, to some extent led to the positive trends in the development of the industry. In 2011–2015, recorded growth of industrial production, growth of investment in fixed assets, an increase in the share of products produced at the industrial enterprises in the gross regional product (GRP). However, despite the positive development trends in industrial production, a significant part of production capacity in the region remains untapped in the production of GRP, which is most evident in the crisis. Thus, factors, conditions and resources industry development require the formation of new models of regional socio-economic development, to implement targeted structural changes, improving the competitiveness of products, and associated with the selection of the priority directions of development of the industrial complex.

Keywords: swot-analysis, resources, statistics, socio-economic development, conditions, factors, innovation, the sfd, industrial policy, strategy, industry, region, industry

Промышленность остается ключевой сферой экономики России и одним из важнейших инструментов интеграции страны в мировую экономику. Для эффективного функционирования экономики отдельно взятого государства необходимо успешное

функционирование всех отраслей народного хозяйства. Тем не менее, лишь регионы с развитым промышленным комплексом могут поддерживать высокие темпы экономического роста и, как следствие, обеспечить достойный уровень жизни населения [3].

Объем выпуска продукции промышленного комплекса, качество его продукции и наукоемкость промышленного комплекса являются индикаторами уровня развития национальной экономики.

Промышленный комплекс является ведущей отраслью экономики, что обусловлено следующими факторами.

1. Основная доля внутреннего и национального продукта создается в промышленности [4].

2. Ведущая роль промышленности, особенно таких отраслей, как машиностроительная, химическая, оборонная и др. проявляется в осуществлении технического перевооружения остальных отраслей народного хозяйства, без которого невозможен научно-технический прогресс и расширенное воспроизводство.

3. Промышленности принадлежит ведущая роль в развитии всего производства и во внедрении передовых методов производства и управления.

4. Промышленность обеспечивает обороноспособность государства, позволяет развивать военно-промышленный комплекс, обеспечивая тем самым национальную безопасность.

5. Развитие легкой и пищевой промышленности позволяет обеспечить продовольственную безопасность страны, а также снабжать население товарами народного потребления.

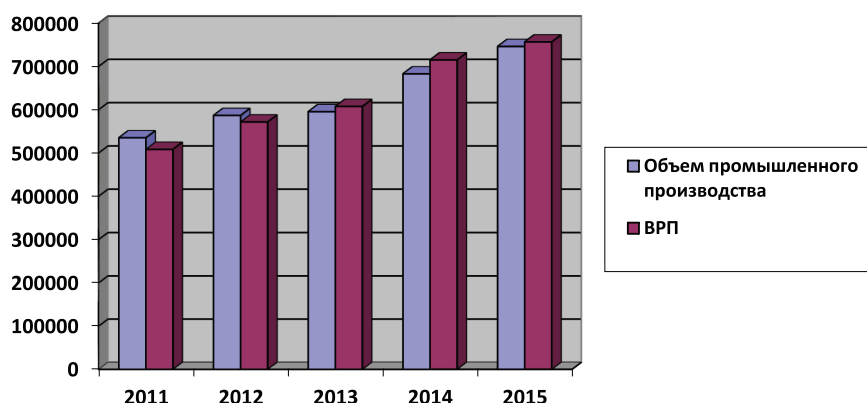
В общем понимании промышленный комплекс – это отрасль народного хозяйства, которая оказывает решающее воздействие на уровень развития производительных сил общества.

Промышленный комплекс является неотъемлемой частью региона. В нем создается

материальная основа для инновационных и инвестиционных процессов. От уровня развития промышленного комплекса зависят темпы научно-технического прогресса и экономического роста. Современные региональные промышленные комплексы – это результат многолетнего пространственного, технологического, экономического развития, а также развития социально-производственных отношений. Таким образом, экономическое развитие региона напрямую зависит от состояния его промышленности. Данное утверждение подтверждается статистическими данными. На рисунке представлено сравнение роста объемов промышленного производства с ростом валового регионального продукта Волгоградской области в 2011–2015 гг. По другим, промышленно ориентированным регионам ЮФО наблюдается аналогичная ситуация.

Для оценки развития любой отрасли экономики региона, в том числе и промышленной, необходимо анализировать различные факторы, например производственные, экономические, социальные и т.д. Рассматривая промышленный комплекс как производственно-экономическую систему, выявлены следующие системообразующие факторы, которые подразделяются на внешние и внутренние.

К внешним факторам по отношению к промышленному комплексу относятся те факторы, которые связаны с воздействием на процесс формирования кластера со стороны окружающей среды и общества [5]. Особенностью внешних факторов является то, что они, как правило, носят условно независимый и в определенной степени случайный характер. В ряде случаев возможны их сознательное формирование и корректировка.



Сравнение роста объемов производства и роста валового регионального продукта Волгоградской области в 2011–2015 гг., в млн руб. Источник. Составлено автором на основе данных официального сайта государственной статистики. [Электронный ресурс] – М.: Росстат, 2015 Режим доступа: http://www.gks.ru/scripts/db_inet/dbinet.cgi?pl=1904005

Внешними факторами по отношению к региональному промышленному комплексу являются [5]:

- природно-климатические (климатические, географические, геофизические, экологические условия, количество и доступность природных ресурсов) факторы;

- политические (геополитическая обстановка, политическая стабильность, межнациональная и межрегиональная обстановка, уровень бандитизма и терроризма) факторы;

- социальные (социальная напряженность, занятость населения, демографическая ситуация, покупательная способность, здоровье населения) факторы;

- факторы государственного регулирования (денежно-кредитная, бюджетно-налоговая, таможенная, антимонопольная политики государства, региональная экономическая политика, меры государственной поддержки важнейших отраслей и направлений национальной экономики, лицензирование видов деятельности и сертификация продукции, контроль за выполнением требований по обеспечению общественной и национальной безопасности);

- ресурсные (наличие необходимых трудовых, материальных ресурсов в регионе, возможности по привлечению финансовых ресурсов) факторы;

- рыночные (наличие конкурентов и свобода конкуренции, наличие требовательных местных потребителей, наличие специализированного спроса на продукцию региональных предприятий, которая может быть востребована на глобальном рынке) факторы.

Внутренними системообразующими факторами по отношению к региональному промышленному комплексу являются:

- конкурентные связи [6], характеризуют уровень конкуренции в рамках промышленного комплекса, а также между предприятиями и организациями;

- кооперационные или связи взаимодействия, которые можно разделить на:

- производственные связи, характеризуют степень взаимодействия предприятий между собой в рамках отраслей, а также с обслуживающими и обеспечивающими организациями;

- инновационные связи, характеризующие степень инновационной активности предприятий и организаций, уровень их взаимодействия с образовательными и научно-исследовательскими учреждениями и между собой в части внедрения и распространения инноваций;

- трудовые (кадровые) связи, характеризующие степень взаимодействия предприятий и организации с образовательными учреждениями в рамках подготовки квалифицированных кадров.

Деление системообразующих факторов на предлагаемые группы носит условный характер, т.к. во многом они взаимосвязаны и взаимообусловлены. Однако такая группировка позволяет оценить наиболее существенные вопросы, оказывающие наибольшее влияние на эффективность развития промышленного комплекса регионов.

Промышленное развитие Юга России имеет ряд особенностей, обуславливающих и некоторые специфические черты экономики Южного федерального округа в системе федеральных округов. Волгоградская область является одним из типичных регионов, входящих в данный округ. Поэтому считаю целесообразным провести анализ факторов развития промышленного комплекса на материалах данного субъекта.

Развитие Волгоградской области в 2015 году происходит в непростых условиях, сложившихся в российской экономике. На сентябрьском заседании Правительства РФ Дмитрий Медведев отметил, что «...ситуация и внутри нашей экономики, и в мировой экономике остается весьма сложной и непредсказуемой...». Волгоградская область в непростых экономических условиях сохраняет потенциал ключевых отраслей экономики: регион выпускает треть промышленной продукции ЮФО и является лидером по ее объемам производства на душу населения в округе.

Промышленность Волгоградской области представляет собой крупный многоотраслевой комплекс, насчитывающий по состоянию на 01 января 2015 г. 4237 предприятий, в том числе 425 крупных и средних предприятия фактически осуществляют промышленные виды деятельности в Волгоградской области, среди них:

- количество предприятий добычи и энергетического комплекса – 191;

- обрабатывающие производства – 234 предприятия, в том числе:

- предприятия химического и нефтехимического комплекса – 33;

- предприятия металлургического комплекса – 26;

- предприятия машиностроения – 47;

- предприятия производства стройматериалов и деревообработки – 30;

- предприятия пищевой и легкой промышленности – 59.

На промышленных предприятиях Волгоградской области занято 230 тыс. человек. Ведущие отрасли промышленности: машиностроение и металлообработка (выпуск тракторов, судов, башенных кранов, подшипников, оборудования для нефтяной промышленности, электротехнической и пищевой промышленности; производство

бурового, транспортно-складского, медицинского, торгового оборудования); топливная (добыча нефти, газа), нефтеперерабатывающая, химическая, нефтехимическая (в том числе производство каустической соды, химического волокна), чёрная и цветная металлургия. Волгоградская область является монополистом в России по производству 11 видов промышленной продукции, в том числе некоторых видов подшипников, сернистого ангидрида, полиуретановых нитей, газопроводных труб.

На долю промышленности по объёму отгруженных товаров собственного производства, работ и услуг приходится около 35% ВРП региона, порядка 30% промышленного производства Южного федерального округа и более чем 1,5% – Российской Федерации.

По предварительной оценке экспертов, объём промышленного производства Волгоградской области в 2015 году составит более 730 млрд рублей (прирост – около 110 млрд руб.). По итогам работы за 11 месяцев 2015 года объём отгруженной промышленной продукции вырос на 99,9 млрд рублей по сравнению с аналогичным периодом 2014 года, или на 20%, и составил более 680 млрд рублей.

Промышленность Волгоградской области занимает:

- по индексу промышленного производства – 52 место в РФ и 6 – в ЮФО;
- по объёму отгруженных товаров – 22 место в РФ и 2 – в ЮФО;
- по объёму производства на душу населения – 37 место в РФ и 1 – в ЮФО.

Тенденция снижения индекса промышленного производства аналогична ситуации в РФ, но вместе с тем индекс промышленного производства за январь – октябрь 2015 года выше показателей по стране и составил 99% (РФ – 96,7%), в том числе: в обрабатывающих производствах – 99,6%, (в РФ – 94,7%).

Значительный рост объёмов отмечен в производстве кокса и нефтепродуктов – 112,8%, в текстильной и швейной промышленности – 105,3%, в пищевой промышленности – 105,1%. Кроме того, наблюдается рост объёмов промышленного производства в производстве машин и оборудования (на 1,8%) и в металлургии (на 0,7%).

В структуре промышленного производства Волгоградской области наибольший удельный вес занимают обрабатывающие производства – около 83%.

В общем объёме промышленного производства производство нефтепродуктов составляет 34,5%, металлургия – 16,5%, производство пищевых продуктов – 10,8%,

химический комплекс – 7,5%, машиностроительный комплекс – 4,3%, производство прочих неметаллических минеральных продуктов – 4,1%.

На производство и распределение электроэнергии, газа и воды приходится 9,4%, добычу полезных ископаемых – 6,8%.

Уплата налогов в консолидированный бюджет Волгоградской области (с учетом перераспределения акцизов через уполномоченный финансовый орган) по промышленности региона составила 22,9 млрд рублей (43% от экономики региона) с увеличением на 17% (прирост 3,4 млрд руб.). Рост произошёл за счет увеличения уплаты налога на прибыль по промышленности – поступило более 9,5 млрд рублей, рост на 3,0 млрд рублей (рост на 46%).

В соответствии с постановлением Губернатора Волгоградской области от 20 июля 2015 года № 650 «Об утверждении перечня системообразующих организаций Волгоградской области» комитет промышленности и торговли региона осуществляет мониторинг показателей деятельности 37 промышленных предприятий области.

Доля в промышленности по 37 системообразующим организациям составляет:

- по объёму промышленного производства – 57,8%;
- по уплате налогов в КБО – 28,4%;
- по численности работающих – 39,8%;
- по объёму инвестиций – 53,7%.

В промышленные виды деятельности крупными и средними предприятиями Волгоградской области за 9 месяцев 2015 года направлено – 58,5 млрд рублей инвестиций в основной капитал (за 9 месяцев 2014 г. – 54,3 млрд рублей). Рост составил 4,2 млрд рублей.

В развитие обрабатывающих производств – 49,9 млрд рублей, что составляет более 85% от освоенных инвестиций в промышленность Волгоградской области (за 9 месяцев 2014 г. – 41,3 млрд рублей). Рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 8,6 млрд рублей.

Распоряжением Правительства Российской Федерации № 98-р от 27.01.2015 года утвержден План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году. Основная цель антикризисного плана правительства России – поддержка макроэкономической и социальной стабильности, а так же создание условий устойчивого экономического роста.

План обеспечения устойчивого развития экономики и социальной стабильности Волгоградской области на 2015–2017 годы, утвержден постановлением Правительства Волгоградской области № 127 от 13.02.2015.

Основные мероприятия, предусмотренные Планом в части поддержки развития промышленного комплекса региона:

- активизация участия промышленных предприятий Волгоградской области в существующих государственных программах Российской Федерации и федеральных целевых программах;
- активизация участия промышленных предприятий региона в программах финансирования Фонда развития промышленности;
- мониторинг финансово-экономического состояния системообразующих промышленных предприятий Волгоградской области;
- проведение работы по развитию инфраструктуры промышленности;

– реализация плана содействия импортозамещению на среднесрочную перспективу на территории Волгоградской области.

Для определения возможности дальнейшего развития промышленного комплекса Волгоградского региона, по мнению автора, целесообразно использовать SWOT-анализ. Данный анализ позволяет выявить возможности и угрозы регионального развития со стороны внешней среды; соотнести сильные и слабые стороны развития самого региона, исходя из состояния его внутренней среды; выявить риски, которые несут положительный и негативный заряд развитию промышленного комплекса регионов (таблица).

SWOT анализ развития промышленного комплекса Волгоградской области

Сильные стороны:	Слабые стороны:
– концентрация в регионе крупных производственных мощностей (машиностроительный, нефтехимический энергетический и металлургический комплексы); – значительные энергетические, топливные и минерально-сырьевые ресурсы; – выгодное географическое положение: область находится на пересечении транспортных путей, ведущих с севера на юг России, а также через является главными воротами на юг России с выходом на Иран, Ирак – через Кавказ и Индию – через Республику Казахстан; – наличие высококвалифицированных кадров, позволяющих выпускать конкурентоспособную продукцию для внутреннего и внешнего рынков; – приток дешевых человеческих ресурсов для реализации масштабных проектов; – наличие налаженных внешнеэкономических связей на российском и мировых рынках промышленной продукции; – присутствие вертикально-интегрированных компаний; – потенциал экономики для создания конкурентоспособных продуктов	– архаичность структуры экономики и затяжной экономический кризис; – высокая степень износа основных производственных фондов промышленных предприятий (более 60 %); – низкий коэффициент обновления основных производственных фондов; – низкие показатели капиталотдачи на промышленных предприятиях; – преобладание сырьевой составляющей в структуре экспорта области, в совокупности с малой долей готовой продукции; – медленное формирование новых транспортных коридоров Юга; – низкая доля привлеченных инвестиций в основной капитал; – наличие отстающих отраслей производства (деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная, производство кожи и обуви); – низкая степень внедрения новых технологий производства; – низкая доля высокотехнологичных производств – неблагоприятная экологическая ситуация
Возможности:	Угрозы:
– зона стратегических интересов России; – развитие МТК Север-Юг, Восток-Запад; – развитие сопутствующей МТК инфраструктуры на Юге России; – рост сопряженных с транспортной инфраструктурой отраслей реального сектора экономики; – реализация инвестиционного потенциала; – использование накопленного инновационного потенциала, а также практического опыта для организации производства конкурентоспособной продукции для мировых рынков; – создание кластеров промышленного развития области на базе ведущих отраслей промышленности; – использования системы целевого обучения кадров для промышленных предприятий; – создание кластеров промышленного развития области на базе ведущих отраслей промышленности	– повышенные стратегические интересы иностранных государств; – влияние фундаментализма, экстремизма и терроризма; – воздействие законов глобализации; – блокада транспортных коридоров РФ и направление товарных потоков в обход ЮФО; – теневое движение капитала и ресурсов; – зависимость финансовых результатов промышленных предприятий от решения собственников холдинга, находящихся вне региона; – низкая доля привлекаемых внешних инвестиций, в результате рост инвестиций в основной капитал предприятий ограничен внутренними возможностями

Анализ указывает на наличие возвращенной ресурсной базы для развития промышленного производства в Волгоградском регионе, а также выгодного географического положения. Кроме того, стратегическим преимуществом развития промышленности региона является богатый накопленный опыт производственной деятельности и наличие сильной образовательной базы.

По результатам оценки, а также на основе выявленных сильных и слабых сторон, возможностей и угроз развития Волгоградской области, автором исследования сделан вывод, что для обеспечения устойчивого развития промышленного комплекса региона, требуется выработка новых комплексных подходов к развитию промышленных предприятий, основанных на принципах и элементах экономики знаний, а также формирование организационно-экономических инструментов, позволяющих более эффективно

создавать и использовать имеющийся ресурсный потенциал.

Список литературы

1. Арутюнов Ю.А. Формирование региональной инновационной системы на основе кластерной модели экономики региона [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://koet.syktu.ru/vestnik/2008/2008-4/1/1.htm>.
2. Волгоградская область // Губернатор и Правительство Волгоградской области: офиц. портал. – Электрон. текстовые данные. – Режим доступа: <http://www.volganet.ru>.
3. Зарецкий А.Д., Иванова Т.Е. Промышленные технологии и инновации. – СПб.: Питер, 2014. – 480 с.
4. Караева Ф.Е. Формирование, идентификация и управление конкурентоспособностью регионального промышленного кластера: дис. ... д-ра экон. наук. ИПРЭ РАН. – СПб., 2014.
5. Литовка О.П. Глобализм и регионализм – тенденции мирового развития и фактор социально-экономического развития России / О.П. Литовка, Н.М. Межевич. – СПб.: Культинформ-пресс, 2002. – 126 с.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели, 2011–2015 гг. / Федеральная служба государственной статистики. – Электрон. текстовые данные. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

УДК 338.2

ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РИСКОМ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С КОМПЛЕКСНЫМ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ЦИКЛОМ

Курганский А.Е., Агафонова М.С.

*ФБГОУ ВО «Воронежский государственный архитектурно-строительный университет»,
Воронеж, e-mail: 79056444759@ya.ru*

Подведены итоги данной статьи. Здесь предложен комплекс методов, который поможет сбалансированному управлению промышленного предприятия с комплексным производственным циклом на основе предложенной концепции детализирования разноплановой информации о влиянии факторов риска. В отличие от известных, обеспечивающий не только общий минимум рисков, но и согласование интересов и особенностей лиц, которые контролируют основные бизнес-процессы на предприятии. Реализованная модель промышленного предприятия с комплексным циклом наглядно показала свое состояние при управлении рисками в различной среде и в условиях значительного информационного сомнения. В результате свершения программной комплексной структурно-концептуальной модели показана возможность с единых методологических позиций оценивать различные ситуации, возникшие в процессе действия предприятия с комплексным циклом.

Ключевые слова: экономический риск, производственный цикл, организация, процесс, оценка

THE ORGANIZATION AND METHODOLOGICAL ENSURING PROCESSES OF MANAGEMENT OF ECONOMIC RISK IN ACTIVITY OF THE ENTERPRISE WITH THE COMPLEX PRODUCTION CYCLE

Kurganskiy A.E., Agafonova M.S.

Voronezh State Architecture and Civil Engineering, Voronezh, e-mail: 79056444759@ya.ru

The results of this article are summed up. Here the complex of methods which will help the balanced management of the industrial enterprise with a complex production cycle on the basis of the offered concept of a detalizirovaniye of versatile information on influence of risk factors is offered. In difference from known, the providing not only general minimum is risk, but also coordination of interests and features of persons which control the main business processes at the enterprise. The realized model of the industrial enterprise with a complex cycle has demonstrated the state at risk management in various environment and in the conditions of considerable information doubt. As a result of a fulfillment of program complex structural and conceptual model an opportunity from uniform methodological positions to assess various situations which have arisen in the course of action of the enterprise with a complex cycle is shown.

Keywords: economic risk, production cycle, organization, process, assessment

Актуальность данной статьи состоит в том, что современные условия экономической деятельности определяются большой степенью непостоянства производственных ситуаций. Экономическая информация, которая попадает на предприятие во внешних процессах и ситуациях на них, всегда бывает неполной или не точной или вообще искаженной элементами ее создания или получения. Именно этим в большинстве случаев можно пояснить существенное увеличения факторов риска в деятельности предприятий, а именно в промышленных предприятиях с комплексным производственным циклом. Они подразумевают под собой производственные комплексы, в устройстве которых реализуются бизнес-процессы, которые обеспечивают полную систему переделов, начиная от добычи ресурсов и заканчивая доставкой готовой продукции. Единицы, входящие в данный комплекс, объединены транспортными по-

токами в один единый производственный цикл и управляются из единого центра. Их бизнес-процессы проходят в стенах самого предприятия и в окружающей среде. В силу их специфики в деятельности таких предприятий часто могут проявиться и дополнительные факторы риска. Факторы, которые зависят от меняющихся экономических, политических и социальных ситуаций экономического риска в деятельности предприятия ставят на рассмотрение новые задачи, в части учреждения экономических отношений между заинтересованными сторонами и в части приспособления и развития надежных методов и инструментов управления. Зная, что число промышленных организаций с комплексным производственным циклом растет с каждым годом и расширяется круг различных видов деятельности таких организаций и сама тема статьи является довольно актуальной не только в теоретическом, но и в прикладном аспекте.

Целью статьи является разработка теоретических оснований и прикладных методов управления промышленным предприятием с системным производственным оборотом, который действует в условиях существенного возрастания уровня экономического риска и неопределенности.

Разработан мировоззренческий подход по управлению промышленным предприятием с комплексным производственным циклом в условиях значительной неясности, базисом которого является мониторинг изменений внешней среды предприятия и который заключается в выявлении факторов экономического риска и детализированной оценке их совместного влияния на целевые показатели хозяйственной деятельности предприятия. Статистические данные по Российской Федерации свидетельствуют о том, что с 2000-го года наблюдается возрастание промышленного производства, однако в числе факторов, которые негативно влияют на деятельность промышленных предприятий, особое место занимает неопределенность экономической ситуации. Практика промышленных организаций с комплексным оборотом сопряжена со многими рисками, имеющими различную природу. В деятельности многих из них рассмотрение управленческих решений не поддержано методикой учета комплексного воздействия факторов экономического риска по всей чреде процессов комплексного производственного цикла. Видно, что управленческие решения уместно принимать на основе установления интегральной оценки большинства рисков, имеющих место в той или иной ситуации. В силу своей изменчивости среды функционирования или появления свежей информации о ситуации находящейся в зоне риска, интегральная оценка риска пересматривается с учетом этих изменений. Поэтому, для управления рисками промышленной организации с комплексным циклом необходим постоянный мониторинг внешнего окружения рынка. Учитывая, что риски, которые возникают на различных этапах бизнес-процесса, различны, то интегральную оценку уместно сформировать как результат всех рисков по отдельным этапам, а именно на основе модели деятельности производственного цикла. Все это может быть реализовано в рамках общего процесса управления промышленным предприятием, но начиная с постановки его целей.

Принятие решений осуществляется на основе постоянного мониторинга внешней и внутренней среды предприятия в режиме реального времени при сравнении множества альтернатив, по каждой из которых

имеется информация о степени достижения целей и об уровне риска. К лицам, принимающим решения, поступает интегральная оценка уровня риска бизнес-процесса, получаемая путем обобщения оценок риска по каждому этапу бизнес-процесса, и достигаемые в каждом конкретном случае уровни целевых показателей. Благодаря запрограммированным в информационной системе формулам расчета вышеуказанные уровни автоматически пересчитываются при изменениях условий функционирования или при поступлении новой информации (в т.ч. от экспертов). Для таких расчетов формируется каркас целей предприятия, который уточняется в каждом конкретном случае с учетом интересов заинтересованных сторон (включая само предприятие) и актуальных условий функционирования. Каркас целей дополняется деревом факторов риска, которое, с одной стороны, корреспондирует с целевыми показателями. Концептуальный подход к управлению промышленным предприятием с комплексным циклом в условиях неопределенности и организации информационно-аналитического пространства принятия решений деятельности, с другой, соотносится с факторами риска, влияющими на достижение целевых показателей (рис. 1).

При этом связка «цели – факторы риска» показывается на разных уровнях представления: от «цели предприятия – интегральная оценка риска» на верхнем уровне иерархии до «цель процесса – оценка риска процесса» при разложении до уровня отдельных этапов. (Рис. 1. Дерево факторов риска в проекции ССП) Что бы сформировать данную аналитику в информационной системе необходимо собирать и обработать всю доступную информацию разнокачественного характера (в том числе экспертные оценки). Совокупная оценка риска формируется и раскрывается на основе основных целей предприятия, представленных системой сбалансированных показателей и дерева факторов рисков. Риски оцениваются только контексте целевых показателей. Лицо, которое принимает решение, получает накопленную оценку риска бизнес-процесса в целом, и в тоже время видит, насколько она влияет на достижение целей организации и какие факторы риска каждого процесса вносят существенный вклад. На основе этого принимаются управленческие решения.

Чтобы повысить качество управления предприятием с комплексным производственным оборотом сформулированы организационно-экономические технологии образования единого информационно-аналитического и контрольно-управленческого пространства,

отличающихся от современных эксплуатацией структурно-функционального анализа и подхода, а также применением процедур детализирования по результатам мониторингов частных факторов экономического риска

в деятельности предприятия. Предложенная в работе философичность модели управления предприятием с комплексным циклом представляет собой этапы разработки управленческого решения (рис. 2).

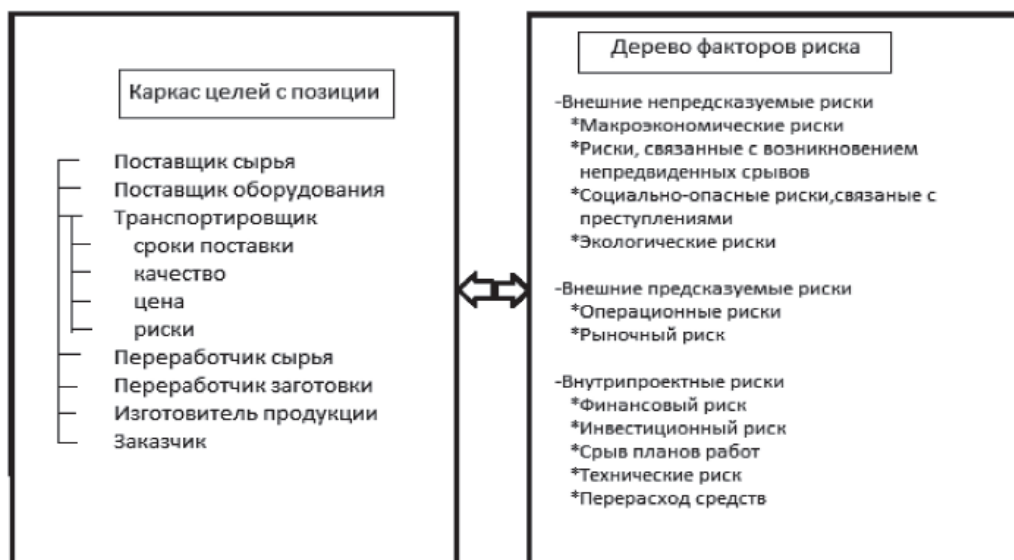


Рис. 1. Дерево факторов риска в процессии ССП

<u>Формирование целей:</u> ● Целеполагание на основе каркаса целей и дерева рисков. Подготовка информации о других ограничениях и критериях принятия решений: ● Подготовка управленческой аналитика на основе фиксации данных качественного и количественного характера. <u>Выбор:</u> ● Оптимизация бизнес – процесса с учетом экспертных оценок риска. <u>Бюджетирование:</u>	<u>Обоснование и принятие корректирующих решений:</u> ● Интерпретация сложившейся ситуации с учетом фактического состояния дела и прогнозных оценок. ● Генерация рекомендаций на основе актуализированных целей и дерева рисков
Plan	Act
DO	Check /Study
<u>Осуществление и учет деятельности :</u> ● Постоянный экспертный мониторинг оценок влияния рисков на целевые характеристики бизнес процесс. ● Автоматический пересчет показателей с учетом влияния факторов экономического риска. ● Учет информации (сбор, обработка)	<u>Сравнение фактической деятельности с запланированной и изучение отклонений:</u> ● Превентивный мониторинг влияния факторов экономического риска на тенденции реализации бизнес процесса. ● Многоаспектная оценка тенденций изменения эффективности. ● Выявление и учет отклонений факта от плана разнородной информации

Рис. 2. Отличие предлагаемой концептуальной модели управления промышленным предприятием в условиях неопределенности

Системная постановка задач управления рисками промышленного предприятия с комплексным оборотом состоит в выборе наилучшей альтернативы по организации бизнес-процесса с точки зрения целей предприятия в целом, представленных системой сбалансированных показателей, при условии удовлетворения требований заинтересованных сторон и на основе учета в режиме реального времени рисков, возникающих на отдельных этапах бизнес-процесса. Отличие разработанной концептуальной модели от классической модели управления представлена выше в разрезе цикла. Концептуальная модель управления охватывает все классические этапы управленческого оборота. Так же при этом раскрывает особенности управления в сложной системе изменчивости и неопределенности данных, а также определяет методологический подход к оценке отдельных этапов бизнес-процесса и бизнес-процесса в целом.

В статье сгруппированы виды рисков общего производственного оборота промышленного предприятия и раскрыты вопросы сбора и обработки данных для оценки рисков. На основе этой для гипотетически промышленной организации с комплексным циклом разработана опора целей, отражающая структуру системы выровненных показателей, и дерево факторов рисков, отражающих декомпозицию обобщенных факторов риска высшей ступени. Итоговая оценка риска бизнес-процесса формируется из оценок рисков отдельных процессов.

Предлагаемый подход к формировке комплексной оценки риска конкретного бизнес-процесса на основе построенной структуры деревьев рисков, позволяет заложить информационно-аналитический фундамент решений путем обработки данных. Подход к сбору, обработке и визуализации данных, характеризующих отдельные этапы бизнес-процесса, предоставляет возможность выявить участки, где необходимо либо усиление контроля за бизнес-процессом, либо принятие оперативных решений со стороны высшего руководства предприятия с целью выполнения обязательств заказчика при минимизации комплекса возникающих рисков. Таким образом, создается единое информационное пространство принятия решений по управлению предприятием с комплексным.

На данный момент оценивание рисков на промышленных предприятиях с комплексным производственным оборотом

связана с неформальным и несистемным использованием знаний и опыта специалистов. Из-за отсутствия методик обоснования и технологий поддерживаемого аппарата итог информации о рисках по всем этапам бизнес-процесса их воздействие на его результаты отслеживать невозможно. Именно поэтому данные организации нуждаются в едином системном подходе к оценке воздействия рисков на результаты бизнес-процесса, его информационно-технологическом обеспечении и накоплении экспертных знаний. А вот проблема подбора хорошего эксперта при этом стоит очень строго.

Экспертами должны быть люди, которые пользуются доверием и авторитетом у первых лиц предприятий с комплексным циклом, осознающие всю ответственность за данные экспертные оценки. Подбор экспертов в соответствии с требованиями только необходимое условие для накопления и получения ценных знаний. Зная широкий горизонт деятельности промышленных предприятий с комплексным оборотом, ограниченностью умственной возможностью каждого человека должна быть создана некая структура, объединяющая всех экспертов в различных областях деятельности. В их функциональные обязанности входит систематический мониторинг всех факторов риска на всех этапах бизнес-процесса, актуальность дерева рисков, оценка уровня риска, преотвратительная идентификация тенденций условий функционирования и своевременное обнаружение необходимости принятия регулирующих управленческих решений.

Управление рисками, как любой управленческий процесс, связан с предварительной обработкой, обменом информации и принятием решений, смена содержания информации, созданием новой информации в ходе анализа, планирования и оперативного управления. В этом случае определяющим является разумное преобразование входной информации в удобный вид для лица, принимающего решение, при распределении и выборе вариантов действий по удержанию системы в положении, в котором оно существует или при переводе ее в новое состояние. Существенным для лица, принимающего решение, является выбор информационных методик управления и программных систем поддержки принятия управленческих решений, от которых во многом зависит качество управления предприятием.

Вывод

На основе предложенной концепции детализирования разноплановой информации о влиянии факторов риска предложен комплекс методов, который поможет сбалансированному управлению промышленного предприятия с комплексным производственным циклом. В отличие от известных, обеспечивающий не только общий минимум рисков, но и согласование интересов и особенностей лиц, которые контролируют основные бизнес-процессы на предприятии и в его окружении. Впервые реализованная модель промышленного предприятия с комплексным циклом наглядно показала свое состояние при управлении рисками в различной среде и в условиях значительного информационного сомнения. В результате свершения программной комплексной

структурно-концептуальной модели показана возможность с единых методологических позиций оценивать различные ситуации, возникшие в процессе действия предприятия с комплексным циклом, что делает получаемые оценки сравнимыми. Последнее особенно важно для лица, принимающего решение.

Список литературы

1. Баркалов С.А., Глотов Т.И., Мясичев Р.Ю., Шульгин В.В. Учет рисков в задачах управления недвижимостью // Вестник Воронежского государственного технического университета. – 2007. – Т. 3. – № 2. – С. 172–175.
2. Баркалов С.А., Стеганцев Д.Н., Овсянникова А.Н. Анализ рисков при реализации региональных программ развития // Вестник Воронежского государственного технического университета. – 2009. – Т. 5. – № 4. – С. 177–180.
3. Агафонова М.С., Соломахин А.С. Управление инновационным риском в промышленности // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – № 10–1. – С. 140–141.

УДК 338.467.6

УСЛУГИ КУЛЬТУРЫ – ОСНОВНЫЕ КЛАССИФИКАЦИИ**Мальшина Н.А.**

*ФГБОУ ВО «Саратовская государственная консерватория имени Л.В. Собинова»,
Саратов, e-mail: sgk@freeline.ru*

Выявлены основные критерии классификации услуг культуры, эффекты потребления услуг культуры. Предложена авторская классификация услуг культуры. Определена возможность и причина, основы механизма поддержки услуг культуры. Доказано, что индустрия культуры является целостной системой, возникшей в результате взаимосвязей и взаимодействий различных рынков.

Ключевые слова: классификация, типология услуг культуры, поддержка услуг культуры

SCIENTIFIC REVIEW: CULTURAL SERVICES – GENERAL CLASSIFICATION**Malshina N.A.**

*Federal State Educational Establishment higher education «Saratov State Conservatory
named after Sobinov», Saratov, e-mail: sgk@freeline.ru*

The basic criteria for the classification of cultural services, the effects of the culture of consumption of services. The author's classification of cultural services. The possibility of the reason, the foundations of culture services support mechanism. It is proved that the culture industry is an integrated system resulting from the interconnections and interactions of different markets.

Keywords: classification, typology of cultural services, support for cultural services

На современном этапе Россия находится в стадии только ещё формирования и развития системы услуг, тогда как в международной практике данная сфера является быстроразвивающейся и высокодоходной сферой деятельности.

Для успешного функционирования сферы услуг РФ представляется необходимым уточнение теоретического аппарата услуг культуры, применение мирового опыта функционирования данной сферы.

Количество услуг очень велико. В международной практике в рамках ГАТТ/ВТО учитывается более 160 видов услуг, разбитых на 12 секторов. В классификатор услуг ООН включено более 500 позиций и субпозиций, объединенных в 6 отраслевых групп.

Услуги можно классифицировать не только по отраслям, но и по способу предоставления, связи с движением факторов производства и другим критериям.

Почти все виды услуг можно разделить на две большие категории:

1) персональные услуги, удовлетворяющие потребности физических лиц;

2) деловые услуги для обслуживания юридических лиц.

Международная финансовая статистика, публикуемая МВФ, группирует услуги по трем разделам:

1) транспортные услуги;

2) туризм; 3) другие частные услуги.

Услуги, оказываемые населению, «по назначению подразделяются на материальные и социально-культурные» [2]:

1. Материальная услуга – «услуга по удовлетворению материально-бытовых потребностей потребителя услуг. Обеспечивает восстановление (изменение, сохранение) потребительских свойств изделий или изготовление новых изделий по заказам граждан, а также перемещение грузов и людей, создание условий для потребления» [2].

2. Социально-культурная услуга (нематериальная услуга) – «услуга по удовлетворению духовных, интеллектуальных потребностей и поддержание нормальной жизнедеятельности потребителя. Обеспечивает поддержание и восстановление здоровья, духовное и физическое развитие личности, повышение профессионального мастерства» [2]. К социально-культурным услугам могут быть отнесены медицинские услуги, услуги культуры, туризма, образования и т. д.

Услуги могут быть: частные или коммерческие, добровольные или вынужденные, платные или бесплатные, мгновенные или длительные, взаимные и анонимные, государственные и т.д.

В международном стандарте ISO 8402:1994 определяется «услуга» как «итог непосредственного взаимодействия поставщика и потребителя и внутренней деятельности поставщика по удовлетворению потребностей потребителя» [10]. Но ни в стандарте ISO 9000 версии 2000 г., ни в последней его редакции 2008 г. не содержится прямого определения термина «service», тогда как в стандарте ISO 8402:1994 такое

определение дано: «Обслуживание (оказание услуг) – результат непосредственного взаимодействия поставщика и потребителя и внутренней деятельности поставщика по удовлетворению потребностей потребителя.

Примечание 1. Поставщик или потребитель при взаимодействии могут быть представлены персоналом или оборудованием.

Примечание 2. Деятельность потребителя при взаимодействии с поставщиком может быть существенно важной (необходимой) для проведения обслуживания (оказания услуг).

Примечание 3. Частью предоставляемого обслуживания (оказываемой услуги) может быть поставка или использование материальной продукции.

Примечание 4. Обслуживание (оказание услуг) может быть связано с производством и поставкой материальной продукции» [10].

В данном определении отображаются интересные особенности «обслуживания (оказания услуг)» – оно должно быть осуществлено при непосредственном взаимодействии между поставщиком и потребителем. Взаимодействие подразумевает активность, активную деятельность, приводящие к изменениям и созданию чего-либо. При этом одной взаимодействующей стороной может быть человек, а другой – как человек, так и оборудование.

В национальном стандарте ISO 9001:2015 «в большинстве случаев термины «products and services» («продукты и услуги») используются вместе. Например, материальный или нематериальный продукт может иметь связанную с ним услугу или услуга может иметь связанный с ней материальный или нематериальный продукт» [12]. Отдельное рассмотрение «услуг» направлено на выявление специфики услуг – «по крайней мере, часть выхода получается при непосредственном взаимодействии с потребителем. Это означает, например, что соответствие требованиям не всегда может быть подтверждено до завершения предоставления услуги» [12].

Определение «услуга» также претерпела некоторые совершенствования. Как видно, в национальном стандарте ISO 9001:2015 уже закреплены сущностные характеристики услуг:

- как правило, не материальность;
- выход непосредственного взаимодействия с потребителем;
- может включать продолжение отношений, таких, как взаимодействие с банками, бухгалтерией или государственными учреждениями;
- предоставление услуг может включать деятельность с нематериальной и мате-

риальной продукцией, с передачей знаний, информации, создания благоприятных условий для потребителя;

- не возможность оценки качества услуг до момента завершения предоставления услуг;
- оценивается потребителем на основе его восприятия.

К управлению услугами в ISO 9001:2015 впервые применяется уже процессный подход для системы менеджмента качества услуг, включающий в себя компоненты:

- определение требуемых входов и ожидаемых выходов этих процессов;
- определение последовательности и взаимодействия этих процессов;
- определение и применение критерий и методов необходимых для обеспечения результативного функционирования этих процессов и управления ими;
- определение необходимых ресурсов и обеспечение их доступности;
- распределение обязанностей, ответственности и полномочий в рамках этих процессов;
- учет рисков и возможностей;
- оценка этих процессов и их изменение для большей результативности;
- улучшение этих процессов [12].

Так, в соответствии с современными требованиями процессного подхода к управлению услугами обеспечивается разработка, внедрение, поддержка и постоянное совершенствование системы услуг РФ.

Общепотребимое определение категории «сервис» – «бытовые удобства, предоставляемые кому-нибудь, обслуживание населения в различных сферах повседневной жизни (например, гостиничный сервис, автомобильный сервис)» [13, с. 582].

Однако в представленных определениях существуют некоторые недостатки, обусловленные отсутствием точных формулировок данных категорий, учитывающих специфику и содержание сопряженных понятий. В определении категории «услуга» оговаривается наличие необходимых признаков услуги – непосредственное присутствие потребителя и поставщика услуг, деятельность по удовлетворению потребностей потребителя. Однако в данном определении отсутствуют такие признаки, как характеристика роли производителя услуг в процессе предоставления услуг, возможность оценки услуги лишь в момент потребления, не оговариваются неосвязаемость характеристик услуг, комплексность услуги, невозможность обладания правом собственности на услугу потребителем. Из определения «услуга» как «работа (совокупность мероприятий), выполняемая для удовлетворения нужд

и потребностей клиентов, обладающая завершенностью и имеющая определённую стоимость» [18, с. 26] прослеживается направленность на трудовые ресурсы, выполняющие определённые мероприятия, действия, результатом чего и является услуга.

Общая специфическая особенность услуг – удовлетворять конкретные потребности конкретных потребителей.

Представляется необходимым более подробно остановиться на формулировке категорий «услуга» и «сервис» ввиду отсутствия четкой схемы соотношения данных основополагающих категорий, необходимых для определения категориально-понятийного аппарата сферы сервиса и услуг. В определении категории «сервис» отсутствуют характеристика как процесса обслуживания, роли производителя и потребителя в данном процессе, неосязаемые характеристики. Категория «услуга» определяется также как «действие, приносящее другому человеку пользу, благо, помощь, которые могут иметь место как в родственных, дружеских отношениях, так и в рыночной среде» [3].

Традиционно отличительными характеристиками услуги являются: неосязаемость; неотделимость, неразрывность производства и потребления услуги; непостоянство качества, изменчивость; недолговечность, неспособность к хранению; отсутствие владения; взаимозаменяемость услуг товарами, имеющими материальную форму.

Неосязаемость характеристик «услуг» раскрывается в определении услуги как «вида деятельности, работы, в процессе выполнения которой не создается нового, ранее не существовавшего материально вещественного продукта, но изменяется качество уже имеющегося, созданного продукта» [8, с. 272]. В данном определении не учитывается возможность рассмотрения услуги как цели, являющейся уже новым продуктом. Другими словами, услуга – это благо, предоставляемое не в материальной форме, а в форме деятельности, т.е. сам процесс оказания услуг создает желаемый результат.

Определение услуги, данное Ф. Котлером – «любая деятельность, которую одна сторона может предложить другой, неосязаемое действие, не приводящее к владению чем-либо» [5, с. 72], раскрывает нематериальную составляющую, невозможность обладания данной категорией. Однако процесс предоставления услуг может быть связан и с материальными составляющими продукта.

Понятие «сервис» связывается, как правило, с комплексом услуг рыночного типа и определяется как «целенаправлен-

ные, технологически выверенные процессы обслуживания, базирующиеся на профессиональной подготовке персонала, предпринимательском расчёте менеджмента и в целом высокой степени эффективности» [1, с. 32]. В данном определении категории «сервис» уже присутствует рассмотрение процесса обслуживания, роль персонала в нем. Персонал трактуется как трудовые ресурсы, необходимые для оказания скомплектованных услуг.

Так как в стандарте ISO 9000:2005 отсутствует определение «обслуживание (оказание услуг)», в примечании 2 к определению «продукция» даётся пояснение, что следует понимать под обслуживанием (оказанием услуг). При этом данное пояснение отличается от того, что приведено в стандарте ISO 8402:1994: «обслуживание (оказание услуг) является результатом, по меньшей мере, одной деятельности (работы), осуществлённой обязательно при непосредственном взаимодействии поставщика и потребителя, оно, как правило, не материально» [10].

Из данных определений видна непосредственная связь категории «сервис» и категории «обслуживание». «Обслуживание» («services»; «dienstleistung») определяется как «совокупность видов деятельности непроизводственного характера, направленных на удовлетворение ряда личных и общественных потребностей (торговля, здравоохранение, коммунальные услуги)» [4, с. 27]. А также «обслуживание» – это:

а) «работа по удовлетворению нужд, потребностей, по эксплуатации технических устройств» [3];

б) «элементарная операция в системе массового обслуживания, характеризующаяся временными показателями и объёмом необходимых работ» [8, с. 253].

Существуют определения, напрямую увязывающие категорию «обслуживание» и категорию «услуга»: «обслуживание – определённый способ предоставления услуг заказчику» [1, с. 17]. Представляется необходимым более точная формулировка категории «обслуживание», отвечающей потребностям определения системы сервиса.

Также категория «сервис» понимается как процесс предоставления услуги, включающий деятельность поставщика, необходимую для обеспечения услуги. Как видно из данного определения, услуга предполагает наличие процесса сервиса и является его конечным результатом. В этом определении непосредственно раскрывается необходимость услуги как процесса сервиса, деятельности поставщика, но отсутствует роль потребителя.

Из рассмотренных определений видна чёткая взаимосвязь сервиса и услуги, одно предполагает другое и без другого не может быть осуществимо. Представляется возможным «рассматривать категорию «сервис» как более обширную по содержанию, включающую в себя понятие «услуга» как форма деятельности по удовлетворению потребностей, являющиеся результатом процесса обслуживания, следовательно, включающего и понятие «обслуживания» [7, с. 10].

Принятый в международном стандарте ISO 9001:2015 термин «услуга» есть не что иное, как результат непосредственного взаимодействия продуцента и потребителя, или деятельности поставщика направленного на удовлетворение потребностей клиента.

В результате проведённого анализа понятийного аппарата системы сервиса предлагается следующая системная трактовка понятий «сервис», «обслуживание» и «услуга».

Процесс оказания услуг представляет возможным классифицировать как бизнес-процесс, с его характерными свойствами, этапами и структурой, использующий основные потоки ресурсов. Сервис – это целенаправленный, технологически выверенный процесс профессиональной деятельности, базирующийся на подготовке персонала, предпринимательском расчёте и высокой степени эффективности, направленный на удовлетворение личных и общественных потребностей. Данная трактовка, подчеркивая характеристику сервиса как процесса и его специфику профессиональной, квалифицированной деятельности, тесную взаимосвязь с качеством трудовых ресурсов, однако не учитывает специфику потоковых процессов обслуживания.

Сервис можно определить как «экономическую деятельность, направленную от продуцента услуг к потребителю: физическим лицам и бизнес структурам в результате процесса обслуживания, а также формирования и регулирования информационных, финансовых и материальных потоков» [7, с. 24].

Обслуживание – это процесс активной деятельности по предоставлению услуг не производственного характера направленной на удовлетворение личных и общественных потребностей потребителя. Данная трактовка подчеркивает характеристику обслуживания как активной деятельности и специфику непроизводственного характера.

«Услуга» есть результат «непосредственного взаимодействия поставщика и потребителя и внутренней деятельности поставщика по удовлетворению потребностей потребителя» [1, с. 34], имеющий место, как в неформальных отношениях, так и в рыночной среде, не приводящий к вла-

дению чем-либо и к созданию ранее не существовавшего материально вещественного продукта, обладающего законченностью и определённой стоимостью, направленный на удовлетворение личных и общественных потребностей. Данная трактовка подчёркивает характеристику услуги как результата взаимодействия поставщика и потребителя, распространяющейся как на некоммерческую среду, так и на рыночную.

Любая услуга как процесс обладает такими характеристиками, как начало, продолжение и окончание. Эти признаки характеризуют процессы. Следовательно, суть выполнения услуги проявляется в выполнении процессов. Причем услуга может содержать одну или несколько операций. Когда услуга передается через исполнителя, то это связано с исполнительским мастерством. Когда речь идет об услуге в виде усилий, то здесь суть выполнения услуги заключается в нематериальных действиях. Услуга как усилие заключается в достижении определенного состояния покупателя при воздействии на него поставщика услуги.

Сервис подразумевает деятельность в процессе обслуживания, что трактуется «сервисной деятельностью» и имеет конкретные трактовки. Точного общепринятого определения категории «сервисная деятельность» не существует, что предполагает проведение анализа данной категории. «Практика сервисной деятельности ныне трактуется как обширное пространство хозяйственной активности, в которую вовлечены две основные стороны... производители и потребители услуг» [1, с. 23]. Рассмотренное определение подчёркивает необходимость процесса непосредственного взаимодействия производителя и потребителя услуг, а также деятельности людей, прослеживаемой в трактовке хозяйственной деятельности как любой деятельности лица, направленной на получение дохода в денежной, материальной или нематериальной форме, в случае если непосредственное участие этого лица в организации такой деятельности является регулярным, постоянным и существенным.

Специфику «сервисной деятельности» составляет направленность активности людей на коммерческую деятельность, на получение прибыли в процессе производства продукта или услуги, что возможно лишь при непосредственном присутствии производителя и потребителя конечного результата деятельности.

Взаимосвязь рассмотренных понятий можно изобразить в схематическом виде (рис. 1).

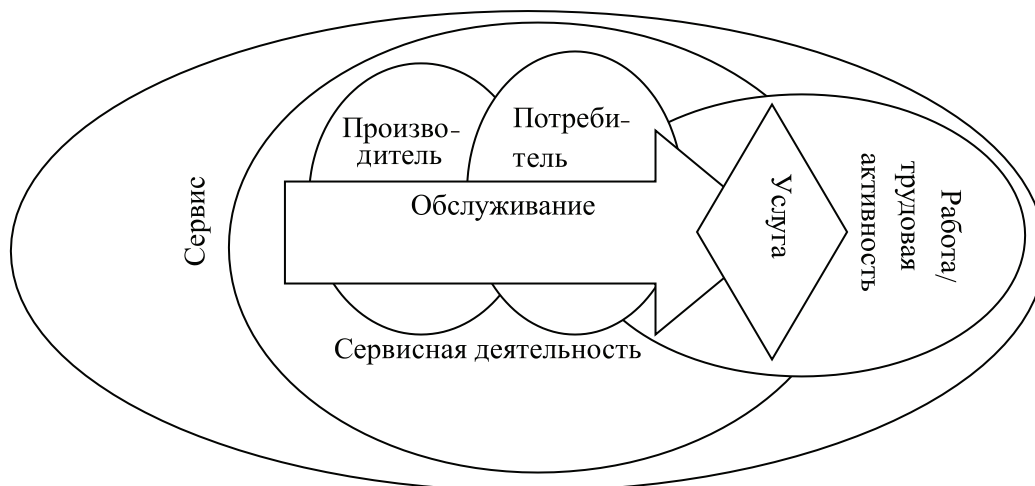


Рис. 1. Взаимосвязи основных понятий сферы сервиса и услуг

Роль трудовой составляющей в процессе сервисной деятельности ещё более развивается в следующем определении: «...сервисная деятельность — активность людей, вступающих в специфические взаимодействия с целью реализации общественных, групповых и индивидуальных услуг» [16, с. 7]. Данное определение снова отсылает к деятельности людей как процессу трудовой активности, выполняемому с определённой целью.

Трактовка категории «сервисная деятельность» свидетельствует о необходимом присутствии трудовой активности людей в многогранной природе сервиса, что свидетельствует об объёмном содержании данной категории выступающей как разновидность профессионального труда, управленческой активности в сфере хозяйствования для производителей услуг и для потребителей услуг, а также экономической, социальной и культурный феномен.

Из проведённого анализа определений категории «услуга» и «сервис» представляется возможным сделать вывод о неидентичности данных категорий, о существовании широкого и размытого понятия «услуга» являющегося результатом «сервиса», включающего процесс «обслуживания» и направленную деятельность, определяемую как «сервисная деятельность».

Исходя из содержательной стороны данных определений, видно основополагающее отличие данных близких понятий: «услуга» является результатом «сервисной деятельности» (деятельности по оказанию обслуживания, сервиса), а сама «сервисная деятельность» непосредственно взаимосвязана и обусловлена «трудовыми ресурсами», от которых напрямую и зависит качество конечного результата процесса

производства услуги. Воспроизводство человеческого капитала через систему обслуживания, рекреации начинается с человеческого фактора и распространяется выше, так как с этого фактора масштаб распространения выходит за пределы организации, на макроуровень.

Сервисная деятельность с момента своего появления и ранних форм становления своей природы является социальной как по генезу, так и по постоянному воспроизводству своих реализаций. Сервисные услуги в древности наиболее отчетливо проявились в сфере духовной жизни, в области идеологического сопровождения зарождающихся политических институтов государственных структур.

Продолжая анализ теоретических основ классификации услуг культуры представляется возможным констатировать общее и специфическое (отличительное, особенное) в «характере потребления и присвоения результатов потребления» [21, с. 150] культурных благ.

Благом называют средство, которое прямо или косвенно удовлетворяет потребности людей и все многообразие благ делится на две группы:

1) блага, которые служат результатом хозяйственной деятельности людей, — продукты труда, или экономические блага;

2) блага, созданные природой, — свободные или даровые блага.

В рыночной экономике, где основная часть благ продается и покупается, их называют товарами и услугами. Следовательно, услуга — это благо, которое продается и покупается. Нематериальные блага представлены услугами. Услуги не могут накапливаться, так как процессы их создания и потребления совпадают.

В зависимости от назначения экономические блага делятся на потребительские, или конечные продукты и услуги, и производственные, или промежуточные (косвенные). Последние используются на первой стадии производства для получения потребительских благ – это средства производства – сырье, материалы, станки, машины, оборудование. Потребительские блага окончательно покидают процесс производства и поступают в личное потребление населения. Они включают также услуги, предназначенные человеку.

В зависимости от характера потребления экономические блага делятся на частные и общественные. Частные – предоставляются потребителям с учетом их индивидуального спроса. Такое благо делимо, и каждая его единица может быть потреблена только одним человеком (продукты питания, одежда, жилье и т.д.). Эти блага принадлежат индивиду на правах частной собственности, могут наследоваться и обмениваться.

Общественные, или коллективные, блага не находятся в частной собственности, а производятся для совместного потребления. К ним относятся услуги государственной администрации, предприятий здравоохранения, просвещения, дороги, мосты, общественный транспорт и прочие тому подобные блага. Среди благ выделяют взаимозаменяемые и взаимодополняемые.

Так, вся совокупность услуг подразделяется по видам эффектов получаемым от потребления разнообразных благ. Существует, также выделение и общественных услуг («услуг производимых в общественном секторе экономики») как «затраты на их производство полностью или частично осуществляются за счет бюджетных средств» [21, с. 160]. Услуги, относящиеся к имеющим первичный эффект «присваивают исключительно индивидуальные субъекты рынка на первой стадии» – к ним относятся делимые (предоставляются потребителям с учетом их индивидуального спроса) услуги и коммунальные (не исключаемые, избыточные, не соперничающие) блага, а услуги имеющие «вторичный (социальный) присваиваются государством на второй стадии и проявляется он в некоем качественном улучшении общественной среды», «присваивается только сообществом индивидуумов» – к ним относятся ещё и социальные блага [21, с. 160]. Следовательно, многие социально-культурные услуги (библиотечные, театральные и др.) имеют индивидуальную и социальную полезность, порождающие оба (первичный и вторичный) потребительских эффекта. Однако, существуют и социально-культурные блага имеющие только

вторичный (социальный) эффект, присваиваемый обществом в целом – культурное наследие. Удовлетворение общественных потребностей в культурном наследии, традициях, изначально не предназначенных для индивидуального потребления, приводит к формированию культурного потенциала общества, становясь доступными каждому члену общества.

В результате – социально-культурные услуги имеют общие свойства неисключаемости и несоперничества, блага (услуги) имеющие первичный эффект формируют экономический потенциал общества, имеющие вторичный эффект социальный и культурный потенциал общества. Коммунальные услуги реализуют данные свойства (неисключаемости и несоперничества) в процессе потребления и присвоения результатов индивидуумами – первичный (индивидуальный) эффект, а социальные блага обладают данными свойствами лишь в рамках вторичного (социального) эффекта. Следовательно, необходимо уточнение критериев относительно групп делимых и коммунальных благ для первичного или вторичного эффектов, отображающих особенности в характере потребления и присвоения результатов потребления благ. Культурные и социальные блага, общественные услуги есть пересекающиеся, но не тождественные виды услуг. Возникают смешанные виды культурных услуг. Представляется возможным у качестве критерия дифференциации культурных и социальных благ выдвинуть – уникальность, исключительность, неповторимость и следовательно слабая заменимость услуг.

Специфической формой культурного блага являются товары и услуги, т.е. деятельность человека, результаты которой выражаются в удовлетворении личных потребностей населения и общества в целом. Услуги культуры подразделяются на два вида: услуги непосредственных исполнителей (актеров, певцов и т.д.), оказываемые конкретно потребителю (зрителю, слушателю); услуги, связанные с освоением культурных благ, находящихся в предметной форме, услуги библиотек, кинотеатров музеев, картинных галерей и т.д.

Культурное благо не относится к стандартным рыночным товарам – каждый объект культуры уникален. Значительная часть культурных благ обладает свойством неисчерпаемости, следовательно, их можно отнести к общественным благам. Наряду с ценностями непосредственного использования (эстетическое наслаждение, получение знаний, развлечение, самовыражение) культурные блага обладают ценностями,

не связанными с текущим потреблением. Это правило действует и в отношении культурных благ, которые обладают ценностью существования, ценностью отложенной выгоды и ценностью наследования. Люди, которые в настоящий момент не потребляют культурные блага, ценят возможность их потребления в будущем (ценность отложенной выгоды), ценят доступность и многообразие культурных благ для своих детей и будущих поколений (ценность наследования). При этом ценности культурных благ, не связанные с их потреблением, не выражаются в ценах и не оплачиваются на рынке, поэтому без государственной поддержки объем производства культурных благ будет меньше оптимального. Культурная ценность благ отражает не только их эстетическое значение (например, художественную форму объекта, красоту, гармонию), но и ряд символических и социальных аспектов, следовательно, при оценке культурных благ должны учитываться символическая (идеи, смыслы, впечатления) и социальная ценности культурных благ.

Обобщая, можно констатировать, что очень многие продукты культурной деятельности не относятся ни к делимым, ни к общественным и в большинстве своем испытывающими общеизвестную «болезнь цен». Критерием включения продуктов культурной деятельности в коммерческий (рыночный) сектор экономики (индустрия культуры) является, конечно, получение выгоды от предоставления этих платных услуг. Однако данная сфера деятельности в РФ явно ограничена и узка, а общественные культурные услуги требуют постоянной поддержки и дотаций с внешней среды (государство, спонсоры и др.). Поэтому представляется возможным поиск поддержки культурной деятельности в комбинации использования рыночных преимуществ индустрии культуры и социальных эффектов общественных культурных услуг. То есть поддержка со стороны государства в минимальном необходимом количестве должна сосчитаться с поддержкой со стороны коммерческих секторов культурной деятельности (высокодоходных культурных благ пользующихся массовым потреблением, в большинстве своем имеющими первичный потребительский эффект, но также вторичные (социальные) эффект, но не имеющие коммуналности в потреблении).

Причиной данной поддержки услуг культуры является специфические общественные потребности, которые способны удовлетворить лишь определенные культурные блага.

Исходя из данного вывода, поддержкой должны пользоваться культурные блага, обладающие коммуналностью в потреблении со стороны культурных благ обладающие индивидуальной и социальной полезностью. Необходимо напомнить, что в группу культурных благ поддерживающих коммуналные культурные блага попадают и смешанные культурные блага, сочетающие два (индивидуальная и социальная полезность, индивидуальная полезность и коммуналность в потреблении, социальная полезность и коммуналность в потреблении) или три (индивидуальная и социальная полезность и коммуналность в потреблении) их трех признака рассмотренной выше типологии культурных благ.

Исходя из анализа понятийного аппарата сферы услуг, представляется возможным констатировать трансформацию понятий данной сферы в связи с новой идеологией глобализации сервиса, «деиндустриализацией» общества, характеризующейся переносом производящих инфраструктур в сферу услуг, сервиса. Данное изменение объясняется тем, что сервис в большей степени обслуживает потребности ограниченной группы лиц потребителей.

Сфера услуг на современном этапе развития состоит из коммерческих и некоммерческих организаций, учреждений и объединений и т.д. В сфере услуг культуры, также выделяются коммерческие и некоммерческие составляющие. Так как в сферу исследований данной работы входит рассмотрение только платных услуг, следовательно, целесообразно фокусироваться на анализе коммерческого сектора услуг культуры. Коммерческий сектор услуг культуры объединяет юридические и физические лица функционирующие в режиме самоокупаемости, к ним можно отнести – организации кино, книго-, аудио-, видео- и шоу-бизнеса, концертные, физкультурные и выставочные комплексы, художественные мастерские и салоны, экскурсионная и реставрационная деятельность и др.

Коммерческий сектор услуг культуры весьма разнообразен и трудно поддается классификационным рамкам, что необходимо для первичного этапа анализа услуг индустрии культуры. По мнению отдельных ученых всё многообразие услуг культуры можно классифицировать на группы:

- основные и дополнительные: основные – «служат достижению уставных целей деятельности организаций культуры, т.е. направлены на реализацию из миссии» [20, с. 12], дополнительные – «реализуют второстепенные цели организаций культуры, не вступающие в противоречие с основными задачами» [20, с. 12];

- прямые и посреднические: прямые – «услуги, имеющие непосредственную культурную значимость и известность среди потребителей», посреднические – «услуги, не имеющие собственной культурной значимости и служащие лишь средством передачи прямых услуг потребителю» [17, 11, 15 и др.];

- первичный и вторичный продукт: первичный – «продукт представляет собой материальные и нематериальные блага, которые предлагаются потребителю в подлинном виде», вторичный – «копии первичных благ, а также результат преобразования нематериального продукта в материальный» [21, с. 72].

Все данные классификации отражают определенный аспект услуг культуры, однако не учитывают такую составляющую услуг культуры как ресурсы.

В сервисной деятельности реализуются организационно присущие сервисной культуре обычаи, традиции и личностные ориентации и предпочтения. Сложившегося определения сервисной культуры как направляющей сервисной деятельности не существует. Представляется возможным рассмотреть основные её характеристики и попытаться дать ориентировочное определение сервисной культуры. Высший уровень сервисной культуры индивида – это его сервисная познавательная деятельность, интеллектуальная активность личности.

Сервисный продукт традиционно направлен на удовлетворение потребностей покупателя. Исходя из культурной обусловленности, обязательной составляющей его направленности являются культурные потребности. Следовательно, потребительская стоимость сервисного продукта зависит от его культурной ценности, т.е. способности материальной и нематериальной составляющих удовлетворять культурные потребности. С данной точки зрения сервисный продукт должен иметь, прежде всего, некоторую потребительскую стоимость, т.е. быть культурным благом. Однако, наряду с преобладающим платным сектором услуг в современных экономических моделях существует большой массив социальных услуг. В экономической теории относительно культуры рассматриваются только те культурные блага, которые обладают общественной, т.е. социальной, потребительской стоимостью и удовлетворяют подлинные (общественно признанные) культурные потребности.

Культурные блага, формирующие и удовлетворяющие культурные потребности, по своему характеру неоднородны. Существует множество классификаций культурных потребностей и функций, ими выполняемых, поэтому их целесообразно в первую очередь разделить на:

- материальные объекты формирования и удовлетворения культурных потребностей;
- нематериальные объекты формирования и удовлетворения культурных потребностей (сюда относятся культурные услуги) (табл. 1).

Особый интерес представляют нематериальные объекты культурных благ, которые возможно «классифицировать по формированию и удовлетворению культурных потребностей на услуги, выполняющие функции передаточного механизма в культуре (имеющие функциональное отношение к культурным потребностям как нематериальные средства культуры) и услуги выполняющие непосредственно культурные функции» [21, с. 34].

Часть культурных благ (1.1 и 2.1) лишь опосредованно обеспечивает формирование и удовлетворение культурных потребностей, другая часть непосредственно способствует их формированию и удовлетворению (1.2 и 2.2). Однако процесс производства и потребления объектов культурных потребностей не ограничивается рамками одной из этих подгрупп, так как иначе нарушается равновесие в процессе воспроизводства культурных благ. Подгруппы материальных и нематериальных объектов формирования и удовлетворения культурных потребностей совместно образуют комплекс условий культурного производства и потребления и связаны друг с другом сложными отношениями. Объекты культурных потребностей обуславливают друг друга: потребительские эффект одних объектов вызывает необходимость производства других объектов или же, наоборот, один объект может конкурировать с другим.

Способность к взаимозаменяемости у отдельных объектов (особенно у культурных услуг) значительно ниже, чем у обычных предметов потребления, поскольку отдельный продукт культуры имеет настолько специфическую потребительскую стоимость, что его нельзя заменить другим. Взаимозаменяемость объектов и конкуренция их друг с другом осуществимы лишь в том случае, если на их пути к потребителю нет временных, пространственных или общественных преград.

Использование предметов культурных потребностей имеет, наряду с общими признаками, свойственными макросистеме управления и экономики, и ряд специфических черт, которые необходимо учитывать. Представляется возможным выделить основные производственные и потребительские характеристики продуктов и средств культурной деятельности:

Таблица 1

Классификация культурных благ по формированию и удовлетворению культурных потребностей

Наименование культурных благ	Виды культурных благ	
1. Материальные объекты формирования и удовлетворения культурных потребностей	1.1. Средства культуры	А. Производственные (скрипка, фортепиано); Б. Информационные
	1.2. Предметы культуры	А. Связанные с удовлетворением культурных потребностей; Б. Опосредующие фазы производства и потребления объектов культуры
2. Нематериальные объекты формирования и удовлетворения культурных потребностей	2.1. Услуги	А. Выполняющие функции передаточного механизма в культуре
	2.2. Услуги	Б. Выполняющие непосредственно культурные функции

- специфическое и индивидуальное производство (особенно на этапе производства, в меньшей степени на этапе перехода к потреблению);

- тенденция к уникальности и оригинальности;

- зависимость от увеличения объёма вложений проявляется гораздо слабее, особенно на этапах общественного процесса воспроизводства;

- влияние внеэкономических категорий, таких как культурно-политические, нравственные и т.д.;

- в большинстве элементов отдельных подсистем культуры нет опережения потребностей, они планомерно стимулируются и вызываются новыми продуктами отрасли культуры (предложение опережает спрос);

- значительную часть продукции невозможно складировать, однако часть продук-

ции (материализованной) можно хранить практически неограниченное время;

- эффект от потребления имеет, как правило, долговременный (инвестиционный) характер.

Также выделяется горизонтальное деление культурной деятельности и группировки экономических процессов по отношению к общественному разделению труда. Экономические границы определяются характером функций, выполняемых отраслью, и подотрасли отличаются особым видом деятельности.

Экономические процессы, происходящие в индустрии культуры (ИК), следует рассматривать и в системе вертикального членения на отдельные подсистемы деятельности по их отношению к отдельным фазам воспроизводственного процесса в отрасли культуры (рис. 2).

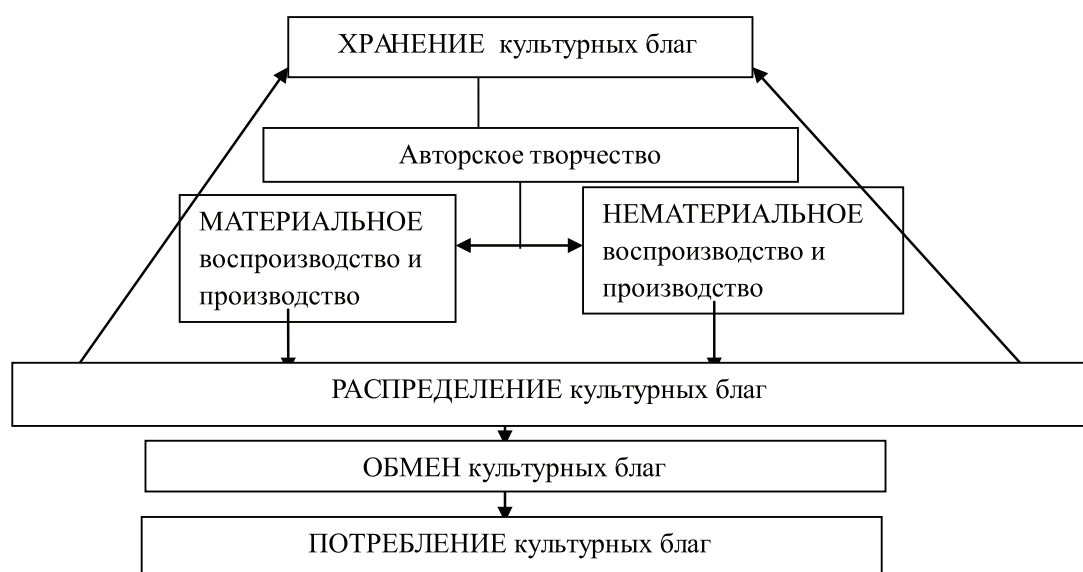


Рис. 2. Производство и потребление культурных благ (по Н. Новотному и Р. Фишеру)

Однако, «совершенствование классификации сферы услуг должно идти по пути более полного учета как производственно-технического, так и функционально-специализированного подхода», целесообразно классифицировать сферу платных услуг с учетом полифункциональной направленности услуг культуры и отнести услуги культуры к ориентированному на интересы общества и производства.

В чистом виде услуги культуры редко относятся только к одному виду услуг и занимают промежуточное положение между общественными благами, социально значимыми благами и частным, рыночным благам. «Соотношение рыночного (платного) и общественного (государственного) секторов услуг не является постоянным. Следовательно, уровень и масштабы развития рынка услуг меняются» [22, с. 22].

Для удобства дальнейшего применения организационно-экономических мероприятий к услугам культуры занимающим промежуточное положение, необходимо классифицировать услуги культуры исходя из специфики потребляемых ресурсов и специфики взаимодействия с участниками экономических отношений.

Всю совокупность услуг культуры представляется необходимым «подразделить на однородные группы, подгруппы, виды и разновидности по достаточно большому количеству независимых и взаимосвязанных классификационных признаков для облегчения процесса её анализа и управления, совершенствование их учета» [8, с. 17].

В результате проведенного анализа понятийного аппарата системы услуг культуры предлагается следующая авторская трактовка классификации услуг культуры (рис. 3) [6, с. 55].

Все многообразие услуг культуры представляется возможным подразделить на ресурсоёмкие и нересурсоёмкие услуги. Ресурсоёмкие (материалоёмкие, энергоёмкие, трудоёмкие) находятся в тесной зависимости полезного эффекта от величины, количества материальных затрат и качества производимого труда. Большинство услуг культуры относятся к ресурсоёмким видам услуг.

Все ресурсоёмкие услуги культуры делятся на услуги, рассматриваемые как товар, т.е. обладающие основным свойством возмездности, и на внутренние услуги, не рассматриваемые как товар, т.е. предоставляемые для внутреннего пользования и не имеющие материальной составляющей (не материальные).

Услуги культуры как товар имеют различную целевую направленность: обеспечение функционирования других видов услуг или продукции и обеспечение собственной самостоятельной ценности. Услуги культуры, не имеющие самоцели и направленные на другие услуги или продукцию, являются инфраструктурными, а услуги, заключающиеся в предоставлении собственной ценности конечным потребителям, являются конечными.

Инфраструктурные услуги культуры применяются как фон для осуществления какой-либо другой социально полезной

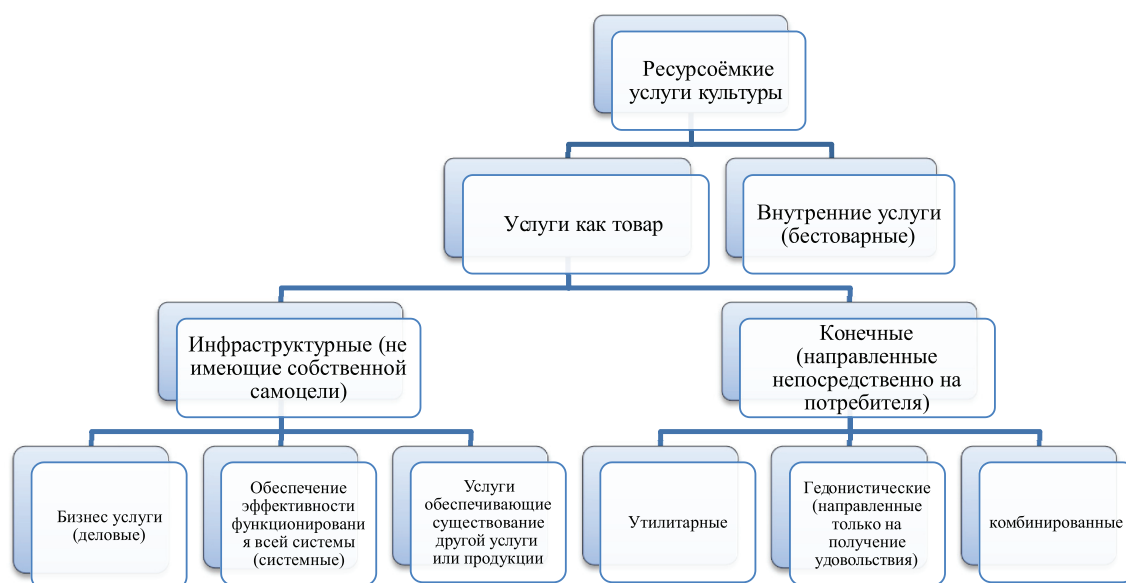


Рис. 3. Классификация услуг индустрии культуры

деятельности, без них невозможной или низкоэффективной. Инфраструктурные услуги культуры не имеют большой самостоятельной потребительской стоимости и предназначены для увеличения потребительской стоимости (полезности) базовых услуг или продукции, наращивая показатели качества, количества, времени и др.

Инфраструктурные услуги культуры могут обеспечивать предоставление единичной продукции или другой услуги, функционирование не одного вида услуги или продукции, а целого отдельного поэтапного процесса – бизнес-услуги, направленные на обслуживание бизнес-процессов. Также могут обеспечивать увеличение эффективности функционирования всей системы в целом.

Конечные услуги культуры направлены на конечного конкретного потребителя (индивидуального или массового), подразумевающая непосредственный контакт с человеком, и могут, как содержать только полезность (самостоятельную потребительскую стоимость), так и предполагать лишь получение удовлетворения в процессе потребления, а также и сочетать в себе обе составляющие (очень редко). Конечные услуги культуры имеют самостоятельную абсолютную ценность и самоцель.

Утилитарные услуги культуры в основном являются услугами (бытовыми, социальными, производственными и др.), для которых польза является необходимым условием их возникновения. Утилитарные услуги культуры обладают самостоятельной

услуг культуры. Услуги культуры являются ресурсоёмкими услугами и коррелируются с объёмом предоставляемых услуг:

1. Услуги рассматриваются как товар, т.к. обладают основным свойством возмездности.

1.1. Инфраструктурные услуги не имеют собственной самоцели и могут быть видов:

1.1.1 Услуги, направленные на обеспечение предоставления продукции или другой услуги.

1.1.2. Бизнес-услуги, направленные на обслуживание бизнес-процессов.

1.1.3. Услуги по обеспечению эффективности функционирования всей системы в целом (системные).

1.2. Конечные услуги направлены на конечного конкретного потребителя, подразумевая непосредственный контакт с человеком, могут быть трёх видов:

1.2.1 Утилитарные, направленные на получение пользы.

1.2.2. Гедонистические, направленные только на получение удовольствия от пользования.

1.2.3. Комбинированные, сочетающие оба предыдущих вида.

2. Внутренние услуги не рассматриваются как товар, т.к. предоставляются для внутреннего пользования и не имеют материальной составляющей.

В результате исследования, проанализировав различные классификации типов и видов услуг (табл. 2), предполагается внести уточнение в общую классификацию услуг индустрии культуры на основе критерия активности их использования [6, с. 55].

Таблица 2

Разделение услуг по видам деятельности [6, с. 55]

Наименование услуг	Виды деятельности
Активные	Комплекс базовых услуг транснационального, трансконтинентального, международного, государственного масштаба функционирования, имеющие высокую, стабильную интенсивность, результативность
Пассивные	Единичные услуги дополняющего, обеспечивающего характера внутригосударственного, регионального, местного масштаба функционирования, имеющие низкую, сезонную интенсивность, результативность

потребительской стоимостью и могут оказываться как индивидуальному, так и массовому потребителю различных уровней и классов.

Гедонистические услуги культуры не имеют собственной полезности и предоставляют нематериальную составляющую, выраженную в получении неповторимого удовольствия, чаще оказываются индивидуальному потребителю.

Обобщая сказанное, предлагается следующая авторская трактовка классификации

Основным признаком общей классификации услуг индустрии культуры определена степень освоения рынка услуг, что позволяет подразделить услуги на активные (влияющие на рынок услуг) и пассивные (испытывающие влияние рынка услуг). Активные услуги предоставляются активными участниками рынка услуг, самостоятельно реализующими результаты своей деятельности или деятельность (питание, проживание, информационные, образовательные,

финансовые, транспортные услуги и т.д.), активно влияющие на рынок услуг (взаимодействуют с другими программами, проектами). Пассивными могут быть услуги, предоставляемые пассивными участниками рынка услуг, не реализующими самостоятельно результаты своей деятельности на рынке услуг, испытывающие воздействие, влияние со стороны активных участников (обслуживающие, обеспечивающие, энергетические услуги).

Для активных услуг характерна определённая степень инновационности: радикальной (выведение новой услуги), инкрементальной (усовершенствованной услуги) и в дальнейшем в зависимости от области приложения: технологии производства, создания нового рынка услуг, освоения новых ресурсов, реорганизации структуры управления.

Для активных услуг характерен процесс непосредственного влияния на пассивные услуги (формирование цены, объема, ритмичности услуг). Для пассивных услуг характерен низкий коэффициент использования, следовательно, – заниженная интенсивность входного потока и минимальная пропускная способность системы, что свойственно пассивной стратегии освоения рынка услуг (табл. 3).

В экономической теории все блага, предлагаемые на рынке, разделяются на товары и услуги в зависимости от материального и нематериального характера продукта, воспроизводства и производства. Только очень немногие продукты можно отнести

к «чистым» товарам или «чистым» услугам. Существует континуум товары-услуги, к сочетающим оба вида благ относятся такие услуги, как общественное питание, парикмахерские услуги, клиринг, ремонт.

Для различных участников рынка услуг одна услуг может быть и пассивной, и активной, в зависимости от основной, базовой направляющей деятельности субъекта рынка.

Данная классификация позволяет систематизировать разнообразие видов услуг культуры, выявить и изучить методы управления, факторы влияния и взаимосвязи внутри групп и между ними, для более эффективного функционирования каждой группы в отдельности и всей сферы культуры.

Современные научные гипотезы, которые могут существенно изменить или углубить классификацию услуг трактуют «услугу» с позиции «креативного, творческого потенциала присутствующего в виде продукта художественного творчества, предназначенного для личного пользования, а также и в виде экономического продукта, не материализованного (спектакли, кино, полотна художников и т.п.), но предлагаемого на рынок в качестве особого рода информационного товара» [9, с. 266]. Подразделение индустрий на «творческие» и «креативные» разграничивает зоны ответственности видов деятельности ИК, относя принятие Департаментом культуры, медиа и спорта творческие индустрии к зоне ответственности социально-экономических отношений, а высокотехнологические интеллектуальные продукты деятельности к зоне материально-экономических отношений.

Таблица 3

Основные показатели услуг индустрии культуры по степени активности (влияния) [6, с. 60]

Показатели	Виды услуг	
	Активные	Пассивные
Интенсивность	λ_i	λ_i
Среднее время обслуживания	b_i	B
Среднее число заявок в очереди	l_i	L
Среднее число заявок в системе	ξ_i	Ξ
Коэффициент загрузки	$P = \sum_{i=1}^n p_i = \sum_{i=1}^n \lambda_i b_i$	$P = \lambda b$
Стационарная вероятность не занятости	$P_0 = 1 - \sum_{i=1}^n P_i; \sum_{i=1}^n P_i < 1$	$P_0 = 1 - p, p < 1$
Период занятости	$\pi = \frac{p}{(1-p) \sum_{i=1}^n \lambda_i}$	$\pi = \frac{b}{(1-p)}$
Среднее время пребывания заявки в системе	V_i	V
Среднее время ожидания в очереди	W_i	W

Однако, современная индустрия культуры РФ в виду отсутствия четкого всеохватывающего, структурированного определения индустрий культуры, развитой инфраструктурной базы и государственной политики инвестирования, на данном этапе не готова к воплощению на практике данных теорий.

В результате проведенного анализа представляется возможным процесс оказания услуг классифицировать как бизнес-процесс, с его характерными свойствами, этапами и структурой, использующий основные потоки ресурсов. Сервис, возможно, рассмотреть, как экономическую деятельность, направленную от производителя услуг к потребителю – физическим лицам и бизнес-структурам в результате процесса обслуживания, а также формирования и регулирования информационных, финансовых и материальных потоков.

В индустрии культуры осуществляются определенные экономические отношения, сформированные в процессе воспроизводства культурных и социальных благ, выступающих и в вещественной, и в нематериальной форме, в виде услуг или полезного эффекта труда, потребляемого непосредственно в процессе его производства.

К сфере культуры как профессиональной и специфической деятельности в РФ относятся основные виды деятельности:

1) сохранение и использование культурно-исторического наследия (музейное и библиотечное дело, сохранение исторических памятников, празднование памятных и знаменательных дат, сохранение традиционных и этнографических ремесел);

2) художественное образование, поддержка и продвижение талантов;

3) культурные процессы (театральная, музыкальная, выставочная деятельность, индустрия отдыха и развлечений, любительская деятельность);

4) организационно-экономическая инфраструктура (органы государственного управления, информационная инфраструктура, общественные организации).

Но, из многообразия платных услуг культуры, выделяются основные группы услуг:

- образовательные (в студиях, классах, кружках и т.д.);

- музейные услуги;

- досуговые услуги;

- обслуживающего характера (кино-, фото-, видео- и игровое обслуживание);

- библиотечные (доставка и перевод литературы, составление библиографий, ксерокопирование, работа с фондами и т.д.);

- культурно-бытовое обслуживание (анимация, эстетическое оформление и т.д.).

При определении индустрии культуры (ИК) изначально концентрируется внимание на неотъемлемое её составляющее – изготовление и распространение продуктов, а именно текстов, которые влияют на наше понимание мира. Индустрия культуры является сложной бизнес структурой, заинтересованной в получении прибыли, путем изготовления и распространения текстов. «В конце концов, создатели символов являются главными изготовителями текстов. Тексты по определению не могли бы без них существовать, несмотря на индустриальные системы их (текстов) воспроизводства, дистрибуции и маркетинга и получения за них вознаграждения» [19, с. 18].

Индустрия культуры как сферы экономики, естественно, рассматривает предоставление только платных услуг и ориентирована на получение прибыли. Платные услуги, предоставляемые населению РФ, являются полезными результатами производственной деятельности, удовлетворяющими за плату определенные потребности граждан, но не воплощающиеся в материально-вещественной форме. Они являются «объектом купли-продажи и реализуются по ценам, целиком или в значительной мере покрывающим издержки производителя (за счет выручки от реализации) и обеспечивающим ему прибыль» [14].

Проблематичность определения индустрий культуры спровоцировано неопределенностью терминологии культурных товаров и услуг. Дальнейшая глобальная интеграция общества, культуры и бизнеса требует новых механизмов обеспечения развития индустрий культуры в РФ. Для российской экономики отсутствие определений понятий индустрий культуры, креативных индустрий требует адаптации уже существующих мировых стандартов их понимания.

В результате обосновывается вывод о необходимости рассматривать индустрию культуры как целостную систему, возникшую в результате взаимосвязей и взаимодействий различных рынков.

Главная функция индустрии культуры с точки зрения бизнеса: создание клиентской базы для производителей услуг. Взаимосвязь производителей и потребителей данной сферы оказывает влияние на рынки, связанные с данной областью, в частности, и на всю экономику страны в целом.

Культурные индустрии играют центральную роль в переходе – к информационному обществу или к обществу знания, к экономикам, основанным на брендах, знаках и смыслах, на креативности, интеллектуальной собственности.

Проведённый анализ понятийного аппарата системы сервиса и услуг культуры раскрывает существующие его несовершенства, которые устраняются при условии дополнительного теоретического анализа и законодательного урегулирования. Применение предложенных автором трактовок понятий, классификации услуг индустрии культуры, возможно, будет способствовать дальнейшему развитию категориального аппарата системы сервиса и услуг, что облегчит формирование законодательной базы государственной политики развития России на долгосрочную перспективу.

Список литературы

1. Аванесова Г.А. Сервисная деятельность: Историческая и современная практика, предпринимательство, менеджмент: учеб. пособ. – М.: Аспект Пресс, 2006. – 320 с.
2. ГОСТ 30335-95/ГОСТ Р 50646-94 Услуги населению. Термины и определения [электронный ресурс] – Режим доступа – URL: <http://standartgost.ru>.
3. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка. В 4 т., Т. I. – М.: Русский язык, 1990 [электронный ресурс] – Режим доступа – URL: <http://dal.rin.ru>.
4. Карнаухова В.К. Сервисная деятельность: учебное пособие / В.К. Карнаухова, Т.А. Краковская – М.: ИКЦ МарТ; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2006. – 256 с.
5. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг Вероника. Основы маркетинга: пер. с англ. – 2-е европ. изд. – М.: Издат. дом «Вильямс», 1999. – 752 с.
6. Мальшина Н.А. Методологические основы развития логистической системы услуг социально-культурной сферы // Поволжский торгово-экономический журнал. – 2013. – № 6 (34). – С. 54–62.
7. Мальшина Н.А. Логистические принципы управления рекреационными ресурсопотоковыми процессами в сфере социально-культурного сервиса. – Саратов.: Саратовский источник. – 2011. – 169 с.
8. Маркетинг. Словарь / Азоев Г.Л., Завьялов П.С., Лозовский Л.Ш., Поршев А.Г., Райзберг Б.А. – М.: ОАО НПО «Экономика», 2000. – 362 с.
9. Мельников О.Н., Ларионов В.Г., Ганькин Н.А. Зоны ответственности концептуального развития «креативной экономики» и «творческих индустрий» // Креативная экономика. – 2015. – Т. 9. – № 3. – С. 265–278. [электронный ресурс] – Режим доступа – URL: www.creativeconomy.ru.
10. Международный стандарт ИСО 8402-1994. Управление качеством и обеспечение качества [электронный ресурс] – Режим доступа – URL: https://www.StandartGost.ru/g/ISO_8402-94.
11. Морозова Е. Я., Тиханова Э.Д. Экономика и организация предприятий социально-культурной сферы: учеб. пособ. – СПб.: Изд-во Михайлова, 2002.
12. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р ИСО 9000-2015 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь [электронный ресурс] – Режим доступа – URL: <http://mskstandart.ru/upload/medialibrary/gost-iso/gost-r-iso-9001-2015.pdf>
13. Ожегов С.И. Словарь русского языка. – М.: Русский язык, 1985. – 797 с.
14. Приказ Росстата от 23.07.2009 № 147 «Об утверждении Указаний по заполнению в формах федерального статистического наблюдения показателя «Объем платных услуг населению» / Консультант Плюс, [электронный ресурс] – Режим доступа – URL: <http://contact@consultant.ru>.
15. Рудич Л.И. Менеджмент социально-культурной сферы. Основы технологии: учеб. пособ. – Кемерово. 1996.
16. Романович Ж.А. Сервисная деятельность: учебник / Ж.А. Романович, С.Л. Калачев / под общ. ред. Ж.А. Романовича. – М.: ИТК Дашков и К°, 2006. – 284 с.
17. Тульчинский Г.Л., Шекова Е.Л. Менеджмент в сфере культуры: учеб. пособие. 4. изд., испр. и доп. – СПб., 2009. – 528 с.
18. Федцов В.Г. Культура сервиса: учеб. пособ. – М.: Изд-во ПРИОР. – 2001. – 208 с.
19. Хезмондалш Д. Культурные индустрии / пер. с англ. И. Кушнаревой; под науч. ред. А. Михалевой; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014 – 456 с.
20. Шекова Е.Л. Управление учреждениями культуры в современных условиях: учебное пособие. – СПб.: Лань, Планета музыки, 2014. – 413 с.
21. Экономика культуры / Серия: Академия XXI, 2005. – М.: Изд-во Слово/Slovo – 607 с.
22. Экономика сферы платных услуг / под ред. Е.Н. Жильцова – Казань, 1996. – 204 с.

УДК 338

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЁРСТВО В СФЕРЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Фёдорова А.Ю., Агафонова М.С.

ФБГОУ ВО «Воронежский государственный архитектурно-строительный университет»,
Воронеж, e-mail: 79056444759@ya.ru

В данной статье рассматривается становление и интерес системы государственно-частного партнерства на основе выполнения проектного доступа к определению темы создания текущей инфраструктуры инновационной экономики. Рассматриваются виды улучшения взаимоотношений государства и бизнеса, когда личный доход, беря на себя конкретную социальную ответственность, готов вносить собственные материальные и управленческие возможности в социальную инфраструктуру на условиях экономической целесообразности, а государство обеспечивает режим заранее оговоренного равенства взаимных потребностей и возможностей.

Ключевые слова: государственно-частное партнёрство, бизнес, институты, эффективность, инновации, модернизация

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE SPHERE OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RUSSIAN ECONOMY

Fedorova A.Yu., Agafonova M.S.

Voronezh State Architecture and Civil Engineering, Voronezh, e-mail: 79056444759@ya.ru

This article discusses the formation and interest of the public-private partnership through the implementation of project access to the definition of the theme of creation of the current infrastructure of innovative economy. Deals with the improvements of relations between the state and business, when personal income, taking on a specific social responsibility, ready to contribute their own material and managerial capabilities in the social infrastructure in the conditions of economic feasibility, and the state provides a predetermined mode of equality, mutual needs and opportunities.

Keywords: state and private partnership, business, institutions, efficiency, innovations, modernization

Одним из важных вопросов актуального развития российской экономики состоит в переходе к инновационной модели. Ее намерение во многом связано с усовершенствованием научно-исследовательского сектора, где значимая позиция отводится внедрению государственно-частного партнерства как причине, стимулирующей интересы инновационной экономики.

Цель работы заключается в исследовании на основе мирового опыта теоретико-методологических положений и методических рекомендаций по формированию механизмов совершенствования государственно-частного партнерства в инновационных проектах.

Положительный эксперимент развития государственно-частного партнерства в развитых странах представляет, что оно допускает не только оптимальные риски исполнения научно-исследовательской деятельности, но и выступает как механизм привлечения крупного бизнеса к формированию новых результатов и технологий. Эффективность устройства государственно-частного партнерства вызвана его ориентацией на обеспечение баланса интересов задействованных сторон, результата необходимого уровня инновационной активности

предпринимательского подразделения, повышение свойств государственного управления. Использование различных форм государственно-частного партнерства может содействовать формированию передовых методов управления инновационных действий, ее ориентацией на решение важных экономических целей, связанных с производством новых технологий, современных товаров и услуг. Вместе с тем в ходе реализации государственно-частного партнерства в инновационной сфере имеется определенный ряд проблем, мешавших его широкому внедрению, которые связаны, в основном, с недостаточным методологическим исследованием формирования механизмов государственно-частного партнерства применительно к инновационной сфере, недооценкой реального престижа института государственно-частного партнерства на экономику страны и, прежде всего, на интересы интеграционных связей государственных и бизнес-структур в совместных проектах, что обуславливает остроту данной темы статьи [1].

Теоретическая и методологическая основа статьи опирается на смысловых положениях, содержащихся в трудах российских и зарубежных экономистов по вопросам

создания и развития государственно-частного партнерства и его воздействия на инновационное продвижение экономики. В качестве методологической базы статьи использовались методы системного и комплексного анализа, экономико-статистические и сравнительные методы, а также метод экспертных оценок. Научная новизна статьи состоит в аргументации теоретических и методологических положений, содержащих основание государственно-частного партнерства в инновационной сфере, и разработке научно-практических предложений по внедрению перспективных форм государственно-частного партнерства, активизирующих формирования.

Выявлены принципы государственно-частного партнерства в сфере инноваций как системы институционально организованных взаимоотношений, развиваемых на длительной и взаимовыгодной основе в мерах объединения не только финансовых и нефинансовых средств, но и полномочия государства (лицензии и льготы) и бизнеса (опыт и знания), позволяющих обеспечивать получение вызываемого ответа и его практическое внедрение. Особенности взаимодействия бизнеса и государства в инновационной сфере отражаются в разработке и управлении объектами инфраструктуры в целях приобретения инновационного продукта в процессе реализации партнерства.

Поставлены механизмы реализации государственно-частного партнерства, которые полезны для использования в инновационной сфере. Сгруппированы формы выполнения государственно-частного партнерства в научно-исследовательском секторе в зависимости от классификации функций, обязательств и ответственности между государством и бизнесом в партнерской деятельности: совместное финансирование проектов за счет средств госбюджета и частных инвестиций; научно-исследовательские центры внедрения технологий.

Выдвинуты характеристики современной российской инновационной системы: во-первых, расширяющийся вид ее прогресса, что проявляется в большем росте государственных расходов; во-вторых, осведомленность системы на имитационный характер в связи с заимствованием готовых технологий; в-третьих, низкий уровень коммерциализации научных разработок; в-четвертых, заниженные стимулы развития инноваций у подавляющего большинства российских предприятий по причине неразвитости конкурентной среды.

Развернута роль государственно-частного партнерства в создании институциональной модели инновационной инфра-

структуры российской экономики, где оно выступает соединяющей причиной ведущих участков: академических и отраслевых институтов, научно-образовательных институтов, корпораций и государственных предприятий. Эта связь воплощается путем технологических платформ, которые призваны стимулировать усилия по созданию перспективных коммерческих услуг, а также содействовать привлечению вспомогательных возможностей.

Практическая и теоретическая роль статьи состоит в том, что разработанные в работе положения о ценности государственно-частного партнерства в институциональной схеме инновационной инфраструктуры и направлениях ее усовершенствования усиливают теоретические описания о формах развития государственно-частного партнерства в инновационной сфере и его влиянии на рост конкурентоспособности экономики в современных условиях.

Выявлено содержание и подчеркнуты особенности государственно-частного партнерства в инновационной сфере экономики.

Мировой эксперимент государственно-частного партнерства в инновационной сфере показавший высокую эффективность его применение, что обусловлено действием ряда причин, гарантированных стабильную институциональную основу проектов и правовую изученность базовых условий выполнения договоров и соглашений в пределах государственно-частного партнерства.

Происходящие в мире операции глобализации важнее изменяют понятия взаимодействия государства и бизнес-структур в экономике, что устанавливает показание в новых формах и способах их совместного пособничества. В рамках такого взаимодействия действительно осуществляется внимание обеих сторон: бизнес рассматривает его как случай создания с участием государства более благоприятных условий производственной инициативности и получения гарантированного дохода, а государство применяет сотрудничество с бизнесом для привлечения личного капитала к разработке национально значимых проектов.

В настоящее время в Российской Федерации отсутствует законодательное объяснение государственно-частного партнерства, так как должный закон до сих пор не принят. В связи с чем, в отечественной экономической литературе имеются разные варианты формулировки определения государственно-частного партнерства. Так, партнерство государства и частного бизнеса определяется как система сотрудничества коммерческих предприятий и организаций

с государственными структурами, создаваемая для достижения общих экономических целей [2]. Другая точка зрения выделяет государственно-частное партнерство как организационный институциональный альянс между представителями государства и бизнес-сферы, создаваемый под конкретные цели, связанные с реализацией общественно-значимых проектов [3].

Данные формулировки не рассматривают направленность таких соотношений на выгоду сотрудничества, которая приобретает за счет того, что в пределах сотрудничества появляется объединение имущественных и неимущественных потенциалов, размеры которых позволяют узнать долю участника в общем заключительном итоге проекта, а также заметить распределение полномочий, ответственности и риска всех участников. В таком мнении система компаньонских отношений может быть проверена как комплексность инструментов, применяемых взаимодействующими между собой взглядами в ходе конкретных целедостижений. В рамках таких взаимоотношений, создаваемых в инновационной сфере, они пополняются объединением возможностей участников: со стороны государства это лицензии и льготы, а со стороны бизнеса – опыт и знания.

Поэтому, экономическое содержание компаньонских отношений в границах государственно-частного партнерства в сфере инноваций осуществлено на объединении государственных и частных резервов и компетенций, обеспечивающих государству вероятности успеха социально-политических задач на основе экономического развития, а бизнесу – получение образцовых условий для выполнения своих действий с целью получения гарантированного дохода. При всем различном использовании инструментов государственно-частного партнерства, все они связываются общей идеей, согласно которой главной целью в осуществлении проекта должен быть направлен на максимальное применение возможности бизнеса в совершении совместных с государством действий с целью обретения общественно значимого итога.

Поставлены механизмы и сгруппированы формы реализации государственно-частного партнерства в сфере инноваций.

Несмотря на то, что развитие науки и создание новых технологий содержат высокий уровень продвижения и конкурентоспособности экономики, в Российской Федерации это дело идет медленно, поскольку применяется наиболее установленные инструменты передачи технологий, поднятые за счет госбюджета. Они различаются наи-

большей консервативностью и создаются медленно и не оперативно. Главным вопросом низкой оперативности инновационной политики в государстве содержится в присутствии разрыва между фундаментальными и технологическими изобретениями и коммерческим использованием их итогов, что связано с небольшим вовлечением в этот ход фирм частного сектора.

Дефицит опыта исполнения оперативной помощи между государством и бизнес-структурами в инновационной сфере оказывается в данное время удерживающим методом результативного роста экономики. В настоящее время для воплощения концепции государственно-частного партнерства в инновационной сфере имеется два препятствия.

Во-первых, основные научные и технические исследования обычно происходят в государственном секторе за счет средств государственного бюджета. При этом не достают результативные режимы передачи этих созданий в производство в силу ограниченности числа инновационно нацеленных промышленных предприятий.

Во-вторых, сложившиеся в стране режимы вложения в научные разработки не осведомленные на коммерческое использование их итогов. За счет денег государственного бюджета оплачиваются только сами разработки, а не их введение в производство, т.е. коммерциализация.

В нынешних положениях в научно-исследовательском секторе сложились механизмы государственно-частного партнерства, созданные на общем оплачивании проектов за счет средств государственного бюджета и частных инвестиций, где внимание бизнеса показывается в приобретении прав на заключение научных разработок с миссией их следующего коммерческого применения. В значительной степени интерес бизнеса появляется к проектам, в которых они приобретают вероятностям выполнять софинансирование начальных этапов коммерциализации научно-технических разработок.

Рассмотрение форм участия бизнеса в общих инновационных планах в пределах государственно-частного партнерства представляет, что главный вопрос кроется в недоработке институциональных форм их выполнения, нехватке учета справедливых взаимосвязей и взаимоотношений между государством и бизнесом. Это вызывает потребность улучшения механизмов государственно-частного партнерства в инновационной сфере на принципе законодательно конкретных критериев исполнения совместной работы участников отношений,

в том числе развития реальности участия бизнеса в общих проектах с научно-исследовательскими государственными предприятиями и учреждениями. Институциональное оформление таких критериев процессов государственно-частного партнерства создаст действительную основу для увеличения причастности бизнеса в участии хода развития научно исследовательского сектора России, а также будет способствовать продвижению функции предпринимательских конструкций в инновационной деятельности [4].

Выдвинуты характеристики инновационного процесса в России.

Изменение инновационного хода в России в последние годы обладает заметным размером затрат федерального бюджета на науку и инновационные технологии. Главный образ принимаемых затрат направлены на развитие исследований в области нанотехнологий, атомной энергетики и энергосберегающих систем. Это предоставило России занять более высокое место в рейтинге развития инноваций. Хотя уровень затрат на НИОКР к ВВП (1,1%) все еще уступает аналогичным показателям не только европейских стран, но и многим другим государствам. Российские расходы на НИОКР в совершенном отражении при пересчете по паритету покупательной способности набирают примерно такой же уровень, как и у большинства европейских государств: они ниже уровня Великобритании, но выше Италии (рисунок).

Россия в 2011 г. по уровню этих затрат занимала 8-е место в мире, а также была одним из лидеров по целому ряду ведущих течений научных разработок, в том числе

в таких сферах как нанотехнологии, защита окружающей среды, живые системы, атомная и водородная энергетика, создание прикладных программных средств, энергосберегающие технологии.

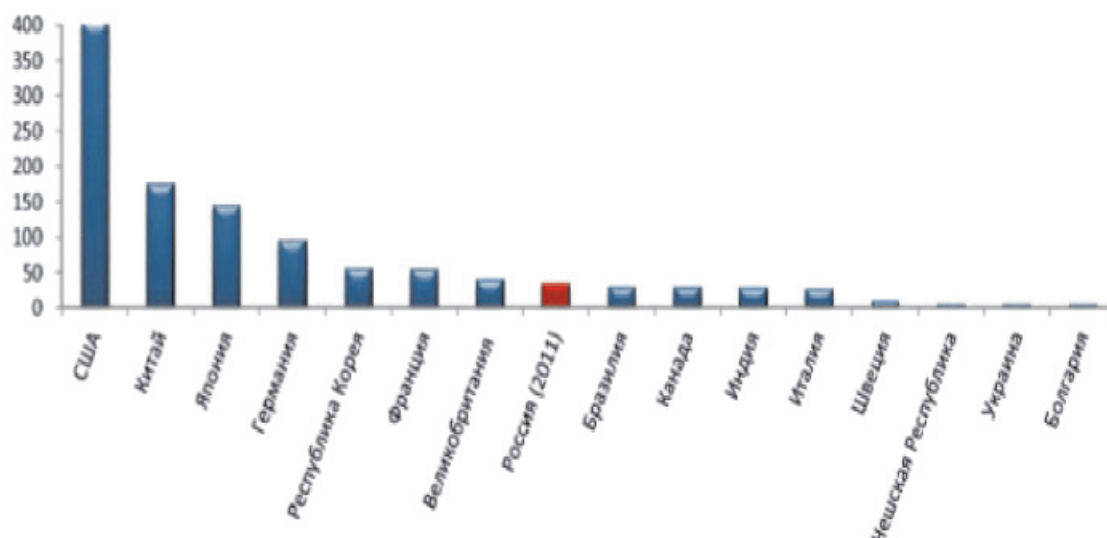
Важной особенностью изменения российских предприятий оказывается в целом небольшая потребность на инновации, а также недейственная структура обновления главных фондов – излишний перекоп в сторону закупок готового оборудования за границей в убыток внедрения и развития отечественных разработок.

Отсюда следует, что в развитии инновационной среды в Российской Федерации можно выделить следующие основные характеристики:

- во-первых, сильный рост растрат государственных средств, отводимых на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;
- во-вторых, важное течение совершаемых расходов обращено на развитие исследований в области нанотехнологий, атомной энергетики и энергосберегающих систем;
- в-третьих, нацеленность системы на моделирующий характер в связи с заимствованием готовых технологий, а не разработке кардинальных новаций и прорывных технологий.

Развернута роль государственно-частного партнерства в инновационной инфраструктуре российской экономики.

Важный центр инновационной системы России в 2012 г. составляли: научно-исследовательские институты и центры; высшие учебные заведения; проектные и проектно-изыскательские институты; конструкторские бюро.



Внутренние расходы на исследования и разработки (млрд долл. США, 2011 г.)

Государство принимает важные старания по созданию инновационной инфраструктуры с участием предпринимательского сектора. Нынешняя инновационная инфраструктура заключается в следующих звеньях: государственные научноисследовательские и конструкторские организации, учреждения высшего профессионального образования, государственные корпорации и компании с государственным участием; технологические платформы; инновационные территориальные кластеры; институты развития [3].

Следовательно, связав все институциональные структуры по главным функциональным знакам инновационную инфраструктуру можно описать в виде модели. В модели показано три основных направления – система академических и отраслевых институтов, образовательно-исследовательских институтов и институтов государственно-частного партнерства. Институты государственно-частного партнерства оказываются центральным связывающим звеном в модели инновационной инфраструктуры и содержат различные диверсифицированные структуры, содержащие коммуникационные связи, которые

призваны активизировать усилия по формированию перспективных коммерческих услуг, привлекать дополнительные ресурсы для разработок.

Вывод

Исходя из этого можно подвести итоги данной статьи, подход, созданный на государственно-частном партнерстве в стране, находится в самом начале своего формирования и требует многих стараний по усовершенствованию как нормативно-правовой базы, так и методологии практического совершенствования определенных проектов.

Список литературы

1. Агафонова М.С., Купцова А.В. Межвозрастные различия в кадровой политике фирмы // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – № 10–1. – С. 135–136.
2. Агафонова М.С., Сухина Е.А. Методология обеспечения конкурентоспособности менеджмента предпринимательских сетей на основе эффективных коммуникаций // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – № 10–1. – С. 141–142.
3. Агафонова М.С. Развитие механизма управления адаптацией промышленного предприятия // Успехи современного естествознания. – 2011. – № 11. – С. 71–72.
4. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: Формы, проекты, риски. – М.: Наука, 2005.

УДК 336.58

ОДНОКАНАЛЬНАЯ СИСТЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РФ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Федорова Н.В.

*ГОУ ВПО «Оренбургский государственный университет»,
Оренбург, e-mail: FreedomWorld@mail.ru*

Существующая в России бюджетно-страховая модель финансирования здравоохранения переживает завершение перехода на одноканальное финансирование, при котором основная часть финансовых средств, поступающих в учреждения здравоохранения, будет выделяться из фондов ОМС. В статье раскрывается понятие Одноканального финансирования учреждений здравоохранения и функционирование модели в отрасли здравоохранения в России. Анализируется переход учреждений здравоохранения на преимущественно одноканальное финансирование, выделяются достоинства и недостатки данной модели. Рассматривается влияние одноканального финансирования не только со стороны учреждений, но и ОМС и бюджета. Сравнивается финансирование здравоохранения России с государственными расходами на медицинское страхование за рубежом. Выделяются принципы работы одноканального финансирования. Предлагается комплекс мер для устранения, или сглаживания, недостатков и усовершенствования деятельности одноканального финансирования в системе здравоохранения России.

Ключевые слова: здравоохранение, одноканальное финансирование, медицинское страхование, бюджет, медицинская услуга, ОМС, учреждение здравоохранения

SINGLE – CHANNEL FINANCING SYSTEM OF HEALTH CARE IN RUSSIA: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

Fedorova N.V.

Orenburg State University, Orenburg, e-mail: FreedomWorld@mail.ru

The existing budgetary-insurance model of public health financing is undergoing a transition to single-channel financing, where the major part of funds coming into the health institutions, will be allocated from the funds of the MI. The article reveals the concept of single-channel funding of healthcare institutions and the functioning of the model in the health care industry in Russia. the transition of health care facilities for predominantly single-channel funding, highlighted the advantages and disadvantages of this model. Examines the impact of single-channel financing not only from institutions, but also MI and budget. Compares health care financing Russia public spending on medical insurance abroad. Highlighted the principles of single-channel financing. Proposed a set of measures to eliminate, or smoothing, of the deficiencies and improve the performance of single-channel financing system of public health of Russia.

Keywords: public health, single-channel financing, health insurance, budget, medical services, MI, health service

В настоящее время проблема финансового обеспечения учреждений здравоохранения является достаточно острой. Для ее решения с января 2013 года в РФ в ходе реформирования здравоохранения внедрена новая модель финансового обеспечения сферы – одноканальная система финансирования здравоохранения (далее ОСФЗ), сущность которой заключается в слиянии потоков финансирования из разных источников – средств общего налогообложения и взносов на ОМС – на уровне выше лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ).

Переход на преимущественно одноканальное финансирование медицинских организаций через фонды ОМС не приводит к кардинальным изменениям в системе финансирования здравоохранения. Сохраняются источники финансирования расходов, оказание непосредственно медицинских услуг населению всё также осуществляется в основном в рамках базовой программы

ОМС – меняется только механизм финансирования учреждений.

Изменяется не набор источников, а их соотношение и каналы их поступления в медицинское учреждение.

По данным Всемирной организации здравоохранения, в России значительно ниже доля расходов системы государственного медицинского страхования (44,6%) по сравнению со странами, давно применяющими данную модель финансирования здравоохранения: в Германии – 88,6%, в Австрии – 55,7% в общих государственных расходах на отрасль.

Переход к одноканальной модели финансирования здравоохранения предполагает, что основная часть средств направляется из системы обязательного медицинского страхования, при этом оплата медицинской помощи будет осуществляться по конечному результату на основе комплексных показателей объема и качества оказанных услуг [1, с. 90].

Внедрение преимущественно одноканального финансирования учреждений здравоохранения можно назвать оптимальным вариантом реформирования национальных систем здравоохранения, так называемым «третьим путём»: между жёсткими командно-административными методами управления и неограниченной свободой конкуренции между частными предпринимателями [2, с. 884].

При введении одноканального финансирования муниципальных учреждений здравоохранения возникает дополнительная нагрузка на областной бюджет и высвобождаются ресурсы местных бюджетов, предлагаются изменения в части:

- отказа от передачи местным бюджетам норматива отчислений от налога на имущество организаций (в действующих условиях муниципальным районам передается 17,5%, городским округам – 10%);

- уменьшения бюджетам муниципальных районов и городских округов нормативов отчислений от налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, на 11,25% (в действующих условиях муниципальным районам передается 22,5%, городским округам – 45%) [3].

Система одноканального финансирования учреждений здравоохранения обладает рядом стратегических преимуществ перед применяемой в настоящее время в российском здравоохранении бюджетно-страховой моделью.

При одноканальной системе:

- финансирование учреждения по смете заменяется финансированием за непосредственные результаты деятельности (за объемы оказанных услуг);

- появляется возможность размещения государственного (муниципального) заказа в любых учреждениях здравоохранения (муниципальных и государственных) для решения проблем межрайонных центров или медицинских округов, независимо от территориального расположения учреждений;

- руководителю дается большая свобода в расходовании средств (отсутствие казначейского исполнения), но одновременно появляется большая ответственность;

- контроль качества со стороны страховых организаций приобретает действенные формы, так как контролируются все аспекты, влияющие на качество;

- появляется возможность точного учета финансирования в разрезе конкретных классов болезней и отдельных диагнозов [4].

При введении одноканальной модели финансирования программы ОМС, покупателями медицинских услуг являются страховые медицинские организации, с которыми территориальные фонды ОМС заключают договоры. При этом страховые медицинские организации заключают договоры на по-

купку медицинских услуг с медицинскими организациями различной организационно-правовой формы и формы собственности.

Учитывая вышеизложенное можно выявить положительные и отрицательные стороны перехода на преимущественно одноканальное финансирование. К первой относится:

- подушевой принцип финансирования амбулаторно-поликлинических учреждений, которые будут получать средства ОМС не за каждый отдельный прием пациента, а за всех прикрепленных граждан. Это создаст дополнительные стимулы для профилактической работы в первичном звене;

- мотивация пациента и мотивация системы здравоохранения – охрана здоровья населения, усиление профилактической направленности, внедрение здоровьесберегающих технологий, повышение качества услуг и интенсивности лечения;

- право выбора врача и лечебного учреждения;

- соответствие расходов полученным доходам, а также повышение эффективности расходования бюджетных средств в системе здравоохранения, что особенно актуально в сложившихся экономических условиях [3].

В качестве преимуществ одноканальной системы выделяют:

- финансовое обеспечение медицинских услуг в полном объеме с учетом реальных затрат учреждений здравоохранения (оплата по конечному результату), направленное на изменение структуры и качества медицинской помощи;

- доступность медицинской помощи для всех граждан независимо от места их жительства (принцип экстерриториальности), реализуемая путем введения единых федеральных стандартов оказания как стационарной медицинской помощи, так и подушевого финансирования амбулаторно-поликлинической медицинской помощи;

- повышение эффективности использования бюджетных средств;

- ужесточение контроля качества страховых организаций [5, с. 51].

Отрицательное влияние перехода на одноканальное финансирование:

- неравномерное финансовое положение медицинских учреждений и различные стартовые условия перехода на одноканальное финансирование, в том числе наличие кредиторской задолженности как по содержанию ОМС-технологий за счет средств бюджета, так и по ОМС;

- невозможность учесть даже в групповых тарифах многообразие инфраструктур учреждений;

- недозарабатывание финансовых средств, необходимых медицинской организации по причине невыполнения плановых объемов медицинской помощи;

– отсутствие практических навыков у администрации учреждений по управлению финансово-экономическим состоянием учреждений;

– наличие обширных зон неэффективного использования ресурсов в учреждениях (штаты, укомплектованность, коммунальные услуги, транспортные услуги, услуги по содержанию учреждений и другие) [3].

Переход на одноканальную систему предполагает, что финансирование медицинских учреждений будет осуществляться на принципах подушевого финансирования и оплаты за объем оказанных услуг. Однако наблюдаемое территориальное неравенство в финансировании здравоохранения в расчете на одного жителя и существенно осложнит выполнение основных задач, которые ставит Концепция развития системы здравоохранения в Российской Федерации до 2020 г.: увеличение продолжительности жизни, доступ к бесплатной и качественной медицине и повышение оплаты труда медиков [6, с. 133].

Наряду с преимуществами ОСФЗ обладает и рядом недостатков:

– отсутствие контроля за финансово-экономической деятельностью руководства учреждений здравоохранения (УЗ) привело к росту безответственности и повышению уровня коррупции;

– наблюдается снижение доли финансового обеспечения региональными властями территориальных программ ОМС путем утверждения зарплат сниженных объемов работы УЗ.

– страховые компании, основным источником доходов которых стали штрафные санкции, усугубляют проблему дефицита финансовых ресурсов в медицинских учреждениях.

Как следствие, вышеперечисленные проблемы порождают рост социальной напряженности работников здравоохранения. В условиях растущей социальной напряженности в сфере здравоохранения предотвращение потери высококвалифицированных кадров стоит на первом месте [7, с. 447].

Одноканальная модель финансирования здравоохранения не лишена недостатков. Речь идет, во-первых, о несоответствии действующих тарифов ОМС реальной стоимости лечения многих заболеваний, например, в онкологии. Во-вторых, перевод в систему ОМС высокотехнологичной медицинской помощи может привести к сокращению объемов ее предоставления, то есть доступности ее для пациентов на бесплатной основе. То же можно сказать о возможных последствиях в части инвестиционных расходов в здравоохранении.

Несомненно, реализация комплекса мероприятий по формированию одноканальной модели финансирования отрасли будет способствовать более полному и качественному удовлетворению потребностей населения в медицинских услугах при развитии

передовых медицинских технологий в соответствии с международными стандартами, если при этом будут в полной мере учтены следующие моменты:

– изменение структуры и качества медицинской помощи за счет финансирования медицинских учреждений с учетом реальных затрат по законченному случаю за объемы оказанных услуг;

– введение единых стандартов и подушевого финансирования амбулаторно-поликлинической помощи;

– размещение государственного (муниципального) заказа в любых учреждениях здравоохранения, независимо от формы собственности и территориального расположения учреждений;

– усиление контроля качества медицинских услуг и результативности государственных расходов;

– повышение эффективности расходования всех средств, поступающих в систему здравоохранения.

Переход к преимущественно одноканальной модели финансирования за счет средств обязательного медицинского страхования считается прогрессивным направлением реформирования здравоохранения, однако следует учитывать целый ряд проблем его дальнейшего развития, направленных на сглаживание недостатков данной модели. Учитывая сложность текущего социально-экономического развития, необходимо расширять практику привлечения негосударственных источников финансового обеспечения отрасли.

Список литературы

1. Андреева О.В., Самойлова К.Н., Такмазян А.С. Актуальные вопросы внедрения и развития преимущественно одноканальной модели финансирования медицинских учреждений // Финансовые исследования. – 2015. – № 2 (47). – С. 89–98.
2. Шавалеева, Ч.М. Преимущественно одноканальное финансирование учреждений здравоохранения: опыт республики Татарстан // Казанский медицинский журнал. – 2013. – том 94 № 6. – С. 877 – 884.
3. Одноканальное финансирование учреждений здравоохранения в системе реформирования межбюджетных отношений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.top-technologies.ru/ru/article/view?id=33259>.
4. Одноканальное финансирование здравоохранения: сущность, проблемы, перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zdrav.ru/articles/77431>.
5. Христюк А.В. Изменение в порядке финансирования медицинских организаций // Экономист лечебного учреждения. – 2013. – № 11. – С. 49–57.
6. Беседовский С.Г., Жаркова Ю.С., Цой Р.А., Щемелев С.Н. Проблемы финансирования бюджетных учреждений здравоохранения // Финансовые исследования. – 2015. – № 1. – С. 129–137.
7. Махнова Н.А. Модели управления финансовыми потоками в сфере здравоохранения и их особенности // Актуальные проблемы и перспективы развития государственного управления: сб. научных статей по материалам ежегодной международной научно-практической конференции от 23 ноября 2013 года / под ред. С.Е. Прокофьева, О.В. Паниной, С.Г. Ереминой. – М.: Юстицинформ. – 2014. – С. 445–452.

УДК 330.101.8

МЕХАНИЗМ И ПРАКТИКА ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТА НА КУЛЬТУРУ**Чотонов М.М.***Кыргызский государственный университет культуры и искусств им. Б. Бейшеналиевой,
Бишкек, e-mail: kgukiart@mail.ru*

Учреждения культуры являются объектом сметно-бюджетного финансирования. Организации в сфере культуры получают ассигнования из бюджета Министерства культуры и используют их на основе утвержденных финансовых планов – смет или государственных (муниципальных) заданий. Смета по своему содержанию включает как экономическую, так и правовую составляющую. Несмотря на то, что выделяемых государством средств для нормального функционирования этих учреждений недостаточно, в масштабах всей страны речь идет о довольно значительных объемах финансирования, что ставит вопрос об обеспечении эффективности государственных расходов на культуру и искусство. Механизм государственного финансирования учреждений культуры сейчас претерпевает серьезные изменения. Об этом и пойдет речь в данной статье.

Ключевые слова: бюджет, финансы, экономика, смета, культура, формирование, механизм, регулирование, практика

MECHANISM AND PRACTICE OF FORMATION OF BUDGET CULTURE**Chotonov M.M.***Kyrgyz State University of Culture and Arts named after B. Beishenalieva,
Bishkek, e-mail: kgukiart@mail.ru*

Cultural institutions are subject to estimate and budget financing. Companies in the field of culture receive allocations from the budget of the Ministry of culture and use them on the basis of approved financial plans – budgets or public (municipal) tasks. in content estimate includes both economic and legal component. Despite the fact that the funds allocated by the state for the normal functioning of these institutions is not enough in the whole country we are talking about quite significant volumes of financing that raises the question of ensuring the effectiveness of public expenditure on culture and art. public funding of cultural institutions mechanism is undergoing major changes. This will be discussed in this article.

Keywords: budget, finance, economy, culture, formation, mechanism, regulation, and practice

Организации в сфере культуры относятся к автономным, бюджетным или казенным учреждениям, то есть финансируются за счет государства и получают средства из республиканского, областного или городского бюджета согласно статьям 27, 82 Бюджетного Кодекса КР [1]. Иными словами, учреждения культуры являются объектом сметно-бюджетного финансирования. Организации в сфере культуры получают ассигнования из бюджета Министерства культуры и используют их на основе утвержденных финансовых планов – смет или государственных (муниципальных) заданий. Смета по своему содержанию включает как экономическую, так и правовую составляющую. Экономическая составляющая сметы определяется содержанием статей сметы, ее разделов и подразделов, а правовая составляющая реализуется в круге прав и обязанностей участников бюджетного процесса, должностных лиц бюджетных учреждений, порожденных утверждением и исполнением сметы. В КР смета также рассматривается некоторыми учеными в области финансового права как вид финансово-планового акта, основа для определения величины расходов, финанси-

руемых из бюджета [2]. Сметы составляют и используют организации и учреждения в основном сферы нематериального производства, состоящие на бюджетном финансировании. До перехода КР к рыночным отношениям смета традиционно включала раздел расходов, разделенный на отдельные виды в соответствии с бюджетной классификацией расходов (заработная плата, начисления на нее и др.). В рыночных условиях структура сметы и методы расчетов ряда статей ее значительно изменились, понятие сметы расширилось. Если ранее она охватывала только расходы, то в современных условиях смета должна включать в себя также доходы бюджетного учреждения.

Составление сметы доходов и расходов учреждения культуры осуществляется каждым учреждением после того, как бюджет утвержден и началось его исполнение. Иначе говоря, составление и исполнение смет учреждений культуры осуществляется на стадии исполнения бюджета. Расходная часть сметы любого учреждения культуры построена в соответствии с экономической классификацией расходов бюджета. Она включает в себя текущие и капитальные расходы учреждения культуры. Основными

статьями текущих расходов сметы являются:

- а) оплата труда государственных служащих и работников учреждений культуры;
- б) начисления на оплату труда, т.е. уплаты страховых взносов в Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования;
- в) приобретение хозяйственных товаров;
- г) командировочные и иные компенсационные выплаты работникам в соответствии с законодательством Кыргызской Республики;
- д) оплату товаров, работ и услуг по заключенным государственным или муниципальным контрактам и гражданско-правовым договорам;
- е) оплата коммунальных услуг.

Статьи капитальных расходов сметы включают:

- а) приобретение оборудования и предметов длительного пользования;
- б) капитальное строительство;
- в) капитальный ремонт.

Непосредственная работа учреждения культуры по составлению сметы доходов и расходов начинается тогда, когда оно получает от органа, исполняющего бюджет, уведомление о бюджетных ассигнованиях [3]. Последнее содержит цифры, на которые ориентируется бюджетное учреждение при составлении сметы. К смете должны быть приложены расчеты. Расчеты к смете предполагают обоснование каждой цифры, указанной в смете расходов. Например, расчеты расходов на оплату труда производятся исходя из числа ставок тех или иных должностей и средней ставки оплаты труда по этой должности. Кроме того, в ходе составления сметы учреждение культуры должно руководствоваться также нормативами финансовых затрат на предоставление государственных и муниципальных услуг и нормативами расходов по отдельным статьям сметы. Нормативы расходов – это установленные компетентными органами размеры затрат на расчетную единицу (например, норма расхода хлеба на одного человека в больнице, норма расхода одежды на ребенка в детском доме и т.д.). Нормы затрат определяются по различным объектам постановлениями Правительства КР, а в ряде случаев и самими бюджетными учреждениями по согласованию с вышестоящими органами. Нормы расходов подразделяются на обязательные и необязательные (расчетные), материальные и денежные. Обязательные нормы расходов – это такие, которые не подлежат изменению. К их числу относятся расходы на командировки, на питание, на спецодежду

и т.д. Необязательные (расчетные) нормы – это такие, которые определяются индивидуально для каждого учреждения культуры исходя из его специфики. К их числу относятся расходы на освещение, на отопление и т.д. Материальные нормы расходов – это такие, которые определяют количество материальных средств на единицу расходов. Денежные нормы представляют собой стоимостную форму выражения материальных норм. Они образуются путем умножения затрат в натуральном выражении на среднюю цену этих растрат. Именно денежные нормы непосредственно принимаются во внимание учреждениями культуры при составлении смет. Финансово-плановые акты получают свое юридическое оформление в актах соответствующих органов государства и местного самоуправления. Утвержденный в установленном порядке финансово-плановый акт регулирует финансовые отношения и вызывает юридические последствия, как любой финансово-правовой акт. Юридическое значение сметы заключается в том, что она определяет права и обязанности руководителя учреждения культуры по целевому использованию средств, выделенных из соответствующего бюджета, а также обязанности финансовых органов по контролю за целевым использованием бюджетных средств. «Если у бюджетного учреждения отсутствует смета, то поступившие бюджетные ассигнования расходовать запрещено и любой их кассовый расход может быть признан нецелевым» [4].

Определение сметного процесса и его характеристика имеет ключевое значение для более полного толкования бюджетного процесса и обуславливается особенностями его элементов.

Сметный процесс в организациях культуры строится с соблюдением всех задач, принципов и правовых основ данного процесса. Учреждение культуры обязано составить и представить смету доходов и расходов на утверждение вышестоящего распорядителя бюджетных средств в течение 10 дней со дня получения уведомления о бюджетных ассигнованиях. Смета расходов учреждения культуры составляется по установленной форме и подписывается руководителем и главным бухгалтером учреждения. Распорядитель бюджетных средств должен утвердить смету в течение 5 дней со дня ее представления. Утвержденная смета доходов и расходов учреждения передается в орган, исполняющий бюджет, т.е. в Государственное казначейство или в финансовый орган КР. Немаловажной стадией сметного процесса является стадия исполнения сметы и вообще процесс

контроля за исполнением сметы со стороны компетентных органов. Составление сметы доходов и расходов и строгое его исполнение способствует организации финансового контроля. Учреждение культуры может перераспределять расходы в пределах сметы, т.е. может увеличивать один вид расходов по смете за счет другого. Однако права учреждения перераспределять расходы при исполнении сметы определяются Государственным казначейством КР либо другим органом, исполняющим бюджет, совместно с главными распорядителями бюджетных средств (ст. 27, 82 БК КР) [5]. В то же время учреждение при исполнении сметы доходов и расходов самостоятельно в расходовании средств, полученных за счет внебюджетных источников, т.е. средств, полученных от предпринимательской деятельности, от безвозмездных поступлений и т.д. Если в течение нормативного срока лимит бюджетных обязательств не финансируется в полном объеме, получатель бюджетных средств имеет право на компенсацию в размере недофинансирования. Недофинансирование означает разницу между лимитом бюджетных обязательств, доведенных в уведомлении о лимите бюджетных обязательств до получателя бюджетных средств, и объемом средств, зачисленных на лицевой счет получателя бюджетных средств, либо объемом средств, списанных с единого счета бюджета в пользу получателя бюджетных средств, в период действия лимита бюджетных обязательств. Компенсация в размере недофинансирования осуществляется в соответствии с судебным актом. Все доходы бюджета, источники финансирования дефицита бюджета, расходы бюджета, а также операции, осуществляемые в процессе исполнения бюджета, подлежат бюджетному учету, основывающемуся на едином плане счетов. Лимиты бюджетных обязательств прекращают свое действие 31 декабря. Принятие денежных обязательств после 25 декабря не допускается. Подтверждение денежных обязательств должно быть завершено органом, исполняющим бюджет, 28 декабря. До 31 декабря включительно орган, исполняющий бюджет, обязан оплатить принятые и подтвержденные денежные обязательства. Счета, используемые для исполнения бюджета завершаемого года, подлежат закрытию в 24 часа 31 декабря. После завершения операций по принятым денежным обязательствам завершившегося года остаток средств на едином счете бюджета подлежит учету в качестве остатка средств на начало очередного финансового года.

До недавнего времени финансовая политика Кыргызской Республики в отноше-

нии учреждений культуры строилась по принципу «полное государственное обеспечение и максимум контроля». Такая политика тяготела к «германской» модели или модели «государство – архитектор». В СССР на развитие культуры влияла идеологическая составляющая – применялась модель «государство – инженер». Современное развитие демонстрирует эффективность модели «государство – вдохновитель», но ее успешное применение требует соответствующей благоприятной институциональной структуры – не только формальной, что можно достичь путем принятия законов, но и неформальной – наличие ценностных установок в обществе, направленность на диалог с культурной сферой.

Основная масса организаций, функционирующих в сфере культуры в современном Кыргызстане, относится к государственному и муниципальному сектору. Деятельность таких учреждений культуры финансируется, как правило, за счет государственного и местного бюджетов – это основной источник. Несмотря на то, что выделяемых государством средств для нормального функционирования этих учреждений недостаточно, в масштабах всей страны речь идет о довольно значительных объемах финансирования, что ставит вопрос об обеспечении эффективности государственных расходов на культуру и искусство. Механизм государственного финансирования учреждений культуры сейчас претерпевает серьезные изменения.

Следует отметить, что сметное финансирование не дает учреждениям культуры достаточной свободы и мобильности в расходовании средств. Такой механизм предполагает предоставление полного отчета перед органами власти и выделение строго определенных сумм по каждой статье расходов. У учреждений культуры остается возможность зарабатывать, но все доходы, полученные от собственной деятельности, хранятся в госказначействе, и чтобы их израсходовать, необходимо преодолеть значительные бюрократические барьеры. У автономного финансирования также существуют свои минусы:

1. Законодательные сложности перехода к новой организационной форме (юридически сложный процесс перехода), связанные с непроработанностью законодательства.

2. Существование прочно закрепившихся у руководства учреждений культуры стереотипов о большей степени государственной поддержке и ответственности в отношении бюджетных учреждений по сравнению с автономными.

3. Боязнь или неумение работать с рынком.

4. Нежелание уходить от традиционных принципов руководства.

Но вместе с тем, модель автономного учреждения представляется нам наиболее прогрессивной, отвечающей современным реалиям, позволяющей вести диалог с бизнесом и реализовывать механизмы частно-государственного партнерства. Предполагается, что в будущем большинство учреждений культуры будет функционировать в автономной форме. Если принять во внимание европейский опыт, то можно констатировать, что от полного прямого финансирования культурного сектора в большинстве стран уже отказались. Одной из наиболее сложных областей новой реформы является разработка методологии расчета стоимости оказания услуг государственными (муниципальными) учреждениями культуры по госзаказу. Кроме того, открытым остается вопрос о контроле качества за выполнением госзаказов учреждениями культуры. На данный момент нет четкой методологической базы для определения качества оказания услуг. Очевидно, что понятие «качество услуги» должно включать в себя комплекс количественных и качественных параметров. Количественными параметрами могут быть посещаемость выставок, заполняемость залов, качественными – удовлетворенность потребителей и их оценка. Но применение таких показателей на практике не всегда возможно – так низкая посещаемость выставки не говорит о ее некачественной организации. Поэтому ценными здесь также могли бы стать внешняя экспертная оценка.

Повышению эффективности финансово-менеджмента учреждений культуры в Кыргызской Республике способствовало бы:

- государственное стимулирование программ встречного финансирования («государство-бизнес») культурных мероприятий;
- установление зависимости заработной платы управленческого звена учреждений культуры от объемов привлеченных частных средств;
- введение в организационную структуру должностей пиар-менеджера и финансового менеджера;
- усовершенствование нормативов финансового обеспечения государственных заданий (в том числе разработка методик на региональном уровне);
- разработка методологических основ контроля качества выполнения учреждений культуры госзаказов.

Выполнение данных мероприятий предполагает комплексный характер и, на наш взгляд, в будущем позволит создать эффективную модель финансового менеджмента.

В современных условиях хозяйствования особую актуальность приобретают модели взаимодействия государственного и частного секторов национальной экономики, направленные на привлечение дополнительных ресурсов в развитие общественной инфраструктуры, повышение эффективности функционирования объектов управления, а также на снижение нагрузки на бюджеты всех уровней при условии сохранения высокого качества услуг, оказываемых населению в рамках реализуемых проектов [6].

Предполагается, что эффективное решение ряда существующих проблем возможно путем внедрения в сферу культуры концепции государственно-частного партнерства, которая возникла в 90-е годы XX века в США и Великобритании в условиях снижения роли государства в экономике, активизации процессов привлечения частного капитала в общественный сектор. Важно отметить, что при использовании механизма государственно-частного партнерства обе стороны соглашения (государство и бизнес) получают ряд существенных выгод. Так, частные компании могут радикально расширить спектр деятельности, привлечь бюджетные ресурсы в свои проекты, получить доступ к банковским кредитам за счет получения государственных гарантий реализации проекта, сформировать положительный имидж компании, а также существенно снизить риски. Органы государственного управления прибегают к различным моделям государственно-частного партнерства с целью дальнейшего развития территорий, их инфраструктуры, повышения качества жизни в регионе, снижения бюджетных расходов, привлечения средств инвесторов, в том числе и зарубежных. Очевидно, что преимущества, получаемые обществом и отдельными хозяйствующими субъектами в результате применения рассматриваемой концепции, актуальны для сферы культуры Кыргызской Республики. Кроме того, мировой опыт свидетельствует о том, что приход частных компаний, в рамках моделей государственно-частного партнерства, в ту или иную отрасль народного хозяйства повышает степень конкуренции в ней, что способствует повышению качества оказываемых услуг и сдерживает рост цен. Общеизвестно, что сфера культуры напрямую затрагивает национальные интересы, сохраняет исторические традиции народа, кроме того, оказывает существенное влияние на перспективы экономического и социального развития территорий, качество трудовых ресурсов, весь процесс воспроизводства человеческого капитала. Инфраструктура сферы культуры КР, в свою

очередь, в настоящее время нуждается в существенном обновлении и модернизации.

Безусловно, важным фактором, способствующим развитию отрасли, является создание институтов государственно-частного партнерства, которое предусматривает: развитие меценатства и благотворительности в сфере культуры; развитие рынка культурных ценностей, совместное участие государства и бизнеса в развитии этого рынка, а также в экономически эффективных проектах в сфере культуры [6]. Однако успешное развитие государственно-частного партнерства не возможно осуществить в рамках отдельной отрасли, так как необходимо формирование нормативно-правовой базы, обеспечивающей систему регулирования данного вида деятельности в масштабах страны. Причем принятие единичных законодательных актов не является прочной основой для внедрения рассматриваемой концепции, так как следует разработать целый комплекс законов, устанавливающих порядок взаимодействия частных инвесторов с органами государственного управления на республиканском, областном и городском уровнях.

Несмотря на то, что концепция государственно-частного партнерства в настоящее время только начинает внедряться в кыргызстанскую хозяйственную практику, данное направление представляется перспективным с точки зрения привлечения существенных инвестиционных и организационных ресурсов в сферу культуры Кыргызской Республики с целью развития ее инфраструктуры, сохранения объектов культурного наследия, а также повышения качества обслуживания населения и качества жизни по республике. Одним из важнейших и решающих факторов адаптации учреждений культуры в новых экономических условиях должна также стать стратегия и тактика областей, где особая

роль отводится государственным целевым комплексным программам. Они позволяют учреждениям культуры более рационально использовать существующие ресурсы, конкретизировать цели и задачи учреждений культуры на определенный период с учетом нового содержания потребностей и запросов потребителей с целью достижения качественного обслуживания населения.

Таким образом, можно прийти к выводу что, в процессе предоставления обществу социально-культурных услуг учреждения культуры, расширяют возможности выбора, имеющегося у каждого человека, и способствуют обеспечению полноценной интеллектуальной, эмоциональной, нравственной и духовной жизни, создавая, формируя и развивая, тем самым, общество и отдельно взятую личность. Именно из этих соображений современному обществу необходимо акцентировать своё внимание на значимости услуг культуры, а учреждениям культуры, в свою очередь, повышать факторы качества обслуживания населения. А этих целей сложно достичь без определения четких механизмов бюджетирования сферы культуры, и внедрения их в практику.

Список литературы

1. Бюджетный Кодекс Кыргызской Республики в Редакции от 6.04.2016.
2. Эриашвили Н.Д. Финансовое право: учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2000. – С. 107.
3. Захарова Ю.В., Котова О.В. Финансирование учреждений культуры в России: поиск эффективной модели // Креативная экономика. – 2011. – № 3 (51). – С. 146–152.
4. Котова О.В. Система оплаты труда работников учреждений культуры: проблемы и пути совершенствования // Российское предпринимательство. – 2011. – № 12. – Вып. 1 (197). – С. 72–76.
5. Бюджетный Кодекс Кыргызской Республики в Редакции от 6.04.2016.
6. Эриашвили Н.Д. Финансовое право: учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2000. – С. 107.