

Редакционный совет

<i>Строев В.В.</i>	– д-р экон. наук, проф., и.о. ректора ГУУ, председатель редакционного совета
<i>Афанасьев В.Я.</i>	– д-р экон. наук, проф., главный редактор, зам. председателя редакционного совета
<i>Азоев Г.Л.</i>	– д-р экон. наук, проф.
<i>Князев В.Н.</i>	– д-р психол. наук, проф.
<i>Клейнер Г.Б.</i>	– д-р экон. наук, проф., чл.-корр. РАН
<i>Красовский Ю.Д.</i>	– д-р социол. наук, проф.
<i>Пацула А.В.</i>	– д-р социол. наук, проф.
<i>Райченко А.В.</i>	– д-р экон. наук, проф.
<i>Сергиенко С.К.</i>	– д-р психол. наук, проф.
<i>Тихонова Е.В.</i>	– д-р социол. наук, проф.
<i>Турчинов А.И.</i>	– д-р социол. наук, проф.
<i>Фролов С.С.</i>	– д-р социол. наук, проф.

Editorial board

<i>Stroev V.V.</i>	– D.Eco., prof., acting rector of SUM, Chairman of the Editorial Board
<i>Afanasyev V.Ya.</i>	– D.Eco., prof., Chief Editor, Deputy Chairman of the Editorial Board
<i>Azoev G.L.</i>	– D.Eco., prof.
<i>Knyazev V.N.</i>	– D.Psy., prof.
<i>Kleiner G.B.</i>	– D.Eco., prof., corresponding member of RAS
<i>Krasovskiy Yu.D.</i>	– D.So., prof.
<i>Patsula A.V.</i>	– D.So., prof.
<i>Raychenko A.V.</i>	– D.Eco., prof.
<i>Sergienko S.K.</i>	– D.Psy., prof.
<i>Tikhonova E.V.</i>	– D.So., prof.
<i>Turchinov A.I.</i>	– D.So., prof..
<i>Frolov S.S.</i>	– D.So., prof.

Журнал входит в перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук

При перепечатке материалов ссылка на «Вестник университета» обязательна.

Издаётся в авторской редакции.

Ответственность за сведения, представленные в издании, несут авторы.

Все публикуемые статьи прошли процедуру рецензирования.

© ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», 2017

СО Д Е Р Ж А Н И Е
**РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО
И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

<i>Гукасова А.Э., Брикошина И.С.</i>	Управление проектом трансформации системной модели строительного бизнеса	5
<i>Джабаров Г.Н.</i>	Основные проблемы развития страховых услуг в агропромышленном комплексе Республики Таджикистан и пути решения	8
<i>Землянская Н.Б., Казакова Н.В., Сазонов А.А.</i>	Стратегический анализ отечественного авиационного двигателестроения на основе матрицы Бостонской консалтинговой группы	12
<i>Коготкова И.З., Сальник А.А.</i>	Особенности стратегического управления организациями строительной сферы экономики	16
<i>Макашев М.О.</i>	Коммуникационный механизм брендинга территорий.....	22
<i>Муравьев Р.В.</i>	Нормативное регулирование порядка формирования государственного задания федеральных государственных бюджетных учреждений	27
<i>Сазанова С.Л.</i>	Место и роль ценностей и стимулов хозяйственной деятельности в структуре факторов, влияющих на предпринимательскую деятельность и институт предпринимательства в России	31

**ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ,
РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

<i>Андреева М.В., Крюкова И.В.</i>	Туристский потенциал Вологодской области как фактор развития межрегионального сотрудничества в сфере туризма	37
<i>Габдрахманов О.Ф.</i>	Сетевая экономика: особенности и виды неформальных экономических сетей в сфере услуг.....	42
<i>Логинов Б.Б.</i>	Геоэкономические последствия Brexit	48
<i>Матевосова К.Л.</i>	Экологический императив логистического развития.....	53
<i>Ормонова А.А.</i>	Проблемы торгово-экономического сотрудничества Российской Федерации и Киргизской Республики в рамках ЕАЭС	58
<i>Персианов В.А., Курбатова А.В., Курбатова Е.С.</i>	Железная дорога к Тихому океану (к 100-летию Транссибирской магистрали)	64
<i>Радостева М.В.</i>	Заработная плата учителя как фактор экономической безопасности	71
<i>Руднева А.О.</i>	Факторы динамики и тенденции развития международной торговли.....	77
<i>Свиридчук Г.П.</i>	Размещение остановочных пунктов пассажирских поездов в больших городах и городских агломерациях	83
<i>Сержантов А.А., Орлова М.В.</i>	Маркетинговые подходы к измерению и оценке потребительского опыта	87
<i>Урунов А.А.</i>	Экономическая теория: критические заметки и дополнения к некоторым категориям	93

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Голуб Д.С. Новые тенденции в налоговой политике России	100
Даббус Т. Финансовый механизм развития микропредпринимательства	105
Джамай Е.В., Зинченко А.С., Боброва М.Б. Методы управления финансированием в основной капитал предприятия	113
Зинченко А.С. К вопросу о разработке основных направлений оптимальной политики банка	116
Ксенофонтов А.А., Камалетдинов А.Ш. Управление финансовой деятельностью социально-экономических систем	120
Шогенова Ф.О. Анализ динамики активов банковского сектора Российской Федерации и ее влияние на эффективность контактного надзора Центрального банка России	128

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Карапетян Л.Л., Коготкова И.З. Управление внедрением технологических инноваций в строительстве	138
Македонский В.Н. Влияние инновационно-технологического фактора на развитие имущественной сферы экономики	144
Николаева А.А., Васильева А.С. Рынок образовательных услуг и трудоустройства молодых специалистов города Москвы в условиях инновационной экономики ...	147
Омельченко М.А. Управленческие инновации: сущность, виды, особенности внедрения ..	154
Токарев Б.Е. Концепция многоуровневого маркетинга инновационного стартапа	158
Томова М.Б. Инновационное развитие медицины в Российской Федерации	165
Уланин С.Е. Исследовательская инфраструктура специализированной научной организации	169

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

Бобылев В.В., Старостина Н.А., Старостина Е.А. Развитие управления воспроизводством основных фондов	172
Волчков А.Д., Стружкин Н.П. R-система и информационные технологии как инструменты экономической разведки в организации	179
Крутцова М.Н. Наставничество как форма адаптации государственных гражданских служащих	184
Ларина О.И., Гундин Р.В. Внедрение системы управления рисками при разработке лизинговых контрактов в условиях государственного реформирования отрасли	189
Стадолин М.Е., Ямчук Е.В. Особо охраняемые природные территории местного значения: проблемы управления и развития	195
Сувалова Т.В. Особенности приема на работу иностранных граждан в Российской Федерации	200
Хмельченко Е.Г. Проблемы и перспективы развития местного самоуправления в городах федерального значения: Москве и Санкт-Петербурге	204

Главный редактор
В.Я. Афанасьев

Ответственный за выпуск
А.В. Никиенко

Редактор
Н.А. Безвербная

Технический редактор
Е.В. Поплевина

Компьютерная верстка
Е.А. Поповой

Дизайн обложки
Ф.Б. Денисова

ЛР № 020715 от 02.02.98 г.

Подп. в печ. 23.03.2017.

Формат 60×90/8.

Объем 31,0 печ. л.

Уч.-изд. л. 21,5

Бумага офисная.

Печать цифровая.

Тираж 500 экз.

(первый завод 100 экз.)

Заказ № 247

Тел.: +7 (495) 377-90-05

E-mail: ic@guu.ru

Сайт: vestnik.guu.ru

Зарегистрировано
в Роскомнадзоре

№ 77-1361 от 10.12.1999 г.

Подписной индекс
в Каталоге периодических изданий
«Газеты и журналы» – **46448**

Отпечатано в типографии
Издательского дома ГУУ

109542, г. Москва,

Рязанский проспект, 99

главный учебный корпус, к. 104

СОЦИАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ, ИНСТИТУТЫ И ПРОЦЕССЫ

Алешина И.В.	
Интернационализация: стратегия развития университета в эпоху глобализации.....	210
Боттаева Д.Ю.	
Особенности взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг.....	215
Гребельных Т.И., Лесниковская Е.В.	
Роль университета в развитии системы региональных взаимодействий: от универсальной научно-образовательной к экспертно-технологической модели	220
Зленко В.Е., Рязанцев А.П.	
Интеграционные процессы и их влияние на иммиграционную политику	223
Николаева А.А., Бокова А.С.	
Приоритетные направления молодежной политики в учреждениях профессионального образования в субъектах РФ	227
Паньчев А.Ю.	
Развитие модели совершенствования качества подготовки специалистов.....	232
Петрина О.А., Мезенцева Т.В.	
Концепция взаимодействия вуза и предприятия при организации дуального обучения	239
Авторы «Вестника университета»	243

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

УДК 69:005.8

А.Э. Гукасова

И.С. Брикошина

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТОМ ТРАНСФОРМАЦИИ СИСТЕМНОЙ МОДЕЛИ СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА

Аннотация. В статье проанализирована строительная отрасль России и ее регионов, также рассмотрена современная ситуация в данном сегменте экономики, а именно поглощение крупных компаний. Предложены рекомендации по решению вопросов, связанных с оптимизацией строительного бизнеса.

Ключевые слова: строительство, поглощение компаний, проектное управление, оптимизация бизнеса, ГК «Мортон», Группа «ПИК».

Angelina Gukasova

Irina Brikoshina

PROJECT MANAGEMENT OF THE TRANSFORMATION SYSTEM MODEL OF THE CONSTRUCTION BUSINESS

Annotation. In the article have been analyzed the construction industry in Russia and its regions, also considered the current situation in this segment of the economy, the absorption of large companies. Proposed solutions to optimize the construction business.

Keywords: construction, acquisitions, project management, business optimization, GC «Morton» Group «PIK».

Изменения, происходящие в российской и мировой экономике, отражаются во всех секторах отечественной промышленности, в том числе на положении дел в строительной отрасли. Однако, при грамотном рациональном подходе вышеуказанная отрасль должна стать драйвером роста экономики. Происходящая трансформация ведет к актуальности анализа строительного сегмента экономики. Так, объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» в январе–декабре 2016 г., составил 6 184,4 млрд руб. Локомотивом развития отрасли в этот же период являются жилые здания, их доля составляет более 94 % от всех построек [1; 4]. Следует отметить, что строительная деятельность 2016 г. в большей мере реализована в Московской области, Краснодарском крае и г. Москве [1].

Более подробно рассмотрим «выживаемость» компаний в г. Москве. Как известно, в настоящее время платежеспособный спрос населения низок. Из-за этого многим компаниям приходится сокращать издержки во вред качеству, брать банковские кредиты, а также «кредиты на кредиты» или вовсе закрываться, в первую очередь, это относится к малым и средним предприятиям. Проблема заключается в постоянно меняющихся рыночных условиях хозяйствования действующей организационной структуры управления, слабости производственного менеджмента.

Эффективность развития строительных организаций может быть достигнута при оптимизации бизнеса, которая несет на себе дополнительные затраты, как трудовые, так и материальные. В процессе поиска дополнительных источников своей деятельности компании приходят к целесообразности укрупнения путем слияний и поглощений. Поглощение крупных компаний покажем на примере ГК «Мортон» и Группы «Пик». Они являлись основными застройщиками жилья в г. Москве и Московской области на протяжении последних пяти лет.

О предстоящих переменах в СМИ поговаривали уже давно. Но изначально речь шла о сохранении бренда компании ГК «Мортон». Но впоследствии появилась новая неожиданная новость о полном поглощении одного гиганта другим. Объединение возглавил президент компании Группы «ПИК» – Сергей Гордеев. Завершение интеграции и старт работы под торговой маркой «ПИК» намечен на конец I квартала 2017 г. Объединение активов и производственных мощностей двух компаний под брендом «ПИК» позволит создать «лидера отрасли национального масштаба» [5]. И здесь появляется множество вопросов, основными из которых являются: как отразится на отрасли поглощение крупных компаний и стоит ли бояться приближения монополизации? Какой механизм проектного управления можно применить для оптимизации бизнеса? Что будет с дольщиками компании, которые вложили свои средства в проекты ГК «Мортон»? Что будет с недавно начатыми проектами ГК «Мортон»? Как изменится структура компании группы «ПИК»?

Вследствие слияния доля ГК «ПИК» на российском строительном рынке может масштабно возрасти, отсюда опасность монополизма. Чего ожидать, если каждый «пятый квадрат» жилья принадлежит одной компании. Никто не спорит, данная компания специализируется на строительстве качественной недвижимости класса комфорт и эконом. Но здесь видны две стороны одной медали. Одна из них – у крупномасштабных гигантов риски легче диверсифицировать, а также получать финансирование, находить выгодных партнеров и заключать с ними партнерские соглашения. Другая – платежеспособный спрос низок, вследствие этого, многие проекты могут заморозиться вовсе и тут начнется бунт дольщиков, которые внесли свои средства, репутация может подорваться. Даже если проекты будут реализовываться, то в будущем появится нехватка финансирования, отсюда опасность повышения цен на жилье. Имея такую огромную долю строительных площадок, гораздо легче управлять ценовой политикой, диктуя свою стоимость и условия всему рынку. В свою очередь, некоторые эксперты заявляют, что цены новых проектов не будут стремительно взлетать вверх. В этих условиях главной стратегической задачей становится не повышение доходности от реализации проектов, а сохранение собственных компетенций и их носителей для работы в будущем.

К вопросу об оптимизации бизнеса. Развитие строительной отрасли привело к тому, что сегодня необходимо управлять именно проектами, а не процессами или функциями. Проектное управление позволяет системно рассмотреть деятельность предприятия, компании и предпринять оптимальные меры для его плодотворной работы. Использование проектного управления позволяет экономить ресурсы, добиваться высоких темпов развития бизнеса, повышать оперативность управленческой работы, сокращать издержки, делать предложения компании на рынке товаров и услуг более конкурентоспособными. Овладение методологией проектного управления означает обладание одним из важных конкурентных преимуществ на рынке. Это значит, что компания имеет возможность сочетать регламентированные бизнес-процессы в своей структуре с динамичными целенаправленными методичками реализации проектов. Внедрение проектного управления организаций работ основывается на использовании современных инструментов управления и контроля хода реализации проектов [3].

Управление проектом строительства – это тесное сотрудничество между руководителем проекта и клиентом, включающее в себя согласование строительства на первичных этапах, подготовку всего пакета документации для строительства, сопровождение проекта с контролем сроков его реализации, бюджета и соблюдения всех специфических требований [3]. Самой распространенной проблемой при управлении проектами является увеличение бюджета строительства. Причин находится масса (удорожание материалов, ошибки при расчетах, изменение технического задания). Специалист по проектному управлению может не превышать бюджет, ищет более экономичные проектные решения, экономит на тех статьях расходов, где это возможно.

В свою очередь, у компании Группы «ПИК» помимо своих проектов присоединились незаконченные проекты ГК «Мортон» и они должны быть реализованы в срок, соответствующего качества и по заявленной ранее цене. Появляется необходимость дополнительного инвестирования и сокращения издержек. За счет новых масштабов застройщика, большого земельного банка и ряда других преимуществ, новоиспеченный гигант сможет снизить издержки и себестоимость строительства, урезать затраты на рекламу. По сообщениям СМИ, С. Гордеев [5] пытается сократить затраты с помощью частичного увольнения сотрудников ГК «Мортон», но ведь это проблему не решит, объем работ в разы увеличился, т.е. это временная мера. В данной ситуации множество проектов будут запараллелены, необходима реструктуризация организации.

Положения новой управленческой парадигмы должны выражать объективные потребности качественного управления в антикризисных условиях, должны содержать главные, ключевые моменты, использование которых при построении системы управления поможет осуществить выход с наименьшими потерями в сложившихся условиях. Необходимость такого подхода вызывается тем, что реструктуризация – это сложный процесс, неизменным и активным участником которого, в первую очередь, является сама организация. Реструктуризация организаций – это структурная перестройка в целях обеспечения эффективного распределения и использования всех ресурсов и потенциальных возможностей организации [2]. Реструктуризация в условиях кризиса является естественной реакцией компании на происходящие на рынке изменения. Для этого нужно открыть проектный офис, который будет заниматься непосредственно незакрытыми проектами по ГК «Мортон» и в дальнейшем, который будет служить ядром развития проектов в регионах России. Вероятно, через 2–3 года, новоиспеченный гигант – ГК «ПИК» – будет расширять сферу своей деятельности за пределами Московского региона.

В заключение отметим, что после поглощения компании ГК «Мортон» в 2017–2018 гг. выручка новой структуры ГК «ПИК» составит 200 млрд руб., а годовые объемы жилья – 2 млн кв. м. [5], также намечается реструктуризация бизнеса: планируется набрать новую команду, открыть проектный офис, который в дальнейшем послужит локомотивом для расширения в регионы.

Библиографический список

1. Ввод в действие зданий жилого и нежилого назначения в Российской Федерации [Электронный ресурс] // Росстат. – Режим доступа : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/# (дата обращения : 08.02.2017).
2. Волков, Д. А. Управление разработкой проекта реструктуризации (на примере строительных организаций) : автореф дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Д. А. Волков. – М., 2009. – 18 с.
3. Лялин, А. М. Основы проектного управления : учеб. пособ. / А. М. Лялин, Р. З. Ким. – М. : Издательский дом ГУУ, 2016. – 113 с. – ISBN 978-5-215-02899-5.
4. Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» в 2016 г. [Электронный ресурс] // Росстат. – Режим доступа : www.gks.ru/free_doc/new_site/business/stroit/operativ2.xls (дата обращения : 08.02.2017)
5. ПИК намерен к 2017–2018 гг. нарастить выручку до 200 млрд руб. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://rns.online/consumer-market/PIK-nameren-k-2017-2018-gg-narastit-viruchku-do-200-mlrd-rublei-2016-12-20/> (дата обращения : 20.12.2016).

УДК 368

Г.Н. Джабаров

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВЫХ УСЛУГ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Аннотация. Рассмотрены проблемы развития страховых услуг на рынке страхования Республики Таджикистан, в частности, развитие страховых услуг в агропромышленном комплексе и их влияние на дальнейшее развитие агропромышленного комплекса и продовольственную безопасность Таджикистана. Среди наиболее насущных проблем, которые тормозят страхование, – это неразвитая банковская система, нерентабельность и непродуктивность действующих дехканских и фермерских хозяйств, недостаточный объем государственных субсидий в аграрном секторе, макроэкономические факторы, усиление дифференциации сельскохозяйственных товаропроизводителей по уровню доходов, банкротство значительной части дехканских (фермерских) хозяйств и отсутствие необходимой инфраструктуры. Аргументированы основные факторы, влияющие на процессы развития страхования в агропромышленном комплексе страны.

Ключевые слова: экономические реформы, фермерские и дехканские хозяйства, трудовая миграция, инфраструктура, страхование, перестрахование, земельные пайщики.

Gani Jabarov

THE MAIN PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF INSURANCE SERVICES IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE REPUBLIC OF TAJIKISTAN AND THE WAYS OF ITS SOLUTION

Annotation. The article dwells on problems of development of insurance services in the Republic of Tajikistan, the insurance market, in particular the development of insurance services in the agricultural sector and its influence on the further development of agriculture and food security in Tajikistan. The author determines that among the most pressing problems which inhibit the insurance, is not well-developed banking system, not profitability and productivity of existing farms and farms, insufficient government subsidies in the agricultural sector, macroeconomic factors, increased differentiation of agricultural producers in terms of income, the bankruptcy of a large part of dehkan (farmer) economy and the lack of necessary infrastructure. It's argumentum the main factors influenced and tempered the processes to the development of insurance in agricultural complex of the country, on the modern stage of the local economy of the national property.

Keywords: economic reforms, private and private farms, work migration, infrastructure, insurance, reinsurance, land shareholders.

После приобретения государственной независимости в Таджикистане начался период экономических реформ. Частичное разделение горных и предгорных земель начинается с 1992 г. В 1995–1997 гг. указами Лидера Нации, Президента Республики Таджикистан Эмомали Рахмона фермерам были выделены 75 тыс. гектаров земель, что содействовало обеспечению населения продовольствием и другими сельскохозяйственными продуктами. Часть безработного населения была привлечена к сельскохозяйственной работе, что способствовало решению проблем занятости населения в Республике. Кроме того для эффективного и рационального использования земельных и водных ресурсов, увеличения производства сельскохозяйственной продукции, также был принят Указ Президента Рес-

публики Таджикистан от 25 июня 1996 г. № 522 «О реорганизации сельскохозяйственных предприятий и организаций». В ходе реализации этого Указа государственный заказ и цены на сельскохозяйственную продукцию были объявлены рыночными, что способствовало свободе выбора и выращивания продукции фермерами и дехканскими хозяйствами.

Экономическая реформа в отраслях сельского хозяйства дала свободу дехканским (фермерским) хозяйствам в выборе и выращивании любых видов сельскохозяйственной культуры, а также возможности проведения повторного посева, в тоже время решение проблем задолженности хлопкосеющих хозяйств повысило потенциал дехканских фермерских хозяйств. Переход к новым видам экономических отношений, организация новых видов хозяйствования и приватизация имущества, свободные цены привели к полному изменению сельскохозяйственной отрасли [1]. Сегодня в агропромышленном комплексе насчитывается более 54300 дехканских (фермерских) хозяйств, из которых 890 ассоциаций дехканских (фермерских) хозяйств, 819 коллективных дехканских хозяйств и 357 кооперативных хозяйств. Доля частного сектора в развитии агропромышленного комплекса становится устойчивой. Анализ показывает, что в стране с каждым годом увеличивается объем производства сельхозпродукции. Производство сельхозпродукции по сравнению с 1991 г. увеличилось в 3,2 раза и в 2015 г. во всех видах хозяйствах республики было произведено зерновых культур – 1261,1, хлопка – 310,5, картофеля – 760,1, овощей – 1142,6, бахчевые – 482,4, фруктов – 225,4, винограда – 124,3, мяса – 143,2, молока – 660,7 тыс. т, яиц – 231,9 млн штук, что больше показателей 1991 г. (кроме хлопка, мяса и яиц): зерновых – в 4,1, картофеля – в 4,2, овощей – в 1,8, бахчевых – в 2,8, фруктов – в 1,3, винограда – в 1,0, молока – в 1, 2 раза. поголовье крупного рогатого скота составило 1896,7 тыс. голов, овец и коз – 4394,2 тыс. голов, птиц – 4420,7 тыс. голов, что по сравнению с показателями 1991 г., соответственно увеличилось в 1,3 раза. Следует отметить, что за последние годы, несмотря на причиненный ущерб от природных катаклизмов и воздействия кризисных факторов, сельскохозяйственная отрасль считается устойчивой и является одним из секторов, которые развивают экономику Таджикистана, составляющую 18–21 % от объемов внутреннего валового продукта (ВВП) [6].

На развитие агропромышленного комплекса в Таджикистане влияют следующие факторы (см. рис. 1).

Необходимо минимизировать те проблемы, которые существенно влияют на развитие страхования в аграрном секторе страны. Мы пришли к выводу, что на современном этапе развития страхования в аграрном секторе особо сдерживающими факторами служат следующие особенности.

1. Отсутствие специальных предприятий, оказывающих влияние на развитие агропромышленного комплекса. До 1991 г. агропромышленный комплекс Таджикистана обладал огромным потенциалом производственных зданий, сельскохозяйственной техники с мощной ремонтной базой, большой инфраструктуры и оборудования социально-бытового назначения, а так же дренажных и ирригационных сетей, линии электропередач, дорог и сооружений, строительных предприятий, которые оказывали строительные услуги как за счет государственных средств так и за собственный счет сельхозпредприятий [5]. В настоящее время фондодержатели ликвидированы, взамен пришли дехканские и фермерские хозяйства, которые не являются юридическими лицами и не могут быть правопреемниками колхозов и совхозов.

2. Незрелая банковская система, недостаточно развитая структура материально-технического снабжения агропромышленного комплекса, отсутствие механизма субсидирования сельскохозяйственного производства и инфраструктуры сельскохозяйственного маркетинга, слабая нормативно-правовая база не способствуют развитию аграрного сектора [2]. Необходимо разработать и совершенствовать систему маркетинга аграрного рынка в стране, тарификацию импорта сельскохозяйственной продукции, систему стандартов производства и уровня безопасности сельскохозяйственной продукции.



Рис. 1. Факторы, влияющие на развитие агропромышленного комплекса

3. Нерентабельность и непродуктивность действующих дехканских и фермерских хозяйств повлияли на вынужденную миграцию трудоспособного населения. На сегодняшний день по данным статистики около 1,2 млн таджикских мигрантов (в основном мужчины) работают только в одной Российской Федерации, их них примерно 550 000 работают в агропромышленном комплексе России и производят 20 % валовой внутренней продукции [6]. Около 70 % населения республики зависят от агропромышленного комплекса и в связи с высоким уровнем миграции основную часть трудоспособного сельского населения составляют старики и женщины. Эта категория работников не пользуются аналогичными правами, как мужчины, такими, как паевое участие в дехканском хозяйстве, пользование услугами кредита. Поэтому необходимо уделить особое внимание этой категории работников в отношении доступа к земле, земельным рынкам, кредитным средствам.

4. Субсидии для поддержки аграрного сектора осуществляются за счет бюджета Республики. Государство в первую очередь бюджетные средства выделяет для стратегических целей – достижения энергетической независимости и выхода из коммуникационной зависимости республики, поэтому объем государственных субсидий в аграрном секторе недостаточен. В связи с несовершенной системой управления разрушена связь между дехканскими, фермерскими хозяйствами, которые производят сельхозпродукцию, перерабатывающими предприятиями и торговыми сетями. В дехканских хозяйствах их члены не участвуют при решении важных проблем, а руководители не отчитываются перед ними [3]. Кроме того, в дехканских хозяйствах есть такие обладатели прав землепользования, которые не заинтересованы в занятии сельским хозяйством.

5. Еще один основной фактор, который негативно влияет на развитие дехканского хозяйства в Республике – растущие цены на материально-технические средства и энергоносители. Поэтому для осуществления расширенного воспроизводства и внедрения инновационных проектов, перехода к новым ресурсосберегающим технологиям и на этой основе обеспечения реализации моделей ускоренного экономического развития дехканские хозяйства имеют ограниченные возможности [7]. Кроме того, на продовольственную безопасность страны негативно повлиял мировой рост цен на продовольствие.

6. Усиление дифференциации сельскохозяйственных товаропроизводителей по уровню доходов, банкротство значительной части дехканских (фермерских) хозяйств приводят к росту безработицы, сокращению производства, ухудшению социально-психологического климата на селе. Это происходит в результате низкого объема инвестиций, ограниченного доступа к кредитам и финансированию агропромышленного комплекса, низкого качества семян, удобрений, выращивания низко доходных сельскохозяйственных культур и низкой производительности труда в агропромышленном комплексе.

7. Отсутствие необходимой инфраструктуры агропродовольственного рынка, транспорта, неорганизованность фермеров, отсутствие доступа к рыночной информации, плачевное состояние дорог в сельской местности привели к повышению импорта сельскохозяйственной продукции и к отрицательному влиянию на продовольственную безопасность страны. Кроме того слабая ирригационная система привела к деградации плодородия почвы, ухудшению ее мелиоративного состояния, увлечению площадей неиспользуемых земель. Нерациональное использование природными ресурсами, несовершенство земельных отношений в аграрном секторе, неэффективное использование пастбищ, опустынивание, засоление, заболачивание и деградация почв содействовали ухудшению экологического состояния агропромышленного комплекса.

Также на агропромышленное производство отрицательно воздействовал ослабленный контроль над технологией производства и качеством пищевых продуктов [7]. Значительные риски для экономической деятельности, общественного благосостояния и окружающей среды в Республике Таджикистан создало и изменение климата. Это еще одна дополнительная проблема достижения стабильного и долгосрочного роста агропромышленного комплекса в стране и снижения уровня бедности.

Пока не решатся вышеуказанные проблемы агропромышленного комплекса в стране, о страховании дехканских и фермерских хозяйств не может быть и речи [4]. От своевременного и качественного решения проблем агропромышленного комплекса зависит успех страховых компаний и развитие страховых услуг в агропромышленном комплексе. В настоящее время страхованием охвачено всего 2 % агропромышленного комплекса, что является недостаточным и объясняется вышеуказанными проблемами агропромышленного комплекса Республики Таджикистан.

Библиографический список

1. Алиев, Б. Х. Страхование : учебник / Б. Х. Алиев, Ю. М. Махдиева. – М. : Юнити-Дана, 2011. – С. 127.
2. Белавин, А. И. Страхование : учеб. пособ. / А. И. Белавин. – Ярославль : ЯВВФУ, 1997. – С. 113.
3. Воблый, К. Г. Основы экономики страхования / К. Г. Воблый. – М. : Анкил, 1995. – 173 с.
4. Гвозденко, А. А. Основы страхования / А. А. Гвозденко. – М. : Финансы и статистика, 1998. – С. 218.
5. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М. : Новое издательство, 2007. – С. 238.
6. Статистический ежегодник Республики Таджикистан. Государственный комитет статистики Республики Таджикистан. – Душанбе, 2015. – 562 с.
7. Страхование : учебник / Под ред. Т. А. Федоровой. – М. : Экономистъ, 2004. – С. 349.

УДК 338.5

Н.Б. Землянская

Н.В. Казакова

А.А. Сазонов

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОТЕЧЕСТВЕННОГО АВИАЦИОННОГО ДВИГАТЕЛЕСТРОЕНИЯ НА ОСНОВЕ МАТРИЦЫ БОСТОНСКОЙ КОНСАЛТИНГОВОЙ ГРУППЫ

Аннотация. В статье освещаются вопросы анализа двигателестроительной корпорации через использование матрицы Бостонской консалтинговой группы. Решения, предполагаемые конструкцией BCG, зависят от положения конкретного вида бизнеса корпорации в стратегическом пространстве, образуемом двумя координатными осями. По оси ординат откладывается значение темпов роста рынка.

Ключевые слова: матрица Бостонской консалтинговой группы, авиационное двигателестроение, положение бизнеса корпорации.

Natalya Zemlyanskaya

Natalya Kazakova

Andrey Sazonov

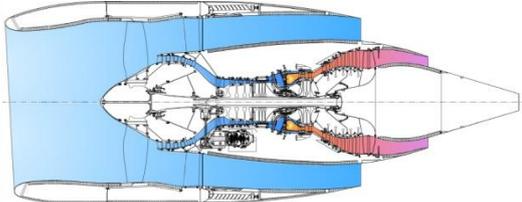
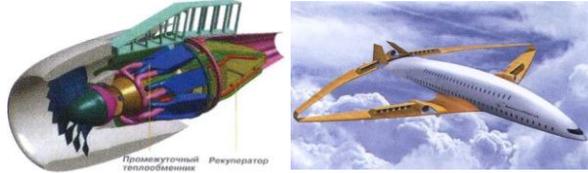
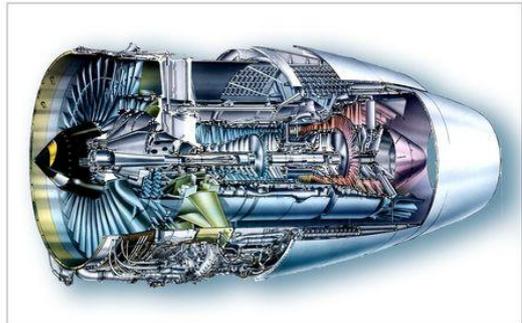
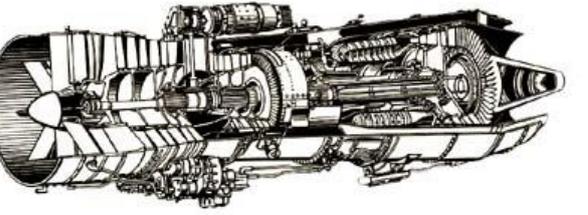
THE STRATEGIC ANALYSIS OF DOMESTIC AVIATION ENGINE-BUILDING ON THE BASIS OF A MATRIX OF THE BOSTON CONSULTING GROUP

Annotation. In article questions of the analysis of engine-building corporation through use of a matrix of Boston consulting group are taken up. The decisions assumed by BCG design depend on the provision of a concrete type of business of corporation in the strategic space formed by two coordinate axes. On ordinate axis value of growth rates of the market is postponed.

Keywords: matrix of the Boston consulting group, aircraft engine, the position of the business of the Corporation.

Разработка и производство авиационных турбореактивных двигателей сегодня является одной из наиболее наукоемких и высокоразвитых в научном и техническом отношении промышленных отраслей. В конце прошлого столетия на первый план вышел ряд факторов, оказывающих сильное влияние на перспективы мирового авиационного двигателестроения – это рост стоимости, увеличение полных сроков разработки и цены авиадвигателей [2]. В России эта ситуация также усугубилась известными политическими событиями и системным кризисом в начале XXI в. Ведущей корпорацией по производству двигателей для военной и гражданской авиации, космических программ, установок различной мощности для производства электрической и тепловой энергии, газоперекачивающих и корабельных газотурбинных агрегатов, является «Объединенная двигателестроительная корпорация». Эта интегрированная структура объединяет более 85 % активов отрасли. Для проведения структурного анализа корпорации применим матричный метод Бостонской консалтинговой группы [4] (см. рис. 1).

«Собаки». Двигатели 2 и 3 поколения для пассажирских самолетов сегодня не производятся из-за несоответствия нормам стандартов, дорогие в эксплуатации, менее надежны. Однако на некоторых авиалиниях все же можно встретить самолеты с данными типами двигателей. Кроме того, данные самолеты нашли применение в сельскохозяйственной авиации и в военно-воздушных силах России. Предприятия отрасли получают незначительный доход от технического обслуживания этих двигателей.

Темпы роста спроса	Высокие	<p>«Звезда» (Двигатели 5 поколения)</p>  <ul style="list-style-type: none"> – Снижение расхода топлива и CO₂ на 10÷15 %* – Обеспечение запаса по уровню эмиссии NO_x в 20÷30 %* – Уменьшение уровня шума на 20 %* – PW-1000G ; ПД-14 (МС-21); Rolls-Royce Trent 900 (Airbus A380); Rolls-Royce Trent 1000 (Boeing 787 Dreamliner) <p>Первые двигатели 5 поколения появились в 1995÷2000 г.</p>	<p>«Трудный ребенок» (Новые схемы двигателей – 6 поколение)</p>  <ul style="list-style-type: none"> – Снижение расхода топлива и CO₂ на 20÷30 %* – Обеспечение запаса по уровню эмиссии NO_x в 50 %* – Уменьшение уровня шума на 40 %* – Снижение эксплуатационных затрат – Новая компоновка <p>Ожидаемый ввод в эксплуатацию 2020÷2030 гг.</p>
	Низкие	 <ul style="list-style-type: none"> – Составляют основу российского парка двигателей – Отработанные двигатели конвертируются в наземные газотурбинные установки – Не модернизированные варианты не соответствуют нормам ИКАО – ПС-90А (Ил-96); поколение 4+аМ-146 (SSJ-100); поколение 4+Д-436-148 (Ан-148); CFM56-5В (Airbus A320) <p>Первые двигатели 4 поколения появились в 1970÷1975 гг.</p> <p>«Дойная корова» (Двигатели 4 поколения)</p>	 <ul style="list-style-type: none"> – Самолеты продолжают использоваться в СНГ, странах Африки, Афганистане, ВВС, сельскохозяйственной авиации – Ан-2; Ил-14; АИ-24 (Ан-24); АИ-2; Д-20П (Ту-124); Д-30 (Ту-134); НК-8 <p>Двигатели 2, 3 поколения – 1950, 1960 гг. Выпуск двигателей прекращен</p> <p>«Собаки» (Двигатели 2 и 3 поколения)</p>
		Высокая	Низкая
		Доля рынка	

* относительно двигателей 4 поколения.

Рис. 1. Матрица Бостонской консалтинговой группы

«Дойные коровы» являются основным генератором денежных средств. Двигателестроительные предприятия модернизируют ранее выпускающиеся двигатели до соответствия уровня нормам стандартов 4 поколения, а если это не целесообразно или не возможно, то снимают с производства. Снятые с производства двигатели конвертируются в наземные газотурбинные установки. Компании получают прибыль от их продажи и дальнейшего технического обслуживания, таким образом, у авиационных двигателей начинается новый жизненный цикл уже на земле. Основной доход предприятия получают от послепродажного обслуживания двигателей, к которому относится техническое обслуживание двигателей; поставка запасных частей и комплектующих; поставка материалов и новых деталей для проведения ремонта; текущий и капитальный ремонт; поставка пакетов и комплектов модернизации; лизинг запасных двигателей; информационная и логистическая поддержка изделия в эксплуатации. Выручка от послепродажного обслуживания превышает выручку от продажи двигателя в 6–7 раз.

«Звезды». Двигатели, которыми в настоящее время оснащаются самолеты, соответствуют нормам стандартов 4 поколения, но имеют запас, что позволит им соответствовать нормам стандартов 5 поколения. Авиационный двигатель 5-го поколения должен обеспечивать существенное улучшение летных характеристик перспективного самолета. Это предполагается достигнуть за счет повышения параметров рабочего процесса и снижения веса конструкции. Поскольку двигатели 4 поколения уже имели чрезвычайно напряженные параметры цикла и достаточно легкую конструкцию, дальнейшее движение в этом направлении сопряжено с большими техническими трудностями. Основной доход предприятиям пока составляет продажа двигателей и переоборудование ими самолетов 4 поколения [1]. Поскольку двигатели сравнительно новые и соответствуют всем требованиям, то и выручка от послепродажного обслуживания здесь ниже, чем у «дойных коров».

«Трудные дети». Рынок авиации является рынком с жесткой конкуренцией, на котором ожидается появление новых игроков. Чтобы сохранить лидирующие позиции мировые производители авиационной техники постоянно проводят научные исследования, в частности по повышению топливной эффективности. Самолетостроительные компании разрабатывают более легкие планеры с высоким аэродинамическим качеством, предприятия двигателестроения – новые технологии которые в дальнейшем позволят значительно сократить эмиссию вредных веществ, снизить уровень шума и поднять топливную эффективность.

«Трудные дети» требуют значительных вложений в отработку различных технологий (не все отработываемые технологии оказываются эффективными). Однако некоторые из отработываемых технологий являются перспективными, так как ожидаемое повышение топливной эффективности составляет 20 %, снижение расхода топлива за счет новой компоновки планера с высоким аэродинамическим качеством – 20 %, снижение расходов за счет оптимизации воздушного движения – 10 %. При этом увеличится надежность двигателя и расходы на его эксплуатацию снизятся, все это позволит оптимизировать цену на авиабилет и интенсифицировать авиаперевозки, что в свою очередь потребует дополнительного числа авиалайнеров и, следовательно, двигателей [3]. Ожидается, что двигатели 6-го поколения будут еще более совершенны по всем составляющим.

Библиографический список

1. Демин, С. С. Анализ текущих тенденций и прогноз развития отечественного рынка гражданской авиационной техники / С. С. Демин, Е. В. Джамай // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2015. – № 6-2. – С. 133–137.
2. Джамай, Е. В. Оценка современного состояния отечественного рынка гражданской авиационной техники / Е. В. Джамай, С. С. Демин // Вестник Московского государственного областного университета. – 2015. – № 3. – С. 80–83.

3. Землянская, Н. Б. Методический подход к оценке уровня качества и конкурентоспособности товара / Н. Б. Землянская, Н. В. Казакова, М. Н. Черкасов // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 5. – С. 81–83.
4. Казаков, С. П. Общий прикладной маркетинг / С. П. Казаков, Н. В. Казакова / Научные труды Вольного экономического общества России. – 2007. – Т. 86. – С. 111–114.

УДК 338

И.З. Коготкова

А.А. Сальник

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье в качестве предмета исследования определены стратегии развития строительной отрасли. Разработан авторский подход к изучению и анализу стратегий развития строительных организаций. Сформулирована миссия строительной отрасли, а также, на ее основании были выделены несколько основных направлений совершенствования деятельности организаций в изучаемой отрасли. В процессе исследования была уточнена и дополнена классификация основных стратегий развития предприятий в строительной сфере.

Ключевые слова: стратегическое управление, стратегия развития, классификация стратегий, строительные организации, управление строительством.

Irina Kogotkova

Anna Sal'nik

FEATURES OF STRATEGIC MANAGEMENT ORGANIZATIONS CONSTRUCTION SECTOR OF THE ECONOMY

Annotation. In the investigation as a subject of investigation was defined development strategy sector «construction». The purpose of the investigation is to examine the development strategies of construction companies. Also, in the article was formulated mission of the construction sector, as well as on its basis were identified several key areas of the studied branch of activity. During the investigation were examined the main business development strategy in the construction sector.

Keywords: strategic management, strategy development, classification strategies, construction companies, construction management.

Значение стратегий, позволяющих предприятию выживать и процветать в конкурентной борьбе в долгосрочной перспективе, резко возрастает в последние десятилетия. Соответственно, необходимость изучения и непосредственного применения стратегий развития строительными организациями постоянно возрастает в геометрической прогрессии, что обуславливает актуальность исследования данной темы. Все компании в условиях жесткой конкуренции, быстро меняющейся ситуации должны не только концентрировать внимание на внутреннем положении дел, но и выработать стратегию долгосрочного развития, которая позволяла бы им успевать за изменениями, происходящими в их окружении. Ускорение изменений во внешней среде, кардинальные изменения запросов потребителей, возрастание конкуренции, появление новых, стремительное развитие информационных технологий, возрастание роли человеческих ресурсов, а также ряд других факторов привели к резкому повышению значения стратегического менеджмента в строительстве.

В настоящее время на практике применяют разные стратегии, выбор той или иной стратегии зависит от того, на какой стадии жизненного цикла находится организация, какой результат ожидает она получить, разрабатывая и применяя стратегию развития. Основная проблема заключается в том, чем необходимо руководствоваться строительным организациям, чтобы разработать нужное им направление стратегического развития, которое бы помогло им сохранить экономическую эффективность, а также повысить свои конкурентные преимущества в условиях жесткой конкуренции. Целью исследования, на основе результатов которого представлена данная статья, являлось изучение и анализ стратегий развития строительных организаций и формирование современной концепции стратегического развития отрасли. Для достижения поставленной цели исследования была разработана мо-

дель, включающая последовательную взаимосвязь элементов: формулирование миссии строительной отрасли, выявление основных задач и направлений осуществления стратегии в рамках изучаемой отрасли, выделение ряда факторов и экономических показателей, от которых зависит выбор стратегии развития организации.

Существует множество трансформированных стратегий, которые применяют компании, однако они строятся на основополагающих стратегиях, каждая из которых может быть модифицирована и адаптирована к специфическим условиям внешней и внутренней среды компании. Для определения базы модифицированных стратегий компаний специалисты используют чаще всего основную специфику отрасли [2; 10] в данном исследовании рассматривается строительная отрасль.

Проведя общий анализ строительной отрасли, необходимо было сформулировать ее миссию. Миссия должна быть сформулирована четко и понятно. Для строительной отрасли миссия заключается в обеспечении высокого качества строительных работ при постоянном повышении их эффективности. Следование данной миссии позволит достичь ускоренного роста строительной сферы.

На основании миссии можно выделить несколько основных направлений деятельности строительной отрасли:

- повышение энергоэффективности в жилищном строительстве;
- развитие модульного строительства, особенно для регионов, подверженных природным и стихийным бедствиям;
- содействие улучшению инвестиционного климата;
- разработка стратегии инновационного перевооружения строительной отрасли, формирование и синхронизация отраслевого инновационного цикла;
- совершенствование систем подготовки кадров для строительной отрасли и подтверждение квалификации специалистов.

Основными задачами строительной отрасли должны быть:

- увеличение инвестиционной привлекательности строительных проектов;
- обеспечение внедрения новых материалов и технологий строительства;
- комплексная система применения мер государственного принуждения для строительных организаций, не руководствующимися требованиями экологической безопасности;
- стимулирование развития отечественного производства [7];
- формирование государственной градостроительной политики с учетом территориального расселения России;
- повышение качества проектирования.

После исследования миссии, направлений и задач строительной отрасли, более подробно было изучено стратегическое управление строительными компаниями, которое могло бы позволить им быть адаптируемыми к изменениям внешней среды, перспективными в развитии и открытыми к новым возможностям, нововведениям рынка. В первую очередь, необходимо было обратиться к теоретическим источникам, поясняющим значение стратегического управления. Начиная с конца XX в. и по настоящее время исследований в области стратегического управления, определений и концепций в разных сферах экономики представлено как в отечественной, так и в зарубежной научной литературе достаточно много. Из всевозможных определений наиболее подходящей и полной показалась точка зрения О.С. Виханского: «Стратегическое управление – это такое управление, которое опирается на человеческий потенциал организации, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, осуществляет гибкое регулирование и своевременные изменения в организации, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиться конкурентных преимуществ, выживать и достигать поставленных целей в долгосрочной перспективе» [1, с. 195]. Таким образом, стратегическое управление представляет собой четкую систему спланированных действий по достижению по-

ставленных целей в условиях множества ограничений. Иными словами, стратегическое управление – это управление развитием организации в соответствии с поставленными стратегическими целями. Таким образом, стратегическое управление строительных организаций можно рассматривать как необходимое условие развития организаций, реализуемое путем выработки целенаправленных, обоснованных решений и реакций на непредвиденные события.

Эффективное стратегическое управление дает возможность руководителям высшего управленческого звена: предвидеть тенденции развития бизнеса, отслеживать и понимать влияние внешнего окружения и собственных возможностей, делать стратегический выбор и реализовывать стратегию, достигая своих главных целей. Специальные методы и приемы стратегического менеджмента помогают руководителям оценить и ранжировать различные виды бизнеса, разработать для них все разнообразие соответствующих стратегий, сфокусировать внимание на решающих проблемах и направлениях и, в конечном итоге, обеспечить устойчивое развитие предприятия в долгосрочной перспективе. В основе стратегического управления лежат стратегические решения. Стратегические решения – это управленческие решения, принимаемые на стратегическом уровне. Высшей формой стратегического решения является стратегия [6].

В настоящем исследовании в качестве предмета исследования определены стратегии развития отрасли, поэтому необходимо дать определение и исследовать специфику строительства, как объекта стратегического управления. Каждая строительная организация в процессе своего функционирования изменяется и развивается. Это обусловлено множеством факторов как со стороны внутренней, так и внешней среды. В процессе функционирования строительной организации в реалиях динамично изменяющихся условий внешней среды, особенно в переходный период экономики, руководство организаций вырабатывает стратегию развития организации. Определение стратегии для строительной организации может трактоваться как поведение строительной организации в среднесрочной и долгосрочной перспективе, позволяющее постоянно и успешно функционировать в конкурентной среде, общий всесторонний план осуществления строительной организацией миссии и достижения целей, совокупность перспективных направлений ее деятельности в области строительного производственного менеджмента, маркетинга, финансов, план мероприятий перспективного характера по развитию производственного потенциала и мощности строительной организации, сферы и масштабов деятельности, качественному совершенствованию производимой конечной продукции строительства.

Выбор направлений развития требует обоснования, выработки общих принципов, а также системных предложений по поводу управления процессами развития на уровне хозяйствующих субъектов применительно к специфике строительства. При внедрении и разработке стратегического управления у руководства организаций появляется ряд затруднений – недостаточная организация перспектив развития, в большинстве случаев отсутствует формализация процессов управления, руководство принимает решения, основываясь на своей интуиции и, возможно, без учета согласования внутри организации, несвоевременная актуализация стратегических планов, возможно отставание от динамики изменений среды, точно проработанные стратегические планы не всегда обеспечивают положительный эффект от их внедрения, так как для их разработки требуется разностороннее рассмотрение менеджерами задач планирования, детальное изучение внутренней среды организации и взаимосвязей внутри нее. Несмотря на указанные недостатки стратегического управления, развитие строительных организаций должно осуществляться в рамках разработанных программ реализации выбранной стратегии развития. Об этом свидетельствует опыт развития организаций, накопленный в России и за рубежом. Основываясь на опыте ученых и исследователей в этой области, можно отметить, что существует множество стратегий. Они отличаются между собой по степени детализации, условиям достижения поставленной цели. Например, в практике стратегического управления получила развитие следующая классификация стратегий.

1. Корпоративная стратегия (для организации и сфер ее деятельности в целом) – это стратегия для всей организации в целом, она разрабатывается высшим звеном менеджмента.

2. Деловая стратегия (для каждого отдельного вида деятельности) – как правило, при разработке данной стратегии концентрируются на одной или двух взаимосвязанных сферах бизнеса с целью повышения конкурентоспособности на рынке.

3. Функциональная стратегия (для функционального направления) – затрагивает проблемы функционирования одного из подразделений организации.

4. Операционная стратегия (более узкая стратегия для основных структурных единиц: заводов, отделов внутри функциональных направлений) – позволяет рассмотреть отдельные звенья организации более подробно и проанализировать их деятельность. Как правило, такая классификация стратегий у диверсифицированных организаций. В совокупности вышеуказанные виды стратегий тесно взаимосвязаны и образуют своего рода иерархическую пирамиду [1; 3].

В рамках исследования можно привести следующие примеры нескольких стратегий развития строительных организаций:

– стратегия адаптивного развития строительной организации – это стратегия обеспечения стабильного роста организации в условиях постоянно происходящих изменений, в основном внешней и частично внутренней среды, которые рассматриваются руководством организаций как угроза для эффективного функционирования организации. Направления развития при данной стратегии – диверсификация производства, повышение конкурентоспособности, расширение доли на рынке;

– стратегия быстрого роста основана на процессах слияния организаций, поглощения конкурентов;

– стратегия обеспечения стабильности организации – ее целью является минимизация потерь от возможных изменений внутренней и внешней среды, т.е. стратегия реагирования на возникшие отклонения. В качестве примера направления развития при данной стратегии – фокусирование на специальных свойствах организации [5].

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод о том, что стратегическое управление необходимо строительным организациям на современном российском рынке для достижения поставленных целей и повышения конкурентного преимущества на рынке. В современных условиях выработанная и применяемая стратегия позволяет компаниям достаточно быстро адаптироваться к возникающим изменениям внешней среды и возможным проблемам внутренней, повышать свою рентабельность и быть конкурентоспособными. Основная идея стратегии развития заключается в создании такого плана функционирования предприятия, который бы обеспечил эффективность работы, а также помог в достижении желаемой прибыли и результата в долгосрочной перспективе [8]. Разрабатывая стратегию развития, необходимо помнить об экологической составляющей. Строительные организации должны выявлять возможные неблагоприятные последствия и стараться устранять возникшие негативные результаты, которые они смогли допустить. Для того, чтобы сохранить экологию в хорошем состоянии нужно пытаться достичь следующие цели: рационально использовать ресурсы, ограничить объемы выбросов, сократить отходы, установить очистные сооружения, предотвращающие опасные выбросы [6]. Также необходимо добавить, что стратегия представляет собой набор планов и задач, благодаря которым компания достигает поставленных целей. Важно отметить, что, формируя стратегию развития, нужно учитывать все тенденции развития компаний. Для выявления тенденции развития организации необходимо изучить и провести анализ следующих факторов и показателей: фактор экономической эффективности, фактор развития конъюнктуры рынка, объем заемных и собственных средств, показатель рентабельности, объем дебиторской и кредиторской задолженностей, производительность труда, наличие высокотехнологичного оборудования, способное снизить издержки производства, наличие персонала высокой квалификации, разработка грамотной

мотивационной политики, использование современных материалов и инвестирование в разработку инноваций, количество конкурентов [4; 9]. Также необходимо учитывать слабые стороны отрасли, такие как: высокая степень контроля со стороны государства, угроза поглощений более крупными и сильными компаниями, дефицит высококвалифицированных специалистов, высокий уровень конкуренции, отсутствие новых привлекательных географических проектов [9], рост цен на строительные материалы, стагнация отрасли строительства. Исходя из общего анализа отрасли строительства, можно сделать вывод, что в России данная отрасль развита достаточно хорошо и находится на стадии роста: организации используют материалы хорошего качества и применяют высокотехнологичное оборудование отечественного происхождения: государство поддерживает данный сектор, проводя регулярные тендеры по проведению масштабных строительных, монтажных работ, что обеспечивает непрерывный процесс строительства, количество выданных ипотечных кредитов растет, что обуславливает растущий спрос в приобретении жилья и необходимости постоянного строительства и реализации различных проектов.

Исходя из проведенного исследования, можно сделать вывод, что разработка и применение стратегии развития позволит обеспечить повышение показателей качества его производственных процессов и стать наиболее конкурентоспособным. Таким образом, стратегия развития организации – это сложное и продуманное до мелочей развитие ее управленческого ландшафта. Подводя итоги исследования, можно сделать вывод, что современная концепция стратегического развития отрасли определяет требования на ближайшую перспективу к разработке стратегии развития строительных организаций. Им стоит сделать упор на применение новых инновационных материалов и технологий, а также необходимо постоянно отслеживать тенденцию развития компании путем анализа различных экономических факторов и показателей. Что касается организации бизнеса, то здесь рекомендуется провести работу по четкой организации процесса труда, распределению функционала, выстраиванию грамотной мотивационной политики. Также особое внимание необходимо уделить разработке и осуществлению организационно-технических мероприятий, направленных на снижение вредных воздействий на организм человека и экологию. Таким образом, главной стратегией развития компаний строительной отрасли должно являться формирование экономики строительной отрасли, которая обладала бы перспективным потенциалом, способным обеспечить устойчивый рост уровня благосостояния населения и стандартов проживания, а также модернизацию производственной части как на уровне компании, так и на уровне страны в целом. Стратегия должна быть ориентирована на укрепление конкурентоспособности компаний и в связи с этим должна быть направлена на рост качественных показателей и структурных характеристик отрасли.

Библиографический список

1. Виханский, О. С. Менеджмент : учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 5-е изд. – М. : Магистр : Инфра-М, 2014. – С. 195.
2. Генкин, Е. В. Стратегические аспекты развития потенциала организаций инвестиционно-строительного комплекса / Е. В. Генкин, Д. А. Роман // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2015. – № 9. – С. 137–141.
3. Дудин, М. Н. Стратегический менеджмент : учеб. пособ. / М. Н. Дудин, Н. В. Лясников. – М. : КноРус, 2016. – 254 с.
4. Кузьмина, Н. С. Развитие маркетинговой стратегии строительной организации / Н. С. Кузьмина. – Омск : Региональный общественный фонд «Фонд региональной стратегии развития», 2016. – С. 272–276.
5. Лапыгин, Ю. Н. Стратегический менеджмент / Ю. Н. Лапыгин, Д. Ю. Лапыгин. – М. : Эксмо, 2015. – 235 с.
6. Маврина, И. Н. Стратегический менеджмент : учеб. пособ. / И. Н. Маврина. – Екатеринбург : УрФУ, 2014. – 132 с.
7. Саттарова, Р. Ф. Особенности формирования стратегии развития предприятий строительной сферы / Р. Ф. Саттарова, В. Андрійко // Менеджмент и маркетинг : вызовы XXI века Материалы III Всероссийской студенческой научно-практической конференции. – Екатеринбург, 2015. – С. 318–321.

8. Скребова, О. А. Концепция разработки конкурентоспособных инновационных стратегий организаций инвестиционно-строительного комплекса / О. А. Скребова, И. З. Коготкова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 11(ч. 1). – С. 744–748.
9. Цуканова, О. А. Особенности стратегического управления строительными предприятиями / О. А. Цуканова, А. С. Егорова // Научно-технический вестник Санкт-Петербургского государственного университета информационных технологий, механики и оптики. – 2011. – № 5(75). – С. 130–134.
10. Черняк, В. В. Формирование маркетинговой стратегии как основа повышения конкурентоспособности строительных предприятий / В. В. Черняк, М. В. Разин // Инновации и инвестиции. – 2013. – С. 149–153.

УДК 339.138-027.541

М.О. Макашев

КОММУНИКАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ БРЕНДИНГА ТЕРРИТОРИЙ

Аннотация. В статье рассматриваются специфические отличия брендинга территории с точки зрения коммуникационного механизма. Указываются особенности процесса принятия решения в брендинге территорий. Изучается механизм формирования коммуникаций между территорией и различными целевыми аудиториями, а также виды обратной связи. Приводятся основные виды брендинговых коммуникаций.

Ключевые слова: коммуникация, позиционирование, целевая аудитория, брендинг территории, маркетинг территории, брендинговые коммуникации, коммуникационный механизм.

Maxim Makashev

COMMUNICATION MECHANISM OF TERRITORY BRANDING

Annotation. The article deals with the specific territory branding differences in terms of the communication mechanism. The characteristics of the process of decision-making in territory branding are shown there. The article examines communication mechanism between the territory and the various target audiences, as well as the types of feedback. The basic types of branding communications are discussed.

Keywords: communication, positioning, target audience, territory branding, territory marketing, branding communications, communication mechanism.

Чтобы эффективно продвигать территорию, необходимо понимать какие люди, организации вовлечены в процесс принятия решения о выборе территории и каковы их роли, какие критерии используются ими, каковы типичные образцы, стереотипы, приемы инициирования, влияния и принятия решения по выбору территории. Один из принципиальных вопросов маркетинга территорий – осмысление того, как, на основании чего осуществляют выбор их потребители – реальные и потенциальные [5]. Потребители сейчас более образованны, много путешествуют и видят больше, чем когда-либо прежде. Как результат – у них больше примеров для сравнения. Они знают вкус настоящей французской кухни. Они знают, как выглядит работа итальянского портного. Они знают, чем должен быть начинен автомобиль, чтобы он оправдывал свою цену [6].

При формировании бренда территории необходимо понимать, что помимо объективных сходств и объединяющих базовых знаний в области маркетинга существует и ряд отличий маркетинга территорий от маркетинга обычных товаров и услуг. Если рассматривать формирование бренда для решения основополагающей задачи большинства территорий, а именно: привлечение инвестиций – во многом данные отличия будут схожими с отличиями между рынками B2C и B2B. Данные отличия во многом находятся в поле более рационального, чем эмоционального решения. Их можно перечислить: профессиональные участники (люди, которые занимаются инвестициями обладают значительными званиями и опытом в данном вопросе); решение о покупке чаще всего принимается коллективно; проводится предварительное исследование предложений и их условий; часто сопоставляются сразу несколько вариантов инвестиций; более продолжительное время на принятие решений; выбор в значительной степени зависит от репутации территории; высокая стоимость сделок и высокие риски инвестора; более сложные инвестиционные продукты; более тесные отношения между инвестором и объектом; зависимость от спроса на территорию.

Следующим отличием является разница в сегментировании потребительских и деловых рынков. В деловых рынках важное значение уделяют демографическим и операционным переменным,

практике закупок, ситуационным факторам и др. [4]. И еще одним серьезным отличием является то, что у бренда территории, в отличие от бренда товара или услуги, существует не одна, а целый ряд различных целевых аудиторий, интересы которых далеко не всегда одинаковы, более того, часто они бывают диаметрально противоположны. Как, например, с одной стороны, новые рабочие места для гастарбайтеров, а с другой, – перегруженность города и снижение уровня зарплат по определенному роду занятий для его коренных жителей.

К основным целевым аудиториям территории необходимо отнести следующие: коренные жители, их родственники и гости, временные работники, туристы, коммерческие организации/бизнес-структуры, местные власти, вышестоящие государственные органы, инвесторы (которые также могут подразделяться, например, на малых и крупных, внутренних и внешних, долгосрочных и краткосрочных, частных, корпоративных или государственных, отечественных и зарубежных, и т.п.). Конечно, каждый из данных пунктов можно более глубоко детализировать, так, например, туристов может быть великое множество: например, «коллекционеры», которые стараются объехать как можно больше различных мест, «завсегдатаи», которые предпочитают проводить отпуск уже в проверенных местах, «гастрономические» туристы, футбольные фанаты и т.д. Для классификации видов современного туризма, можно использовать различные существенные признаки, которые характеризуют виды туризма, в частности: национальную принадлежность туризма, основную потребность, удовлетворение которой обуславливает туристическое путешествие, основное средство передвижения, используемое в путешествии, средство размещения, продолжительность путешествия, состав группы, организационные формы, основные принципы формирования цены турпродукта и т.д. [1]. Таким образом, мы видим, что различные по своему составу, весу и мотивации целевые аудитории являются потребителями одного и того же территориального объекта и во многом первоочередной задачей является формирование позитивного образа данной территории у основных финансовообразующих целевых аудиторий. У каждой из целевых аудиторий существуют некоторые «агенты влияния», так называемые стейкхолдеры, с которыми и необходимо работать в первую очередь.

Если упростить, то брендинг территории состоит из трех основных частей: определение контекста (понимание основных целевых аудиторий, их потребностей, их отношения к данной территории и отношение к основным конкурентным территориям), формирование инсайта (основной идееобразующей платформы, которая в данном случае бы могла оказаться востребованной у интересующих целевых аудиторий с точки зрения привлечения инвестиций), формализация данной идеи в коммуникациях (донесение и доказательство инсайта основным целевым аудиториям). То есть в случае с маркетингом территории брендом будет являться то, как воспринимается данная область, край, район, город, страна той или иной целевой аудиторией. Немаловажно указать, что речь идет именно о восприятии конкретными целевыми аудиториями, так как, например, если мы имеем дело с туристами, то Венеция может восприниматься как уникальный и обязательный для посещения город, наделенный многочисленными эпитетами в превосходной форме, а для его потенциальных жителей это будет город, где все время толпы народа и практически невозможно найти работу вне сферы обслуживания туристов. Поэтому проблемой бренда территории, особенно крупного, является то, что он, с одной стороны, должен быть интересен широкому кругу целевых аудиторий, а с другой стороны, не может быть различным по своему смысловому наполнению для каждой из них. То есть смысловое послание, ассоциации и вообще восприятие бренда должно быть непротиворечивым для всех из целевых аудиторий и нести каждой из них одну и ту же мысль, хотя, возможно, и разными коммуникативными каналами и формой подачи. основополагающим фактором успеха бренда территории являются уникальность, востребованность и вместе с тем объединяющая функция его основной идеи, философии, легенды или, что в данном случае чаще всего употребляется, – инсайта бренда.

Бренд – явление социальное, поэтому его создание напрямую связано с окружающей действительностью. Описание действительности, являющейся системой координат, в которой данный бренд будет существовать, есть контекст, который необходимо в достаточной мере представлять и учитывать. Определение данного контекста требует, с одной стороны, регулярных исследований различных целевых аудиторий, а с другой стороны, – понимание не столько краткосрочной, сколько долгосрочной политики правительства региона, что, например, для сегодняшней российской действительности не так-то просто. Например, кто мог 10 лет назад предположить появление «Новой Москвы»? Если данный контекст в достаточной мере будет описан, то следующим этапом является формирование инсайта бренда территории.

Как иллюстрации можно привести следующие так называемые платформы, которые могут использоваться в качестве инсайта какого-либо бренда отдельно или в сочетании друг с другом: чувства (влюбленность, материнские и т. п.), характер (агрессивность, «рубаха-парень» и т. п.), происхождение («голубых кровей», «от сохи» и т. п.), национальность (иностранная, отечественная или конкретнее: английский, брянский или наоборот, интернациональный и т. п.), хобби (серфинг, охота и т. п.). Безусловно, может быть предложено великое множество аналогичных платформ, которые являются основой инсайта. Ограничителем и одновременно основным источником гипотез должен быть контекст, о котором говорилось выше. В конечном счете инсайт – это тот самый «гвоздь», который и нужно «вбить» в головы целевых аудиторий, как, например: «Volvo – это безопасность», «Harley-Davidson – это свобода» или как имевшиеся и культивирующиеся в разное время инсайты территорий: «Париж – столица моды» (сейчас, по всей вероятности, этот инсайт в большей мере уже принадлежит Милану) или ставшее нарицательным «Китайское качество» или современный для россиян инсайт «Белоруссия – натуральные продукты».

Из брендинга городов можно также привести пример «города греха» – Лас-Вегаса. Изначально построенный как игровая и развлекательная индустрия, данный город продвигается под слоганом: «Все, что происходит здесь, остается здесь». Коммуницируя основную идею, что в данном городе можно позволить себе все то, что в другом месте люди стараются скрывать и не афишировать. Или инсайт города Торонто – «Нью-Йорк под управлением швейцарцев». Данная идея объединила североамериканскую энергичность и бизнес-ориентированность со швейцарской сдержанностью и уважением к порядку и личному пространству. Торонто превзошел Монреаль по объему населения и значимости для бизнеса. Сейчас Торонто – пятый по величине город Северной Америки. Это главная точка иммиграции в Канаду, поскольку здесь останавливаются 40 % иммигрантов. Торонто – один из крупнейших мультикультурных городов мира: 46 % местного населения родились за пределами Канады, его жители говорят на 100 языках и диалектах. Здесь нет преобладающего этноса. Вместе с тем доля Торонто в канадском валовом внутреннем продукте (ВВП) оценивается с учетом пригородов – в 20 % (269 млрд долл.). В этом городе расположено 40 % от общего количества штаб-квартир в Канаде [2].

После того как появляется уникальный и востребованный всеми аудиториями инсайт, необходимо донести его до выбранных целевых аудиторий, причем в понятной для каждой целевой аудитории форме. Поэтому необходимо указать коммуникационный механизм брендинга и список некоторых основных коммуникационных каналов через которые вышеуказанные целевые аудитории могли бы получить данную информацию. Рассмотрим подробнее механизм формирования, передачи и восприятия информации в брендинге (см. рис. 1), во многом схожий с коммуникационной моделью Клода Шеннона [3].

Отправитель – владелец бренда/бренд, в нашем случае – территория. Сообщение – информация, которую бренд собирается донести до определенных групп потребителей (инсайт). Кодирование – перевод сообщения в комплекс коммуникационных символов, понятных и одинаково интерпре-

тируемых выбранными целевыми аудиториями (слова, действия, выражения лица и т. п.). Основной формой кодирования выступает язык коммуникаций. Каналы передачи – средства коммуникаций, используемые выбранными группами потребителей для получения информации (деловые саммиты, экономические форумы, наружная реклама, радио и т. д.) с дальнейшей более детальной проработкой до конкретного мероприятия (если это деловой саммит), или шоссе и мест на нем (в случае наружной рекламы). Если будет решено остановиться, например, на радио, то с выбором конкретной радиоволны и времени выхода передачи. Декодирование – процесс переосмысления полученного сообщения и превращение его в смысловую форму. Чем ближе декодированное сообщение потребителя к намерению вступить во взаимоотношения с брендом, тем более эффективна коммуникация. Получатель – выбранная целевая аудитория. Обратная связь присутствует, когда потребитель демонстрирует свою реакцию на бренд, в нашем случае территорию (узнаваемость территории, лояльность к ней в виде желания или действия посетить, переселиться, инвестировать и т.д.).

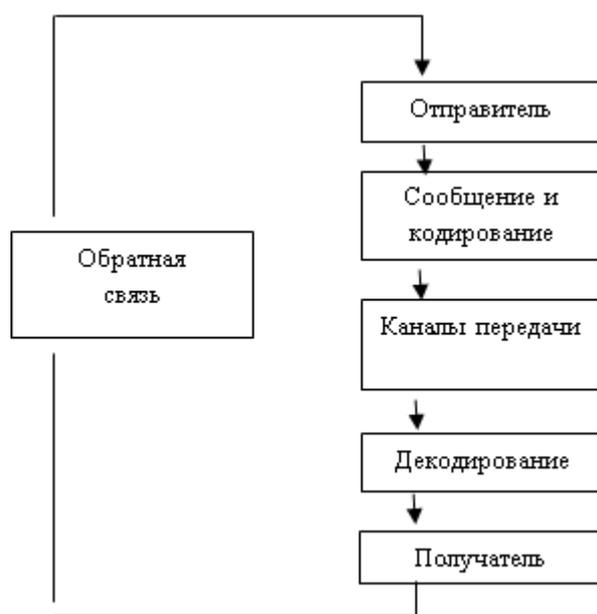


Рис. 1. Коммуникационный механизм брендинга

Обычно в системе «бренд – потребитель» различают три вида отношений: эмоциональные, рациональные, поведенческие. Эмоциональные отношения формируются на основе ощущений, переходящих в эмоции по отношению к бренду. Рациональные отношения формируются на основе знания, оценки, убеждения и осведомленности целевой аудитории о бренде. Поведенческие отношения формируются на основе эмоциональных и рациональных отношений и приводят к осуществлению действий (например, к покупке туристической путевки или инвестиций в один из проектов на выбранной территории). В практической деятельности функционирования бренда все эти отношения тесно взаимодействуют. От их гармонии зависят эффективность и полноценность бренда.

Чаще всего информационные коммуникации рассматриваются как механизм и средства передачи информации. Под брендинговыми коммуникациями подразумевается вся совокупность возможных способов и средств передачи информации от бренда к потребителю, способных оказывать воздействие на восприятие бренда потребителем, а также средства передачи информации от потребителя к бренду. Если рассматривать коммуникации, передающие информацию от бренда к потребителю, то таких коммуникаторов могут быть сотни. В случае брендинга территории, основополагающими мо-

гут быть названы следующие. **Географические:** географическое расположение, размер, флора, фауна, погода и т.д. **Этнографические:** религия, искусство, мораль, воспитание, обычаи, исторические события, исторические фигуры, легенды и мифы, достопримечательности, титульная нация или ее отсутствие, психографика жителей, гастрономия и т.д. **Социальные:** семья, образование, здравоохранение/долгожительство, досуг/развлечения, спорт, внутренний туризм/разнообразие и т.д. **Политические:** руководство, форма управления, право, судебная система, политические партии, армия, терпимость/толерантность и т.д. **Экономические:** формы собственности, уровень конкуренции, денежные единицы, промышленность, инфраструктура, налогообложение, рынок труда и т.д. **Информационные:** СМИ, реклама, PR и т.д.

Для формирования успешной коммуникации необходимо четко представлять, что покупатель или инвестор оперирует при своем выборе не потребительскими, а воображаемыми свойствами, которые сформировались у него в процессе восприятия всей совокупности брендинговых коммуникаций. Таким образом, на человека воздействует совокупность различных ощущений и знаний, которые формируют в его сознании образ бренда. Ни один из путей поступления информации о бренде нельзя игнорировать, поскольку малейший диссонанс в восприятии может разрушить единый образ бренда. Поэтому главным условием в коммуникативной активности является не столько обязательность присутствия во всех возможных видах коммуникаций, сколько целостность и непротиворечивость коммуникаций. То есть, чтобы информация, передаваемая одним из видов брендинговых коммуникаций, не противоречила информации, которая передается в других видах используемых коммуникаций. Это один из важнейших законов, которым следует руководствоваться при создании и продвижении брендов. Наивно полагать, что в долгосрочной перспективе может принести положительные плоды ситуация, когда какой-либо город будет заявлять о том, что он лучшее место для тихого семейного туризма, но при этом финансировать развитие тяжелой промышленности для открытия новых рабочих мест и добиваться статуса игровой зоны для размещения казино. Безусловно, каждая данная инициатива, взятая по отдельности, вполне логична, но к восприятию данного города, как идеального для тихого семейного отдыха не имеет никакого отношения.

Библиографический список

1. Бабкин, А. Специальные виды туризма / А. Бабкин. – М. : Советский спорт, 2008. – 117 с. – ISBN 978-5-9718-0310-2.
2. Динни, К. Брендинг территорий. Лучшие мировые практики / К. Динни. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 37 с. – ISBN 978-5-91657-655-9.
3. Домнин, В. Брендинг : новые технологии в России / В. Домнин. – СПб. : Питер, 2004. – 24 с. – ISBN 5-94723-766-0.
4. Котлер, Ф. Маркетинг. Менеджмент / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – СПб. : Питер, 2012. – 188 с. – ISBN 978-5-459-01045-9.
5. Панкрухин, А. Маркетинг / А. Панкрухин. – М. : Омега-Л, 2005. – 558 с. – ISBN 5-98119-410-3.
6. Сьюэлл, К. Клиенты на всю жизнь / К. Сьюэлл. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 11 с. – ISBN 978-5-91657-072-4.

УДК 336.1 + 35.07

Р.В. Муравьев

НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПОРЯДКА ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАДАНИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Аннотация. В данной статье рассмотрены основные этапы и принципы формирования государственного задания федеральных государственных бюджетных учреждений. Также проанализирована структура государственного задания и нормативно-правовая база, регламентирующая процесс его формирования.

Ключевые слова: государственный сектор, бюджетные учреждения, государственное задание.

Roman Murav'ev

NORMATIVE REGULATION OF THE PROCEDURE FOR THE FORMATION OF THE STATE TASK FOR FEDERAL STATE BUDGET INSTITUTION

Annotation. In this article considered the main stages and principles of formation of the state task for Federal state budget institutions. Also analyzed the structure of the state task and the legal framework, regulating the process of its formation.

Keywords: government sector, budgetary institutions, the state task.

Государственное задание (ГЗ) является одним из наиболее значимых документов, определяющим основные направления и показатели деятельности федеральных государственных бюджетных учреждений (ФГБУ). Высокая степень значимости указанного документа отражена и в законодательстве Российской Федерации. Так, положениями Федерального закона от 12 января 1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» [7] определено, что бюджетные учреждения осуществляют свою деятельность на основании государственных (муниципальных) заданий. В Бюджетном кодексе Российской Федерации (БК РФ) дано следующее определение государственному (муниципальному) заданию: «документ, устанавливающий требования к составу, качеству и (или) объему (содержанию), условиям, порядку и результатам оказания государственных (муниципальных) услуг (выполнения работ)» [1, с. 7].

Начиная с 1 января 2016 г. процесс формирования ГЗ определен постановлением Правительства РФ от 26 июня 2015 г. № 640 «О порядке формирования государственного задания на оказание государственных услуг (выполнение работ) в отношении федеральных государственных учреждений и финансового обеспечения выполнения государственного задания» [4], которое пришло на смену постановлению Правительства РФ от 2 сентября 2010 г. № 671. Даже исходя из наименования постановления становится ясно, что оно является базовым нормативно-правовым актом в данной сфере бюджетных правоотношений. Такая роль обусловлена в первую очередь утвержденным постановлением одноименным положением, описывающим весь «жизненный цикл» государственного задания: от стадии формирования до предоставления отчета о выполнении ГЗ. Далее, представляется целесообразным более подробно остановиться на процессе формирования и содержания ГЗ.

Постановлением Правительства РФ № 640 определено, что государственное задание формируется на основе следующих принципов:

- обеспечение соответствия основным видам деятельности федерального государственного учреждения, предусмотренным его учредительными документами;
- обеспечение учета предложений и возможностей федерального государственного учреждения в части оказания соответствующих услуг и работ;
- необходимость учета показателей выполнения учреждением государственного задания;
- обеспечение соответствия планируемых к оказанию услуг и (или) выполнению работ утвержденному ведомственному перечню государственных услуг и работ [4].

Стоит отметить, что законодательно закрепленный учет позиции ФГБУ при формировании ГЗ является нововведением, привнесенным именно постановлением № 640. При этом помимо фактически достигнутых результатов выполнения ГЗ, предложения учреждения соотносятся с прогнозируемым количеством потребителей работ и услуг, а также существующим на момент формирования ГЗ уровнем достаточности объемов и показателей качества оказываемых услуг (выполняемых работ) [4].

Требования к содержанию государственного задания, помимо постановления № 640, содержатся также в статье 69.2 БК РФ и в целом идентичны. Однако не смотря на общую схожесть подходов к содержанию ГЗ, изложенные в БК РФ и постановлении, в БК РФ требования несколько шире и предусматривают описание порядка оказания государственных услуг. Согласно вышеупомянутым нормативным актам государственное задание должно содержать:

- перечень оказываемых услуг (выполняемых работ);
- показатели качества и (или) объема (содержания) оказываемых услуг (выполняемых работ);
- порядок оказания соответствующих услуг и их потребители;
- предельные цены (тарифы) или порядок их установления на оплату услуг физическими или юридическими лицами, если законодательством предусмотрено их оказанием на платной основе;
- порядок контроля за исполнением ГЗ и требования к отчетности о его исполнении;
- условия и порядок досрочного прекращения ГЗ [1; 4].

Исходя из содержания и принципов формирования государственного задания, становится очевидно, что рассматриваемый процесс является многокомпонентным и достаточно сложным. В целях повышения качества планирования государственного задания и контроля его исполнения необходимо методично осуществлять совершенствование нормативной базы в данной сфере. И нужно отметить, что такая нормотворческая работа ведется высшим органом исполнительной власти. Так, в постановлении Правительства РФ № 640 изменения вносились уже трижды: постановлениями Правительства РФ от 25 мая 2016 г. № 464, от 6 октября 2016 г. № 1006, от 4 ноября 2016 г. № 1136.

В частности, постановлением Правительства РФ от 6 октября 2016 г. № 1006 были введены важные дополнения относительно возможности установления допустимых отклонений показателей государственного задания или его части. При этом соответствующие отклонения могут быть установлены как для количественных показателей, так и для качественных и подлежат пересмотру только при формировании ГЗ на очередной финансовый год [5].

Как уже было отмечено, работы и услуги, планируемые бюджетным учреждением к выполнению (оказанию) в рамках государственного задания, должны соотноситься с утвержденным ведомственным перечнем государственных услуг и работ. Таким образом, каждый федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции и полномочия учредителя в отношении ФГБУ, формирует свой перечень работ и услуг. В свою очередь, ведомственные перечни формируются в соответствии с базовыми (отраслевыми) перечнями государственных и муниципальных услуг и работ, утвержденными федеральными органами исполнительной власти, осуществляющими функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в установленных сферах деятельности [4]. Порядок формирования и ведения базовых, а также ведомственных переч-

ней государственных услуг (работ), оказываемых ФГБУ, определен постановлением Правительства РФ от 26 февраля 2014 г. № 151 [3]. Таким образом, из вышеуказанного следует, что государственное задание возможно сформировать только если государственные услуги (работы) включены в базовый перечень. В настоящее время базовые перечни утверждены во всех социально и экономически значимых отраслях, например, таких, как здравоохранение, образование и наука, сельское хозяйство, охрана окружающей среды, культура, молодежная политика. Всего на данный момент утверждено более 30 отраслевых перечней. Полный список базовых перечней государственных услуг и работ, а также информацию об утвердивших их федеральных органах исполнительной власти можно найти в соответствующем разделе на официальном сайте по размещению информации о государственных и муниципальных учреждениях (www.bus.gov.ru) [2].

В случае, если государственное задание не содержит сведений, составляющих государственную тайну, для бюджетных учреждений оно формируется в государственной интегрированной информационной системе управления общественными финансами «Электронный бюджет» и утверждается учредителями не позднее 15-ти рабочих дней со дня утверждения ими лимитов бюджетных обязательств на предоставление субсидии на финансовое обеспечение выполнения ГЗ на срок, соответствующий сроку формирования федерального бюджета [4]. Опубликование государственных заданий и отчетов о выполнении ГЗ, не содержащих сведений, составляющих государственную тайну, осуществляется путем их размещения в установленном порядке на официальном сайте по размещению информации о государственных и муниципальных учреждениях (www.bus.gov.ru) [2]. Также они могут быть размещены на официальных сайтах органов, осуществляющих функции и полномочия учредителя бюджетных учреждений.

В отношении отчетности об исполнении государственного задания важно отметить, что в настоящее время, ввиду издания постановления Правительства от 4 ноября 2016 г. № 1136 [6], для учредителей предусмотрена возможность устанавливать требования по предоставлению предварительного отчета об исполнении государственного задания за соответствующий финансовый год, но только в части работ.

Резюмируя процесс формирования государственного задания, можно сделать вывод, что он является комплексной работой учредителя с бюджетным учреждением с целью выработки оптимального набора работ и (или) услуг, направленного на удовлетворение социальных, экономических, научно-технических и иных интересов общества и государства в целом.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. Федеральный закон от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ // СЗ РФ. – 1998. – № 31. – Ст. 3823.
2. Официальный сайт для размещения информации о государственных (муниципальных) учреждениях [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bus.gov.ru> (дата обращения : 19.02.2017).
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 26.02.2014 г. № 151 «О формировании и ведении базовых (отраслевых) перечней государственных и муниципальных услуг и работ, формировании, ведении и утверждении ведомственных перечней государственных услуг и работ, оказываемых и выполняемых федеральными государственными учреждениями, и об общих требованиях к формированию, ведению и утверждению ведомственных перечней государственных (муниципальных) услуг и работ, оказываемых и выполняемых государственными учреждениями субъектов Российской Федерации (муниципальными учреждениями)» (вместе с «Правилами формирования и ведения базовых (отраслевых) перечней государственных и муниципальных услуг и работ», «Правилами формирования, ведения и утверждения ведомственных перечней государственных услуг и работ, оказываемых и выполняемых федеральными государственными учреждениями») // СЗ РФ. – 2014. – № 10. – Ст. 1041.
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 26.06.2015 г. № 640 «О порядке формирования государственного задания на оказание государственных услуг (выполнение работ) в отношении феде-

- ральных государственных учреждений и финансового обеспечения выполнения государственного задания» // СЗ РФ. – 2015. – № 28. – Ст. 4226.
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 6.10.2016 г. № 1006 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 26.06.2015 г. № 640» // СЗ РФ. – 2016. – № 42. – Ст. 5926.
 6. Постановление Правительства РФ от 04.11.2016 г. № 1136 «О внесении изменений в пункт 46 Положения о формировании государственного задания на оказание государственных услуг (выполнение работ) в отношении федеральных государственных учреждений и финансовом обеспечении выполнения государственного задания» // СЗ РФ. – 2016. – № 46. – Ст. 6468.
 7. Федеральный закон от 12.01.1996 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» // СЗ РФ. – 1996. – № 3. – Ст. 145.

УДК 330

С.Л. Сазанова

МЕСТО И РОЛЬ ЦЕННОСТЕЙ И СТИМУЛОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРУКТУРЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ИНСТИТУТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ¹

Аннотация. В статье обоснованы место и роль ценностей и стимулов хозяйственной деятельности в общей структуре факторов влияющих на предпринимательскую деятельность и институт предпринимательства в России, а также раскрыты эвристические возможности конкретных теоретических инструментов институциональной теории в исследовании ценностей и стимулов хозяйствования.

Ключевые слова: предпринимательство, предпринимательская деятельность, институт предпринимательства, ценности и стимулы хозяйственной деятельности, транзакционные издержки, права собственности, врожденные инстинкты.

Svetlana Sazanova

THE PLACE AND ROLE OF VALUES AND STIMULUS OF ECONOMIC ACTIVITY IN THE STRUCTURE OF FACTORS INFLUENCING ENTREPRENEURIAL ACTIVITIES AND INSTITUTE OF ENTREPRENEURSHIP IN RUSSIA

Annotation. The article substantiates the place and the role of values and stimulus of economic activity in the general structure of the factors affecting the entrepreneurial activity and the institute of entrepreneurship in Russia, and also disclosed heuristic capabilities of specific theoretical tools of institutional theory in the study of values and stimulus of economic activity.

Keywords: business, entrepreneurship, institute of entrepreneurship, values and stimulus of economic activity, transaction costs, property rights, innate instincts.

Результатами первого этапа исследования ценностей и стимулов хозяйствования как факторов динамики института предпринимательства в России явились, во-первых, обоснование необходимости формирования новой, общей для всех направлений и школ институциональной теории, методологической платформы, позволяющей исследовать социально-экономические явления и процессы во всей их полноте в континууме методологических принципов «атомизм – институционализм – эволюционизм – холизм» [8], во-вторых, обоснование высокого эвристического потенциала институциональной экономики в изучении ценностей хозяйственной деятельности, их влияния на развитие института предпринимательства и предпринимательской деятельности [5], в-третьих, исследование эволюции ценностей и стимулов хозяйствования в России показало, что на протяжении всего исследуемого периода (более 400 лет) ценностная среда российского предпринимательства оставалась неоднородной и изменчивой под влиянием разнообразных экономических, политических, институциональных и др. факторов [11; 2], воздействие которых на предпринимательство и предпринимательскую деятельность было и остается достаточно противоречивым. На протяжении всего исследуемого периода

© Сазанова С.Л., 2017

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ, проект № 16-02-50141.

предпринимательство как социальная группа (популяция) сокращалась вместе с сокращением предпринимательской деятельности и расширялась вместе с ее расширением под влиянием сдерживающих или, напротив, содействующих развитию факторов. Данная взаимосвязь, как показал историко-институциональный анализ, является кумулятивной возвратной причинно-следственной. Установлено, что тот же характер свойственен взаимосвязи между ценностями, мотивами, стимулами предпринимательской деятельности, институциональными и экономическими факторами, предпринимательством и предпринимательской деятельностью [7; 10; 11]. Характерной особенностью обеих взаимосвязей является то, что они могут быть разложены на парные связи, которым также свойственен кумулятивный обратный причинно-следственный характер.

Целью настоящей статьи является исследование ценностей и стимулов хозяйственной деятельности в общей структуре факторов влияющих на предпринимательскую деятельность и институт предпринимательства в России, а также углубление на этой основе понимания эвристических возможностей инструментария институциональной теории в исследовании ценностей и стимулов хозяйствования. Для достижения поставленной цели предполагается решить ряд исследовательских задач: выделить факторы, влияющие на предпринимательскую деятельность, выделить факторы, влияющие на предпринимательство как социальную группу (популяцию), выделить факторы, влияющие на предпринимательство как институт, структурировать обозначенные выше факторы, т.е. выявить прямо и опосредовано воздействующие, а также взаимосвязи между ними, определить последствия влияния этих факторов на трансакционные издержки, уровень доверия, структуру прав собственности, выбор новых технологий, склонность к риску, выбор видов предпринимательской деятельности. Ожидаемые исследовательские результаты: обоснование места и роли ценностей и стимулов хозяйственной деятельности в общей структуре факторов влияющих на предпринимательскую деятельность и институт предпринимательства в России, а также раскрытие эвристических возможностей конкретных теоретических инструментов институциональной теории в исследовании ценностей и стимулов хозяйствования.

Для решения первых трех задач уточним понятия предпринимательства как хозяйственной деятельности, предпринимательства как социальной группы, предпринимательства как института. Ранее мы провели разграничение между предпринимательством как деятельностью и предпринимательством как институтом [10] и на этой основе, опираясь на открытия ведущих ученых (М. Вебера, Е. Гимпельсона, В. Дементьева, Т. Долгопятовой, Н. Егоровой, Г. Клейнера, С. Кирдиной, Н. Козловой, А. Кузьмичёва, М. Кулишера, В. Маевского, В. Полтеровича, Д. Раскова, О. Сухарева, Ю. Таранухи и др.), можем сформулировать следующие авторские определения:

– предпринимательство как социальная группа (предпринимательство) – группа людей, объединенных врожденными инстинктами (инстинкт стяжательства, праздное любопытство, инстинкт соперничества) [6], особой (предпринимательской) деятельностью, специфически присущими ценностями, правилами, нормами поведения, рутинами [9], процедурами передачи своих характерных ценностных и поведенческих особенностей последующим поколениям;

– предпринимательство как деятельность (предпринимательская деятельность) – это особый вид высокорисковой хозяйственной деятельности, основанный на полной собственности предпринимателя на личную предпринимательскую способность, полной и/или частичной собственности предпринимателя на результаты ее применения, и связанный созданием и использованием новых (неизвестных ранее вообще или на данном рынке/отрасли) производственных и управленческих технологий, направленных на создание новых стоимостей (товаров и услуг);

– предпринимательство как институт (институт предпринимательства) – это совокупность поведенческих правил [1] и «стереотипов мысли» [9], свойственных особой социальной группе (в нашем случае – предпринимательству) и регламентирующих особую, свойственную этой социальной

группе деятельность (в нашем случае – предпринимательскую), следование которым определяет принадлежность отдельного субъекта к данному институту.

Сформулированная выше сущность института предпринимательства раскрывается в его функциях. Институт предпринимательства обладает всеми функциями института, а именно: распределительной (влияет на перемещение экономических ресурсов между субъектами), координационной (позволяет одним экономическим субъектам прогнозировать поведение других), информационной (демонстрирует возможные варианты принятия хозяйственных решений), ограничительной (ограничивает доступ к экономическим ресурсам экономических субъектов, не являющихся предпринимателями) и трансляционной (передает знания, правила, нормы, рутины, стереотипы последующим поколениям). Взаимосвязь между институтом предпринимательства, предпринимательством и предпринимательской деятельностью, на наш взгляд, заключается в том, что предпринимательство как институт существует и реализует свои функции только благодаря предпринимательству как социальной группе; связующим звеном между ними является предпринимательская деятельность, условия развития которой создает институт предпринимательства и которая, свою очередь, реализуется через предпринимательством как социальной группой.

Исследование политических и институциональных изменений, эволюции ценностей и стимулов хозяйственной деятельности, а также взаимосвязей между ними [11], позволяет утверждать, что все они являются факторами эволюции предпринимательства и предпринимательской деятельности, а значит, и факторами эволюции института предпринимательства. Исследуем особенности влияния на предпринимательство, предпринимательскую деятельность и институт предпринимательства каждого из вышеназванных факторов: политические изменения, институциональные изменения, ценности предпринимательства (и хозяйственной деятельности в целом), стимулы предпринимательства.

Политические изменения (заключение/разрыв договоров о сотрудничестве с другими странами, санкции иностранных государств в отношении страны, смена политических групп у власти и др.) влияют, в первую очередь, на предпринимательскую деятельность, создавая для нее новые стимулы (возможности и/или ограничения). В свою очередь, изменения в предпринимательской деятельности (в той или иной сфере производства, торговли, услуг и/или рынков) вызывают сокращение или рост предпринимательства, его благосостояния, накопления капитала, его доступ к власти, а значит возможности оказывать влияние на политические факторы. Положительные изменения, а именно: количественное и качественное расширение предпринимательской деятельности, рост численности, капитала предпринимательства и его влияния в обществе способствуют развитию института предпринимательства, т.е. более полной реализации его функций, совершенствованию поведенческих правил и «стереотипов мысли», распространению ценностей предпринимательской деятельности в обществе.

Институциональные изменения (изменения в законодательстве, в системе прав собственности, в статусе предпринимательства и др.) оказывают влияние как на предпринимательскую деятельность, так и на предпринимательство, создавая положительные и/или отрицательные стимулы их развития, содействуя и/или препятствуя, таким образом, развитию института предпринимательства.

Ценности предпринимательства связаны с ценностями хозяйственной деятельности общества, а они, в свою очередь, с его базовыми светскими и/или религиозными ценностями. Взаимодействие между ними может принимать вид парных вариантов: соответствия – противоречия, согласия – конфликта, конвергенции – дивергенции. Мы установили [10; 11], что ценности хозяйственной деятельности изменяются под воздействием проникновения ценностей других социально-экономических систем. Применительно к российской хозяйственной практике было выявлено, что между российскими и иностранными ценностями хозяйственной деятельности изначально существовало противоречие в силу принципиальных различий в базовых религиозных ценностях [7]. Базовые религиозные и/или

светские ценности общества являются основанием или «ценностной платформой», которая характеризуется устойчивостью во времени и пространстве, во многом определяет ценности хозяйственной деятельности, а они, в свою очередь – ценности предпринимательской деятельности.

Если ценности предпринимательства не противоречат ценностям хозяйственной деятельности и базовым ценностям общества, то транзакционные издержки оппортунистического поведения в хозяйственной и предпринимательской деятельности будут меньше, чем тогда, когда такое противоречие начинает формироваться и/или уже существует. Противоречие, а тем более конфликт ценностей порождает недоверие [4], затем оппортунизм сторон и дальнейший рост оппортунизма внутри предпринимательского сообщества, во взаимодействии его с государством и, в конечном итоге, в обществе в целом. Рост транзакционных издержек, особенно издержек оппортунизма, создает отрицательные стимулы развития предпринимательской деятельности, предпринимательства, а значит и института предпринимательства. Будем считать ценности, порождающие оппортунизм, отрицательными, а сдерживающие оппортунизм – положительными ценностями.

Ценности определяют мотив предпринимательской деятельности, как конкретизированную потребность, побудительную причину поведения и действий [12]. Мотив в свою очередь определяет реакцию на стимулы, возникающие в результате политических и институциональных изменений. Таким образом, реакция хозяйствующего субъекта на стимулы (выбор стимулов) определяется не только их собственными характеристиками (сила и/или слабость в отношении сокращения/роста транзакционных издержек, уровня доверия, спецификации прав собственности, выбора эффективных технологий и т.д.), но и мотивами хозяйственной деятельности, обусловленными ценностным выбором самого субъекта (выбор сферы предпринимательства, склонность к риску, склонность к обману/честности и т.д.). Ценностный выбор, в свою очередь, взаимосвязан с рациональностью субъекта и его поведения, которое может быть полностью рациональным, ограниченно рациональным, процедурно-рациональным, органически иррациональным [3]. Поскольку природа ценностей двойственна: субъективно-объективна [12], то эволюция ценностей происходит по влиянию как объективных (экзогенных по отношению к самому субъекту, так и субъективных (условно-эндогенных для субъекта) факторов.

К объективным факторам эволюции ценностей российского предпринимательства отнесем воздействие со стороны ценностей «чужих» социально-экономических систем (проникновение в XVII–XIX вв. ценностей западного предпринимательства, основанных на протестантизме), других социальных групп (проникновение в 1990-х гг. ценностей криминального мира), а также изменения в «своих» базовых ценностях (вытеснение религиозных ценностей светскими). К субъективным факторам эволюции ценностей российского предпринимательства отнесем изменения в ценностях в процессе социализации новых поколений (именно это делает их условно-эндогенными) по мере усиления действия объективных факторов. Как видим, в основе механизма взаимодействия объективных и субъективных факторов эволюции ценностей лежит кумулятивная возвратная причинно-следственная связь. В силу существования кумулятивных возвратных причинно-следственных связей мы не можем утверждать, что существуют главные и второстепенные факторы, воздействующие на предпринимательскую деятельность и институт предпринимательства, но можем структурировать их, выделив непосредственно и опосредованно действующие факторы и тем самым выявить место и роль ценностей и стимулов хозяйствования в структуре факторов, влияющих на предпринимательскую деятельность и институт предпринимательства в России.

Связующим звеном между политическими, институциональными и ценностными изменениями, с одной стороны, и предпринимательской деятельностью и институтом предпринимательства с другой, являются стимулы хозяйственной деятельности. Все вышеназванные факторы действуют через формирование набора стимулов, а хозяйствующие субъекты осуществляют выбор стимулов, ори-

ентируясь на ценности хозяйственной деятельности в той мере, в какой их поведение является рациональным, ограниченно/процедурно-рациональным или иррациональным. Таким образом, политические, институциональные изменения, а также ценности и изменения в них являются факторами первого порядка, а стимулы – факторами второго порядка. Факторы первого порядка оказывают непосредственное влияние на факторы второго порядка и опосредованное – на предпринимательскую деятельность институт предпринимательства.

Резюмируя полученные исследовательские результаты, отметим, что место и роль ценностей и стимулов хозяйственной деятельности в структуре факторов, влияющих на предпринимательскую деятельность и институт предпринимательства определяется тем, что первые (ценности) обуславливают выбор вторых (стимулов), что в свою очередь обуславливает рост или снижение уровня доверия, склонность к риску, уровень сопротивления инновациям, склонность к оппортунизму и уровень оппортунизма. Если ценности хозяйственной и предпринимательской деятельности включают честность, служение, справедливость [7], то предприниматели не выберут в качестве стимулов возможность уклонения от уплаты налогов, возможность несоблюдения контрактов в случае их неполноты и т.п. Но такой выбор будет вполне реален, если честность заменяется соблюдением формальных контрактов, служение – стремлением к личной выгоде, справедливость – распределением результатов согласно условиям контракта. В этом случае вероятность оппортунистического поведения достаточно высока и требуются дополнительные институты мониторинга и контроля, а значит, будет и рост трансакционных издержек. В итоге именно ценности хозяйственной деятельности создают условия для формирования стимулов, способствующих развитию предпринимательской деятельности и института предпринимательства, а высоким эвристическим потенциалом в исследовании ценностей и стимулов хозяйствования обладают такие теоретические инструменты институциональной теории, как поведенческая и эволюционная концепции, а также теория трансакционных издержек.

Библиографический список

1. Кирдина, С. Г. Между макро и микро : методологические проблемы анализа мезоуровня в экономике [Электронный ресурс] / С. Г. Кирдина. – Режим доступа : <http://kirdina.ru/doc/news/13feb17/1.pdf> (дата обращения : 20.02.2017).
2. Клейнер, Г. Б. Культурно-исторические факторы формирования пропорций между различными типами агентов в России / Г. Б. Клейнер / Homo institutus – Человек институциональный ; под ред. О. В. Иншакова. – Волгоград : ВолГУ, 2005. – 854 с. – ISBN 5-85534-985-3.
3. Клейнер, Г. Б. Рациональность, неполная рациональность, иррациональность: психологические факторы / Г. Б. Клейнер / Homo institutus – Человек институциональный ; под ред. О. В. Иншакова. – Волгоград : ВолГУ, 2005. – 854 с. – ISBN 5-85534-985-3.
4. Лигновская, Т. А. Институт доверия как основание современной экономики / Т. А. Лигновская, С. Л. Сазанова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2015. – № 13. – С. 285–290.
5. Сазанова, С. Л. Институты и ценности хозяйственной деятельности / С. Л. Сазанова // Институциональная экономика и современное управление : монография ; под ред. Г. Б. Клейнера. – М. : Издательский дом ГУУ, 2016. – С. 122–130. – ISBN 978-5-215-02813-1.
6. Сазанова, С. Л. Институциональная теория: предпосылки становления и развития / С. Л. Сазанова // Симбирский научный вестник. – 2012. – № 2(8). – С. 125–129.
7. Сазанова, С. Л. Исследование содержания и основных этапов эволюции ценностей и стимулов хозяйствования в России в 17–18 вв. / С. Л. Сазанова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 9. – С. 50–57.
8. Сазанова, С. Л. Методологический дуализм современного институционализма / С. Л. Сазанова // Институциональная экономика и современное управление : монография ; под ред. Г. Б. Клейнера. – М. : Издательский дом ГУУ, 2016. – С. 92–121. – ISBN 978-5-215-02813-1.
9. Сазанова, С. Л. Сравнительный анализ методологии традиционного институционализма и неинституционализма : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / С. Л. Сазанова. – СПб., 2002. – 186 с.

10. Сазанова, С. Л. Становление и развитие предпринимательства и предпринимательской деятельности в России в XVII–XXI вв. / С. Л. Сазанова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 6. – С. 40–46.
11. Сазанова, С. Л. Эволюция ценностей и стимулов хозяйствования в России (XIX–XXI вв.) : содержание, основные этапы. Факторы динамики предпринимательства и предпринимательской деятельности в России / С. Л. Сазанова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 12. – С. 26–31.
12. Сазанова, С. Л. Экономическое поведение : ценностно-рациональный аспект / С. Л. Сазанова // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – № 8. – С. 108–113.

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 332.1

М.В. Андреева

И.В. Крюкова

ТУРИСТСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ВОЛОГОДСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В СФЕРЕ ТУРИЗМА

Аннотация. В статье обоснована возможность и целесообразность активного участия Вологодской области в различных формах межрегионального сотрудничества в сфере туризма, поскольку это позволит более полно использовать туристский потенциал региона. Авторами предложен такой малозатратный и эффективный инструмент сотрудничества, как единый календарь событий в туризме на территории Северо-Западного федерального округа.

Ключевые слова: туризм, туристский потенциал региона, межрегиональное сотрудничество, единый календарь событий в туризме.

Marya Andreeva

Irina Krukova

TOURIST POTENTIAL OF THE REGION AS A FACTOR VOLOGDA DEVELOPMENT OF INTERREGIONAL COOPERATION IN TOURISM

Annotation. The possibility and expediency of active participation of the Vologda region in various forms of interregional cooperation in the field of tourism is substantiated in the article, since it will allow to use the tourist potential of the region more fully. The authors proposed such a low-cost and effective instrument of cooperation as a single calendar of events in tourism on the territory of the North-West Federal District.

Keywords: tourism, tourist potential of the region, interregional cooperation, a single calendar of events in tourism.

В России одно из самых выгодных положений с точки зрения развития туризма занимает Северо-Западный федеральный округ, обладающий уникальным сочетанием природно-климатических условий и крупнейших объектов культурного наследия. Наличие уникальных природных ресурсов с живописными северными ландшафтами и экологически чистыми местностями, культурно-исторических и этнических памятников наследия Русского Севера создают условия для развития многих видов туризма: культурно-познавательного, паломнического, усадебного, событийного, активного, экологического, сельского. В таблице 1 показано, насколько тот или иной вид туризма развивается в регионах Северо-Западного Федерального округа (обозначения в таблице: «++» – развитое, стремительно растущее и перспективное направление, «+» – растущее направление).

Приоритетные направления развития туризма в регионах СЗФО

Виды туризма	Санкт-Петербург	Архангельская область	Вологодская область	Калининградская область	Ленинградская область	Мурманская область	Новгородская область	Исковская область	Республика Карелия	Республика Коми	Ненецкий АО
Культурный (включая паломнический) туризм	+	+	++	+	+		+	+	+		
Активный (включая экстремальный, спортивный, приключенческий) туризм	+	++	+	+	+	++			+		
Оздоровительный туризм	+			+			+	+	++		
Экологический туризм		+	+	++	+	+			+++	+	+
Событийный туризм	++	+	++	+	+	+	+	+	+	+	+
Бизнес-туризм (включая бизнес-образование)	++			++							
Парки развлечений	+		+	+							
Морские и речные круизы	+	+	+	+	+	+	+		+		
Охотничий и рыболовный туризм	+		+	+		++			++		+
Сельский туризм			+	+			+		+		

В Вологодской области туризм является одним из приоритетных направлений социально-экономического развития. В 2016 г. утверждена Стратегия социально-экономического развития Вологодской области до 2030 г., в которой поставлен ряд задач по развитию сферы туризма. В соответствии со Стратегией Вологодская область в 2030 г. – один из регионов-лидеров культурно-познавательного, религиозного, событийного, круизного, сельского, охотничьего, экологического, активного, лечебно-оздоровительного, спортивного туризма. Планируется, что область к 2030 г. войдет в число 10 первых регионов России в рейтинге объема оказанных туристических услуг на душу населения [3].

Туристский потенциал Вологодской области огромен и разнообразен:

- 3500 объектов культурного наследия, из них 762 включены в официальные списки памятников истории и культуры, в том числе ЮНЕСКО (United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization);
- 200 особо охраняемых природных территорий федерального, регионального и местного значения;
- Вологодская область – это территория бытования традиционных ремесел, промыслов и производств: «Северная чернь», «Шемогодская резьба по бересте», «Вологодское кружево»;
- Вологодская область является родиной всероссийских брендов: «Вологодское масло», «Великий Устюг – родина Деда Мороза», «Вологодское кружево», «Настоящий Вологодский продукт».

Ежегодно в муниципальных образованиях области открываются новые объекты туристской инфраструктуры. В 2016 г. создано и построено 29 новых объектов туристской инфраструктуры: 15

объектов показа, 7 гостиниц, 5 гостевых домов, 2 базы отдыха [3]. В настоящее время туризм в Вологодской области является одной из наиболее динамичных отраслей экономики. В 2016 г. турпоток в Вологодскую область по сравнению с 2015 г. увеличился на 4 % и составил 2,8 млн посетителей, в том числе туристов – 738 тыс. чел., экскурсантов – 2062 тыс. чел. [4]. Однако в развивающейся туристской сфере остается ряд нерешенных проблем, таких как недостаточное развитие объектов туристской инфраструктуры и качества туристских услуг в районах области, сезонность туристских потоков, недостаточный уровень информационного обеспечения и другие проблемы.

Одним из перспективных инструментов решения указанных проблем является межрегиональное сотрудничество. Межрегиональное сотрудничество в сфере туризма можно рассматривать как объединение финансовых, трудовых и других ресурсов регионов для формирования единого туристического пространства и наиболее полного использования туристского потенциала территорий. Такое сотрудничество может заключаться в разработке совместных туристских маршрутов, реализации инвестиционных проектов по развитию туристской инфраструктуры, информационной поддержке, проведении межрегиональных форумов и фестивалей и др. [2].

На настоящий момент у Вологодской области имеется некоторый опыт межрегионального сотрудничества в сфере туризма. Так, в 2015 г. Вологодская область наряду с Тамбовской, Тверской, Калужской областями стала пилотным регионом в федеральном проекте «Русские усадьбы» (координатор – Тульская область). Проект построен по принципу «от памятника к памятнику» и включает в себя создание взаимосвязанной системы историко-музейных центров. Из привлекательных мест Вологодской области в проект вошли усадьба Брянчаниновых в Грязовецком районе, усадьба Гальских в Череповце, усадьба Спасское-Куркино в Вологодском районе, усадьба Батюшковых и Куприна в Устюженском районе, усадьба в селе Можайское Вологодского района, усадьба в деревне Владимировка Череповецкого района (музей Игора Северянина).

Генератором развития территорий Северо-Западного федерального округа в настоящее время является межрегиональный проект «Серебряное ожерелье России», состоящий из комплекса маршрутов (продуктов), объединяющих исторические города (территории), областные центры, крупные населенные пункты Северо-Запада России, в которых сохранились уникальные памятники истории и культуры, а также природные объекты, в том числе включенные в список Всемирного наследия ЮНЕСКО. Проект реализуется по инициативе и при поддержке Министерства культуры Российской Федерации и Федерального агентства по туризму и объединяет 11 субъектов, входящих в состав Северо-Западного федерального округа. Основными целями проекта являются: развитие внутреннего и въездного туризма на территории Северо-Запада России, увеличение туристского потока и продолжительности пребывания туристов, формирование «повторных» прибытий. В настоящее время сформированы 12 глобальных межрегиональных туристских направлений. «Якорные» туристические точки Вологодской области в проекте – Великий Устюг, Кириллов, Вологда, Тотьма, Белозерск, Череповец, Вытегра, Устюжна. С 2013 г. по инициативе Вологодской области при поддержке Федерального агентства по туризму и участии семи субъектов Российской Федерации – Владимирской, Вологодской, Ивановской, Костромской, Нижегородской, Московской, Ярославской областей – реализуется межрегиональный проект «Узоры городов России». Проект раскрывает культурно-исторический потенциал регионов, рассказывая о народных традициях и известных народных промыслах, поддерживает развитие самостоятельного художественного творчества в регионах-участниках. Это комплексный проект, объединяющий культурно-познавательные туристические маршруты семи регионов в единый межрегиональный культурно-познавательный кольцевой маршрут, вошедший в план мероприятий по реализации Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 г.

С целью развития межрегионального сотрудничества целесообразно использовать опыт муниципальных образований Вологодской области. Так, имеется опыт реализации межмуниципального проекта «Туристская дестинация «Белоозеро» (Кирилловский, Белозерский и Вашкинский муниципальные районы). В настоящее время действует межмуниципальный туристский маршрут «Соль земли» (Бабушкинский и Тотемский муниципальные районы), а также разрабатываются межмуниципальные туристские маршруты «Усадьбы Судского стана» и «Дорога в страну озерных людей» (Белозерский и Бабаевский муниципальные районы). Кроме того, ряд районов области заключили соглашения о сотрудничестве с муниципальными образованиями других регионов. Например, с 2009 г. Череповецкий муниципальный район Вологодской области совместно с Пошехонским, Рыбинским и Брейтовским районами Ярославской области участвует в формировании и развитии туристской дестинации «Рыбинское море» [1].

Наиболее активно развивающейся сферой межмуниципального сотрудничества в Вологодской области является сфера культуры, тесно связанная с культурно-познавательным, этнографическим и событийным туризмом. Так, в большинстве муниципальных районов области проводятся межрайонные фестивали. Например, в Бабаевском муниципальном районе в мае 2016 г. с успехом прошел фестиваль «Путешествие в страну народной куклы», а в июле – «Народный травник» [1]. Подобные мероприятия можно активно проводить и на межрегиональном уровне. Всего в Вологодской области реализуется более 280 межрегиональных, межмуниципальных, муниципальных туристских маршрутов и экскурсионных программ в рамках культурно-познавательного, активного, экологического туризма [3].

Как было указано выше, событийный туризм является одним из самых значимых видов туризма на территории региона. В целях преодоления снижения сезонности туристских потоков мы рекомендуем составление единого календаря событий в туризме на территории Северо-Западного федерального округа (СЗФО). Наибольшее внимание в этой связи необходимо обратить на периоды наименьшей популярности (низкий сезон). Таким образом, крупные мероприятия регионов СЗФО, интересные для туристов, будут грамотно конкурировать между собой, что будет способствовать выравниванию турпотока в регионы. В реализации данной инициативы мы подчеркиваем активное участие муниципалитетов в работе над составлением единого календаря туристских событий. Полагаем, что составление календаря не принесет дополнительных затрат на разных уровнях власти и не потребует существенных усилий. Для реализации данного предложения необходимо разработать информационную программу и внедрить ее на все уровни власти с обязательными требованиями по периодичности внесения информации и отчетности. Это позволит: синхронизировать действия государственных органов власти и бизнеса в области развития индустрии гостеприимства на условиях государственно-частного партнерства, расширять и обновлять перечень туристских маршрутов, использовать объекты проекта в качестве площадки для проведения молодежных форумов, слетов, фестивалей и мастер-классов.

Таким образом, туристский потенциал Вологодской области дает ей возможность быть активным участником реализации различных форм межрегионального сотрудничества в сфере туризма, что, в свою очередь, внесет свой значительный вклад в развитие экономики региона.

Библиографический список

1. Андреева, М. В. Доклад о состоянии местного самоуправления в Вологодской области / М. В. Андреева, А. С. Барабанов, М. А. Логунов [и др.] // Доклад о состоянии местного самоуправления в Российской Федерации: Современные вызовы и перспективы развития / Под ред. Е. С. Шугриной. – М. : Проспект, 2016. – 312 с.
2. Асаул, А. Н. Организация предпринимательской деятельности : учебник для вузов / А. Н. Асаул, М. П. Войнаренко, П. Б. Люлин [и др.]. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Проспект, 2016. – 384 с.

3. О Стратегии социально-экономического развития Вологодской области на период до 2030 года [Электронный ресурс] : постановление Правительства Вологодской области от 17.10.2016 г. № 920. – Режим доступа : <http://docs.cntd.ru/> (дата обращения : 30.01.2017).
4. Публичный доклад о результатах деятельности Департамента культуры и туризма Вологодской области за 2016 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://depcult35.ru/index.php/ru/deyatelnost/ofitsialnye-vystupleniya/category/49-ofitsialnye-vystupleniya> (дата обращения : 30.01.2017).

УДК 334.75

О.Ф. Габдрахманов

СЕТЕВАЯ ЭКОНОМИКА: ОСОБЕННОСТИ И ВИДЫ НЕФОРМАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СЕТЕЙ В СФЕРЕ УСЛУГ

Аннотация. Рассмотрены содержание, особенности и виды неформальных экономических сетей. Сущность неформальных экономических сетей раскрыта в тесной обусловленности с основными аспектами формирования сетевой экономики, получившей широкую востребованность в научных исследованиях.

Ключевые слова: сетевая экономика, сети, неформальные экономические сети, классификации, сфера услуг.

Oleg Gabdrakhmanov

NETWORK ECONOMY: PECULIARITIES AND TYPES OF INFORMAL BUSINESS NETWORKS IN SERVICE INDUSTRY

Annotation. The article gives an overview of the content, peculiarities and types of informal business networks. The essence of informal business networks is defined in the context of the key aspects of network economy formation, which has been in considerable demand in research studies.

Keywords: network economy, networks, informal business networks, classification, service industry.

В ряде стран мира в XXI в. продолжается процесс формирования новой модели организации деловых взаимодействий – сетевой экономики [3]. В сетевой экономике отражаются начальные этапы процессов изменений доминирующей до настоящего времени социально-экономической формы общества, в основе которой в значительной степени все еще находятся принципы индустриальной модели. Результаты научно-технического прогресса последних лет позволили использовать интернет-технологии для изменения свойств всей рыночной системы и ее инфраструктуры, приведя к сетевым способам взаимодействия экономических субъектов, отказу от ранее применявшихся организационных структур, механизмов координации деятельности и методов принятия решений, трансформации рыночных институтов. Особенности сетевой экономики по сравнению с эпохой индустриальной экономики проявляются в следующем (см. табл. 1).

Первичным звеном и единицей исследования в индустриальной и постиндустриальной экономике являлась компания – индивидуально хозяйствующий субъект. В сетевой экономике такой единицей становится сеть в виде совокупности экономических субъектов, находящихся в сложных взаимодействиях между собой и с внешней средой. Кроме того, сетевая экономика принципиально меняет подход к решению проблем функционирования и развития субъектов хозяйственной деятельности, их поведению в рыночной системе. Если в индустриальной экономике внимание производителя было преимущественно направлено на способы решения проблем (снижение себестоимости, рост производительности труда, применение автоматизации и т.п.), то в сетевой экономике приоритетом становится креатив, поиск и применение новых возможностей, что требует воображения, способности к творчеству, новаторского стиля поведения.

Таблица 1

Некоторые особенности индустриальной и сетевой моделей экономики

Признаки	Индустриальная экономика	Сетевая экономика
Направленность деятельности	Решение проблем традиционными способами	Поиск новых возможностей развития
Ценность продукта	Редкость (ограниченность) продуктов повышает их ценность	Ценность продуктов обусловлена их множественностью
Постоянные затраты	Имеют высокую значимость	Относительно низкие
Время распространения продукции	Продолжительное (замедленное)	Короткое (быстрое)
Обеспечение роста отдачи от реализации продукции	Отражает результат усилий отдельных предприятий	Обеспечивается всей сетью и распределяется между ее участниками
Ценообразование копируемых объектов	Прямое, цена не изменяется, цена повышается при росте потребности	Инверсионное (обратное), цена снижается при росте потребности
Формальные (бюрократические) процедуры	Широко применяются	Не обязательны
Влияние посредников	Значительное влияние на условия рыночных обменов	Не значительное или полностью отсутствует
Инновации	Инновации распространяются в обществе в виде копий и повторов	Обесценение повторов, копий. Рост оригинальности, уникальности, творчества
Мобильность операций	Не высокая, требует опосредованных отношений	Высокая, на основе прямых равноправных связей

Сетевую экономику образует множество сетей, в числе которых экономические, социальные, информационные и др. Концепция сетевой экономики все еще находится в стадии разработки и многие аспекты ее теоретико-методологического содержания и дальнейшего прикладного развития в настоящее время сложно определить и предсказать. Между тем парадоксальным явлением в российской действительности является бурное развитие сетевых структур в неформальном секторе экономики, что еще также недостаточно исследовано в реальной практике и отражено в научной литературе. Предпосылки создания неформальных экономических сетей обусловлены, с одной стороны, существенным ростом требований, предъявляемых к субъекту экономики государством и деловыми партнерами, а с другой стороны, – возможностями внешней среды.

Отметим некоторые общие основные факторы, характеризующие нестабильность внешней среды и определяющие возможность новых интеграций в виде сетевых структур:

- повышение уровня нестабильности внешней среды и комплексного характера воздействия ее факторов на агентов экономики;
- возрастание скорости осуществления технико-технологического развития и разработок инноваций, отвечающих предпочтениям потребителей;
- необходимость значимых усилий со стороны субъектов экономики на рыночную деятельность, включая высокие финансовые затраты на поддержание необходимого уровня конкурентоспособности [7];
- глобализация экономики, перемещение факторов конкуренции на уровень регионов и отраслей государств;
- увеличение взаимозависимости фирм друг от друга и т.д.

С точки зрения интересов сферы услуг России необходимость исследования неформальной сетевой формы организации экономики вызвана рядом обстоятельств, требующих их учета в системах управления. 1. Научно-технологический прогресс, возрастающее количество хозяйствующих субъектов, изменение их поведения в условиях усиления конкуренции вызывает неизбежную структуризацию предпринимательства в сфере услуг и экономики в целом, способствуя кооперации и интеграции на основе процессов сетизации. 2. Проявление последствий глобализации на региональном уровне и необходимость всемерной интеграции национальной экономики в мировое экономическое пространство требует формирования эффективной организации сферы услуг, соответствующей современным стандартам качества и условиям мировой конкурентоспособности. 3. Развитие сферы услуг и экономики России связано с образованием все новых организационных форм и структур, в том числе сетевых, построенных на принципах адекватности ответов на вызовы современности. Однако процессы эволюции формальных и неформальных отношений участников этих процессов требуют сопряжения с социально-экономической реальностью.

Учитывая что хозяйственная практика современной России в значительной степени характеризуется наличием существенных ограничений и барьеров, а уровень «неформализации» сферы услуг весьма значителен, предприниматели вполне объективно стали осваивать возможности сетевой экономики, во многом влияя на особенности ее становления в нашей стране, усиливая ее теневую компоненту. Понятие «неформальности» применительно к экономике во многом условно и связано со скрытыми, теневыми и криминальными видами деятельности. Так, автор понятия неформальной экономики Кейт Харт относил к ней самозанятость отдельных категорий населения [6]. В настоящее время содержание этого понятия существенно расширилось и все большее число исследователей под неформальной экономикой понимают деятельность экономических агентов, не отвечающую установленным институциональным нормам и не связанных с государственным регулированием [5].

Под неформальной сетевой экономикой далее рассматривается тот ее сектор, объединяющий различные субъекты и виды деятельности, которые частично или полностью не отвечают формально установленным требованиям, институтам, не входят в систему государственного регулирования и не фиксируются статистическим учетом. Соответственно, неформальные экономические сети – это совокупности взаимодействующих между собой субъектов экономики, реализующих общие интересы в неформальном секторе экономики. Отличительной особенностью неформальной экономической сети (по сравнению с формальной) является активная самостоятельно определяемая позиция участников при наличии у них способности к самоорганизации и коммуникации. Подобную сеть нельзя создать приказом. Активность (инициативность) экономических субъектов выступает движущей силой, мотивом к созданию сети, или вхождению в нее. Однако потенциал сети не может базироваться только на активности, он еще должен предполагать креативный и интеллектуальный потенциал участников в виде наличия образования, знаний, творчества, компетенций и опыта осуществления деятельности. Самоорганизация включает в себя следующие элементы: наличие предпринимательской идеи (цели деятельности); планирование деятельности (бизнес-планирование); обоснованность принимаемых решений в условиях риска; принятие ответственности на себя; восприимчивость к новшествам, способность к взаимодействию с партнерами. Элементами неформальной сетевой экономики являются следующие группы разновидностей экономических сетей: нелегальные, недеклалируемые, нерегистрируемые, теневые, выживания, развития, досуга, самообеспечения, реципрокные (см. рис. 1).

Нелегальные экономические сети включают хозяйствующие субъекты, занятые производством и распределением продуктов и услуг, которые запрещены специальными законами (наркотики, проституция азартные игры и т.д.). Недекларируемые экономические сети заняты осуществлением деятельности на основе обхода или уклонения от установленных правил декларирования, учета и налогообложения. Нерегистрируемые экономические сети во многом совпадают с предыдущим видом.

Отличие заключается в том, что они не соблюдают требования к учету и отчетности по деятельности, установленные органами статистики государства. Теневые экономические сети – субъекты экономики, ориентированные на частичное сокрытие своей деятельности и вывод ее результатов из «открытого» учета.



Рис. 1. Типология некоторых групп видов неформальных экономических сетей

Следует учитывать, что все перечисленные виды неформальных экономических сетей взаимно пересекаются, ведь направления деятельности, ими осуществляемые, имеют такие родственные признаки, как скрытость, недекларируемость, отсутствие регистрации и т.п. Различительной границей между ними можно считать отношение к виду деятельности и к продукту (услуге) с точки зрения криминального и некриминального. Так, в нелегальной экономической сети может осуществляться запрещенная услуга (доставка наркотиков). С другой стороны, теневая экономическая сеть может предоставлять услуги, разрешенные законом, однако и она также относится к неформальным сетевым структурам. Экономические сети выживания создаются для целей поддержания жизнедеятельности субъекта в сложных социально-экономических условиях. Такие сети могут создавать, например, безработные, осуществляющие уличную торговлю, ремонтные работы, уборку, надзор над детьми, репетиторство и т.п. Экономические сети развития формируются для осуществления новых видов деятельности, еще не получивших формализации в нормативно-правовых документах (стандартах, нормах, правилах и т.д.) Необходимость создания подобных сетей может быть связана с инновационными проектами (технологиями, продукцией и т.д.), способствующими достижению рыночных преимуществ, но в силу ряда причин, не раскрываемых до определенного времени. **Неформальные экономические сети досуга, отдыха и развлечений** создаются участниками, которые стремятся максимально полезно и эффективно использовать свободное время (свое или своих клиентов).

Неформальные экономические сети самообеспечения создаются в двух случаях. Во-первых, в странах с развитой экономикой экономические агенты нередко стремятся обеспечивать сами себя продукцией, услугами и работами. Так, компании могут самостоятельно осуществлять повышение квалификации своего персонала, а домохозяйства – выполнять ремонт автомашин или квартир [8].

В развивающихся странах подобные сети создаются по причине недостатка средств или неразвитости инфраструктуры рынка с использованием элементов натурального хозяйства. Подобные

сети не противоречат законам, но и не предполагают активное участие на рынке. Целью деятельности таких сетей является вывод определенных направлений деятельности из жесткой зависимости рыночных отношений.

Неформальные экономические сети на основе принципов реципрокности (дара, взаимобмена) во многом связаны с взаимной поддержкой и взаимобменом [1]. Подобные сети не связаны с традиционной рыночной деятельностью (в виде купли-продажи), а представляют собой отношения на основе взаимности (ты – мне, я – тебе) [2].

Непременным условием формирования и функционирования неформальной экономической сети является наличие экономической выгоды, которую получает каждый ее участник от взаимодействий (вертикальных и горизонтальных) и которая для недостижима для него вне рамок сетевого образования. Данное положение означает получение эффекта от возникновения синергии. При этом должно обеспечиваться сочетание прироста отдельных эффектов у участников с одновременным ростом общей эффективности функционирования всей сети. Выгода экономического субъекта за счет вхождения в неформальную сетевую структуру может быть сведена в 3 группы потенциальных возможностей: 1) появление возможности осуществления деятельности; 2) возможность повышения результативности и эффективности деятельности; 3) повышение возможностей развития. Наличие экономической выгоды является компонентом цели деятельности неформальной сети. Без экономической выгоды деятельность участников сети сократится или совсем прекратится в связи с отсутствием ресурсов существования.

Неформальная экономическая сеть в большей степени создается и функционирует для решения предпринимательских проблем. Она создается вне рамок государственных или региональных программ, а ее цели преимущественно направлены на реализацию интересов непосредственных участников. Официальное заключение договоров между участниками такой сети, зачастую, не осуществляется, а основой ее функционирования выступают устойчивые совокупности экономических интересов, социальных и неформальных отношений людей. В подобной неформальной сети деловые процессы сочетаются с непосредственно социальными отношениями, означая, что мотивы такой деятельности и экономические результаты во многом определяются социокультурным основанием. В этой связи сеть рассматривается как более «дружеская» по отношению к территории ее месторасположения. Такая сеть – это объект, имеющий тесную социально-экономическую привязку к определенному региону. В тоже время неформальная экономическая сеть вовсе не обязательно ограничена в своем развитии границами определенной территорией, она может охватывать несколько регионов государства и даже выходить за его границы.

Нельзя согласиться с тем, что формирование предпринимательских сетей устраняет недостатки, присущие другим интегрированным структурам, является благом для экономики, автоматически обеспечивая ее рост и развитие. Так, нередко утверждается, что традиционные объединения (холдинги, концерны, тресты и т.д.) частично или полностью лишают участников юридической или хозяйственной самостоятельности. Кроме того, обладая громоздкой управленческой структурой, они не могут четко и оперативно отвечать на изменения факторов внешней среды, а также имеют склонность к монополизации [4]. Поддерживая в целом данное утверждение, предлагается рассматривать положительные характеристики и недостатки объединений хозяйствующих субъектов в их целостности и единстве. Не существует подобных организаций (и сетевые формы находятся в их числе) без недостатков.

Библиографический список

1. Великая трансформация Карла Полаanyi : прошлое, настоящее, будущее / Под общ. ред. Р. М. Нуреева. – М. : ГУ-ВШЭ, 2007. – 321 с.

2. Габдрахманов, О. Ф. Экономическая интеграция предпринимательских структур на принципах реципрокности / О. Ф. Габдрахманов // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 11. – С. 428–430.
3. Олескин, А. В. Сетевое общество : его необходимость и возможные стратегии построения. О сетевой (ретиккулярной) формации, меритократии и антиконфликтном потенциале сетей [Электронный ресурс] / А. В. Олескин, В. С. Курдюмов. – Режим доступа : <http://spkurdyumov.ru/networks/setevoe-obshhestvo-ego-neobhodimost-i-vozmozhnye-strategii/> (дата обращения : 24.02.2017).
4. Предпринимательские сети в строительстве / Под ред. А. Н. Асаула. – СПб. : Гуманистика, 2005. – 256 с.
5. Feige, E. L. Defining and Estimating Underground and Informal Economies : The New Institutional Economics Approach / E. L. Feige // World Development. – 1990. – Vol. 18. – № 7. – Pp. 989–1002.
6. Hart, K. Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana / K. Hart // Journal of Modern African Studies. – 1973. – Vol. 11. – Pp. 61–89.
7. Kevin Kelly. New Rules for the New Economy [Electronic resource] // WIRED. – 1997. – Mode of access : <http://www.wired.com/wired/0.09/newrules.html> (accessed date : 27.02.2017).
8. Pahl, R. E. Household Work Strategies in Economic Recession / R. E. Pahl, C. Wallace // Beyond Employment, Household, Gender, and Subsistence. – L. : Basil Blackwell, 1985. – Pp. 189–227.

УДК 339.9

Б.Б. Логинов

ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ BREXIT

Аннотация. В статье сделана попытка рассмотреть возможные геоэкономические изменения, связанные с Brexit. Автор проводит исторические параллели с потерей Великобританией своего доминирующего положения в глобальной экономике и политике в конце XIX – начале XX в. Показано также, какую роль сыграл валютный фактор с точки зрения ослабления фунта и возвышения доллара США в мировой валютной системе в середине XX столетия. Названа вероятная конечная цель Brexit.

Ключевые слова: мировой финансовый центр, валюта, финансовые институты, международные ценные бумаги, Транстихоокеанское партнерство.

Boris Loginov

GEOECONOMIC CONSEQUENCES OF BREXIT

Annotation. In the article the attempt to review possible geoeconomic changes as a result of BREXIT was made. The author draws parallels with Great Britain's loss of its dominate place in the global economy and policy at the end of XIX-th – the beginning of XX-th century. The role of a currency factor was also showed as a process of weakening pound and rising US dollar in the world monetary system in the mid-twentieth century. The possible final purpose of Brexit was voiced.

Keywords: world financial center, currency, financial institutes, international securities, Trans-Pacific Partnership.

Не секрет, что западный мир неоднороден. Есть страны, которые играют «первую скрипку», и есть те, которые, не имея достаточной экономической мощи, не способны формировать глобальную повестку дня и вынуждены подыгрывать более сильным державам. Так ведет себя подавляющее «серое» большинство европейских стран, чье население по количеству не дотягивает или слегка «переваливает» за 10 млн чел. Основную задачу руководство таких стран видит в том, чтобы, не вступая в конфликты с крупными игроками, обеспечить преференциальный доступ своим компаниям к рынкам сбыта, кооперационным связям и капиталу, контролируемым с территории ведущих экономик мира. Великобритания никогда не была среди отстающих, но и свою великодержавность растрчивала из века в век. Какое место ее экономика занимает в современных мировых финансах и экономических связях, и можно ли говорить о закате британской короны после BREXIT в условиях безальтернативной гегемонии США? И так уж ли она безальтернативна?

Вначале вспомним основные причины и события истории, характеризующие переход экономической «пальмы первенства» от Британии к Америке в конце XIX в. Стремление Британии к мировому господству и завоеванию как можно большего количества колониальных территорий сыграло с этой страной злую шутку. Дешевый труд туземцев в колониях позволял получать очень хороший доход британским предпринимателям. Вывоз капитала из метрополии оголял потребности собственной промышленности, приводил к сохранению низкоэффективных производств (легкой промышленности, потребительских товаров), тогда как страны, практически не имевшие колониальных территорий – США и Германия – ускоренными темпами развивали машиностроение. В начале XX в. паровой двигатель составлял основу британской энергетики, а в Германии и США на первое место уже вышла электроэнергетика. Доля Британии в мировом промпроизводстве с середины XIX в. по начало XX в. сократилось с 50 % до 20 %, а у США почти на столько же выросло, и в 1913 г. они выходят на пер-

вое место по объемам промпроизводства. На основе фирмы Эдисона создается крупнейшая электротехническая корпорация Дженерал Электрик, Форд организует массовое производство автомобилей с двигателями внутреннего сгорания и по дорогам США колесят порядка 100 тыс. авто [2]. В это же время в Британии еще действует закон, по которому перед каждым автомобилем должен был идти человек с флажком и предупреждать пешеходов о грозящей им опасности от не очень-то быстрой по американским меркам «самодвижущейся телеги».

В середине XX в. Британия утрачивает ключевые позиции в мировой валютной системе. США вышли из Второй мировой войны с существенно приумноженным золотым запасом: $\frac{2}{3}$ всего золота мира к тому моменту переключалось в США, и только эта страна могла себе позволить выступить мировым гарантом беспрепятственной конверсии своей валюты в золотые слитки по курсу 35 долл. за 1 тройскую унцию драгоценного металла (приблизительно 31 грамм). За какие-то десять лет американцы забыли, каких усилий им стоило собрать первичный золотой резерв после Великой депрессии, когда по закону 1934 г. граждане обязаны были продать все золотые монеты Министерству финансов для переплавки в слитки. Предложенный в Бреттон-Вудсе (Нью-Хэмпшир, США) министром финансов Соединенных Штатов Гарри Д. Уайтом План регулирования мировой валютной системы институционально закреплял финансовую мощь Америки через специально учрежденные международные органы. Экономически слабые страны с дефицитом платежного баланса, т.е. нехваткой валютных средств, становились заложниками сложившихся перекосов в международной торговле, превышения своего импорта над экспортом [5].

Наряду с Планом Уайта на конференции 1944 г. был представлен план Джона М. Кейнса, выдающегося британского экономиста XX столетия. Это был план по-настоящему справедливого регулирования международных платежей. План, в котором излишние избытки валюты не становились инструментом извлечения дополнительной финансовой выгоды страны с положительным сальдо внешней торговли, и, уж тем более, предложенный лордом Джоном Мейнардом Кейнсом механизм не давал этой стране никакого политического веса. Кейнс был против того, чтобы денежное превосходство одних стран становилось препятствием экономического развития для других. Однако план Кейнса был отвергнут [3]. Внедренный в каналы международного оборота доллар вытеснил все остальные ключевые валюты, включая такой сильный еще совсем недавно фунт стерлингов, и сегодня позволяет американцам расплачиваться по своим внутренним и внешним долгам своей же валютой, на нее же покупать товары за рубежом.

Если кратко обозначить основные вехи развития экономики Британии в 3–4-х пунктах, то они выглядят так: создание глобальной колониальной системы с XIV в., военный и межвоенный периоды усиления госрегулирования, создания смешанных государственно-частных компаний в первой половине XX в., послевоенный период национализации ряда отраслей при лейбористах 1946–1951 гг. (угольная, газовая, телерадиовещание, железнодорожный транспорт, металлургия) с применением специального механизма по обмену акций на гособлигации. Полученные средства частный бизнес вкладывал в новые отрасли. С одной стороны, это стимулировало развитие передовых производств. С другой стороны, в руках у государства сконцентрировались неэффективные предприятия, да к тому же у государства существенно выросли финансовые обязательства. Тэтчеризм: приватизация госпредприятий, достижение сбалансированного бюджета, снижение инфляции и ставок прямых налогов, урезана социальная помощь, стимулировался рост мобильности рабочей силы (географический и межотраслевой) [2].

В последние годы после падения на $-0,5\%$ и -4% в период мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. валовой внутренний продукт (ВВП) Соединенного королевства (СК) демонстрирует рост от $1,5\%$ (2010 г.) до $2,3\%$ (2015 г.) [1]. Двигателем выступал экспорт, а также рост оборота в

сфере услуг. Грамотную политику по поддержанию роста и стимулированию инвестиций проводил Банк Англии, поддерживая низкую ставку всего в 0,5 %.

Сможет ли Великобритания сохранить свое доминирующее положение на рынке финансовых услуг теперь, после BREXIT? Сегодня по объему капитализации, количеству международных финансовых институтов и обращающихся финансовых инструментов к первому эшелону мировых финансовых площадок следует отнести Нью-Йорк, Лондон, Франкфурт, Токио, Гонконг, Дубай. При этом именно первые два – Нью-Йорк и Лондон – выделяются среди всех остальных своими размерами. Чтобы ответить на вопрос, кто же из них крупнее и какие изменения для них произойдут после выхода Британии из Евросоюза, давайте определимся в чем конкурируют между собой Лондон и Нью-Йорк, и в чем они вне конкуренции, т.е. недосыгаемы друг для друга. Нью-Йорк недосыгаем для Лондона как, впрочем, и для других финансовых столиц мира как крупнейшая биржевая площадка, точнее две площадки: Нью-Йоркская фондовая биржа (New York Stock Exchange, NYSE) с 19 трлн долл. рыночной капитализации и ежемесячным объемом торговли в 1,5 трлн долл. и НАСДАК (National Association of Securities Dealers Automated Quotation, NASDAQ) с приблизительно 7 трлн долл. капитализации и 1,2 трлн долл. объема торговли. Лондонская фондовая биржа (London Stock Exchange, LSE) имеет капитализацию около 6 трлн долл. и в 3 раза меньшее число эмитентов, чем у NYSE. К тому же не будем забывать, что Нью-Йоркская биржа – транснациональная, а точнее сказать, трансконтинентальная биржевая площадка, и ее управляющая компания NYSE Euronext владеет биржами в разных частях света. Лакомым куском для обеих бирж NYSE и LSE давно выступает немецкая биржа Deutsche Börse, которая пока еще сохраняет свою самостоятельность, но в случае слияния или поглощения со стороны кого-то из этих двух биржевых гигантов способна существенно усилить его позиции в глобальном финансовом противостоянии. Наконец, напомним также, что Лондонская площадка пытается привлечь эмитентов более низкими биржевыми сборами. Так, минимальная стоимость входа на NYSE для размещения финансовых инструментов составляет 38 тыс. долл., а в Лондоне цена начинается уже от 4,2 тыс. долл. и это весомое конкурентное преимущество для привлечения эмитентов [8].

После прямых сопоставлений по общим для бирж параметрам рассмотрим их специфику. Лондон – крупнейший в мире центр еврооблигационной торговли во вторичных сделках, а также самый большой международный банковский «узел», самый крупный центр торговли валютой и внебиржевыми деривативами, плюс к тому мировой лидер по размеру чистых премий в морском страховании и такое лидерство не достижимо для Нью-Йорка, но и не случайно для Лондона. Здесь можно нанять высококвалифицированный персонал, получить доступ к широкому спектру профессиональных услуг, управляющих активами, бухгалтеров, адвокатов. Добавим к этому развитое законодательство и высокое качество жизни. Не забудем и про культурный и языковой факторы. По сравнению с континентальной Европой налоги в Британии не так высоки: налог на прибыль – 20 %, а в США – 35 %, да с учетом налогообложения в отдельных штатах – все 40 %, в Германии – 30 %, во Франции – 34,4 %. Да, есть европейские страны, где корпоративный налог (налог на прибыль) ниже, например, в Ирландии он составляет 12,5 %, но Ирландия, как мы помним, существенно «подмочила» себе репутацию офшорным налогообложением, вызывающим серьезные опасения в деловом сообществе (широкое распространение получила схема ухода от налогов под названием «Double Irish»). Подходный налог в Британии высокий – 45 % для дохода свыше 150 тыс. фун., но он не меньше и в других странах-конкурентах: в США – 40 % для дохода свыше 466 тыс. дол. с различиями для женатого и неженатого человека, в Германии – 45 % для дохода 254 тыс. евро, но есть еще церковные сборы – 8–9 %, во Франции – 49 % [9].

Выход Британии из Европейского союза (ЕС) вряд ли существенно повлияет на указанные конкурентные преимущества, поскольку кардинальных изменений в области права, налогообложе-

нии, культурной и деловой среды не предвидится. В конце концов, Британия славится своими традициями, т.е. постоянством своих особенностей развития. Здесь же будет уместным вспомнить научные дискуссии конца 1990-х гг. о том, как повлияет неучастие Британии в еврозоне на ее экономику и финансовый сектор. Было немало экспертов, которые утверждали, что место Британии в мировых финансах изменится, станет менее значимым, а привлекательность Франкфурта как места размещения центрального банка еврозоны, наоборот, возрастет. Ничего подобного не произошло, расклад сил на финансовых рынках остался прежним. Финансовые услуги, оказываемые британской финансовой системой, по-прежнему занимают высочайшие места в мировой иерархии, и все также составляют 1/10 ВВП Соединенного королевства [10]. Кстати, заметим вскользь, что услуги эти – посреднического характера. Лондон-сити представляет собой всего лишь развитую и современную инфраструктуру для кредитно-финансовых и валютных спекуляций, а потому не следует переоценивать его значимость для реального сектора мирового хозяйства. Конкуренция между мировыми финансовыми центрами – это всего лишь конкуренция торговых площадок.

Среди аналитиков есть те, кто утверждает, что выход Британии из ЕС ослабит финансовый рынок объединенной Европы, сделав его еще более фрагментарным, чем не преминут воспользоваться азиатские конкуренты, например, Китай, из года в год наращивающий обороты своих финансовых центров [6]. Британия до сих пор была крупнейшим местом торговли офшорным евро, т.е. евро, имеющим обращение за пределами Еврозоны. Точно так же как Гонконг, который является крупнейшим центром торговли офшорным юанем. Особенно интересны подобные операции международным банкам, поскольку они на таких офшорных площадках оказываются никак не связанными регулятивными требованиями со стороны эмиссионных центров этих валют. Основные опасения связаны с уходом банков и других финансовых институтов с британского рынка. Некоторые из них, действительно, заявили о своем уходе. Пока что мы не можем однозначно сказать о финансовой и макроэкономической ситуации в Британии, слишком много неизвестных в уравнении, например, неизвестна форма дальнейшего сотрудничества Британии с ЕС.

Любопытен факт: 22 % занятых в Лондонском Сити из 360 тыс. чел. – иностранцы. Особый интерес к операциям в Лондон-Сити проявляют американские транснациональные банки. На конец 2013 г. по консолидированной статистике Банка международных расчетов Королевство имело 484,9 млрд долл. активов американских ТНБ, 415,7 млрд долл. капитала пришло от немецких банков, 398,9 млрд долл. от ТНБ Испании [7]. Немаловажным является также факт о тесных финансовых связях СК с офшорными центрами, из которых поступило в эту страну банковского капитала на 625,3 млрд долл., включая Гонконг [4]. Здесь следует напомнить, что СК имеет ряд подконтрольных офшорных юрисдикций: Ангилья, Бермуды, Британские Виргинские острова, Монтсеррат, Гибралтар, Теркс и Кайкос, Каймановы острова. Из них Каймановы острова – крупнейший банковский офшор в мире, а Багамы – самый первый, созданный еще в 1965 г. Таким образом, Лондон-Сити является одним из узловых элементов глобального финансового ромба, в пределах которого перемещаются колоссальные финансовые потоки: США-Великобритания-Еврозона-Карибские офшоры. Сегодня наиболее объемными международными банковскими активами и обязательствами, номинированными в долларах США, связаны между собой центры США и карибских стран (3,7 трлн. долл.), США и Великобритании (2,5 трлн долл.), США и Еврозоны (1,3 трлн долл.), а в валюте евро – Великобритании и Еврозоны (3,5 трлн долл.). В финансовой столице Соединенного королевства сконцентрировано 20,7 % всех международных банковских ресурсов (пассивов), в то время как в США только 12,6 %, а следующий за ним французский банковский центр – 8,5 %. Банковскому Лондону в разы уступают банковские Франкфурт (несмотря на негласное название «Банкфурт»), Париж, Рим, Цюрих и прочие европейские и неевропейские финансовые столицы мира [4].

Одним из вариантов дальнейшего развития событий вокруг BREXIT может стать усиление торгово-экономических и инвестиционных связей Соединенного королевства с США. Участие в Евросоюзе с его неповоротливой бюрократической системой и нежеланием ведущих стран объединения вступать в трансатлантический альянс (а теперь и сами Соединенные Штаты в лице Трампа заявили об этом) идет вразрез с интересами Британии. Теперь абсолютно логичным выглядит ситуация, когда Британия стремится компенсировать потери или большую часть потерь от выхода из ЕС в рамках торгово-инвестиционного партнерства с США. США поддерживает инвестиционные соглашения (Соглашения о поощрении и взаимной защите капиталовложений) с 40 странами, среди которых почти нет европейских государств за исключением Эстонии, Чехии, Словакии, Хорватии, Албании [11]. Они предусматривают гарантии, эффективное разрешение инвестиционных споров с национальными правительствами в международных инстанциях. Не меньшие преимущества дают соглашения о свободной торговле. Их Соединенные Штаты заключили с 20 странами, включая пока неопределенный статус Транстихоокеанского партнерства (TPP). Отсутствуют опять же только европейские государства, сдерживаемые совместными обязательствами и договоренностями.

Библиографический список

1. Всемирный банк. Статистический портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://data.worldbank.org> (дата обращения : 10.07.2016).
2. Конотопов, М. В. История экономики : учебник для вузов / М. В. Конотопов, С. И. Сметанин. – 2-е изд. – М. : Академический проект, 2000. – 367 с. – ISBN 5-8291-0069-X.
3. Логинов, Б. Б. Загадка Гарри Уайта, или Как Соединенные Штаты заставили мир верить в доллар и их обязательствам / Б. Б. Логинов // Сб. статей «Дипломатический ежегодник». – М. : Восток-Запад, 2009. – 368 с.
4. Логинов, Б. Б. Международный банковский бизнес / Б. Б. Логинов. – М. : Юрайт, 2016. – 179 с.
5. Логинов, Б. Б. Международные факторы производства в национальных экономиках : монография / Б. Б. Логинов, А. О. Руднева. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 312 с. – ISBN 978-5-16-005376-9.
6. Boris Johnson exclusive: There is only one way to get the change we want – vote to leave the EU [Electronic resource] // The Telegraph. – 2016. – Mode of access : <http://www.telegraph.co.uk/opinion/2016/03/16/boris-johnson-exclusive-there-is-only-one-way-to-get-the-change/> (accessed date : 07.02.2017).
7. Consolidated foreign claims of reporting banks – immediate borrower basis. On individual countries by nationality of reporting banks [Electronic resource] // Amounts outstanding. BIS Quarterly Review. – 2014. – Mode of access : http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1406.htm (accessed date : 11.02.2017).
8. IPO insights: comparing global stock exchanges. E&Y [Electronic resource]. – Mode of access : [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IPO_Insights:_Comparing_global_stock_exchanges/\\$FILE/IPO_comparingglobalstockexchanges.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IPO_Insights:_Comparing_global_stock_exchanges/$FILE/IPO_comparingglobalstockexchanges.pdf) (accessed date : 11.02.2017).
9. OECD Tax Database [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.oecd.org/tax/tax-policy/tax-database.htm> (accessed date : 07.02.2017).
10. UK financial and related professional services, serving people and businesses. TheCityUK [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.thecityuk.com/assets/2016/Reports-PDF/Key-facts-about-UK-financial-and-related-professional-services-2016.pdf> (accessed date : 11.02.2017).
11. United States Bilateral Investment Treaties. U.S. Department of State [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.state.gov/e/eb/afd/bit/117402.htm> (accessed date : 11.02.2017).

УДК 658.7:502.1

К.Л. Матевосова

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ИМПЕРАТИВ ЛОГИСТИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы эколого-ориентированного логистического развития экономики. Представлены аргументы, обосновывающие необходимость создания экологических ограничений в хозяйственной деятельности, способных учесть интересы природной среды и будущих поколений. Показаны возможности внесения изменений в понятийный аппарат, структуру логистических систем с учетом экологического императива. Представлена современная концепция замкнутой логистической системы с учетом интересов всех хозяйствующих субъектов и окружающей среды. Сформулированы задачи, которые необходимо решить для осуществления эколого-ориентированного логистического управления экономикой.

Ключевые слова: эколого-ориентированное логистическое развитие, экологический императив, экологизация, ресурсосбережение, загрязнение окружающей среды, технологическое развитие, модернизация.

Karine Matevosova

ECOLOGICAL IMPERATIVE OF LOGISTIC DEVELOPMENT

Annotation. The problems of the ekologo-focused logistic development of economy are considered in the article. The arguments proving necessary of creation of the ecological restrictions for economic activity capable to consider interests of the environment and future generations are presented. Possibilities of modification of a conceptual framework, structure of logistic systems taking into account an ecological imperative are shown. The modern concept of the closed logistic system taking into account interests of all economic entities and the environment is submitted. Tasks which need to be solved for implementation of the ekologo-focused logistic management of economy are formulated.

Keywords: the ekologo-focused logistic development, an ecological imperative, greening, resource-saving, environmental pollution, technological development, modernization.

Эволюционное развитие человечества всегда было сопряжено с борьбой, поиском средств и возможностей продолжения рода и обеспечения будущим поколениям достойного существования. Зачастую средства выбирались не самые гуманные, а порой – наносящие серьезный ущерб окружающей природной среде. Большинство специалистов сходятся во мнении, что человечество уже вступило в эпоху глобальных кризисов – экономического, социального и экологического. Концепция устойчивого развития, провозглашающая гармоничное взаимодействие человека и его деятельности по отношению к природе, может явиться выходом из сложившейся ситуации [9].

Мы живем в эпоху бурного развития средств связи и массовых коммуникаций, широкого внедрения промышленных технологий, инноваций и технологий логистического управления. XXI в. – век высоких скоростей, роста научно-технического прогресса и международной торговли. Вместе с тем век глобализации несет много угроз как в сфере экономического, технологического и социального развития, так и в отношениях с окружающей средой. Прежде всего, это относится к вредным выбросам и сбросам современных производств и транспорта, коммунального хозяйства, накоплению большого количества неразлагаемых и трудно перерабатываемых отходов, энерго- и ресурсоемкости промышленности, нарушению рельефов и качества почв при сельскохозяйственных работах и выпасе скота, утилизации отходов. Среди важных факторов, препятствующих активному эколого-

ориентированному технологическому развитию России, в производственном секторе экономики отмечается высокая стоимость и длительный срок окупаемости при внедрении природоохранных и ресурсосберегающих мероприятий, низкий уровень технологических решений в этой области, недостаточно проработанная законодательная база и низкий уровень финансовой поддержки предприятий [2].

Естественно, при сложившейся ситуации в обществе должна быть сформирована определенная система ценностей и ограничений. Новые технологии, позволяющие достичь высоких производственных показателей, принести прибыль владельцам предприятий, при этом оказывающие негативное воздействие на окружающую среду, здоровье людей, должны быть оценены с позиции теории рисков с учетом всех факторов комплексного воздействия. Человечество должно сформулировать и четко соблюдать некие нравственные нормы, предписания, лежащие в основе его разумного взаимодействия с окружающей средой, которые отражали бы всю меру его ответственности за окружающий мир и судьбу будущих поколений, т.е. экологический императив развития. Применительно к сфере материального производства и обращения, эти предписания можно назвать экологическим императивом логистического развития.

Логистика, являясь достаточно молодой наукой, имеет глубокие исторические и философские истоки. Издревле человек стремился получить больше, затратив при этом меньше. Сегодня эта примитивная задача столь же актуальна, как и раньше. Основной целью логистики является эффективное управление материальными и информационными потоками от места возникновения этих потоков до мест их потребления в целях удовлетворения потребностей клиентов [3]. Уже с самой постановки цели возникает множество вопросов: что считать местом возникновения и окончательного потребления (т.е. начала и конца потока и вообще есть ли у потока конец?), что включать, собственно, в понятие «поток» (каковы его составляющие), кого считать клиентом (т.е. субъектом, в интересах которого функционирует логистическая система).

В классической логистике материальный поток формируется в логистике снабжения, т.е. начинается с закупки сырья и материалов, далее продолжается в складской и транспортной логистических подсистемах, затем поступая в сферу производственной логистики [8]. Преобразившись в готовые изделия и продукцию, материальный поток направляется к потребителям (также через складские и транспортные логистические подразделения) либо напрямую в розничную торговую сеть, либо через оптовые дилерские центры. На этом материальный поток в традиционной логистической системе считается полностью сформированным, и логистическая система, с его помощью удовлетворившая интересы конечных потребителей (покупателей), переходит на следующий цикл работы по удовлетворению других потребностей. Возможно и параллельное выполнение нескольких циклов, но это не имеет существенного значения.

Процесс управления логистическими системами, работающими по описанной схеме, охватывает все этапы менеджмента – планирование, организацию, выполнение, контроль, оценку эффективности, совершенствование. В процессе принятия управленческих решений должны быть учтены интересы большого количества контрагентов, решены сложнейшие проблемы, как например, бесперебойная поставка сырья для нужд производства, минимизация транспортных и складских затрат, соблюдение сроков хранения продукции на складах, управление запасами, организация цепей поставок, удовлетворение динамично меняющегося спроса и др. Механизмы координации материальных, информационных и финансовых потоков и межфункциональной интеграции служат средствами достижения стратегических целей различных предприятий и организаций и удовлетворения нужд потребителей [1]. Указанные проблемы должны решаться на основе взаимовыгодного сотрудничества и долгосрочного партнерства хозяйствующих субъектов в интересах потребителей на основе расширения сферы компромиссов и повышения ответственности.

Идея экологического императива логистического развития заключается в необходимости контроля экологических последствий деятельности на всех стадиях движения товарных, материальных, информационных и финансовых потоков логистической системы. Логистические процессы и операции, в которых возникают негативные экологические последствия, должны быть ориентированы на решение не только экономических, но и экологических проблем, а следовательно, должны становиться эколого-ориентированными [4]. С середины 80-х гг. прошлого века в развитых странах наметился новый комплексный подход в развитии логистики, сущность которого в выходе логистической системы за пределы экономической среды и учете социальных, экологических и политических аспектов, что получило название концепции «общей ответственности» [7]. В современной логистике эта концепция получила развитие и в отечественной практике. Интеграционный подход, лежащий в основе логистического управления, позволяет, наряду с экономическим, получить и социально-экологические эффекты: снижение рисков во всех сферах деятельности и на всех этапах жизненного цикла продукции, повышение безопасности персонала и населения, улучшение условий труда и качества жизни, рост экологической культуры в обществе, защита и охрана окружающей среды.

Таким образом, логистика стала включать в сферу своего рассмотрения вопросы добычи и рационального использования природных ресурсов, энергосбережения, минимизации вредного воздействия производственных, складских и транспортных подсистем на окружающую среду, вторичного использования отходов производства и потребления, тары и упаковочных материалов и их безопасной для человека и окружающей среды утилизации отходов. В этом случае кардинально меняется состав материальных потоков (в них включаются такие элементы, как экологически чистое сырье, материалы и продукция: отходы производства и потребления, вторичные ресурсы для переработки, как обратный материальный поток), а также сопутствующих им информационных (включая информацию о выбросах и сбросах производства, транспорта и складских хозяйств, мест утилизации и полигонов захоронения отходов, качестве топлива и т.д.) и финансовых потоков (экологические платежи за негативное воздействие на окружающую среду, затраты на природоохранные мероприятия, внедрение новых технологий).

Если рассматривать комплексный логистический процесс с учетом экологического императива, то формирование материального потока должно начинаться с более ранних, нежели в традиционной логистике, этапов, а именно: с получения (извлечения) сырья и материалов с учетом способов их добычи и разработки, а также оценки вреда, наносимого природной среде интенсивным природопользованием. На следующих этапах – складирование и транспортировка – осуществляется дополнение логистических потоков информацией об экологичности технологий хранения и транспортирования сырья, материалов, готовой продукции, на этапе производственной логистики поступает информация о технологиях производства продукции, энерго- и ресурсоемкости производства, количестве и качестве образующихся отходов, загрязнениях, технологиях их вторичного использования и утилизации. Материальный поток на выходе логистической системы включает в себя все составляющие жизненного цикла продукции, а сопутствующие информационные потоки – всю информацию о материальном потоке. Поскольку часть отходов может быть возвращена в производство, а те, которые невозможно использовать вторично, подлежат безопасной утилизации, можно говорить о цикличности, или замкнутости логистических процессов на основе экологического императива.

Для обеспечения высокой степени защиты окружающей среды необходимо в логистические системы внедрить системы экологического менеджмента на всех стадиях движения материальных потоков [5]. В качестве примера экологизации грузоперевозок в России можно отметить опыт внедрения передовых технологий защиты окружающей среды транспортно-логистической компании Direct Parcel Deliver (DPD) и продвижение на российский рынок британских грузовых автомобилей на электрической тяге Smith Newton, не производящих вредных выбросов в атмосферу [6]. В рамках

транспортной логистики в России с 2016 г. действует экологический стандарт «Евро-5», регулирующий содержание вредных веществ в выхлопных газах транспортных средств (углеводорода, угарного газа, оксида Азота) на все ввозимые автомобили.

Рассматривая экономику России с позиции соблюдения экологического императива ее логистического развития, можно говорить о возможности создания целостной замкнутой логистической системы экономики страны. Действительно, в эту систему входит окружающая среда, интересы которой учитываются как минимум по трем аспектам: безопасное извлечение и рациональное использование природных ресурсов, снижение технологического воздействия производства, транспорта и коммунального хозяйства, управление отходами в целях их вторичного использования и безопасной утилизации. Для того, чтобы эта система заработала в полную силу, необходимо решить целый ряд государственных задач:

- совершенствование законодательной и нормативной базы в области технической и технологической безопасности, внедрение наилучших доступных технологий, эколого-ориентированного инновационного развития;
- совершенствование налоговой системы с целью создания выгодных условий для эколого-ориентированного развития предприятий;
- модернизация производственных фондов российских предприятий;
- широкое внедрение инновационных ресурсосберегающих технологий;
- широкое внедрение технологий раздельного сбора, переработки и безопасной утилизации отходов, тары и упаковки, привлечение малого и среднего бизнеса в эту сферу;
- использование альтернативных источников энергии в целях снижения негативного воздействия на окружающую среду;
- минимизация издержек по экологическому обеспечению логистических операций;
- подготовка квалифицированных кадров в сфере эколого-логистического управления.

Так как мы живем в глобальной системе, экологический императив должен действовать не в отдельно взятой стране, а в мире в целом, и на множестве примеров можно убедиться, что нет рисков в одной стране, все в мире взаимосвязано и взаимообусловлено. Понимания этого факта уже недостаточно, нужны целенаправленные действия в области совершенствования экологизации всех сфер деятельности и эколого-ориентированного логистического управления.

Поскольку в современных условиях человек является одним из важнейших факторов, определяющих надежность функционирования предприятия, логистической системы и экономики в целом, от действий лиц, принимающих решения, зависит наше будущее – в каком мире нам жить, где и как будут жить наши потомки. Представляется критически важным повышение общей экологической культуры как лица, принимающего решение (ЛПР), так и всего населения, формирование системы экологического воспитания и образования.

Эколого-ориентированная логистика должна стать междисциплинарной областью знаний, консолидирующей интересы науки, бизнеса, экологических сообществ и граждан в целях поддержания жизнедеятельности биосферы Земли [10].

Библиографический список

1. Абрамова, Т. С. Экологическое направление логистики [Электронный ресурс] / Т. С. Абрамова, Е. С. Кускова, Н. П. Карпова. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/ekologicheskoe-napravlenie-razvitiya-logistiki> (дата обращения : 03.02.2017).
2. Вишняков, Я. Д. Экологический императив технологического развития : научная монография / Я. Д. Вишняков, С. П. Киселева. – Ростов н/Д : ООО «Терра», 2016. – 296 с.
3. Гаджинский, А. М. Логистика : учебник / А. М. Гаджинский. – М. : Дашков и К, 2012. – 484 с.

4. Григорьев, М. Н. Логистика. Базовый курс : учебник для бакалавров / М. Н. Григорьев, С. А. Уваров. – М. : Юрайт, 2012. – 826 с.
5. Зарецкая, Л. М. Исследование возможностей применения «зеленых» технологий при управлении цепями поставок [Электронный ресурс] / Л. М. Зарецкая. – Режим доступа : <https://bgscience.ru/lib/9713/> (дата обращения : 03.02.2017).
6. Логистика в российском бизнесе, практика применения инновационных логистических технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.logistics.ru/9/2/i20_25385p0.htm (дата обращения : 03.02.2017).
7. Логистика : учебник / Под ред. Б. А. Аникина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 368 с.
8. Тамбовцев, А. Зеленая логистика для устойчивого развития [Электронный ресурс] / А. Тамбовцев, Т. Тамбовцева. – Режим доступа : http://oldweb.ltu.bg/jmsd/files/articles/29/29_A_Tambovcevs_T_Tambovseva_Paper_2011.pdf (дата обращения : 03.02.2017).
9. Цветков, А. В. Управление цепями поставок с учетом экологического фактора (на примере использования автомобильного транспорта) : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А. В. Цветков. – М., 2010. – 25 с.
10. Эльяшевич, И. П. Перспективы развития экологической логистики в России [Электронный ресурс] / И. П. Эльяшевич, Е. Р. Эльяшевич. – Режим доступа : <http://www.lscm.ru/index.php/ru/avtoram/item/1069> (дата обращения : 03.02.2017).

УДК 339

А.А. Ормонова

ПРОБЛЕМЫ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И КИРГИЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В РАМКАХ ЕАЭС

Аннотация. В статье изложен краткий анализ торгово-экономического сотрудничества между Российской Федерацией и Киргизской Республикой в рамках Евразийского экономического пространства (ЕЭП). Рассматриваются проблемы и актуальные вопросы вступления Киргизской Республики в Евразийский экономический союз (ЕАЭС) и Таможенный союз (ТС), где начались серьезные социально-экономические, политические и культурные преобразования. Анализируется влияние главного стратегического партнера – России – на всестороннее развитие Республики.

Ключевые слова: Россия, Киргизия, история, политика, безопасность, экономика, культура, развитие, импорт, экспорт, услуги, торговля.

Alina Ormonova

PROBLEMS OF TRADE-ECONOMIC COOPERATION OF THE RUSSIAN FEDERATION AND THE KYRGYZ REPUBLIC WITHIN THE FRAMEWORK OF THE EAEU

Annotation. This article is devoted to a brief analysis of trade and economic cooperation between the Federation and the Kyrgyz Republic within the framework of the Eurasian Economic Area. The article examines the problems and topical issues of the accession of the Kyrgyz Republic to the Eurasian Economic Union and the Customs Union, where serious socioeconomic, political and cultural transformations began, as well as the influence of Russia's main strategic partner on the all-round development of The republic.

Keywords: Russia, Kyrgyzstan, history, politics, security, economy, culture, development, import, export, services, trade.

Объемы экономического сотрудничества Российской Федерации и Кыргызстана далеко не в полной степени отвечают возможностям сторон и должны быть существенно повышены, что может быть осуществлено в рамках Таможенного союза (ТС). Вступление в Союз предвещает суммарный рост торгового оборота Кыргызстана на 8,8 %, увеличение инвестиций, расширение рынка сбыта, создание новых рабочих мест, увеличение объемов производства промышленности и сельского хозяйства [4]. Вступление Киргизской Республики в ТС вызвало бурную реакцию: есть и сторонники, и оппоненты евразийского проекта. Это, в частности, отметила газета «Вечерний Бишкек» по поводу вступления Кыргызстана в Таможенный союз: «внутри самой Республики по-прежнему нет согласия, как во властных структурах, так и среди деловой и обыкновенной общественности» [2]. Доцент Кыргызско-Российского Славянского университета М. Суюнбаев считает, что в Республике «понимание значения процесса интеграции существует в полной мере, хотя бы потому, что около 1 млн трудовых мигрантов работает в Российской Федерации и Казахстане. Интеграция может дать Кыргызстану такие конкретные вещи, как свободное перемещение товаров и услуг, снизить влияние китайской экспансии, поднять уровень энергетической безопасности» [5]. Журналист А. Гладилов подчеркивает, что для Российской Федерации Кыргызстан является не только традиционной «сферой влияния», но одним из значительных элементов собственной системы безопасности, учитывая безвизовый режим и прозрачность границ. К этому можно приплюсовать полномасштабные экономические отношения, льготный режим поставок энергоносителей, и сотни тысяч гастарбайтеров, беспрепятственно высы-

лающих в Кыргызстан кровно заработанные миллионы долларов в общем сумме более 1,8 млрд в год [1].

Настороженное отношение ряда экономистов и политиков Кыргызстана по поводу вступления в Таможенный союз высказывалось на протяжении пяти лет. Есть негативные и позитивные оценки. Позитивные стороны вступления Кыргызстана в Таможенный союз следующие: расширение возможностей по обеспечению безопасности государства не только на внешних границах, но и внутри государства; увеличение инвестиционной привлекательности за счет роста рынка и кыргызские граждане получают доступ к этим ресурсам, пространствам и рынку; киргизская сельхозпродукция получит выход на общий рынок Российской Федерации, Казахстана и Белоруссии и это хорошая возможность для киргизских аграриев получать справедливую оплату за продукцию и планировать объемы производства; рост рынка труда, который дает возможность найти применение не только торговцам и строителям, но и высококвалифицированным работникам Кыргызстана; расширение налоговой базы; развитие транспортной системы Кыргызстана, возможность подключения к коммуникациям стран-членов ТС (ЕЭП, ЕАЭС) и в дальнейшем выход к коммуникациям Европы, через Белоруссию; в области образования молодежь Кыргызстана получит возможность обучаться во всех вузах стран ЕАЭС, а кыргызские ученые получают возможность работать не только на отечественные предприятия, но и на предприятия стран-членов ТС (ЕЭП, ЕАЭС); культура приобретет новый толчок для развития за счет повышения интенсивности культурного обмена и увеличения финансирования; исчезнет дискриминация, унификация законодательства, что упростит ведение бизнеса; увеличится туристический поток; существенно повысится политический вес Кыргызстана на международной арене. Но есть и негативные стороны в присоединении Кыргызстана к Таможенному союзу: представляется, что Кыргызстан утратит отдельные элементы суверенитета в сфере безопасности и внешней политики; возникнет зависимость от поставок российских горюче-смазочных материалов, реэкспортная зависимость от Российской Федерации, Белоруссии и Казахстана; возможно повышение цен на продукты питания, товары, промтовары китайского производства и подержанные автомобили; возможен рост конкуренции для киргизских предпринимателей; увеличится трудовая миграция в результате исчезновения барьеров и в силу отсутствия массивованных инвестиций [3].

По мнению Международного валютного фонда, вступление Кыргызстана в Таможенный союз усовершенствует торговые взаимоотношения с Россией и другими его членами, но будет препятствовать торговым отношениям с государствами, в него не входящими, в особенности с Китаем. Наиболее бесспорным преимуществом для киргизской экономики будет сохранение уровня поставок и цен на импорт нефти из других стран-членов Таможенного союза. Киргизская текстильная промышленность также может выиграть, потому что более высокий единый внешний тариф в рамках Таможенного союза, скорее всего, уменьшит импорт текстиля из стран за его пределами, в частности из Китая. Также возможно увеличение прямых иностранных инвестиций, если отдельные производственные предприятия других стран-членов ТС переместятся в Кыргызстан, чтобы воспользоваться более дешевой рабочей силой. Самыми существенными издержками вступления будет утрата транзитной торговли в виде реэкспорта товаров, главным образом китайских, в Россию и другие страны СНГ вследствие увеличения внешнего тарифа. По мнению директора Форсайт-центра Barometer.kg Э. Карабаева, участие в ТС Кыргызстану нужно больше чем Москве, Астане и Минску. На самом деле о ТС нужно говорить не с позиции «плюсы и минусы от вступления», а с позиции «как жить, вступив», потому что в этом самом союзе, по словам Э. Карабаева «Кыргызстан уже давно обеими руками и ногами» [8].

Активны и противники вступления Кыргызстана в ТС. В частности, в февральском номере журнала «Деловой собеседник» за 2012 г. опубликована статья А. Иса, которая посвящена последствиям вступления Кыргызстана в Таможенный Союз. Автор утверждает: «После анализа возможных

выгод вступления Кыргызстана в Таможенный Союз выясняется отсутствие их обоснованности» [7]. Но активны голоса сторонников вступления в ТС. Известный дипломат и государственный деятель Кыргызстана Ж.С. Сааданбеков утверждал, что «Почти для всех постсоветских государств вовлечение в глобальные экономические и политические процессы возможно только через Россию и вместе с ней. Кыргызстану необходимо вступить в союзнические отношения на правах равного, но младшего партнера. Такой союз мог бы быть основан на трех базовых принципах – безусловном и безоговорочном сохранении государственного суверенитета, независимости политических институтов каждого из государств, но это при защите союзных границ и территорий; взаимной поддержке грантов и инвестиций в модернизацию экономик, создании равных условий для деятельности хозяйствующих субъектов, свободном перемещении услуг, товаров, капиталов и рабочей силы, членстве в Таможенном Союзе; едином и общем взгляде на ключевые проблемы международной безопасности» [11].

1 января 2015 г. Кыргызстан присоединился к Таможенному союзу и Евразийскому экономическому союзу [12]. Правила объединений вступили в силу после ратификации договоров на уровне парламентов стран-участниц ТС и ЕАЭС 21 мая 2015 г. Состояние внешнеторгового оборота Кыргызстана с государствами-членами Таможенного союза на 2013–2014 гг. [10] показывает, что внешнеторговый оборот Кыргызстана с государствами-членами ТС в 2013 г. вырос, что является позитивным моментом для киргизской стороны. Что касается экспорта продукции из Кыргызстана для государств-членов ТС, то его снижение обосновано с возникающими проблемами на границах государств и отсутствием путей их своевременного решения. Импорт в Кыргызстан из стран-участников ТС заметно вырос, это говорит об отсутствии проблем в поставках их продукции, а также заинтересованности киргизской стороны в поставляемой продукции. В 2014 г. в сравнении с 2013 г. внешнеторговый оборот Кыргызстана с государствами-членами ТС снизился. Можно сделать вывод, что внешнеторговый оборот между Кыргызстаном и странами-членами ТС уменьшился, что существенно сказалось на экономике Кыргызстана. Что касается экспорта в государства-участники ТС, то проблема в поставках киргизской продукции, о которой мы говорили выше, остается нерешенной. Причины этого в следующем: во-первых, затруднения, связанные с прохождением товаров на границе стран-членов ТС, во-вторых, проблемы с сертификацией ввозимых продуктов. А уменьшение импорта в Кыргызстан из государств-участников ТС, как можно предположить, связано с тем, что Кыргызстан больше заинтересован в поставках дешевых товаров из Китая и Турции. Но ситуация, безусловно, изменится в связи с грядущим вступлением государства в ТС. По идее все существующие на данный момент проблемы с границами между государствами-участниками ТС исчезнут, продукты питания и товары, требующие определенной сертификации, должным образом будут проходить все установленные правила по прохождению сертификации. И тогда экономические показатели должны значительно увеличиться.

Мнение об экономике Кыргызстана в публичном пространстве необходимо разделять на две диаметрально противоположные точки зрения. Существует так называемая официальная позиция в лице государственной власти, которая представляет социально-экономическое развитие исключительно с радужной позиции. В результате чего информацию о благих планах власти Кыргызстана тиражируют не только в государстве, но и разнообразно пытаются убедить в этом мировую общественность и в том числе иностранных инвесторов. Министр иностранных дел Кыргызстана на 68-ой сессии генассамблеи Организации Объединенных Наций (ООН) выступил с докладом, предоставив «Стратегию устойчивого развития Киргизии на 2013–2017 гг.». Этот ход руководства государства очевиден, потому что киргизскому народу необходимо давать надежду на то, что он обладает правом на лучшее и возможность выбиться из безнадежной бедности, в которой государство находится со времен обретения суверенности. Но на практике ситуация в стране далека от идеала. По данным Всемирной продовольственной программы ООН, бедность в государстве уже достигла каждого третье-

го – ее уровень увеличился до 38 % против 18 % в 2012 г. На сегодняшний день 2,2 млн киргизов, из которых 66 % проживают в сельской местности, находятся за чертой бедности. Данную ситуацию стараются улучшить своими денежными переводами трудовые мигранты. Иначе по разнообразным оценкам уровень бедности достигал бы 65–70 % от общей численности населения [9]. Бесспорно, киргизскому народу рано или поздно все же придется начинать болезненные реформы. Если будет продолжаться авторитаризм власти и имитация реформ, тогда Кыргызстан столкнется с еще более тяжелыми трудностями. Нельзя не согласиться с мнением о том, что представители власти смогут сохранить государство только при установлении настоящего парламентаризма, децентрализации власти, чистой политической конкуренции, открытости, прозрачности и верховенстве закона [6]. Кыргызскому правительству необходимо сосредоточиться не на привлечении новых иностранных инвесторов, а на защите уже существующих и вложивших свой капитал в киргизскую экономику и рискующих лишиться его.

И речь может идти, прежде всего, о главном стратегическом партнере Кыргызстана – Российской Федерации. Бывшие представители власти Кыргызстана в лице А.А. Акаева, Р.И. Отумбаевой, К.С. Бакиева и нынешнего Президента А.Ш. Атамбаева до настоящего времени придерживаются уверенности, что укрепление и дальнейшее развитие стратегического партнерства и союзнических взаимоотношений с Россией было и остается одним из важнейших внешнеполитических и внешнеэкономических приоритетов Кыргызстана. Вследствие чего расширение взаимовыгодных торгово-экономических взаимоотношений с Россией сконцентрировано на решении экономических проблем в Кыргызстане. В настоящее время Россия продолжает активно помогать Кыргызстану денежными средствами, продовольствием, техникой. Предстоящее расширение Таможенного союза, в котором настолько заинтересована Россия, позволит Кыргызстану и дальше официально рассчитывать на помощь Российской Федерации.

Отношения Кыргызстана и Российской Федерации с каждым годом выходят на новый уровень развития, о чем ежедневно сообщают СМИ двух стран. Бесспорно, для развития взаимовыгодного межгосударственного экономического сотрудничества между Россией и Кыргызстаном чрезмерно значимой представляется консолидированная политическая воля вышеуказанных государств, в плане максимально эффективного применения имеющегося потенциала для совместной выработки и реализации стратегических инициатив по экономическому сотрудничеству. При этом для Кыргызстана представляется важнейшим выработать стратегию достижения экономической безопасности. В основу стратегии и курса внешнеэкономической политики государства должны быть заложены принципы надежного, долгосрочного, экономически приемлемого партнерства [9].

На наш взгляд, развитие двухстороннего экономического сотрудничества по сей день продолжает сталкиваться с рядом трудностей и проблем, которые препятствуют их дальнейшему сотрудничеству и развитию. Следовательно, необходимо оценить его реальное состояние, изучить проблемы и барьеры, препятствующие интеграции, а также вопросы, касающиеся совершенствования ее механизмов. Все это довольно актуально, поскольку решение указанных проблем позволяет продвигаться в направлении определения режимов наибольшего благополучия в отдельно взятых отраслях экономики. В инвестиционной сфере целесообразно выделить ряд проблемных вопросов, связанных, главным образом, с недостаточным удельным весом инвестиций в российско-киргизском сотрудничестве. Безусловно, присутствует еще ряд вопросов, наиболее актуальными из которых являются: во-первых, отсутствие выхода к морю, во-вторых, неблагоприятное географическое расположение региона, в-третьих, отсутствие общей границы с Россией, в-четвертых, наличие неэффективной системы таможенного и пограничного контроля между Кыргызстаном и Россией, в-пятых, неадекватная транспортная инфраструктура региона в целом, в-шестых, неэффективная структура экспорта и импорта. Таможенные барьеры становятся главным препятствием развития взаимовыгодного сотрудничест-

ва двух государств. Причина заключается в отсутствии организационно-правового механизма реализации принимаемых решений.

Экономическое сотрудничество государств на данный момент достигли такого этапа, что идет дальнейшее укрепление стратегического партнерства направленное на инвестиционное, экономическое, торговое сотрудничество, включая нефтегазовую, электроэнергетическую, банковско-финансовую, аграрную сферы. Экспортно-импортные взаимоотношения между государствами увеличиваются, как минимум, на 7–10 %. Россия и Кыргызстан заинтересованы во взаимных поставках различной продукции (фруктов, овощей, удобрений, табака, хлопка, древесины, шерсти, масла, сырья, книг, газет, драгоценных металлов, алкогольных и безалкогольных напитков, топлива, оружия и боеприпасов и т.д.). Во внешнеторговом обороте двух государств есть нерешенные вопросы и проблемы, связанные с импортом и экспортом продукции. Ведь увеличение показателей идет в основном на поставку российской продукции в Кыргызстан, нежели киргизской продукции в Россию, что негативно сказывается на экономике Кыргызстана. Вступление Кыргызстана в Таможенный союз усовершенствует торговые взаимоотношения с Россией и другими его членами. Все существующие на данный момент проблемы с границами между государствами-участниками ТС исчезнут, продукты питания и продукция, требующая определенной сертификации, должным образом будут проходить все установленные правила, в результате чего экономические показатели внешнеторгового оборота должны значительно увеличиться.

Углубление торгово-экономических отношений с Россией является одним из приоритетов внешнеэкономической деятельности Кыргызстана. Россия и Кыргызстан развиваются по принципиально аналогичной форме политической и экономической трансформации. Это благоприятно влияет в первую очередь на развитие взаимоотношений в сфере экономического сотрудничества. Экономические отношения между странами регулирует ряд нормативно-правовых документов, соглашений и программ. На наш взгляд, для совершенствования экономических отношений между двумя дружественными странами, киргизскому руководству необходимо: создать условия для привлечения российских инвестиций в экономику Кыргызстана и обеспечить защиту российских инвесторов; наладить систему таможенного и пограничного контроля (независимо от ТС); провести реформу транспортной инфраструктуры региона; улучшить структуру экспорта и импорта; должным образом создать условия для проведения сертификации киргизских сельскохозяйственных продуктов для российского потребителя.

Библиографический список

1. Гладилов, А. Кыргызстану не усидеть на двух стульях, но и стоять, не хочется. Тем более с протянутой рукой [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.polit.kg/newskg/268> (дата обращения : 25.01.2012).
2. Денисенко, Е. Таможенный гамбит / Е. Денисенко // Вечерний Бишкек. – 2012. – № 13(10377).
3. Джекшенкулов, А. Д. Кыргызстан и Россия: шаги навстречу / А. Д. Джекшенкулов // Вестник КРСУ. – 2013. – Т. 13. – № 4. – С. 9.
4. ЕАБР представил исследование по экономической эффективности ЕЭП [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.allmedia.ru/newsitem.asp?id=916504> (дата обращения : 25.01.2012).
5. Евразийская интеграция и Россия : Материалы дискуссии рамках проекта «Центральная Евразия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ceasia.ru/forum/evraziyskaya-integratsiya-i-rossiya.-chast-3.html> (дата обращения : 06.12.2011).
6. Жээнбеков, Р. В 2013 году мы испортили имевшиеся отношения с западными странами и США / Р. Жээнбеков // «Арена.kg». – 2014. – № 1. – С. 11.
7. Иса, А. Анализ последствий вступления Кыргызстана в Таможенный Союз / А. Иса // Деловой собеседник. – 2012. – № 19. – С. 32.
8. Карабаев, Э. Сколько проживем с пожизненной гарантией / Э. Карабаев // Вечерний Бишкек. – 2014. – № 95(10806). – С. 5.

9. Кыргызстан пригласил представителей государств-членов ООН на конференцию по Афганистану [Электронный ресурс] // Кыргызское национальное информационное агентство КАБАР. – Режим доступа : <http://kabar.kg/rus/politics/full/63740> (дата обращения : 30.09.2013).
10. Официальный сайт Торгового представительства Российской Федерации в Киргизской Республике [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.torgpredkg.ru/index.php/inform/informatsiya-o-kirgizskoj-respublike/2012-11-07-16-37-13> (дата обращения : 07.11.2012).
11. Сааданбеков, Ж. С. Моя жизнь / Ж. С. Сааданбеков. – Бишкек, 2010. – С. 306.
12. Яловкина, Я. Вступление в альянсы: как изменится жизнь кыргызстанцев в мае / Я. Яловкина // Вечерний Бишкек. – 2015. – № 13(10878).

УДК 656.21

В.А. Персианов

А.В. Курбатова

Е.С. Курбатова

ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА К ТИХОМУ ОКЕАНУ (К 100-ЛЕТИЮ ТРАССИБИРСКОЙ МАГИСТРАЛИ)

Аннотация. В статье в кратком изложении дается история строительства Транссибирской железной дороги. Рассматриваются: ситуация, сложившаяся на железных дорогах России во второй половине XIX в., дискуссионные вопросы, связанные с выбором трассы дороги, ее назначением и финансированием строительства. Приводятся данные о ходе строительства, его масштабах и строительных затратах.

Ключевые слова: транспортная политика, железнодорожный транспорт, путевое хозяйство, железнодорожные станции, этапы и сроки строительства, финансовая деятельность, государственный контроль.

Vladimir Persianov

Anna Kurbatova

Ekaterina Kurbatova

THE RAILWAY TO THE PACIFIC OCEAN (FOR THE 100-TH ANNIVERSARY OF THE TRANS-SIBERIAN RAILWAY)

Annotation. The article gives a short description of the history of construction of the Trans-Siberian Railway. It covers the situation on Russia's railways in the second half of the 19th century and debatable questions related to the selection of railway alignment, its function and financing of construction. The article also contains the information about work progress, its scale and construction costs.

Keywords: transport policy, railway transport, track facilities, railway stations, stages and terms of construction, financing activity, state control.

В мае 2016 г. исполнилось 125 лет с начала строительства Транссибирской железной дороги и 100 лет – с окончания работ по усилению путевой инфраструктуры этой дороги. Транссиб, как и железнодорожная сеть в целом, играли в царской и советской России важную не только экономическую, но и военно-стратегическую роль. Большое государственное значение железнодорожного транспорта России сохраняется и сегодня.

Ситуация на железных дорогах России в конце 80-х – начале 90-х гг. XIX в.

В развитии российской экономики в конце XIX в. происходили глубокие технико-экономические и социальные изменения, связанные с ростом промышленного производства в стране. В эти годы резко повысилась производственная мощность предприятий крупной машинной индустрии, ускорился процесс концентрации производства и капиталов. Четко обозначился курс на формирование государственно-монополистической системы хозяйства, глубоко захвативший и железнодорожный транспорт.

Поддержка монопольного положения крупного капитала в частном секторе железнодорожного транспорта России способствовала засилью банковского капитала в этой важной отрасли хозяйства страны. В значительной степени это было связано с самим характером финансирования железных дорог. Эмиссия многомиллионных железнодорожных займов, возможность оперировать с огромными железнодорожными вкладами в период строительства, биржевая спекуляция с железнодорожными акциями – все это приносило крупные «барыши» коммерческим банкам и усиливало их влияние в правлениях железнодорожных обществ. С.Ю. Витте писал, что если «кто-либо находился во главе железных дорог, то, естественно, он находился и во главе тех или других банков, так как денежные операции производятся через банк» [2, с. 117].

В 90-х гг. XIX в. финансовая деятельность большинства железнодорожных обществ была тес-

но связана с Петербургским международным коммерческим банком, который являлся руководителем почти всех банковских синдикатов по реализации облигационных капиталов частных железных дорог. Кроме того, тесную финансовую связь с железнодорожными предприятиями держали Петербургский учетный и ссудный банк, Волжско-Камский коммерческий банк и Русский банк для внешней торговли. В состав правлений железнодорожных обществ входили представители крупнейших столичных коммерческих банков.

Повышенное внимание правительства России вопросам развития железнодорожного транспорта было непосредственно связано с деятельностью правительственной Комиссии по исследованию железнодорожного дела в России, в состав которой вошла высшая правительственная бюрократия. Комиссию возглавлял председатель Департамента государственной экономики Государственного совета генерал-адъютант граф Э.Т. Баранов. Начало деятельности этой Комиссии было положено в 1876 г., в период усиленной подготовки к русско-турецкой войне, когда встал вопрос о кризисном состоянии частных железных дорог. В апреле 1876 г. военный министр граф Д.А. Милютин подготовил свой доклад Александру II, ставший предметом обсуждения в Государственном совете и Кабинете министров. В докладе содержалась обстоятельная характеристика русских железных дорог, которые во многом определяли военно-экономический потенциал страны. Военный министр писал, что железнодорожная сеть страны находится в «кризисном состоянии». «Из 53 имеющихся в России железных дорог, 23 находятся в таком неудовлетворительном состоянии, что при введении армии на военное положение они окажутся решительно несостоятельными и поставят государство и армию в весьма большие затруднения» [8, с. 2–3]. В период 1893–1900 гг. эти 23 частные железные дороги были выкуплены казной (огосударствлены). Военный министр прямо указывал на «большую национальную опасность от нежелания или невозможности для дорог подготовиться к выполнению перевозок, необходимых для целей обороны страны, и все могущие быть для страны от этого последствия» [8, с. 2]. В этой обстановке вопрос обеспечения выхода России своей железнодорожной сетью к берегам Тихого океана приобретал особую значимость.

Известный железнодорожный и общественный деятель Н.К. Мекк определил ситуацию на дорогах к началу 80-х гг. XIX в. как «паралитическую»: за десятилетие строилось в среднем по 610 верст [5, с. 56]. В числе железных дорог в неудовлетворительном состоянии находились такие важнейшие магистрали, как Петербурго-Варшавская, Московско-Брестская, Лозово-Севастопольская, Потти-Тифлисская, Одесская, Бресто-Граевская и другие дороги, всего протяжением в 11,5 тыс. верст, что составляло около 60 % всей железнодорожной сети России.

История проекта

Она восходит к середине XIX в. В 1857 г. в связи с созданием морской базы русского флота на Дальнем Востоке генерал-губернатор Восточной Сибири Н.Н. Муравьев-Амурский (1809–1881) командировал военного инженера штабс-капитана Д. Романова для проведения изысканий между рекой Амуром и побережьем Японского моря с поручением избрать направление обычной дороги, которую впоследствии можно было бы без больших трудностей превратить в железную, «надобность в коей сделается настоятельной в весьма непродолжительном времени» [9, с. 148]. Этот факт породил множество отечественных проектов по строительству железной дороги на восточных окраинах Российской империи. Поступали предложения и от иностранных предпринимателей. Но правительство России, опасаясь усиления иностранного влияния в Сибири и на Дальнем Востоке, отклонило иностранные предложения, как, впрочем, и российские. В 1860–1870-х гг. вместо проектов постройки линии через всю Сибирь возобладал интерес к предложениям о соединении Западной Сибири с общей сетью железных дорог европейской части России.

Общество для содействия русской промышленности и торговле (ОДСРПиТ) в 1870 г. провело специальные слушания по вопросу прокладки железной дороги через Оренбург. Прохождение рель-

сового пути намечалось по наиболее заселенным местностям Западной Сибири, Зауралья и Заволжья, что одновременно решало проблему найма строителей. Активными поборниками строительства железных дорог в Сибири стали военные. В частности, исполняющий должность иркутского генерал-губернатора, командующий войсками Восточно-Сибирского военного округа, генерал-лейтенант А. Игнатьев в докладе за 1885–1886 гг. доказывал необходимость сооружения дорог главным образом по стратегическим и политическим соображениям. Он указывал на модернизацию армии в Китае и необходимость переброски в ближайшие годы значительного количества войск в Забайкалье для обороны края. Идею строительства Сибирской магистрали поддержали приамурский генерал-губернатор и командующий войсками Приамурского военного округа генерал-лейтенант барон А. Корф, военный министр П. Ванновский и министр иностранных дел Н. Гирс.

Условия будущего строительства железной дороги в Сибири, все технико-экономические параметры как самого пути, так и различных сооружений определялись комплексом требований, среди которых первоочередным стал вопрос о миссии Транссиба. Определяющее значение для проектирования Транссиба имели военно-политические, стратегические соображения. По мнению С. Ю. Витте, вся железнодорожная сеть России, особенно на окраинах, изначально формировалась под влиянием интересов, далеких от экономики, и это обстоятельство делало ее заведомо убыточной. Однако при проектировании Транссиба были приложены большие усилия, чтобы постройка была экономически обоснованной, а магистраль получила серьезное торгово-экономическое значение. Был поднят и вопрос о мировом значении магистрали. По мнению инженера Анненкова, «Сибирской дороге предназначено соперничать с другими великими путями» в доставке «огромных масс дешевых продуктов» на восточные рынки. Предполагалось, что Транссиб станет важным фактором развития мировой торговли, почты, международных обменов в широком смысле. Анализ показывал, что поначалу Сибирская дорога будет работать преимущественно с местными грузами, выполняя роль «обмена товаров между различными по степени культурно-промышленного развития и несходными между собою по климатическим и почвенным условиям сибирскими районами» [9, с. 151].

Споры по вопросам строительства Транссиба продолжались еще несколько лет. Высказывались мнения как об изменении трассы пути (например, Е. Богданович считал невозможным вести дорогу в обход таких крупных центров, как Нижний Новгород и Казань), так и о нецелесообразности такого строительства вообще. Исполняющий должность тобольского губернатора А. Сологуб писал, что в губернию с железными дорогами придут разного рода аферисты, скупщики и тому подобные, что между иностранцами и русскими купцами разгорится борьба, что народ будет разорен, а все выгоды достанутся иностранцам и проходимцам. И самое существенное: «Наблюдение за сохранением порядков в крае делается невозможным, и, в заключение, затруднится надзор за политическими ссыльными вследствие облегчения побегов» [9, с. 150].

Государственные интересы, в конце концов, возобладали. Основное внимание в государственной транспортной политике было направлено на строительство железных дорог в азиатских окраинах России – в Сибири, на Дальнем Востоке и в Средней Азии. В Европейской России казенное железнодорожное строительство было резко сокращено. Основное внимание здесь было сосредоточено на постройке подъездных путей к военно-стратегическим дорогам на западных границах – в Польше и Полесье и незначительного количества дополнительных ветвей к магистралям на Юге страны и в Закавказье.

Начало и ход строительства

Строительство Великой Сибирской магистрали развернулось с мая 1891 г. Придавая сибирской дороге огромное политическое и военно-стратегическое значение, правительство проводило строительство полностью за казенные средства, категорически отказавшись от многочисленных предложений со стороны российского и иностранного капитала. Для общего руководства строитель-

ством Сибирской магистрали в феврале 1893 г. был создан Комитет Сибирской железной дороги. В его состав вошла вся высшая правящая элита: председатель Комитета министров И.Н. Дурново, министр внутренних дел И.Л. Горемыкин, военный министр И.Н. Обручев, государственный контролер Т.И. Филиппов, министр финансов С.Ю. Витте, министр путей сообщения князь М.И. Хилков, министр земледелия и государственных имуществ А.С. Ермолов, управляющий Морским министерством П.П. Тыртов. Председателем комитета являлся номинально Николай II, однако фактически руководителем строительства стал министр финансов С.Ю. Витте. В своем «всеподданнейшем» докладе Александру III в ноябре 1892 г., подчеркивая военно-стратегическое и политическое значение строящейся Сибирской магистрали, он писал, что дорога «обеспечит русскому военному флоту все необходимое и даст ему твердую точку опоры в наших портах». Помимо военно-политических задач, министр подчеркивал большое международное экономическое значение магистрали в будущем. Он указывал, что эта дорога будет знаменовать собой «поворот в направлении сообщения между Европой и Азиатским Востоком» в пользу России «не только как посредника в торговом обмене, но и как крупного производителя и потребителя, ближе всего стоящего к народам азиатского Востока» [7, с. 264].

К постройке первого восточного участка Сибирской магистрали от Владивостока до ст. Графской в Приамурье приступили в мае 1891 г. Летом следующего 1892 г. развернулось строительство на Западе, с противоположной стороны. Крайним пунктом магистрали здесь стала последняя станция Самаро-Златоустовской железной дороги – ст. Челябинск. Для того времени Сибирская магистраль строилась чрезвычайно высокими темпами. К 1900 г. за восемь с половиной лет строительства был проложен рельсовый путь длиной в 5062 версты. Окончательная длина Сибирской железной дороги определилась к 1905 г., составив 6667 верст (без Китайско-Восточной железной дороги). По скорости сооружения Сибирская дорога не имела в тот период себе равных.

Сибирская магистраль состояла из 12 основных и вспомогательных линий. Сооружение Уссурийской линии (718 верст) от Владивостока до Хабаровска было начато 19 мая 1891 г. и окончено в ноябре 1897 г. Западно-Сибирскую железную дорогу (1328 верст) от Челябинска до реки Обь строили с июля 1892 г. по октябрь 1896 г. Следующий участок, Средне-Сибирскую железную дорогу (1715 верст), – от Оби и основанной здесь ст. Новониколаевск (ныне Новосибирск) – до г. Иркутска строили с мая 1893 г. по 1899 г. Забайкальскую железную дорогу (1036 верст) – от ст. Мысовая (на правом берегу озера Байкал) до г. Сретенска – строили с 1895 по 1900 гг. Наиболее труднопроходимым участком Сибирской магистрали была Кругобайкальская железная дорога (246 верст). Она строилась с 1899 по 1904 г. по побережью озера Байкал. Исключительные трудности сооружения Кругобайкальской железной дороги заставили строительный комитет организовать временную паромную переправу через Байкал, которая была введена в действие в 1900 г. С открытием навигации на Байкале в 1900 г. было начато прямое сообщение между Европейской Россией и Дальним Востоком по маршруту: от Челябинска до г. Сретенска (4143 версты) по железной дороге, с переездом через озеро Байкал (60 верст) по воде на специальном пароме-ледоколе, приспособленном для перевозки целого железнодорожного состава, далее от Сретенска до Хабаровска на пароходе по рекам Шилке и Амуру (2164 версты), и, наконец, от Хабаровска до Владивостока по Уссурийской железной дороге (718 верст). После окончания постройки Кругобайкальской линии в 1904 г. строительство Сибирской магистрали, продолжавшееся 15 лет, было завершено [7]. Техническое же перевооружение магистрали закончилось лишь в 1916 г.

Постройка Великой Сибирской магистрали через непроходимую тайгу и скалистые горы Забайкалья явилась поистине настоящим трудовым подвигом многонациональной армии рабочих-строителей, транспортных инженеров и техников. В середине 90-х гг. на магистрали работало ежегодно 60–80 тыс. рабочих-строителей из всех губерний Европейской России, Урала и Сибири. Здесь

трудилась землекопы Смоленской, Калужской, Рязанской, Гродненской, Орловской, Тамбовской, Казанской, Оренбургской, Самарской, Нижегородской и Воронежской губерний, владимирские плотники, каменщики и камнеломы, тверские и вятские каменотесы, тульские и пензенские молотобойцы, машинисты, слесари и кузнецы из Москвы, Петербурга, с Урала. Местные сибирские железнодорожные рабочие, составлявшие до 27 % армии строителей, самоотверженно трудились в качестве землекопов, плотников, столяров, каменщиков, штукатуров, пильщиков, лесорубов, извозчиков и пр. [1].

Рабочие-строители Сибирской магистрали показали всему миру изумительную трудовую стойкость и мужество, высокие строительные темпы и профессиональное искусство. За десятилетие ручным трудом рабочих-строителей на Сибирской магистрали было сделано земляных работ объемом в 10 млн кубов грунта, доставлено песка для балласта – 800 тыс. пудов, камня и кирпича – 100 млн пудов, цемента – 6,5 млн пудов, выстроено 45 верст мостов, из них 9 верст железных. На путях было уложено более 20 млн пудов рельсов, 9 млн штук шпал, вырублено более 40 тыс. десятин леса, выстроено железнодорожных зданий площадью более 70 тыс. кв. саженей [6].

Большинство линий строилось путем частных подрядов (60 %) и казенно-хозяйственным способом. Основные подрядные работы были монополизированы 12 крупнейшими подрядчиками, захватившими почти половину объема работ. Строительство сопровождалось хищнической эксплуатацией строительных рабочих и «безмерным» казнокрадством. В короткий срок такие капиталисты-подрядчики, как Кнорре, Березин, Бонди, Сидоров, Скидельский и др., нажили миллионные состояния, нещадно эксплуатируя бесправный труд многотысячной армии рабочих-строителей Сибирской магистрали.

Для удешевления расходов на оплату строительных работ правительство в 1891 г. разрешило Сибирскому комитету использовать на стройке даровой труд солдат, ссыльных, арестантов и каторжан. Всего на строительстве Сибирской магистрали работало ссыльно-каторжных и срочных арестантов более 9 тыс. чел., а ссыльно-поселенцев и административно-ссыльных – до 4,5 тыс. чел. Арестантов и ссыльных ставили на самые тяжелые земляные, скальные, лесорубные и другие «каторжные» работы при сооружении Забайкальской и Уссурийской железных дорог [7].

Строительные затраты

Строительство Великой Сибирской магистрали вызвало перенапряжение государственного бюджета России. По первоначальному плану расходы на строительство дороги должны были ежегодно составлять в среднем около 30 млн руб. По данным государственного контролера, на сооружение этой дороги в основном должны были идти средства из «свободной наличности» государственного казначейства. Однако строительные расходы ежегодно возрастали. Если в 1894 г. они по первоначальному плану составили 29,9 млн руб., то с 1895 г. стали стремительно возрастать, достигнув 51,9 млн руб., в 1896 г. – 85,5 млн руб., в 1897 г. – 64,5 млн руб. Перерасходы стали постоянным явлением в строительной практике этой дороги. В декабре 1897 г. на заседании Комитета Сибирской железной дороги было сказано, что стоимость основных участков магистрали превысила первоначально утвержденные строительные сметы на 24 % [7].

В начале 1901 г. ввиду открытия сквозного движения по всей магистрали (кроме Кругобайкальской железной дороги) Министерство финансов опубликовало предварительный подсчет строительных расходов на Сибирскую дорогу (без Китайско-Восточной железной дороги). По этим данным строительная стоимость Сибирской магистрали протяженностью в 5370 верст была определена в 530 млн руб., т.е. по 100 тыс. руб. на версту пути. Таким образом, первоначальная строительная смета была перерасходована, по данным Министерства финансов, на 62 %. После постройки Китайско-Восточной железной дороги общая сумма затрат на Сибирскую магистраль к концу 1903 г. превысила 1 млрд руб. [3].

Несмотря на огромную строительную стоимость, Сибирская магистраль в техническом отношении была несовершенной. Спеша с постройкой дороги, правительство мирилось с низким техническим качеством строительства. Более 80 % железнодорожных мостов были деревянными, на дороге повсеместно были уложены легковесные 18-фунтовые рельсы, используемые, как правило, на подъездных путях. Сибирская дорога была однопутной и обладала поэтому крайне низкой пропускной способностью (до трех пар поездов в сутки). Максимальная скорость движения пассажирских поездов ограничивалась 20–25 верстами, а товарных – 12 верстами в час. Значительная часть паровозов и вагонов для магистрали поступила из старого оборудования бывших частных железных дорог, выкупленных в казну. В результате в 1900 г. на вновь выстроенной магистрали оказалось более 20 % «больных» паровозов [7].

В первые годы эксплуатации Сибирской магистрали движение стало стремительно возрастать. Только в 1899 г. на Сибирской и Уссурийской железных дорогах было перевезено более 1,4 млн пассажиров и 15 млн пудов грузов, что на 125 % превышало проектируемые цифры [7].

Реконструкция дороги

Резкое возрастание движения требовало увеличения пропускной способности магистрали. Однако последнее было невозможным ввиду слабого верхнего строения железнодорожного полотна и низкой оснащенности подвижным составом. В 1898 г. была образована Особая комиссия под председательством крупного железнодорожного деятеля К.Я. Михайловского для оценки технического состояния магистрали. Результаты деятельности комиссии в начале 1902 г. были доложены министром путей сообщения М.И. Хилковым в его «всеподданнейшем» докладе Николаю II. Министр с тревогой указывал, что эксплуатация легких 18-фунтовых рельсов на магистрали при введении тяжелых паровозов приводит к катастрофам. «Рельсы под давлением паровозов теряют свою прямолинейность и становятся извилистыми», «путь на кривых не держится и постоянно сбивает в сторону; весьма часто рельсы выворачиваются под паровозом, но главное, – и что составляет самую серьезную опасность при движении – рельсы часто лопаются. С начала эксплуатации лопнуло 8784 штуки легких рельсов. В настоящее время, – продолжал министр путей сообщения, – свыше 15000 этих рельсов требуют по своей изношенности неотлагательной замены вследствие смятых концов и головок и больших износов боковой поверхности, достигающей 6 мм. Причем, эти рельсы потеряли до 7 % их первоначального веса» [3, с. 294–295].

Комитет Сибирской железной дороги вынужден был срочно поставить в правительстве вопрос о дополнительных ассигнованиях для коренной реконструкции железнодорожного полотна магистрали. С 1900 г. развернулись работы по замене рельсов на тяжелые, 24-фунтовые, на всем протяжении Западно-Сибирской, Средне-Сибирской и Забайкальской линии. Одновременно развернулись работы по смене первоначально уложенных коротких шпал на пропитанные хлористым цинком новые удлиненные шпалы. Наибольшим препятствием в правильной эксплуатации дороги было обилие деревянных мостов (до 1912 г.), основания которых в условиях сибирского климата быстро загнивали [3, с. 297]. Комиссия Михайловского констатировала, что до полной замены всех деревянных мостов более прочными техническими сооружениями строительство дороги нельзя признавать законченным. На дополнительные работы по усилению провозоспособности Сибирской магистрали в начале 1900-х гг. из государственного казначейства было ассигновано еще 100 млн руб. [4].

В истории строительства Транссиба, в целом героического, сегодня много поучительного и полезного для всех нас и особенно для руководящих работников транспортной отрасли, принимающих ответственные решения. В будущем предстоят серьезные работы по увеличению пропускной способности участков магистрали, улучшению взаимодействия морских терминалов и железнодорожных перевозчиков. Отдельное внимание уделяется развитию интермодальных перевозок по международному транспортному коридору «Восток-Запад», значительная часть которого проходит по

Транссибу. Эти и другие меры будут способствовать привлечению дополнительных объемов перевозок на Транссибирскую магистраль, что позволит более полно использовать ее транзитный потенциал.

Библиографический список

1. Борзунов, В. Ф. Пролетариат Сибири и Дальнего Востока накануне Первой русской революции (по материалам строительства Транссибирской магистрали, 1891–1904 гг.) / В. Ф. Борзунов. – М. : Наука, 1965. – 198 с.
2. Витте, С. Ю. Воспоминания / С. Ю. Витте. – М. : Соцэкгиз, 1960. – Т. 1. – 556 с.
3. Всеподданнейшие доклады министра путей сообщения за 1895–1905 гг. / Министерство путей сообщения. – СПб. : Тип. Министерства путей сообщения, 1906. – VII. – 531 с.
4. Мигулин, П. П. Наша новейшая железнодорожная политика и железнодорожные займы (1893–1902) [Электронный ресурс] / П. П. Мигулин. – Режим доступа : http://resolver.gpntb.ru/purl?docshare/dsweb/Get/Resource-755/Migulin_P.P._Nasha_noveyshaya_zheleznodorozhnaya_politika (дата обращения : 04.02.2017).
5. Персианов, В. А. Научная мысль в развитии путей сообщения России (исторические вехи, проблемные вопросы и решения) : монография / В. А. Персианов, В. П. Козлова. – М. : ГУУ, 2008. – 394 с.
6. Правительственный вестник. – 1902. – № 108. – 10 с.
7. Соловьева, А. М. Железнодорожный транспорт России во второй половине XIX в. / А. М. Соловьева. – М. : Наука, 1975. – 316 с.
8. Труды высочайше учрежденной Комиссии для исследования железнодорожного дела в России // СПб. : Тип. В. Безобразова и К°, 1879. – Т. I. – 440 с.
9. Якунин, В. И. Атлас железных дорог России / В.И. Якунин [и др.] // Институт экономики и развития транспорта. – М. : ООО «Феория», 2015. – 680 с. – ISBN 978 5 91796 057 9.

УДК 336.22

М.В. Радостева

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА УЧИТЕЛЯ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация. В статье затронуты проблемы, связанные с заработной платой учителя в современных условиях. Представлена структура заработной платы учителя, степень удовлетворения потребностей российского общества как основы для повышения размера оплаты труда. Уровень заработной платы учителя рассматривается как один из факторов, оказывающих существенное влияние на безопасность современного общества.

Ключевые слова: заработная плата учителя, фактор безопасности, степень удовлетворения экономических потребностей, динамика потребительских расходов.

Marina Radosteva

WAGES OF THE TEACHER AS A FACTOR IN THE ECONOMIC SECURITY

Annotation. The article discussed the problems related to the salaries of teachers in modern conditions. Presented teacher salary payment structure, the degree of satisfaction of the needs of Russian society as a basis for increasing wage. Teacher salary level is regarded as one of the factors that have a significant impact on the security of modern society.

Keywords: teacher salary payment, the safety factor, the degree of satisfaction of economic needs, the dynamics of consumer spending.

С проводимыми в сфере образования реформами актуальность по вопросу формирования и размеру заработной платы учителя в нашей стране не ослабевает. Труд учителя принято считать одним из универсальных и распространенных, но в то же время непопулярным среди молодых людей. Одной из причин такой непопулярности можно считать размер оплаты труда. Именно данная причина обозначается как ключевой фактор непопулярности этой профессии. Наряду с этим была выявлена еще одна проблема, которая также вызывает массу вопросов. Это дифференциация заработной платы по регионам страны. Между тем именно от уровня оплаты труда учителя зависит не только качество образования, но и национальная безопасность в целом.

В последнее время государство много делает для изменения ситуации на рынке труда. Это отражается также и на профессии учителя. Во-первых, повысилась престижность этой профессии, прежде всего, при помощи реализации различных программ с целью привлечения и удержания молодых специалистов на местах. Особенно это актуально для регионов страны, где всегда наблюдалась нехватка специалистов. Во-вторых, значительно улучшилась материально-техническая база современных школ, где уроки зачастую сопровождаются новейшими достижениями научно-технического прогресса: интерактивными досками, ноутбуками, игровыми приставками и иным образовательным оборудованием. Также, конечно, нельзя не отметить и увеличение заработной платы учителей.

Сегодня в любом регионе РФ реализуются программы по привлечению молодых специалистов. Это делается как на региональном уровне, так и на местах. Наряду с этим, согласно федеральному плану повышения минимальной оплаты труда, было запланировано повышение окладов по состоянию на март 2016 г., но существующая ситуация в экономике страны не позволяет своевременно осуществлять запланированное повышение.

Финансирование оплаты труда школьных учителей в России, к сожалению, не является при-

оритетной составляющей бюджета зарплат госслужащих. С конца 2014 г. зарплаты педагогов, учитывая инфляцию и покупательские способности, продолжает снижаться [2]. При этом в ряде регионов она весьма существенно отличается по своему уровню. Так, по данным Росстата по результатам за 2015 г. в муниципальных образовательных организациях больше всего получали учителя в Ямало-ненецком автономном округе (73 тыс. 945 руб.), Чукотском автономном округе – 78 тыс. 145 руб. Вместе с тем в разы была ниже зарплата у учителей Кабардино-Балкарской Республики – 20 тыс. 642 руб., Республики Марий Эл – 20 тыс. 217 руб., Республики Северная Осетия–Алания – 19 тыс. 860 руб. И самая низкая зарплата отмечена в Республике Дагестан – 18 тыс. 978 руб. и в Алтайском крае – 18 тыс. 738 руб. В Москве средняя зарплата учителей муниципальных образовательных организаций составляла – 65 тыс. 945 руб. [6]. Разница в уровне оплаты труда порой значительная, характерна для различных образовательных организаций, в том числе и для учителей в конкретной школе.

К факторам, влияющим на оплату труда учителя, можно отнести такие, как место жительства, поскольку определяется уровнем средней зарплаты в экономике по региону: чем она выше в регионе, тем больше учитель должен получать. Кроме того, в ряде регионов действуют районные коэффициенты, которые также существенно влияют на зарплату; образование, стаж работы, квалификация, учебная нагрузка, личные достижения, в том числе наличие государственных наград или ведомственных знаков отличия, ученой степени и т.д., а также условия, в которых он трудится, качество и результаты его труда, количество обучающихся в организации, величина фонда оплаты труда и некоторые другие факторы.

До 2008 г. в России действовала единая тарифная сетка. Зарплату начисляли и платили по разрядам, и учителя с одинаковыми разрядами получали одинаковый оклад. С 2008 г. была введена новая система оплаты труда (НСОТ), согласно которой зарплата состоит из 3 частей: фиксированной (базовой), компенсационной, стимулирующей. За отдельные успехи и достижения учителю могут выдаваться разовые премии. Однако, ежемесячная премия – скорее исключение, чем правило.

Базовая часть делится на общую и специальную. *Общая часть* зависит от количества часов, которые отрабатывает учитель (аудиторная нагрузка), количества учеников в классе. *Специальная часть* – это то, что учитель делает помимо уроков (внеаудиторная нагрузка): ведение педагогом проектов, проверка тетрадей, классное руководство, заведование кабинетом, занятия с одаренными детьми, доплата за работу в коррекционных классах и т.д. *Компенсационные выплаты* учитывают работу педагога в особых условиях. Например, учитель химии работает с вредными реактивами. *Стимулирующие выплаты* – это поощрение за то, что учитель не просто добросовестно работает, а обеспечивает высокие достижения, применяет новые формы и методики, которые выходят за пределы должностных обязанностей, за качество подготовки учеников и др. Каждая школа осуществляет учет достижений учителя и устанавливает шкалу оценок самостоятельно, например, с помощью баллов. Как правило, в организациях зарплата состоит из двух частей: базовой и стимулирующей. В настоящее время применяются три модели систем оплаты труда, в основе которых лежат некоторые общие принципы.

1. Фонд оплаты труда (ФОТ) каждой организации формируется на основании подушевого норматива и рассчитывается по формуле:

$$\text{ФОТ} = N \cdot Y,$$

где N – величина норматива на одного ученика, установленная в субъекте РФ, Y – количество учащихся в организации.

Организация получает деньги по государственному (муниципальному) заданию на обучение каждого ребенка – по числу детей, а не на основании того, нравится или не нравится образовательное учреждение местному начальству. Школы все чаще создают привлекательные условия для каждого ученика и самостоятельно решают, какие кадры ей для этого нужны.

2. Школы также в индивидуальном порядке формируют свое штатное расписание в объеме доведенных до нее средств. Каждая из них стремится сформировать оптимальное штатное расписание в соответствии с приоритетами, особенностями ее образовательной программы, увеличивая оплату труда в первую очередь штатным сотрудникам.

3. Фонд оплаты труда организации делится на *базовую* и *стимулирующую* части. *Базовая часть* фонда оплаты труда школы обеспечивает работникам выплаты постоянной части их зарплаты (за выполнение должностных обязанностей, с учетом объемов выполняемой работы и условий труда). *Стимулирующая часть* фонда оплаты труда в школе распределяется с участием органов государственно-общественного управления школы по утвержденным показателям качества труда учителей (не за увеличение объемов выполняемой работы).

4. В зарплату учителя входят не только учебные часы, но и другие виды деятельности, которые он осуществляет: заведование кабинетом, проверка тетрадей, изготовление наглядных пособий и раздаточных материалов, консультации с родителями и др.

5. Зарплата директора организации пропорциональна средней зарплате учителей, мотивируя его не раздувать штаты сверх необходимости, но обеспечить приемлемый уровень оплаты труда учителей.

6. В каждом регионе принимаются соответствующие нормативные правовые акты. В каждой школе существует практика, при которой принимаются нормативные локальные акты по вопросам оплаты труда: Положения, коллективные договоры, правила трудового распорядка, разрабатываются показатели, критерии оценки качества труда, формируются общественные комиссии по распределению стимулирующей составляющей и др.

Все это реализуется для стимулирования труда учителя в современных школах. При этом необходимо иметь в виду, что чем больше базовая часть, тем меньше стимулирующие выплаты, и наоборот. Следует учесть, что из фонда оплаты труда организации выплачивается зарплата всем работникам организации, в том числе и администрации.

Обращаясь к рассматриваемой тематике, необходимо учитывать то обстоятельство, что вопросы оплаты труда во многом определяют не только социально-экономическое положение граждан страны, но и выступают одним из ключевых факторов экономической безопасности. К сожалению, в настоящее время в национальном законодательстве понятие «экономическая безопасность» попросту отсутствует, что затрудняет выявление определенных критериев, которые могли бы помочь с определением сущности данного явления. Оплата труда учителя в данном случае – не исключение.

С.И. Цыганов, занимаясь изучением вопроса экономической безопасности, отметил, что понятие «экономическая безопасность» может состоять из трех частей: «состояние экономики», «защита основного экономического интереса», «угрозы». При этом он отталкивался от такого понятия, как «экономическая потребность – это состояние неудовлетворенности, нужды в экономическом благе. Под экономическим интересом понимается система связей и взаимосвязей экономических потребностей. Потребность выражается в абсолютных, а интерес – относительных показателях.

Основной экономический интерес выражает эффективность создания экономических благ и в принципиальном плане представляет соотношение результата с затратами на их получение. Следует проводить различия между важнейшими экономическими интересами субъектов их носителей. Так, интерес наемных работников выражается в динамике реальной заработной платы, предпринимателей – нормы прибыли, государства – поступлений в бюджет [1]. Получается, что речь, прежде всего, идет об удовлетворении социально-экономических потребностей [2]. Именно через удовлетворение потребностей можно отследить и соответствие заработной платы учителя на соответствие существующим показателям. Так, в России за последнее время наблюдается следующая динамика в структуре потребления (см. табл. 1). Прежде всего, в период с 1980 г. по 2010 г. в стране большую часть в

структуре потребления занимали расходы на приобретение продовольственных товаров, доля которых в кризисные годы доходила до 52 % от общего числа всех расходов как, например, в 1999 г. Это очень высокий показатель, свидетельствующий о низком уровне благосостояния населения страны, что, собственно, отражало общее состояние экономики, характерное для России того времени. Данная тенденция сохранялась длительный период, хотя постепенно этот показатель уменьшился и даже стал несколько ниже аналогичного показателя 1980 г.: 36,1 % расходов на покупку продуктов для домашнего питания население тратило в 1980 г. и 29,5 % – в 2010 г. в общей структуре потребительских расходов. При этом указанные процентные соотношения отделяют друг от друга как самый низкий уровень в данной группе расходов (2010 г. – 29,5 %), так и самый высокий (1999 г. – 52 %). В 2015 г. этот показатель вновь оказался выше на 7,1 % [4; 6].

Другой показатель, представленный в структуре расходов домашних хозяйств в РФ, включает расходы на приобретение непродовольственных товаров, или товаров длительного пользования, уровень которых в 2010 г. превысил уровень расходов на продукты питания на 9,3 %, составив, таким образом, 38,8 % затрат, что несколько больше аналогичного показателя 1980 г., когда он был равен 37,8 % [4; 5]. Если проследить динамику изменений этого показателя, то можно увидеть, что в 1990 г. этот показатель за рассматриваемый период в 30 лет был наивысшим – 45,8 %, тогда как на 1999 г. пришелся уровень минимального потребления товаров длительного пользования, в группу которых включены в нашей стране такие расходы, как затраты на товары краткосрочного пользования, а порой и разового – предметы личной гигиены, фармацевтическая продукция и другие виды товаров, так и товары длительного пользования – обувь, одежда, транспортные средства, бытовая техника и иные товары. Возможно, что данный показатель будет иметь в дальнейшем тенденцию к повышению при условии, если большую часть расходов в данной группе займут затраты на приобретение товаров длительного пользования.

Таблица 1

Структура потребительских расходов домашних хозяйств в РФ с 1980 г. по 2015 г., в % к итогу [4; 5]

Годы	1980	1985	1990	1995	1999	2005	2010	2015
Потребительские расходы, в том числе:	100	100	100	100	100	100	100	100
на покупку продуктов питания и товаров кратковременного пользования	36,1	35	31,5	49	52	33,2	29,5	36,6
на покупку непродовольственных товаров	37,8	40,2	45,8	31,8	30,8	38,6	38,8	36,3
на оплату услуг	26,1	24,8	22,7	19,2	17,2	28,2	31,7	27,1

Несколько иначе обстоит ситуация в нашей стране с расходами в сфере услуг. В 1999 г. уровень затрат населения на услуги был минимальным в нашей стране за рассматриваемый период времени и составлял всего 17,2 %, тогда как в 2010 г. доля этого показателя в общей структуре потребления составила уже 31,7 %, т.е. произошло увеличение расходов на оплату услуг за 11 лет на 14,5 %, что свидетельствует о наметившемся развитии сферы нематериальных благ в России. В 2015 г. расходы на сферу услуг несколько понизились в сравнении с 2010 г., что свидетельствует об изменении

уровня материального благосостояния граждан в нашей стране. Покупательная способность населения длительное время в период с 1991 г. по 2015 г. оставалась столь низкой, что большая часть людей могла на свою заработную плату приобретать только продукты питания, не имея часто возможности покупки дорогостоящих товаров длительного потребления, необходимых для нормального функционирования рабочей силы. Это отразилось на состоянии всей экономики, ибо отсутствие платежеспособного спроса зачастую приводит к уменьшению объемов производства и, как следствие, к снижению производительности труда. Также следует добавить, что заработная плата в России за годы реформ утратила такую функцию, как возможность нормального воспроизводства рабочей силы, не затрагивая уже иные функции заработной платы, что является причиной не только серьезных экономических, но и социальных последствий [3]. Следовательно, сюда можно отнести и такие показатели, которые отражают уровень и качество жизни большинства населения, темпы инфляции, уровень безработицы, имущественное расслоение населения.

Как уже было сказано ранее, другим немаловажным компонентом уровня жизни является уровень дохода людей. А поскольку первоочередное место в структуре дохода населения играет заработная плата, то получается, что, чем выше заработная плата работника, в том числе и учителя, тем выше степень развития и удовлетворения его материальных и духовных потребностей, а также членов его семьи. Следовательно, именно объем общественно необходимых потребностей работников определяет величину стоимости рабочей силы, которая находится в прямой пропорциональной зависимости от количества этих жизненных средств. При увеличении общественно необходимых потребностей наемных работников в случае, если стоимость предметов потребления остается неизменной, стоимость рабочей силы будет возрастать, следовательно, будет увеличиваться и уровень реальной заработной платы. О динамике изменений потребностей наемных работников свидетельствуют современные тенденции в структуре потребительских расходов, рассмотренные ранее. В условиях современного общества круг необходимых потребностей значительно расширился, а также изменились способы их удовлетворения.

Именно потребности людей придают импульс не только развитию производства, но развитию экономики в целом. Следовательно, чем более полно удовлетворяются потребности населения, включая и учителей, тем в большей мере проявляет себя механизм обеспечения экономической безопасности. Основная роль потребностей состоит в том, что они выступают одним из главных факторов повышения заработной платы работников по найму, так и учителя. Чем выше уровень общественно-нормальных потребностей, тем выше должны быть установлены ставки заработной платы, поскольку назначение цены за труд учителя состоит не только в том, чтобы он мог воспроизводить и реализовать свой потенциал на рабочем месте в дальнейшем, а, чтобы это была рабочая сила соответствующего уровня, качества, квалификации, ибо от степени удовлетворения общественно-экономических потребностей учителя зависит будущее нашей страны. Поскольку труд учителя напрямую связан с образованием и подготовкой будущего поколения к новой жизни. При этом заработная плата должна способствовать поддержанию благосостояния семьи учителя и стимулировать его для улучшения собственных результатов на рабочем месте.

В качестве рекомендаций по изменению ситуации, связанной с заработной платой труда учителя, можно предложить такие, как проведение аттестации учителей согласно плану учебного заведения, либо органов муниципальной власти, а также индексация заработной платы в номинальном выражении два раза в год для того, чтобы устранить влияние инфляции. Данные рекомендации позволят заработной плате учителя оставаться стабильной и будут способствовать удовлетворению общественно-необходимых потребностей. Таким образом, заработная плата труда учителя – это один из главных элементов в формировании экономической безопасности государства.

Библиографический список

1. Макконнелл Кэмпбелл, Р. Экономикс : принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю ; пер. с англ. – 11-е изд. – М. : Республика, 1992. – Т. 1. – 399 с. – ISBN 5-250-01534-4.
2. Николаева, А. Рационализация социальных взаимодействий в современном обществе / А. Николаева, К. Караханян // Путь науки. – 2016. – № 8(30). – С. 83–85.
3. Радостева, М. Конституционное регулирование заработной платы в Российской Федерации : экономико-правовой аспект / М. Радостева // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 9(74). – С. 117–122.
4. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации, – 2016 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_14s/Main.htm (дата обращения : 15.02.2017).
5. Россия в цифрах, 2006 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_11/Main.htm (дата обращения : 15.02.2017).
6. Россия в цифрах, 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/rusfig/rus16.pdf (дата обращения : 15.02.2017).
7. Цыганов, С. Понятие «экономическая безопасность» / С. Цыганов // Бизнес, менеджмент и право. – 2008. – № 1. – С. 106–110.

УДК 339.5

А.О. Руднева

ФАКТОРЫ ДИНАМИКИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация. В статье анализируются современные эндогенные и экзогенные факторы динамики международной торговли на современном этапе. Особый акцент сделан на выявлении трендов изменения ее товарной и географической структуры. Форсирование позиций отдельных стран, в том числе быстроразвивающихся экономик, их геоэкономические интересы определяют новые горизонты мирохозяйственных взаимодействий, а также способствуют возникновению условий для трансформации существующего мирового порядка, в формировании которых будет участвовать, в числе прочих игроков, и Россия.

Ключевые слова: торговля, внешняя торговля, внешняя торговля России, международные экономические отношения, тенденции, геоэкономика.

Anastasiya Rudneva

FACTORS OF DYNAMICS AND DEVELOPMENT TENDENCIES OF INTERNATIONAL TRADE

Annotation. In the article the modern endogenous and exogenous factors of dynamics of international trade are analyzed at the present stage. The particular emphasis is placed on identification of trends of change of its commodity and geographical structure. Speeding up of positions of the certain countries, including the high-growth economies, their geo-economic interests define the new horizons of the world economic interactions and also promote to arise the conditions for transformation of the existing world order in which formation Russia, among other players, will participate.

Keywords: trade, foreign trade, foreign trade of Russia, international economic relations, tendencies, geoeconomy.

Международная торговля – наиболее традиционная и основополагающая форма мирохозяйственных взаимодействий. «Международная торговля услугами, а иногда и товарами, сопровождается международным перемещением персонала, что, в свою очередь, влечет трудовую миграцию в канву торгового обмена между странами, делая еще более многогранной международную факторную диффузию» [1, с. 5]. Международная торговля, как ни одна другая форма международных экономических отношений (МЭО), наглядно демонстрирует процесс формирования и смещения основных полюсов экономического влияния и перераспределения мировых ресурсов и доходов, а также обеспечивает достижение целеполагания геоэкономической политики отдельных стран. Для многих из них речь идет о возможности снижения и устранения угроз экономической безопасности государства, а для развитых стран – о сохранении регионального и мирового экономического господства за счет форсирования развитых конкурентных преимуществ. Перспективы достижения заданного целеполагания зависят от географического положения страны, природно-ресурсной обеспеченности, а также способности генерировать инновации, т.е. геоэкономического потенциала государства. Рассматривая международную торговлю, следует отметить факторы ее динамики и высокую чувствительность к кризисным явлениям.

Возможности участия во внешней торговле определяются сочетанием эндогенных и экзогенных факторов, невозпроизводимых полностью в рамках других экономических формаций. Эндогенными факторами выступают:

– уровень развития экономики, определяемый рядом показателей, ключевое место среди которых занимает валовой внутренний продукт (ВВП) на душу населения;

- состояние экономики; степень вовлеченности во внешнюю торговлю напрямую зависит от того, на какой стадии экономического цикла находится национальная экономика; в условиях кризиса, депрессии и рецессии объективные возможности форсирования и зачастую даже сохранения доли участия сокращаются; стране требуется время для восстановления конкурентного потенциала;
- степень открытости экономики; в отношении внешней торговли речь идет о возможностях по использованию эффективного инструментария защиты интересов национальных производителей от избыточного давления импорта и минимизации последствий глобальных и региональных кризисов; уровень тарифной защиты для стран-членов Всемирной торговой организации (ВТО) задается в ходе переговорного процесса по вступлению в Организацию и является дифференцированным;
- международная конкурентоспособность экономики, способность ее производителей составить конкуренцию на мировом товарном рынке;
- структура экспорта/импорта, определяемая исходя из сложившегося международного разделения труда; преобладание в экспорте сырьевых товаров, ценообразование на которые отличается высокой волатильностью, оказывает значительное дестабилизирующее воздействие на экономику страны, подрывая ее позиции на мирохозяйственной арене.

Экзогенными факторами выступают:

- характеристики рыночной структуры: количество продавцов и покупателей, наличие входных барьеров, информационной асимметрии, специфика государственного регулирования отрасли, наличие стратегического поведения производителей;
- состояние совокупного спроса и предложения;
- научно-технический прогресс;
- глобализация, в том числе внешнеторговая либерализация, и интеграция как важнейшие инструменты геоэкономической политики отдельных стран.

Характеристики рыночной структуры. Тип рынка зачастую оказывается весьма далеким от идеальной совершенной конкуренции и функционирует обычно в формате рыночных структур иного порядка – монополистической конкуренции, олигополии и т.д. Вход на рынок может быть временно затруднен патентной защитой на передовые технологии, масштабами производства и государственным регулированием в форме лицензирования и сертифицирования. Производители разных стран могут вступать в сговор, особенно если речь идет о ценообразовании. Если страна занимает ключевые позиции на рынке, то она может инициировать «торговую войну», временно снизив цену с целью вытеснения более слабых игроков с конкурентного поля.

В целом, как и любой рынок, мировой товарный рынок опосредует взаимодействие спроса и предложения, в данном случае на товар – предмет внешнеторговой товарообменной сделки. Возникающие диспропорции между спросом и предложением приводят к ценовым колебаниям, в наибольшей степени характерным для сырьевых товаров, в частности, для нефти – одного из спекулятивных товаров. Для регулирования цен на продукцию добывающей промышленности создаются различные объединения, в состав которых входят крупнейшие экспортеры продукции, например Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК), Международный газовый союз. Координация их усилий позволяет в ряде случаев стабилизировать ценовые колебания, однако зачастую речь идет о разделе сфер влияния и формировании олигополии.

Научно-технический прогресс есть «поступательное развитие науки и техники, определяющий фактор экономического роста страны» [3, с. 87]. Он способствует появлению принципиально новых материалов, товаров с инновационными свойствами, способных удовлетворять потребности населения на качественно новом уровне. Его развитие провоцирует сокращение срока морального старения продукции с высокой добавленной стоимостью, основными продуцентами которой были и остаются развитые страны. В структуре их экспорта преобладают промышленные товары, что обес-

печивает устойчивое развитие и низкую конъюнктурозависимость в условиях значительной волатильности цен на энергосырье и продовольствие.

Страны *интеграционных объединений* интенсивно взаимодействуют между собой, постепенно снимая ограничения на взаимные перемещения не только товаров, но, в последующем, и услуг, и трудовых ресурсов, и капитала. Важной особенностью интеграции является интенсификация внешней торговли, но в первую очередь, это торговля «вовнутрь», т.е. не с третьими странами, а между странами-участницами, что соответствует целям их геоэкономической политики в части форсирования позиций на мировой экономической арене. Однако подобная «региональная либерализация» не только раскрепощает рыночные силы, но зачастую создает избыточное конкурентное давление на рынках отдельных товаров и услуг, а также на рынке труда. Кроме того, интегрирующиеся экономики оказываются беззащитными перед кризисными явлениями странового характера других участников интеграции. Например, девальвация национальной валюты одного из государств приводит к необходимости ослабления валют других стран-участниц, что имеет следствием нагнетание инфляционных трендов и актуализирует антиинфляционную политику. В этом случае можно говорить о противоречиях между странами в части их геоэкономических интересов, ослабляющих на этапе кризисных состояний интенсивность региональной интеграции.

Глобализация как «усиление взаимосвязей и взаимозависимостей национальных экономик в результате углубления интернационализации производства и капитала» [3, с. 26] и важнейший инструмент реализации геоэкономической политики отдельных стран и групп стран в сфере международной торговли предполагает снижение (но не полную отмену) тарифных барьеров и избирательное применение нетарифного регулирования. Речь идет о лицензировании, технических барьерах, таможенных формальностях, санитарных и фитосанитарных нормах и иных инструментах государственного регулирования внешней торговли, допустимых в современных условиях. Подобный подход находит свое отражение в термине «внешнеторговая либерализация», которую задает и определяет Всемирная торговая организация, «создающая некое унифицированное правовое пространство для торговли товарами и услугами, а значит, возможность защиты интересов в случае возникновения спорных ситуаций» [2, с. 3]. Например, в случае угрозы национальной безопасности) возможно применение гораздо более жесткого инструментария – введение квот и даже эмбарго, что не противоречит постулатам ВТО, но предполагает избирательность их применения.

Облегчение доступа на внешние рынки способствует росту взаимной торговли, однако, по аналогии с интеграцией, порождает проблему внешних шоков для национальных производителей в условиях ограниченности применения инструментария государственной поддержки в форме прямого субсидирования. В этом случае можно говорить о геоэкономической экспансии, актуализирующей проблему безопасности национального дохода и национального богатства и имеющей следствием их перераспределение в пользу более сильных стран-партнеров.

Итогом глобализации становится «формирование однополярного мира – мира, в котором существуют страны-лидеры (обладающие монопольной властью на мировых рынках), а двустороннее сотрудничество подвергается влиянию со стороны третьих стран» [5, с. 30]. Таким образом, и интеграция, и глобализация оказывают не только стимулирующее воздействие на международную торговлю, устраняя ненужные барьеры, но и порождают противоречия между отдельными странами, связанные с избыточным конкурентным давлением и влиянием глобальных и региональных кризисов на экономику. В современном мире страны оказываются незащищенными от кризисных явлений других государств, поэтому любой страновой кризис часто превращается в региональный, а, если речь идет о ведущем игроке на мирохозяйственной арене, то и в мировой.

По аналогичному сценарию развивались кризисы 2009 и 2015 гг., которые сопровождались падением мировых цен на широкий внешнеторговый ассортимент [здесь и далее статистические дан-

ные источника 2]. Так, в 2009 г. снизились цены на: фосфориты (минус 64,8 %), железную руду (минус 48,7 %), нефть (минус 36,3 %), пшеницу (минус 31,4 %), никель (минус 30,6 %), шерсть (минус 30,0), каучук (27,0 %), олово (минус 26,7 %), медь (минус 26,3 %), кукурузу (минус 24,4 %), свинец (минус 17,7 %), соевые бобы (минус 16,6 %), рис (минус 15,8 %). В наибольшей степени снизились цены на топливо (минус 36,3 %), полезные ископаемые, руды и металлы (минус 30,3 %), растительные масла и жиры (минус 28,4 %); в наименьшей – на промышленную продукцию (минус 5,6 %). В целом цены на экспортируемую продукцию снизились в 2009 г. на 16,9 %, хотя по отдельным товарным позициям и наблюдалась положительная динамика, например рост цен на сахар на 41,8 %, табак – на 18,0 %, чай – на 16,5 %, какао – на 11,9 %, золото – на 11,6 %.

В 2015 г. также снизились цены на широкую товарную номенклатуру, что по аналогии с 2009 г. не могло не сказаться на стоимостных объемах международного товарооборота. В наибольшей степени снизились цены на: нефть (минус 41,7 %), железную руду (минус 37,4 %), олово (минус 22,4 %), сахар (минус 19,6 %), никель (минус 18,9 %), пшеницу (минус 18,7 %), соевые бобы (минус 18,2 %), кофе (минус 14,8 %), хлопок (минус 14,5 %), кукурузу (минус 14,2 %). Положительная динамика коснулась узкой группы товаров, в частности чая (плюс 28,5 %), бананов (плюс 4,8 %) и фосфоритов (плюс 4,3 %). В наибольшей степени в 2015 г. снизились цены на топливо (на 41,7 %), полезные ископаемые, руды и металлы (на 15,8 %) растительные масла и жиры (на 16,0 %), в меньшей – цены на продовольствие (на 11,7 %) и сельскохозяйственное сырье (на 11,2 %). Самой нечувствительной оказалась промышленная продукция (минус 1,8 %).

При этом низкие цены на нефть были обусловлены «торговой войной» с участием крупнейших экспортеров энергосырья. «Стратегией игроков, обеспечивающих негативное ценообразование, выступает передел сфер влияния на мировом рынке нефти, для сохранения позиций на котором любой стране, в том числе и России, придется приложить усилия» [5, с. 48]. Отрицательная динамика мировых цен 2009 и 2015 гг. негативно сказалась абсолютно на всех участниках международной торговли, хотя это воздействие и оказалось асимметричным.

В целом же за период с 2000 по 2015 гг. мировой экспорт товаров вырос с 6,452318 трлн долл. до 16,483921 трлн долл., а мировой импорт – с 6,654569 трлн долл. до 16,671238 трлн долл. при сокращении показателей всех стран и групп стран в кризисные 2009 и 2015 гг., когда цены на широкую товарную номенклатуру, включая, в первую очередь, нефть и металлы, показали отрицательную динамику. Крупнейшими экспортерами в 2015 г. стали: Китай, США, Германия, Япония, Нидерланды, Республика Корея, Гонконг, Франция, Великобритания, Италия и Канада; а крупнейшими импортерами – США, Китай, Германия, Япония, Франция, Великобритания, Гонконг, Нидерланды, Республика Корея и Италия. В товарной структуре международной торговли преобладает продукция обрабатывающей промышленности. В частности, на долю промышленной продукции приходится 64,8 % мирового экспорта, топлива – 16,7 %, металлов – 6,3 %; сельскохозяйственного сырья – 1,5 %, продовольствия – 7,9 %. При этом основными экспортерами товаров с высокой добавленной стоимостью выступают развитые страны, в наибольшей степени ориентированные на взаимную торговлю, в то время как развивающиеся страны в большей степени торгуют с третьими странами. Для стран с переходной экономикой, несмотря на активно протекающие на постсоветском пространстве интеграционные процессы, характерна незначительная доля взаимной торговли.

Рассматривая международную торговлю, ее географическую структуру, следует отметить значительное усиление позиций стран азиатского региона, для которых характерна наступательная геэкономическая политика, в меньшей степени – стран Океании и Африки при сокращении доли Америки и Европы. На долю «Group of Seven» (G7) в 2015 г. приходилось 31,11 % мирового экспорта, а «Group of Twenty» (G20) – 61,25 %. Аналогичные показатели по импорту составляли 36,29 % и 61,39 % соответственно, что позволяет сделать выводы о значимости этих стран как участников меж-

дународной торговли. Их геоэкономические интересы вступают в противоречие с интересами других стран и провоцируют кризисы странового и регионального характера. Среди интеграционных объединений лидирующие позиции занимают Европейский союз (ЕС) и Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), тенденцию устойчивого роста показывает Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), и, наконец, наименьшие веса имеют группировки с участием африканских государств и стран с переходной экономикой.

При этом доля развитых стран в мировом экспорте неуклонно сокращается на фоне значительного усиления позиций развивающихся стран, и, в меньшей степени, стран с переходной экономикой. Драйверами развития в группе развитых стран выступают: Германия, США, Япония, Нидерланды, Франция, Великобритания и Италия, в группе развивающихся стран лидирует Китай. Также крупными участниками являются Республика Корея, Гонконг, Мексика, Тайвань, ОАЭ, Саудовская Аравия, Индия, Малайзия и Таиланд. В группе стран с переходной экономикой ключевой игрок – это Россия, определяющая в целом динамику группы.

Среди стран с разным уровнем дохода лидирующие позиции сохраняют страны с высоким доходом. Однако за рассматриваемый период их доля в международной торговле сократилась на фоне увеличения участия всех остальных групп стран и, в первую очередь, стран с доходом выше среднего и ниже среднего. Ведущие участники этих групп – Китай, Индия, Республика Корея, Малайзия, Сингапур и другие страны – наращивают свое присутствие на мировом товарном рынке. Формируется новая парадигма развития мировой экономики, предполагающая усиление позиций развивающихся стран на фоне ослабления развитых экономик.

Страны с переходной экономикой, среди которых и Россия, в условиях кризиса оказываются наиболее чувствительными к внешним шокам. Хотя их доля в международной торговле продолжает расти, в целом негативные тренды 2009 и 2015 гг. позволяют говорить о целесообразности структурных преобразований их национальных экономик. «Особую актуальность данный вопрос приобретает в современных условиях роста непредсказуемости мирохозяйственных процессов, обусловленных кризисными явлениями на глобальном, региональном и страновом уровне. Складывающийся десятилетиями дисбаланс в структуре экспорта в пользу энергосырья делает экономику стран абсолютно уязвимой, а макроэкономическую ситуацию – непредсказуемой» [6, с. 101].

Развитые страны, используя глобализацию и интеграцию как эффективные инструменты геоэкономической политики, остаются основными участниками международной торговли, но состояние отдельных экономик, их внутренние проблемы, начиная от миграционного кризиса и Brexit в ЕС и заканчивая огромным отрицательным сальдо торгового баланса США, не позволяют говорить о возможностях форсирования их позиций. Феномен быстроразвивающихся экономик на фоне постепенного смещения центров мирового влияния становится определяющим трендом на ближайшие годы.

Библиографический список

1. Логинов, Б. Б. Международные факторы производства в национальных экономиках : монография / Б. Б. Логинов, А. О. Руднева. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 311 с. – ISBN 978-5-16-005376-9. – (Научная мысль. Экономика).
2. Официальный сайт UNCTAD [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx> (дата обращения : 15.01.2017).
3. Руднева, А. О. Внешняя торговля : словарь-справочник / А. О. Руднева. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 222 с. – ISBN 978-5-16-005611-1. – (Библиотека словарей).
4. Руднева, А. О. Международная торговля : учеб. пособ. / А. О. Руднева. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 234 с. – ISBN 978-5-16-005378-3.
5. Руднева, А. О. Особенности участия России на мировом рынке нефти в период с 1992 по 2013 гг. в контексте благоприятной ценовой конъюнктуры / А. О. Руднева // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 4. – С. 48–53.

6. Руднева, А. О. Становление энергосырьевой ориентации российского экспорта : от зерна к нефти / А. О. Руднева // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 3. – С. 98–102.
7. Рыбалкин, В. Е. Международные экономические отношения : учебник / В. Е. Рыбалкин, В. Б. Мантусов, Б. Б. Логинов [и др.] ; под ред. В. Е. Рыбалкина, В. Б. Мантусова. – 10-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 704 с. – ISBN 978-5-238-02619-0.

УДК 656.211.3

Г.П. Свиридчук

РАЗМЕЩЕНИЕ ОСТАНОВОЧНЫХ ПУНКТОВ ПАССАЖИРСКИХ ПОЕЗДОВ В БОЛЬШИХ ГОРОДАХ И ГОРОДСКИХ АГГЛОМЕРАЦИЯХ

Аннотация. В статье рассмотрены планировочные задачи в масштабах транспортного узла и города. Показаны направления развития железнодорожных станций как пунктов массовой пересадки пассажиров. Предложен способ выявления зависимости дальности пешего подхода от увеличения числа остановочных пунктов.

Ключевые слова: транспортный узел, пассажирские станции, плотность пассажиропотока.

Galina Sviridchuk

THE LOCATION OF THE PASSENGER TRAINS STATIONS FOR STOPPING IN BIG CITIES AND URBAN AGGLOMERATIONS

Annotation. The article shows the planning targets in the scope of the transport node and city. The ways of railway stations development as places of mass transfer of passengers is determined. The method of identifying dependencies between the length of foot walk and increasing the number of stations for stopping is proposed.

Keywords: transport hub, passenger stations, passenger density.

На линиях железнодорожных дорог, обслуживающих население города и пригородных зон, располагается сеть зонных станций и остановочных пунктов. Во многих узлах для обслуживания пассажиропотоков дальнего, пригородного и внутригородского сообщения используются одни и те же станции. На крупных пассажирских станциях, как правило, выделяются самостоятельные перронные пути, платформы и кассовые помещения [5]. При больших размерах движения надобности в специальных залах ожидания для пригородных пассажиров не возникает. На малых станциях при небольших размерах пригородного движения самостоятельных устройств для обслуживания пригородных и внутригородских перевозок также не предусматривается. В пунктах массовой посадки и высадки пассажиров, совпадающих с точками резкого перепада плотности пассажиропотоков, сооружаются зонные пригородные станции с необходимыми обустройствами для отстоя составов пригородных поездов и их оборота. Все прочие места посадки и высадки пассажиров конструктивно оформляются как обычные остановочные пункты.

Среднее расстояние между остановочными пунктами на городской и пригородной железной дороге можно определить, принимая в качестве критерия затрату времени на поездку, включая пеший подход. С увеличением расстояния между остановочными пунктами возрастает затрата времени на пеший подход (или подъезд автотранспортом), но в то же время благодаря большей скорости сокращается затрата времени на передвижение в поезде. Следовательно, существует оптимальное расстояние между остановочными пунктами, при котором суммарное время на посадку будет минимальным (см. табл. 1.).

Таблица 1 составлена для двухпутного ж/д диаметра, на котором эксплуатируется современный подвижной состав (электрические мотор-вагонные поезда), обеспечивающие ускорение при разгоне до $1,1 - 1,2 \text{ м/сек}^2$ и среднее замедление при торможении $0,5 - 0,6 \text{ м/сек}^2$. Продолжительность остановки принята равной 20 сек., а скорость пешего подхода – 5 км/час. Полученные значения оп-

тимальных расстояний между остановочными пунктами соответствуют условиям размещения их непосредственно в городе и в ближайшей пригородной зоне. Для удаленных зон с большими средними дальностями поездки расстояние между остановочными пунктами возрастает. Оно, как показывают расчеты, может быть найдено по следующей ориентировочной формуле [4]:

$$D = 92 \cdot S + 300 M \quad (1),$$

где S – средняя дальность поездки в км.

Таблица 1

**Зависимость расстояния между остановочными пунктами
от средней дальности поездки**

Средняя дальность поездки, км	Минимальное время на поездку, включая пеший подход, мин.	Оптимальное расстояние между остановочными пунктами, м.
2,5	5,0 – 6,0	500 – 550
3,5	10,0 – 11,0	600 – 650
4,5	12,0 – 13,0	700 – 750
5,5	14,0 – 15,0	800 – 850
6,5	16,0 – 17,0	900 – 950
7,5	18,0 – 19,0	950 – 1000
8,5	19,0 – 20,0	1050 – 1100
9,5	20,0 – 21,0	1150 – 1200

Размещение зонных станций и остановочных пунктов в плане города и пригородной зоны должно производиться в тесной увязке с расположением селитебных и промышленных территорий, мест массового отдыха населения, стадионов и т.п. Каждый город в этом отношении имеет свои особенности, и вряд ли можно по этой причине устанавливать какие-то жесткие нормативы. Расстояние между остановочными пунктами в черте города иногда составляет 0,8 – 1,0 км, в то время как в пригородной зоне оно доходит до 2,0 – 2,5 км и более. Тем не менее и в пригородной зоне в зависимости от сложившегося размещения поселков и промышленных предприятий расстояние между остановочными пунктами, исходя из потребностей пассажиров, может быть уменьшено до внутригородских нормативов.

Для сокращения территории, занимаемой железнодорожными устройствами в городе, целесообразно создание сквозных внутригородских линий. Такие линии обладают более высокой пропускной способностью и, следовательно, для обеспечения заданных размеров движения требуют меньшего путевого развития. На них может быть организовано маятниковое движение со сквозным пропуском электропоездов через город. В этом случае все устройства, связанные с обслуживанием электроподвижного состава и его оборотом, могут быть размещены вне города. Схемы зонных станций в отношении занимаемой территории также должны быть возможно более экономичными, с минимумом стрелочных переводов, выходящих на главные пути. Большое значение имеет также конструктивное оформление зонных станций как пунктов пересадки на другие виды транспорта.

Изыскание необходимых территорий для размещения стоянок общественного и индивидуального транспорта у железнодорожных станций и остановочных пунктов уже сейчас стало серьезной проблемой. Большого внимания требует развитие железнодорожных станций как пунктов массовой пересадки пассажиров. Проектами должен обеспечиваться быстрый удобный и безопасный переход в подвижной состав другого вида транспорта. Маршруты перехода должны быть короткими. Наибольший пересадочный пассажиропоток обычно наблюдается в точках пересечения кольцевых и диамет-

ральных линий, а также на центральных тупиковых пассажирских станциях, в пунктах пересечения с линиями метрополитена и т.п. [1; 3; 5]. Конструктивно пункты массовой пересадки могут выполняться в одном или разных уровнях. В практике крупных городов мира имеются те и другие решения.

Важным элементом железнодорожных устройств, отвечающих целям пригородного сообщения, является электродепо, т.е. хозяйство для отстоя, текущего содержания и ремонтов электросекций. Чаще всего электродепо располагается в непосредственной близости от основной пассажирской станции или непосредственно на ее территории. Удаление электродепо от перронных путей станции влечет за собой нежелательные дополнительные расходы по порожнему пробегу составов. По своему существу требования к размещению электродепо и технических станций аналогичны. Однако требование выноса электродепо за пределы города не является уже столь обязательным и необходимым. Многие пригородные составы имеют оборот на зонных станциях, расположенных за пределами города. На наиболее крупных из них должны предусматриваться самостоятельные деповские устройства [2]. В связи с рассредоточением операций по обслуживанию мотор-вагонного подвижного состава электродепо не занимают больших территорий, не нуждаются в большом путевом развитии и поэтому часто располагаются в пределах станционной площадки [5].

Круг вопросов, связанных с технико-экономическими обоснованиями развития устройств железнодорожного транспорта, обслуживающих нужды населения города и пригородной зоны, весьма обширен. Он включает определение размеров пригородного движения, его организацию, размещение постоянных устройств (в том числе остановочных пунктов), выбор типа подвижного состава, пассажирских платформ и т.п. Многие из перечисленных вопросов являются чисто техническими, и поэтому анализ их выходит за рамки данной работы, рассматривающей в основном планировочные задачи в масштабах транспортного узла и города.

Большое значение имеет исследование влияния числа железнодорожных остановочных пунктов на дальность перемещения пассажиров городским транспортом. Каждый дополнительный остановочный пункт сокращает дальность пешего подхода или поездки городским транспортом, что необходимо учитывать при технико-экономических расчетах. Представляет научный интерес, в какой степени увеличение числа остановочных пунктов сокращает дальность пешего подхода и перемещения городским транспортом. Чтобы выявить эту зависимость, будем считать плотность распределения пассажиров по территории города постоянной, а зоны тяготения каждого остановочного пункта одинаковыми по площади и имеющими форму круга. При этих условиях интегрированием можно установить, что сумма пассажиро-километров перемещения (переходного плюс поездки городским транспортом) выразится формулой [4]:

$$W_{II} = \frac{2}{3} \pi \frac{R^3}{\sqrt{n}}, \quad (2)$$

где W – плотность распределения пассажиропотока в зоне транспортного обслуживания, пасс./км² обслуживаемой территории, R – радиус зоны транспортного обслуживания, т.е. половина расстояния между крайними точками зоны, измеренного по диаметру, км, n – количество остановочных пунктов ($n = 1, 2, 3 \dots$ целое число).

Формула (2) ориентировочная, но она достаточно точно отражает характер изменения пассажиро-километров в связи с изменением числа остановочных пунктов. Наибольший эффект получается на первых этапах рассредоточения пассажирских операций – увеличение числа остановочных пунктов с одного до трех. При дальнейшем рассредоточении операций пассажиро-километры сокращаются менее существенно. Таким образом, коэффициент $K = \frac{R}{\sqrt{n}}$ может рассматриваться как критерий, характеризующий обеспеченность обслуживаемой территории остановочными пунктами.

При известных затратах, связанных с устройством остановочного пункта (строительные расходы, содержание обслуживающего персонала, остановки поездов и др.) и стоимости одного пассажиро-километра, обычным методом технико-экономического сравнения вариантов нетрудно установить, в какой степени целесообразна организация дополнительных остановочных пунктов и где их лучше расположить. В проектной практике, чтобы получить более точный результат, расчеты целесообразно производить по отдельным жилым массивам и в каждом конкретном случае учитывать фактическую плотность пассажиропотока и способ его распределения по территории рассматриваемого района города (пеший подход, передвижение автобусом, трамваем и т.д.). При таком подходе можно более точно оценить фактическое изменение разных групп затрат. Зная пассажиро-километры пробега, легко определить пассажиро-часы и скорость сообщения при разном числе и размещении остановочных пунктов. При сравнении вариантов следует иметь в виду, что скорости сообщения городским транспортом примерно вдвое ниже (15 – 20 км/ч), чем железнодорожным.

Плотность пассажиропотока определяется исходя из площади зоны транспортного обслуживания города и пригородной зоны и общих размеров пассажиропотока пригородного и внутригородского сообщения железнодорожным транспортом. При ориентировочных расчетах среднесуточные размеры пассажиропотока могут приниматься на основании следующей зависимости: $P_{оп} = 50 M$ тыс. пасс 0 для крупных городов, административных центров и курортных зон, расположенных на электрифицированных линиях и имеющих развитые пригородные зоны, $P_{оп} = 20 M$ тыс. пасс 0 для прочих крупных городов, расположенных на электрифицированных линиях, (M – численность населения зоны транспортного обслуживания в тыс. жит.).

От среднесуточных размеров пассажиропотока нетрудно перейти к годовым. В зону транспортного обслуживания включается лишь та территория города и пригородов, население которых регулярно пользуется железнодорожным транспортом для трудовых и культурно-бытовых поездок. Что касается других задач (выбор типа подвижного состава, пассажирских платформ, режим и графики движения поездов и т.п.), то их решение выходит за рамки данной статьи.

Библиографический список

1. Евреенова, Н. Ю. Выбор параметров транспортно-пересадочных узлов, формируемых с участием железнодорожного транспорта : автореф. дис. ... канд. тех. наук / Н. Ю. Евреенова. – М., 2014. – 23 с.
2. Коробкин, С. Е. Развитие станционной инфраструктуры пассажирского комплекса на железнодорожных дорогах России : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / С. Е. Коробкин. – М., 2013. – 24 с.
3. Метёлкин, П. В. Основные направления развития пассажирских станций и вокзалов московского транспортного узла / П. В. Метёлкин, Е. В. Купцова, С. Е. Коробкин [и др.] // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2012. – № 20. – С. 164–171.
4. Персианов, В. А. Экономика пассажирского транспорта : учеб. пособ. / В. А. Персианов ; под общ. ред. В. А. Персианова. – М. : КноРус, 2012. – 400 с. – ISBN 978-5-406-01487-5.
5. Правдин, Н. В. Пассажирские и технические станции / Н. В. Правдин, Т. С. Банек [и др.]. – М. : Транспорт, 1965. – 234 с. – ISBN 5-89035-076-5.

УДК 338.4

А.А. Сержантов

М.В. Орлова

МАРКЕТИНГОВЫЕ ПОДХОДЫ К ИЗМЕРЕНИЮ И ОЦЕНКЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ОПЫТА

Аннотация. В статье показано разнообразие существующих маркетинговых методов измерения и оценки потребительского опыта. Обоснована необходимость создания комплексной системы управления потребительским опытом на основе эмпирических данных с целью создания платформы для построения долгосрочных отношений с потребителями.

Ключевые слова: управление потребительским опытом, моменты истины, индивидуализация потребительского опыта, брендированный клиентский опыт, нейромаркетинг, измерение потребительского опыта, оценка потребительского опыта.

Anatoliy Serzhantov

Marina Orlova

MARKETING APPROACHES TO CUSTOMER EXPERIENCE MEASUREMENT AND EVALUATION

Annotation. The article shows the variety of existing marketing methods to measure and evaluate the consumer experience. The necessity of creation of a comprehensive Customer Experience Management System on the basis of empirical data in order to create a platform for building long-term relationships with customers is proved.

Keywords: Customer Experience Management, moments of truth, consumer experience individualization, branded customer experience, neuromarketing, customer experience measurement, customer experience evaluation.

Современный рынок услуг в России все сильнее нуждается в инновационных методах управления долгосрочными отношениями с клиентами. В их создании важную роль играет формирование и последующее использование клиентского опыта. СЕМ (Customer Experience Management) – управление клиентским опытом с целью построения идентичности бренда, планирования процесса взаимодействия с клиентами в долгосрочной перспективе. Профессор Бернд Шмидт (Bernd Schmitt) определил СЕМ как «процесс стратегического управления всем опытом взаимодействия клиента с продуктом или компанией» [6]. Эмоциональный опыт клиента выходит на первый план в борьбе за приверженность потребителей. Большое внимание целесообразно уделить индивидуализации услуг, что позволит сформировать улучшенный клиентский опыт путем предоставления продуктового предложения, наиболее актуального для каждого клиента. С помощью объединения данных о прошлом опыте клиентов и текущих операций, а также социального контента компании имеют возможность предложить индивидуализированный опыт.

Эмоционализация клиентского опыта позволяет создать особую связь с потребителями, преодолев парадигму отношений «покупка-продажа» и стать частью идентичности клиента. Поскольку организации начинают объединять клиентский опыт, необходимо также стремиться дифференцировать этот опыт, создавая запоминающиеся взаимодействия. Это – брендированный клиентский опыт (branded customer experience). Компания пытается «запатентовать» в сознании потребителя сенсорные события, которые являются уникальными для данного бренда. При решении вопроса о том, какой опыт следует отложить в сознании потребителя, организации должны опираться на ценности бренда, которые необходимо наиболее эффективно и творчески передать с помощью физических или цифровых каналов. Каждое взаимодействие клиента с брендом является частью общего опыта.

Стратегическое управление потребительским опытом напрямую влияет на маркетинговую (субъективную) капитализацию компании, которая отражается в увеличении рыночной стоимости бренда и деловой репутации. Недавнее исследование Economist Intelligence Unit выявило, что у компаний, которые в приоритетном порядке вкладывают средства в опыт клиентов (CX), лучше растет доход (59 % против 40 %), а также они более выгодны (64 % против 47 %), чем компании, где клиентский опыт не является приоритетом [8]. Во многих случаях руководители, принимая решения о работе с клиентским опытом, утверждают небольшие и разрозненные программы. Решения принимаются на основе того, как легко, быстро и дешево программа может быть реализована. Но в долгосрочной перспективе будет трудно доказать общую экономическую эффективность работы с клиентским опытом. Несмотря на то, что компании инвестируют рекордные суммы денег в традиционные программы лояльности – систему управления взаимоотношениями с клиентами (CRM), а также в целом улучшают качество обслуживания, большинство из этих инициатив заканчиваются разочарованием. Согласно исследованию Forrester, только 10 % опрошенных руководителей полностью согласны, что бизнес-результаты, ожидаемые от реализации CRM были достигнуты или превышены [1].

Сосредоточив внимание на наиболее важном для покупателей, компании, использующие CRM, могут применить концепцию моментов истины (Moment of Truth – MOT) для того, чтобы упростить взаимодействие с клиентом, проранжировав все моменты взаимодействия и выделив наиболее важные для потребителей. Эта концепция была предложена в 1980-х гг. Яном Карлзоном (Jan Carlzon). Согласно данной концепции, каждый раз, когда клиент приходит в контакт с бизнесом, даже удаленно, он имеет возможность сформировать впечатление [4]. MOTs представляют собой моменты, во время которых клиент взаимодействует услугой, вследствие которых его впечатление от услуги формируется или изменяется. Исследование консалтинговой компании McKinsey выявило связь между эмоционально-наполненными моментами истины и принятием решения о покупке [2].

Исследование в банковском секторе определило критические моменты для покупателей как награду компаниям, надлежащим образом на них реагирующим. Эти моменты возникают, когда клиент сталкивается с проблемой (например, необходимостью быстрого ответа на получение кредита) или получает финансовую консультацию. Показательно, что повседневные услуги, которые оказывает банк (например, покупка дорожных чеков), как правило, не предполагают возможность создания эмоциональной связи с клиентом. Многие компании делают ошибку, вкладывая слишком много ресурсов в повседневные услуги, но не могут дифференцировать себя в опыте клиента, который для него действительно важен. Выделяют позитивные (клиент получил полезный финансовый совет, банк предложил услугу, соответствующую нуждам потребителя и т.д.) и негативные (клиент получил хороший финансовый совет, но, при этом, не подходящий именно ему, банк совершил ошибку, слишком долго ее исправлял и т.д.) эмоционально наполненные взаимодействия. После положительного опыта, более 85 % клиентов увеличили свою ценность для компании, путем приобретения большего количества продуктов или увеличения инвестирования своих активов, напротив, столкнувшись с негативным эмоциональным взаимодействием, более 70 % клиентов сократили свое присутствие в компании. Этот вотум недоверия не обязательно незамедлителен или видим, он может привести к оттоку клиентов к конкурентам в будущем.

Профессор Гарвардского университета Джеральд Зальтман (Gerald Zaltman) предполагает, что 95 % решений о покупке принимаются бессознательно [9]. В таком случае остро стоит вопрос выяснения глубинных мотивов потребительских решений выбора бренда. Нейромаркетинг может помочь понять скрытые элементы процесса принятия решений посредством изучения человеческого мозга. При помощи инструментов отслеживания реакций головного мозга на внешние раздражители, представляется возможным определить, почему потребители предпочитают одни бренды другим. При отслеживании функций мозга, нейробиологи обычно используют электроэнцефалографию и техноло-

гию функциональной магнитно-резонансной томографии. Исследователи могут отследить интенсивность реакций, таких как гнев, отвращение, волнение, и на основании этого понять, как потребители реагируют на определенные атрибуты бренда и, при необходимости, изменять их.

Для измерения потребительского опыта в течение всего жизненного цикла отношений строятся «карты взаимодействия» (customer journey mapping – CJM), рассказывающие об опыте взаимодействия клиента с компанией от первого контакта, через весь процесс взаимодействия вплоть до создания долгосрочных отношений. Карта составляется из определенной последовательности MOTs, создавая целостную «историю» контактов клиента и организации, в которой речь идет, прежде всего, о чувствах, испытываемых клиентом от взаимодействия с компанией. Обращение к эмоциям помогает строить доверительные отношения с клиентами и предоставлять незабываемый и привлекательный клиентский опыт.

Сбор и сегментация данных являются классической отправной точкой в понимании клиентов, но сейчас этих данных недостаточно. Необходимо понять, кем являются клиенты как личности, что ими движет при принятии решения о покупке, чего они хотят добиться, а также выяснить основные причины их удовлетворенности. Эти данные послужат основой составления карт взаимодействия. Очевидно, что сбор и анализ данной информации требует обширной аналитической подготовки сотрудников. Customer journey mapping позволяет систематизировано мобилизовать ресурсы для обеспечения ценности для клиентов, организовать усилия сотрудников вокруг потребностей клиентов, несмотря на функциональные границы отделов компании.

Финансовые цели выступают естественным драйвером работы с клиентским опытом. Совершенствование клиентского опыта в долгосрочной перспективе принесет компании более высокие доходы, возможность устанавливать цену с надбавкой, улучшит показатели удержания клиентов и «сарафанного маркетинга», а также снизит затраты в результате рационализации бизнес-процессов. В современных условиях существуют сложности в капитализации клиентского опыта. Прежде всего, это касается построения эффективной модели, которая должна показать корреляцию между метриками клиентского опыта и изменениями бизнес-результатов. Для этого необходимо опираться на релевантные метрики клиентского опыта, аккумулирующие информацию всех каналов распределения и продуктов компании. Анализ взаимосвязи клиентского опыта и бизнес-результатов требует серьезной подготовки аналитического персонала организации.

Основными методами измерения потребительского опыта в настоящее время являются следующие [4]. 1. Индекс впечатлений клиента (Customer Experience Index – CEI), выявляет четкую связь между улучшенным опытом клиента и его поведением. Улучшение опыта приводит к увеличению рентабельности, выражающейся в виде дополнительных покупок и рекомендаций клиентов [5]. 2. Индекс удовлетворенности потребителей (Customer Satisfaction Index – CSI) измеряет уровень удовлетворенности клиента в отношении продукта или услуги. CSI позволяет обеспечить полное представление об удовлетворенности клиента до и после покупки за счет аккумуляции в себе комплекса показателей, таких как воспринимаемая ценность/качество, имидж компании, стоимость продукции и т. д. 3. Индекс потребительской лояльности (Net Promoter Score – NPS) отражает эмоциональную лояльность клиента, степень его желания рекомендовать компанию другу или родственнику. NPS подходит для сравнительного анализа, так как многие компании используют его в качестве стандарта. 4. Корреляционный анализ. Регрессионные модели позволяют сопоставить два ряда данных – показатель опыта и бизнес-цели компании, а также лояльностью и потребительским опытом (см. рис. 1). С помощью анализа можно определить, в какой степени они связаны между собой. 5. Матрицы воздействия (impact matrices) графически представляют показатели по баллам и индекс корреляции (см. рис. 2). Они позволяют визуализировать переменные опыта и четко различать существующие сильные стороны от наиболее актуальных возможностей для улучшения.

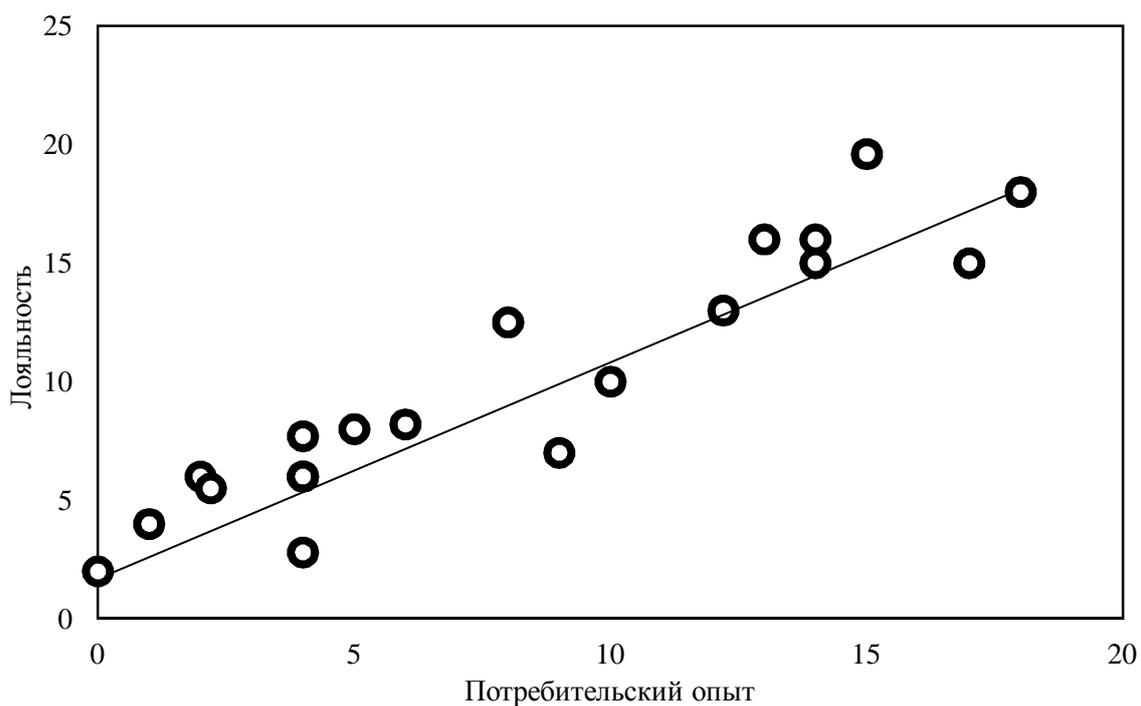


Рис. 1. Модель корреляции между лояльностью и потребительским опытом

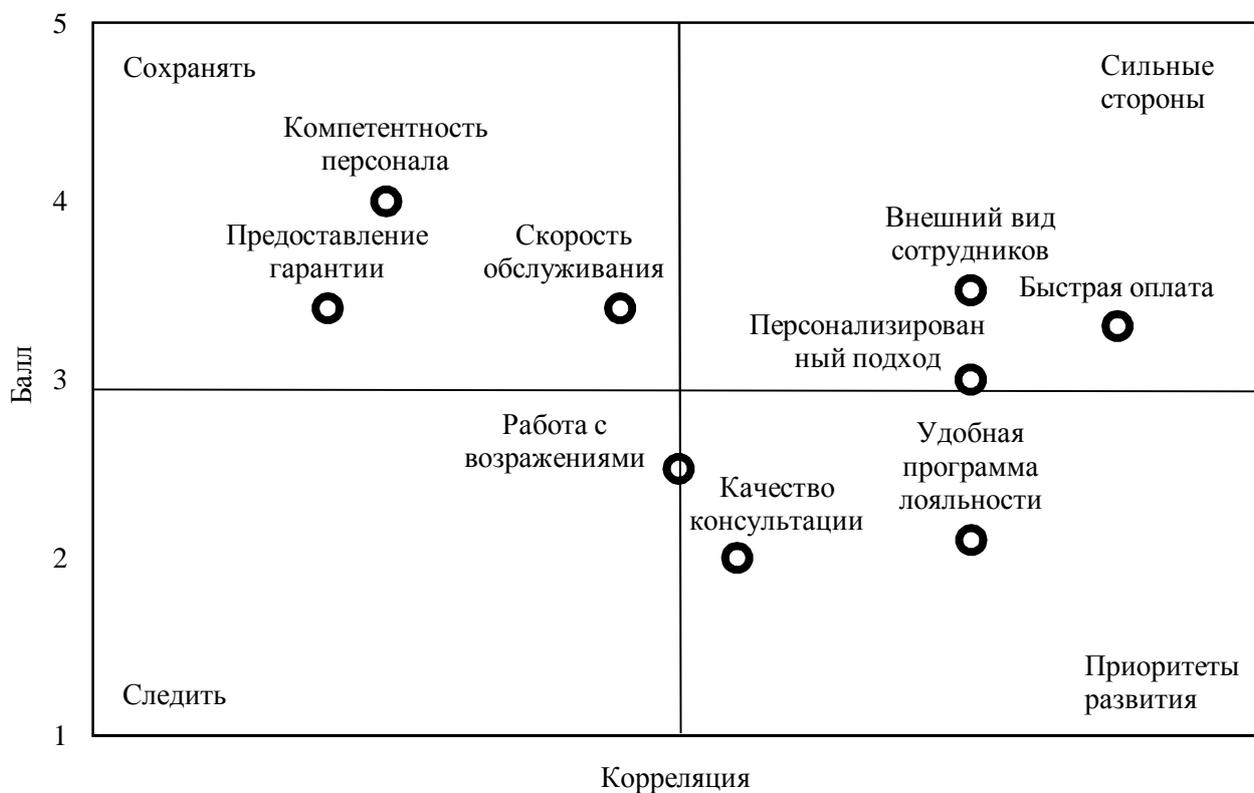


Рис. 2. Пример матрицы воздействия

6. Эффективность клиентского сервиса (Customer Effort Score – CES) позволяет измерить степень удовлетворенности взаимодействием с сервисом или службой поддержки клиентов компании. 7. Индекс защиты интересов потребителей (Customer Advocacy – CA) показывает, каким образом клиент воспринимает компанию: как защитника своих потребностей или как организацию, которая заботится только о своих доходах. 8. Индекс потребительского опыта Forrester (Forrester Customer Experience Index – CxPi) определяет потребительский опыт посредством трех уровней классической пирамиды потребностей: основные, добавленные, и потребности, которые способны удивить потребителя. 9. Индекс лучшего потребительского опыта (Best Customer Experience – BCX) включает в себя опыт работы с брендом, продуктом, а также взаимодействия с компанией.

Если компания ставит себе цель эффективно использовать данные и создать незабываемые впечатления для клиента, необходимо создать более продвинутые модели, включающие данные о персонализированном и эмоциональном опыте клиента. Один из основателей и председатель Ассоциации специалистов по клиентскому опыту (Customer Experience Professionals Association) профессор Брюс Темкин (Bruce Temkin) предложил модель подсчета ценности клиентского опыта [7]:

- выделить ключевые CX – метрики. Это могут быть одиночные метрики, такие как Индекс потребительской лояльности и Индекс удовлетворенности потребителей, или их сочетание;
- установить цели лояльности (определиться с тем, что понимается под «лояльным поведением» и имеет финансовое воздействие на компанию. Например, дополнительные покупки, рекомендации друзьям, скорость оттока клиентов и т. д.);
- сгруппировать клиентов на основании CX-метрик и разделить результат для ключевых сегментов компании;
- проанализировать отношение между клиентским опытом и лояльностью. Подсчитать среднее количество лояльных клиентов для каждого уровня клиентского опыта, это покажет, насколько можно увеличить лояльность, изменив значения CX-метрик;
- провести регрессионный анализ, чтобы узнать, как CX-метрики коррелируют с метриками лояльности. Использовать результаты анализа для того, чтобы решить, какие CX-метрики компании выгодно использовать и увидеть влияние CX-метрик на метрики лояльности;
- для каждого клиентского сегмента определить, как метрики лояльности изменятся при увеличении на 1 % CX-метрик. Подсчитать в денежном выражении ценность 1 % изменения CX-метрик посредством перевода изменений в метриках лояльности в денежное выражение.

Измерение и оценка потребительского опыта является одной из основных проблем, с которыми приходится сталкиваться современным компаниям. Открытым остается вопрос о создании комплексных моделей, которые позволят наиболее точно предсказывать влияние поведения и потребительских решений на доходы компании.

Библиографический список

1. Alfaro, E. Customer experience. A multidimensional vision of experience marketing [Electronic resource] / E. Alfaro. – Mode of access : <http://www.thecustomerexperience.es/en/online.html> (accessed date : 09.02.2017).
2. Bard, W. Evaluation of Top Enterprise CRM Software vendors Across 177 Criteria [Electronic resource] / W. Bard. – Mode of access : <http://www.forrester.com/> (accessed date : 09.02.2017).
3. Beaujean, M. How Europe's banks can profit from loyal customers [Electronic resource] / M. Beaujean. – Mode of access : http://www.mckinsey.com/~media/mckinsey%20offices/portugal/pdfs/how_europes_banks_can_profit_from_loyal_customers.ashx (accessed date : 09.02.2017).
4. Carlzon, J. Moments of Truth / J. Carlzon. – New York : HarperBusiness, 1987. – 160 p. – ISBN 978-006091580.
5. Customer Experience Index [Electronic resource]. – Mode of access : [https://www.forrester.com/Customer-Experience-Index-\(CX-Index\)](https://www.forrester.com/Customer-Experience-Index-(CX-Index)) (accessed date : 07.02.2017).

6. Schmitt, B. H. Customer Experience Management: A Revolutionary Approach to Connecting with Your Customers / B. H. Schmitt. – New York : Wiley, 2003. – 256 p. – ISBN 978-0471237747.
7. Temkin, B. The ROI of customer experience [Electronic resource] / B. Temkin. – Mode of access : <http://temkingroup.com/research-reports/roi-of-customer-experience-2016/> (accessed date : 09.02.2017).
8. The Value of Experience: How the C-suite values customer experience in the digital age [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.btireland.com/wp-content/uploads/2015/11/Genesys_Executive_Summary_-_GLOBAL_FINAL.pdf (accessed date : 09.02.2017).
9. Zaltman, G. How Customers think: Essential Insights into the Mind of the Market / G. Zaltman // Brighton : Harvard Business Publishing, 2003. – 323 p. – ISBN 978-1578518265.

УДК 330.1

А.А. Урунов

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: КРИТИЧЕСКИЕ ЗАМЕТКИ И ДОПОЛНЕНИЯ К НЕКОТОРЫМ КАТЕГОРИЯМ

Аннотация. В статье обоснованы и уточнены основополагающие категории экономической теории, такие как «экономика», «рынок» и «механизм формирования цен», неправильное толкование которых ведет к заблуждению. Представлены основные доводы и аргументы автора в содержании этих терминов с учетом новых реалий в рыночной экономике.

Ключевые слова: потребности человека, экономика, время, знание, ресурсы, рынок, механизм цен.

Asror Urunov

ECONOMIC THEORY: CRITICAL NOTES AND ADDITIONS TO SOME CATEGORIES

Annotation. In article it is proved and specified fundamental categories of the economic theory such as «economy», «market» and «the pricing mechanism» a misinterpretation of which conducts to the reader's delusion. The main arguments and the author's arguments in contents of these terms taking into account new realities in market economy are adduced.

Keywords: needs of the person, economy, time, knowledge, resources, market, price mechanism.

Целью статьи является обоснование и уточнение некоторых основополагающих категорий современной экономической теории. Объектом исследования являются экономические отношения людей в сфере производства, распределения, обмена и потребления, а предметом – уточнение категорий «экономика», «рынок» и «механизм формирования цен».

Об уточнении трактовки термина «экономика»

В современных учебниках экономической теории, начиная с первых страниц, авторы акцентируют внимание на природе растущей бесконечной потребности человека и характера ограниченности ресурсов. Выражая свое несогласие, хотелось бы поделиться своими аргументами и доводами в пользу неточности их формулировки.

Интерес (от лат. – иметь важное значение) – форма проявления потребности, осознанное стремление человека к ее удовлетворению. Люди вступают между собою в определенные экономические связи и отношения. В их основе лежит необходимость удовлетворения потребностей. Каковы бы ни были нужды человека, сегодня их удовлетворение возможно только через общественное производство. Только через личный труд в производстве или участие в нем со своим капиталом возможно удовлетворение собственных потребностей. Потребности – это объективно необходимые условия жизни людей, соответствующие достигнутой исторической ступени развития производительных сил и производственных отношений. Следовательно, **экономические интересы** – осознанное стремление человека к удовлетворению экономических потребностей, являющееся объективным побудительным мотивом его хозяйственной и иной деятельности.

Экономические интересы человека производны от надстройки. Например, в далеком прошлом у людей даже в мыслях не было о сегодняшнем техническом прогрессе. По мере того как человек узнает определенное благо (конечно, после его возникновения), его интересы становятся объективной реальностью. Со временем у него сформируется потребность и она превратится в платежеспособный спрос. Исследование поставленной задачи следует вести в двух аспектах: теологическом и экономическом.

Теологический аспект изучения потребности человека. На Земле верующих и неверующих примерно распределено 50 на 50. К сожалению, первый учебник по экономической теории писал человек, далекий от религии, потому что, на наш взгляд, многие его разделы искажает модель поведения верующего человека. Религия – это система правил и норм жизни на Земле, ниспосланная Господом миров человечеству через Его посланников. Она учит их правильному и достойному образу жизни на этом свете и подготовке к вечной жизни. Ресурсы на земле и ежедневные потребности человека, а также их степени удовлетворения в целом зависят от воли Всевышнего Господа, просто человеку дано право выбора. Душа человека не ведает о том, что произойдет с ней через мгновения, и какое благо ее ждет в моменте. Если кто-то обращается за помощью к Господу, то Он оказывает ее во всех его делах и дает ему средства к существованию, откуда он и не ожидал. У верующего человека потребности не бывают бесконечными к благам. Верующий человек при условии соблюдения всех правил, если не достигнет желаемого результата то, отказав от принципа максимизации, остановится на уровне удовлетворения, так как он верой знает, что его удел на сегодня то, что он приобрел. А от того, что он просил у Создателя и не получил – не отчаивается, считая и это благом, ведь в противном случае могло бы быть и хуже. Верующий человек не допускает излишества, а из своего сбережения всегда готов помогать нуждающимся людям, и стремится опередить друг друга в благие дела.

Экономический аспект изучения потребности обычного человека. Под обычным мы подразумеваем экономического, гибридного и институционального человека. Потребности несут в себе элементы объективного и субъективного характера. После удовлетворения одних потребностей, у обычного человека появятся другие, более качественные в зависимости от его возможности и полезности благ. Как известно, полезность благ – это их потребительский эффект, наличие таких свойств и качеств, которые удовлетворяют конкретным субъективным запросам людей, а предельная полезность – это полезность, которую приносит потребителю использование дополнительной единицы заданного блага. Если будем утверждать о безграничности потребности человека, то тогда возникает противоречие и с законом убывающей предельной полезности блага. Поведение обычных людей направлено на максимизацию общей полезности с учетом существующих цен и доходов.

По расчетам историков, людям потребовалось менее чем 7000 лет, чтобы их численность достигла 1 млрд чел. Это произошло примерно в середине XIX в. С тех пор рост населения Земли происходит куда более высокими темпами. Численность людей на планете в ближайшее время может достигнуть примерно 8 млрд чел. Рост численности людей в мире принуждает человечество постоянно наращивать объемы и масштабы общественного производства. Просто численность людей количественно увеличивается при условно постоянной норме суточного потребления благ, следовательно, приходится добывать больше экономических ресурсов. Но это отнюдь не означает бесконечно растущие его потребности.

Удовлетворение физиологических потребностей – основное жизненное занятие человека. Исходя из потребностей, человек планирует свой бюджет. Его жизнь зависит от его потребностей, равно как и его потребности зависят от жизни. Потребности человека целиком зависят ровно от размера кошелька. Нормы физиологических потребностей человека определены примерно так: потребность в воде – около 1,5–2 л/сутки; потребность в энергии – 2900 ккал/сутки; потребность в белке – 36–87 г/сутки; потребность в жирах – 60–154 г/сутки; потребность в углеводах – 257–586 г/сутки; потребность в пищевых волокнах – 20 г/сутки [2; 3]. Нарушение этих норм со временем приводит к различным заболеваниям, после чего человек начинает соблюдать диету. Та же диета есть естественное игнорирование потребности в пище в угоду потребности другого порядка, скорее удлинение жизненного цикла, т.е. увеличение времени проживания на земле. Ведь время – оно тоже благо, если будешь есть и пить беспорядочно и чрезмерно, то придет раньше времени «приглашение» от Господа. Отсюда из всех ресурсов ограничено только время.

Ученые подсчитали, что обычный человек в среднем за 70 лет съест более 50 т еды и 42 т воды или других напитков. Из 50 т, в том числе более 2 т мяса, 7 т хлеба, 1 т различных жиров, 5 т картошки, 4 т рыбы, 500 кг соли, 5 000 куриных яиц, кроме этого, 10 тыс. различных конфет и шоколадок [3; 4]. На рисунке 1. представлен график потребления благ человека за весь его жизненный цикл, где на оси абсцисс представлен возраст человека, а на оси ординат – в процентах материальные и иные блага, употребляемые им. Как видно, в начальной жизни человеку (ребенку) нужен воздух, молоко материнское и вода, а также сон. Вот, пожалуй, все блага. В среднем возрасте человек готов употребить почти все и вся, т.е. линия жизни потребления им благ доходит до 100 %. Постепенно начиная, с 55 лет, он сознательно или по другим причинам снижает свои потребности, и они могут доходить до 10 % от общего числа всех благ. Многим людям, возраст которых превышает 65 лет, абсолютно безразлична иерархия А. Маслоу, кроме как физиологических потребностей. Кривая А на графике напоминает кривую Лаффера, а кривая Б – случай бесконечной потребности человека.

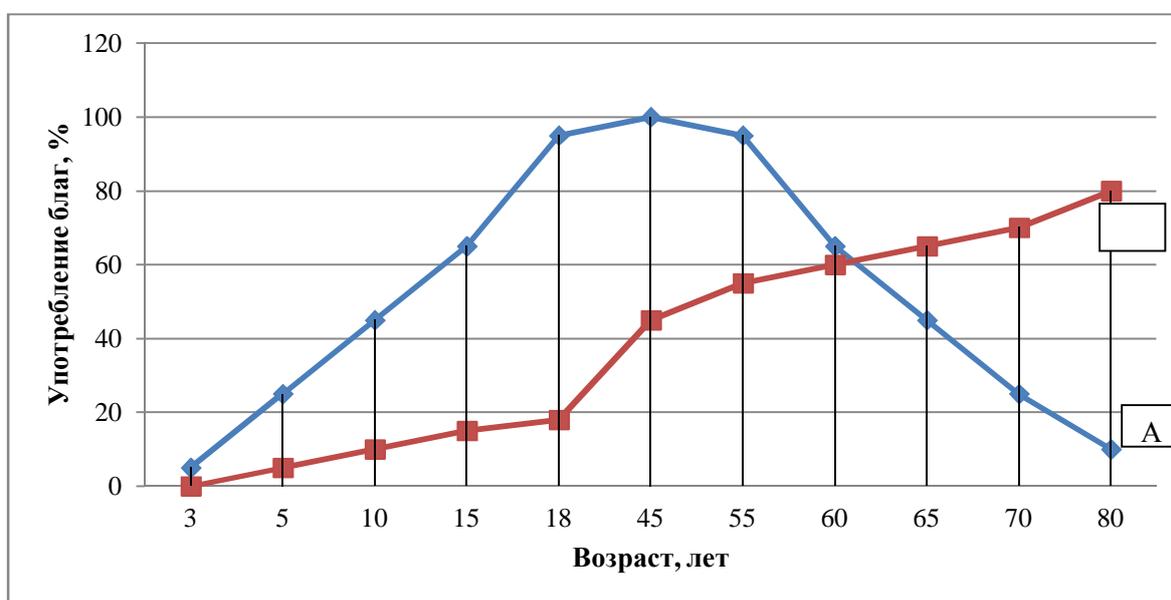


Рис. 1. Логическая схема потребления благ человеком в зависимости от его жизненного цикла [4]

Гипотеза жизненного цикла Ф. Модильяни гласит: «человек старается сгладить свое потребление в течение жизни, поэтому соотносит свое потребление с доходом, ожидаемым в течение жизни. Чтобы уровень его потребления не снижался, особенно в старости, он должен в течение рабочего периода делать сбережения, которые будет тратить, выйдя на пенсию» [3]. В его теории не учтено следующее обстоятельство. Сможет ли человек, обладая достаточным уровнем дохода, находясь на пенсии, использовать блага в том размере, в каком употреблял в трудоспособном возрасте? Ответ очевиден – нет. Вместе с тем не забываем о том, что современные состоятельные люди проявляют излишество в своем имуществе (как, например, личный самолет, салон, отделанный из чистого золота и др.). Подобные люди во все времена выражали свое недовольства, имея у себя все жизненные блага. Это потому что они сравнивали и сравнивают до сих пор свое состояние по отношению к другим: соседям, более богатым и т.д. Нельзя делать из-за них выводы о бесконечном характере потребности, так как их удельный вес составляет значительно меньше.

Есть еще другой аспект исследуемой проблемы, зависящий от дохода, – это соблазны людей к инновационным и инвестиционным товарам и услугам современного мира. Очевидно, что во все времена существовала инновация. Она как экономическая категория называлась по-разному и в каж-

дый момент времени люди охотно воспользовались продуктами мышления передового человечества. Выбрав инновационный товар, человек просто отказывается от прошлого. Например, потребляя дорогое лекарство, например, нуروفен, человек отказывается от покупки дешевого аспирина. Или, покупая новую марку автомобиля, человек продает старую. Часто человек покупает инновационный товар по критерию экономии времени, чего ему не хватает больше всего.

Таким образом, мы считаем заблуждением в экономической теории утверждения о природе безграничной потребности человека. Растущая потребность человека обусловлена двумя составляющими: растущим количеством людей на земле, появлением инновационных товаров и услуг.

Теперь о ресурсах. Авторы многих учебников по экономической теории говорят о том, что заканчиваются ресурсы. Исследование следует вести по двум направлениям: историческое и эффективное использование.

Исторический аспект. Будет интересным доводом, если представить краткую эволюцию развития наземного вида транспорта. Как известно, более тысячи лет лошади использовались в перевозке людей и грузов. В 1894 г. сотрудники журнала The Times подсчитали, что через 50 лет навозные кучи в Лондоне достигнут высоты почти 3 метров. В Нью-Йорке в 1898 г. была организована конференция, на которой хотели решить проблему того времени, с которой сталкивались города – это обилие навоза на улицах. После трехдневных дискуссий, которые ни к чему не привели, разочарованные участники конференции свернули свою деятельность, которая изначально планировалась на 10 дней. Ее участники надеялись выработать решение для борьбы с конским навозом и мухам и вытекающими отсюда последствиями, но вместо этого застряли в безысходности и разошлись домам [1]. В начале XIX в. в Нью-Йорке властвовала пугающая антисанитария. Город был переполнен отвратительной чередой таких неудобств, как продукты производства скотобоен, мертвые лошади и навозные кучи и в них мухи, которые раскинулись по целым кварталам. К 1930-м гг. предсказывалось, что количество лошадиного навоза в городе будет достигать высоты окон третьего этажа. Однако проблема была не в навозе, а в недостатке знания о будущем альтернативном использовании блага, которое появится в скором времени, – это автомобиль. У людей нет знания, что придет раньше – завтрашний день или следующая жизнь.

Эффективное использование ресурсов. Исследования рыночных структур свидетельствуют, что главный стратегический ориентир большинства компаний заключается в максимизации, или в лучшем случае, просто в получении определенной прибыли, даже от дополнительной последней единицы товара. На практике почти не выполняются провозглашаемые микроэкономикой случаи равенства цены, предельного дохода и расхода. Это потому, что производители благ, имея у себя достаточное количество ресурсов, просто не выпускают лишнего блага, чтобы не лишиться прибыли. Сегодня благодаря информационно-коммуникационной технологии и Интернету многие работают под заказ. Отсюда проблема не в ограниченности ресурсов, а скорее в рациональном и эффективном использовании имеющихся ресурсов.

На вопрос где вы видели, что какой-то ресурс заканчивается, в ответ все только говорят о своих предположениях. Однако предположение не может заменить истину. Но при этом умалчивают, что взамен исчезнувшего блага появляются более эффективные альтернативные ресурсы. Когда стал иссякать китовый жир, была открыта нефть, когда урожаи перестали расти, появились удобрения, а когда изобрели оптоволокно, упал спрос на медь, появились мобильные телефоны, перестали пользоваться стационарным и т.д. Разве человечество знало о свойстве нефти в Средневековье, когда они на поверхности текли реками, как зловонная жидкость? Электричества не было, оно появилось, и теперь говорят о его нехватке. После всего этого еще говорят, что ресурс ограниченный! Проблема здесь связана скорее с недостатком **знания**, нежели с ограниченности ресурсов. Часто путают понятие ресурс с понятием возможностей (потенциал). Бюджетное ограничение это и есть возможность, будь

это на уровне домохозяйств, фирм или государств. Каменный век закончился не из-за дефицита камня, а скорее с появлением знания. Пределов совершенства нет, потому что мы можем изобрести новые технологии, делать больше с меньшими затратами. Таким образом, из всех ресурсов на земле ограничено только **время** и **знания**, в остальном все в изобилии. Просто человек, испытавший ограниченный какой-то ресурс, не осознает, что он либо не располагает достаточным количеством *времени* (ограниченная рациональность), либо находится не там, где должен быть, т.е. это случай, когда надо быть в нужное время и в нужном месте. Мы считаем, что ресурсы на земле для проживания достаточные до Конца света. Было бы научно обоснованным, если дать термину «экономика» такое толкование: **научная дисциплина, изучающая способы удовлетворения возрастающей потребности человека в условиях ограниченности времени и знания, а также в конкретных ситуациях.**

Об уточнении трактовки термина «рынок»

В учебниках экономической теории термин «рынок» сформулирован примерно следующим образом. Рынок представляет собой систему отношений, в которой связи покупателей и продавцов столь свободны, что цены на один и тот же товар имеют тенденцию быстро выравниваться. Рынок представляет собой совокупность покупателей и продавцов, взаимодействия которых приводит в итоге к возможности обмена. Рынок – совокупность экономических условий, при которых покупатели и продавцы взаимодействуют для осуществления взаимовыгодных торговых сделок.

Как видим, в представленных выше трактовках отражаются купли-продажи благ товаров и услуг, или в лучшем случае внимание концентрируется на торговые трансакции. Мы считаем подобные трактовки термина «рынок» неполными и неточными. На наш взгляд, в термине «рынок» не учтены такие важные составляющие, как право собственности и свобод человека. Последние вытекают из трансакции управления и рационализации, Сама трансакция это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом.

Современным людям, чтобы обеспечить себе конкурентное рабочее место, приходится очень много потратить средств на всякие разрешительные документации. Это диплом об окончании вуза, санитарная книжка, справка о наличии (или отсутствии) судимости, сертификат о повышении квалификации и т.д., напоминающее его право на труд. При покупке автомобиля или недвижимости приходится тратить и время и средств на получение документов, свидетельствующих о праве собственности на благо. Чтобы обеспечить стабильное развитие производства, предприятию приходится постоянно тратить средства на лицензии, на поиски информации о клиентах, переговорах, заключение контрактов, услуги юриста, адвоката и прочие другие, доказывающие его право на предпринимательство. Часто в регионах, да и в столице предпринимателю приходится тратить средства на разные прихоти местных чиновников, дабы обходить ими использование «административного ресурса». Порой, чтобы угодить проверяющим органам таким, как налоговая инспекция и другим, приходится жертвовать многим ради получения права на дальнейшую деятельность. Все эти примеры свидетельствуют о том, что насколько прочно вошли права собственности и свобод, как необходимые атрибуты рынка, что без них трактовки термина «рынок» становится неточным, скучным и бедным.

В учебниках следует дать термину «рынок» более полное его определение. На наш взгляд, оно будет выглядеть так. Рынок – это система экономических отношений агентов, связанные с куплей продажей товаров и услуг, а также отчуждением и/или присвоением прав собственности и свобод, созданных обществом.

О трактовке термина «механизм формирования цен»

Механизм формирования цен – это процесс взаимодействия производителей и покупателей товаров, предложения и спроса, так записаны во многих учебниках. Цена товара по учебнику, во-первых, определяется затраченным на него трудом; во-вторых, складывается из затрат труда, прибы-

ли, процента на капитал, земельной ренты, т.е. определяется издержками производства. При этом в трактовке термина «цены» используются два подхода: производственный и рыночный. Производственный подход: цена есть денежное выражение стоимости товара. Данная трактовка опирается на связь цен с факторами производства в целом и, главным образом, с трудом. Как видно, акцент идет на понятие «стоимость». Согласно трудовой теории стоимости, стоимость определяется затратами труда на производство товара, т.е. имеет трудовую природу, и введен такое понятия, как «общественно необходимые затраты труда». Рыночный подход: цена – это форма выражения ценности благ, проявляющаяся в процессе их обмена. В такой формулировке выделяются два основных акцента. Во-первых, подчеркивается непосредственная связь цены товара с полезностью, которой он обладает как благо для потребления. Во-вторых, акцентируется его обмен на деньги или другой товар. Так, что вне рынка без купли-продажи, о цене говорить не приходится, т.е. ее способен установить только рынок.

Исследование теории цен в хозяйственной практике стран с переходной экономикой показывает некие пробелы, которые не представлены в учебниках. В основу цен наряду с общественно необходимыми затратами труда также следует учесть транзакционные. В некоторых случаях транзакционные издержки составляют более половины по отношению к общественно необходимым затратам живого и овеществленного труда. Этого явления не наблюдалось в плановой экономике, и автор уверен, что оно и в западной экономике также существенно не заметно.

Сегодня общественно необходимые затраты труда на один и тот же объект воздействия в различных секторах оцениваются по-разному. Порой эти разногласия превышает в разы. Они обусловлены с наличием положительных транзакционных издержек в государственном секторе. Его величина во многом зависит от степени коррупционности экономики стран. Чем больше уровень коррупции в стране, тем больше величина транзакционных издержек – G . В формировании транзакционных издержек в экономике действуют механизмы, которые включают в себя множество расходов и уплат, возникающие до и после заключения сделок в бизнес-процессах. Причиной высокого уровня транзакционных издержек являются несоответствие структуры хозяйственной системы нового типа с рыночными отношениями коррупционного характера, так называемые коррупционные издержки (*corruption expenses*), где необходимо соблюдать и учесть порой искусственные интересы всех участников бизнес-процессов.

Соблюдение интересов происходит на стадии оформления сделок при помощи организации тендеров и прочих других мероприятий. Предлагаем некий коэффициент β , учитывающий соотношение $G_{кор}$ – сумма государственной закупки коррупционного характера на $G_{нор}$ – условно нормального в частном секторе. В таком случае формула цен выглядит следующим образом:

$$\text{Цена} = (\text{себестоимость} + \text{наценка}) \cdot \beta,$$

где β – коэффициент коррупционных издержек (*corruption expenses*), согласующий интересов различных институтов (формальных и неформальных) для создания и реализации благ в обществе. Зная значение этого коэффициента можно определить социальные издержки общества.

В связи с вышеизложенным мы считаем, что экономическую теорию механизма ценообразования необходимо дополнить еще и следующим положением. **Механизм формирования цен – это процесс взаимодействия и согласования, прежде всего, интересов участников и институтов рынка, как правило, с транзакционно-коррупционными издержками, производителей и покупателей товаров, предложения и спроса.**

Исследуя вышеуказанные категории экономической теории в динамике, мы пришли к выводу, что необходимо их дополнить следующими важными компонентами. 1. Экономика – это научная дисциплина, изучающая способы удовлетворения возрастающей потребности человека в условиях

ограниченности времени и знания, а также в конкретных ситуациях. 2. Рынок – это система экономических отношений агентов, связанных с куплей продажей товаров и услуг, а также отчуждением и/или присвоением прав собственности и свобод, созданных обществом. 3. Механизм формирования цен – это процесс взаимодействия и согласования, прежде всего, интересов участников и институтов рынка, как правило, с транзакционно-коррупционными издержками, производителей и покупателей товаров, предложения и спроса.

Библиографический список

1. Куча проблем городов XIX века [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://pikabu.ru/story/kucha_problem_gorodov_xix_veka_4391009 (дата обращения : 23.02.2017).
2. Родина, И. Б. Макроэкономика. Основной курс : учеб. пособ / И. Б. Родина, А. А. Урунов [и др.]. – М. : ГУУ, 2015. – 288 с.
3. Сколько человек съедает за жизнь? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://v-nauke.ru/?p=1265> (дата обращения : 23.02.2017).
4. МР 2.3.1.2432–08 Нормы физиологических потребностей в энергии и пищевых веществах для различных групп населения Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://rospotrebnadzor.ru/documents/details.php?ELEMENT_ID=4583 (дата обращения : 23.02.2017).

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 336.22

Д.С. Голуб

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКЕ РОССИИ

Аннотация. В статье, на основе анализа динамики структуры и поступлений основных налогов в консолидированный бюджет Российской Федерации, налоговой нагрузки на экономику, показаны тенденции изменения налоговой политики страны как в целом, так и в отношении отдельных налогов, намечены направления изменения налоговой политики в преддверии разработки комплекса мер по совершенствованию налоговой системы и усилению ее влияния на рост экономики и инвестиций, стимулирование деловой активности.

Ключевые слова: налоги, функции налогов, налоговая политика, налоговые поступления, структура налоговых доходов, налоговые льготы.

Dmitry Golub

NEW TRENDS IN THE TAX POLICY OF RUSSIA

Annotation. The article based on the analysis of the dynamics of the structure and revenues of major taxes in the consolidated Russian budget, tax burden on the economy shows the trends in the tax policy of the country as a whole, and in relation to certain taxes, outlined the direction of change in tax policy in the run-up to the complex development measures to improve the tax system and increase its impact on economic growth and investment, stimulating economic activity.

Keywords: taxes, tax functions, tax policy, tax revenues, tax revenues structure, tax incentives.

В 2017 г. началась работа по совершенствованию налоговой системы России, которая должна быть реализована путем внесения изменений в налоговое законодательство в 2018 г., чтобы эти изменения начали действовать с 2019 г. Эта работа должна найти отражение в изменении налоговой политики страны на среднесрочную перспективу в целях обеспечения стабильности налоговой системы и обоснованной дифференциации налоговой нагрузки в отраслевом разрезе. В то же время отчетные данные Федеральной налоговой службы России за последние годы, несмотря на сложные экономические условия, свидетельствуют о положительных результатах ее работы (см. табл. 1).

Как следует из данных таблицы 1, общая сумма налоговых поступлений в консолидированный бюджет России в 2015 г. по отношению к 2014 г. составила 109 %. При этом первое место по доле налоговых доходов принадлежит налогу на добычу полезных ископаемых, на втором – налог на доходы физических лиц, третье и четвертое занимают налог на прибыль организаций и НДС. Эти 4 налога обеспечивают 4/5 всей суммы налоговых доходов страны. Доля остальных налогов в совокупности составляет 20 %.

Ухудшение экономической ситуации больше всего отразилось на замедлении роста поступлений налога на доходы физических лиц в связи с некоторым снижением реальных доходов населения, поскольку рост номинальной среднемесячной заработной платы в 2015 г. не компенсировал ее реальное снижение по сравнению с 2014 г. Данные таблицы 1 не включают суммы таможенных пошлин и взносов в государственные страховые внебюджетные фонды, которые обычно учитываются при расчетах показателя общей налоговой нагрузки на экономику, исчисляемого в процентах к валовому

внутреннему продукту (ВВП) (см. табл. 2). Как видим, уровень общей налоговой нагрузки за период с 2011 по 2015 г. снизился с 34,5 до 30,17 % в основном за счет доходов и пошлин от налогообложения нефти, газа и нефтепродуктов в 2015 г.

Таблица 1

Динамика структуры и поступлений основных налогов в консолидированный бюджет Российской Федерации в 2014–2015 гг. [1]

Налоги	2014 г.		2015 г.		2015 г. в % к 2014 г.
	млрд руб.	%	млрд руб.	%	
Налог на добычу полезных ископаемых	2904	23	3227	23	111
Налог на доходы физических лиц	2689	21	2807	20	104
Налог на прибыль организаций	2373	19	2599	19	110
Налог на добавленную стоимость	2181	17	2448	18	112
Налоги на имущество	955	8	1068	8	112
Акцизы	999	8	1014	7	102
Другие налоги	569	4	625	5	110
Всего	12670	100	13788	100	109

Таблица 2

Структура налоговых доходов бюджета расширенного правительства Российской Федерации в 2011–2015 гг. в % к ВВП [4]

Виды налоговых доходов	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Налоговые доходы и платежи, в том числе:	34,50	32,49	31,80	31,90	30,17
Страховые взносы на обязательное государственное социальное страхование	6,30	6,13	6,61	6,46	6,98
Налог на добавленную стоимость	5,81	5,30	4,98	5,06	5,24
Таможенные пошлины	8,25	7,62	7,00	7,09	4,16
Налог на добычу полезных ископаемых	3,65	3,67	3,63	3,73	3,99
Налог на доходы физических лиц	3,57	3,38	3,52	3,47	3,47
Налог на прибыль организаций	4,06	3,52	2,92	3,05	3,22
Акцизы	1,16	1,25	1,43	1,38	1,32
Прочие налоги и сборы	1,71	1,62	1,71	1,67	1,78
Из общей суммы доходов – доходы от налогов и пошлин, связанные с обложением нефти, газа и нефтепродуктов	10,75	10,37	9,94	10,18	7,63

Анализ данных таблиц 1 и 2 позволяет сделать выводы о тенденциях изменения налоговой политики, как в отношении общей налоговой нагрузки, так и по отдельным налогам. Налоговую политику обычно определяют как совокупность действий органов власти, определяющих формирование налоговой системы для достижения определенных стратегических целей в ходе развития экономики [2]. Налоговая политика является составной частью финансовой политики, которая в свою очередь входит в социально-экономическую политику государства. При этом налоговая политика очень тесно смыкается с бюджетной и таможенной политикой.

Основные положения налоговой политики Российской Федерации разрабатываются Министерством финансов России на предстоящий год и на плановый период двух последующих лет. Эти материалы используются при планировании федерального бюджета и подготовке проектов бюджетов субъектов федерации, а также являются основой для внесения изменений в законодательство о налогах и сборах, обеспечивая прогнозируемость налоговой политики государства. На уровне субъектов Российской Федерации возможности формирования региональной налоговой политики ограничиваются разрешенными Налоговым кодексом РФ диапазонами изменения налоговых ставок и правом устанавливать налоговые льготы по региональным налогам, а также в отношении части налога на прибыль организаций, зачисляемой в их бюджеты. На местном уровне муниципальные власти на своих территориях могут дифференцировать налоговые ставки в установленных пределах и конкретизировать льготы по земельному налогу и налогу на имущество физических лиц [6, с. 12].

Следует сказать, что одной из общих тенденций при формировании государственной налоговой политики явилась фиксация действующих налоговых условий для бизнеса в течение 4-х лет, начиная с 2014 г. В сочетании с уменьшением доли налоговых доходов от нефтегазового сектора это привело к снижению налоговой нагрузки на экономику до 30 %, доведя ее до уровня ниже среднего по странам ОЭСР (34,44 % – 2014 г.) [4].

Данные таблицы 1 позволяют проследить тенденции налоговой политики в отношении отдельных налогов. Обычно в налоговой политике намечаются изменения налоговых ставок, которые сказываются на величине налоговой нагрузки и суммах, поступающих в бюджетную систему налогов. Однако в отношении ряда налогов при сохранении уровня налоговых ставок меняются правила определения налоговой базы или вводятся поправочные коэффициенты, увеличивающие налоговые платежи. Например, заметный рост поступлений имущественных налогов связан с переходом налоговой базы на кадастровую стоимость объектов, с приобретением физическими лицами новых объектов жилой и нежилой недвижимости, усилением контроля за своевременной регистрацией прав на них и постановкой на налоговый учет, увеличением ставок налога на имущество физических лиц представительными органами местного самоуправления ряда территорий. Значительный рост поступлений транспортного налога обусловлен увеличением количества приобретаемых транспортных средств, повышением налоговых ставок, которые во многих регионах приблизились к предельным значениям, введением повышающих коэффициентов при расчете налога для автомашин стоимостью более 3 млн руб. В результате в отношении имущества физических лиц стала активнее проявляться тенденция реализации прогрессивного налогообложения дорогостоящих объектов. Замедление роста поступлений отмечено по земельному налогу, по которому переход на кадастровую оценку земли начался несколькими годами раньше, и к настоящему времени кадастровая стоимость земельных участков стабилизировалась, хотя и сохраняется большое количество обращений владельцев имущества по поводу ее пересмотра в меньшую сторону.

Продолжается тенденция дифференциации подходов к налогообложению объектов налогообложения по различным видам полезных ископаемых, в основном, нефтяных месторождений. По этому виду природных ресурсов налоговая политика тесно сопрягается с таможенной. Она получила название налогового маневра, который предусматривает снижение экспортных пошлин на нефть с

параллельным ростом ставок налога на добычу полезных ископаемых. Основной целью данного маневра является снижение зависимости российского бюджета от экспортных пошлин, величина которых меняется пропорционально росту или снижению цен на нефть. Результаты осуществления налогового маневра в сфере налогообложения нефти можно признать положительными, поскольку налоговые доходы в этой отрасли показали рост на уровне не ниже среднего показателя. Однако такой маневр приводит к увеличению стоимости нефти на внутреннем рынке, а соответственно и цен на бензин. Для предотвращения повышенного роста цен на нефтепродукты было применено снижение акцизов на бензин, которые в перспективе будут увеличиваться, хотя и замедленными темпами. Практика осуществления налогового маневра в сфере налогообложения нефти и нефтепродуктов лишний раз подтверждает необходимость тесной увязки налоговой, таможенной и бюджетной политики в процессе реализации фискальной и регулирующей функций налогов.

Взаимосвязь с бюджетной политикой проявляется также и в отношении регулирующих налогов. Таковым является налог на прибыль организаций, большая часть которого поступает в региональные бюджеты. В целях укрепления доходной базы федерального бюджета изменилось соотношение федеральной и региональной составляющей налога на прибыль. Если до 2017 г. в федеральный бюджет зачислялось 2 % из 20 % общей ставки данного налога, то теперь на период до 2020 г. эта доля увеличена до 3 % [6, с. 284].

Особое место в налоговой политике занимает поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, в основном осуществляемая через специальные налоговые режимы. Наиболее широко используемым режимом в данной сфере является упрощенная система налогообложения, применение которой обеспечивает реальное снижение налоговой нагрузки и максимальное упрощение налогового учета. Однако и здесь есть ряд ограничивающих условий, сдерживающих рост сферы малого предпринимательства. Прежде всего, это ограничение по величине годового дохода на уровне 150 млн руб. [6, ст. 346.13], которое фактически позволяет использовать упрощенную систему только микропредприятиям. Предприятия, которые согласно нормативным документам [3] считаются малыми, в настоящее время могут иметь годовую выручку до 800 млн руб., но воспользоваться преимуществами упрощенной системы могут только те, у которых доход не превышает 150 млн руб. Средние предприятия с численностью до 250 чел. и доходом до 2 млрд руб. в год вообще не имеют налоговых преференций. Это сдерживает развитие сектора малого и среднего предпринимательства и ставит под угрозу выполнение Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в России до 2030 г.

В рамках малого бизнеса важное место принадлежит индивидуальному предпринимательству, для которого с 2014 г. действует специальный налоговый режим – патентная система налогообложения. При этом Налоговый кодекс РФ определяет только базовые условия этого режима, а размеры годового дохода, по которым рассчитывается сумма патента, устанавливаются законами субъектов Российской Федерации. За последние годы в субъектах Федерации проделана большая работа по уточнению и дифференциации сумм потенциального годового дохода с учетом особенностей различных видов деятельности и условий работы предпринимателей. Появилась новая категория предпринимателей – самозанятые граждане, для которых условия налогообложения должны быть предельно простыми.

Еще одно направление налоговой политики связано с совершенствованием налогового администрирования, которое должно обеспечить полное поступление налоговых платежей в бюджетную систему страны. Наряду с некоторым ужесточением санкций за несвоевременную уплату налогов, в практике налоговых органов появилась новая форма предварительного налогового контроля – налоговый мониторинг, который предполагает оперативное общение крупнейших налогоплательщиков с налоговыми инспекциями, позволяет получить налоговую консультацию при осуществлении отдельных операций.

Как видим, большинство направлений и инструментов налоговой политики, которые реализуются через изменения налогового законодательства, связаны с выполнением фискальной функции налоговой системы. В современных условиях не менее важным является развитие регулирующей функции налогов, которая осуществляется с помощью налоговых льгот и преференций. Это касается полного или частичного освобождения от уплаты налога, снижения налоговых ставок, уменьшения налоговой базы, введения налоговых вычетов и др. Исследования, проведенные Счетной палатой России, показали постоянный рост налоговых льгот и преференций, предоставляемых федеральным законодательством, количество которых приблизилось к 300 позициям [5]. Это приводит к росту налоговых расходов, которые одновременно становятся выпадающими доходами бюджетов.

Здесь возникает две проблемы. Первая связана с тем, что многие льготы по региональным налогам установлены федеральным законодательством, и региональные власти обязаны их предоставлять, сокращая свои бюджетные ресурсы. Вторая проблема касается эффективности использования или отдачи льгот. Этот вопрос часто не отслеживается, не учитывается период, по истечении которого налоговая льгота должна принести определенный результат. Кроме того, некоторые льготы вообще не используются налогоплательщиками.

Целый ряд льгот имеет социальную направленность. Оценка их результативности требует установления отдельных показателей, фиксирующих воздействие этих льгот. В итоге, несмотря на рост количества налоговых льгот, не достигается ожидаемый социально-экономический результат их применения, а, следовательно, и слабо реализуется регулирующая функция налоговой системы.

Краткий анализ основных тенденций изменения налоговой системы Российской Федерации, отражающих налоговую политику государства, позволяет сделать вывод о недостаточной реализации регулирующей и социальной функций налогов. Для решения этой проблемы необходимо отразить в налоговой политике расширение возможностей регионов в отношении введения налоговых льгот по региональным и местным налогам, сократив до минимума их перечень, устанавливаемый федеральным законодательством. Должен быть определен временной диапазон действия налоговых льгот с обязательным отчетом о результативности их применения. Необходимо также установить приоритетные направления налогового стимулирования, такие как развитие инновационной деятельности, малого и среднего предпринимательства с учетом территориальной специфики, рынка ценных бумаг, поддержка многодетных семей, введение моратория на изменение налогового законодательства на период от 2 до 4 лет, обеспечить более тесную увязку налоговой, бюджетной и таможенной политики. Это позволит усилить влияние налоговой системы на рост экономики и стимулирование деловой активности.

Библиографический список

1. Налоговая аналитика : официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm> (дата обращения : 03.04.2016).
2. Национальная экономика : учебник / Под ред. П. В. Савченко. – 4-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2016. – 839 с.
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 04.04.2016 г. № 265 «О предельных значениях дохода, полученного от осуществления предпринимательской деятельности, для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» // СЗ РФ. – 2016. – № 15. – Ст. 2097.
4. Проект Основных направлений налоговой политики Российской Федерации на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 30.12.2016 г.).
5. Тютюрюков, Н. Н. Налоговые льготы – стимулы или потери? / Н. Н. Тютюрюков, В. Н. Тютюрюков, Р. А. Чванов // Экономика и управление : проблемы, решения. – 2016. – № 12. – Т. 1. – С. 107–113.
6. Федеральный закон от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ ред. от 05.04.2016 г., с изм. от 28.12.2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 30.12.2016 г.).

УДК 334.012.65

Т. Даббус

ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ МИКРОПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация. В статье исследованы подходы к интерпретации понятия финансового механизма развития микропредпринимательства. Разработан финансовый механизм развития микропредпринимательства, включающий три уровня его функционирования: государственный, рыночный и внутренний, финансовые методы, инструменты и рычаги, а также система обеспечения финансового механизма развития микропредпринимательства. Предложена классификация показателей, характеризующих формирование финансовых ресурсов и результаты хозяйственной деятельности субъектов микропредпринимательства.

Ключевые слова: микропредпринимательство (МП), финансы, финансовый механизм, финансовые методы, финансовые инструменты.

Tamim Dabbous

FINANCIAL MECHANISM OF DEVELOPMENT OF MICROENTREPRENEURSHIP

Annotation. The article deals with the approaches to interpretation of a concept of the financial mechanism of development of micro-entrepreneurship. The financial mechanism of development of micro-entrepreneurship including three levels of his functioning is developed: state, market and internal, financial methods, tools and levers, and also system of providing the financial mechanism of development of a micro-entrepreneurship. Classification of the indicators characterizing formation of financial resources and results of economic activity of subjects of a micro-entrepreneurship is offered.

Keywords: micro-entrepreneurship, finance, financial mechanism, financial methods, financial instruments.

Значительную долю экономики развитых стран занимает финансовая деятельность малого предпринимательства и его структурной компоненты – микропредпринимательства. Использование в национальных экономиках данных форм бизнеса является очевидным, поскольку их преимущества состоят не только в более активном освоении новых сфер экономической деятельности, скорости создания бизнеса и переориентации производства, возможности реализовывать свою продукцию на локальных рынках, отсутствии бюрократической структуры управления, но и в большей инновационной способности малых предприятий за счет оригинальности идеи владельца, индивидуального подхода и скорости относительно удовлетворения нужд конкретного потребителя, учитывая его личные интересы и требования. По данным международной статистики, в мире официально зарегистрировано свыше 500 млн микропредприятий [7]. В развивающихся странах сектор микропредпринимательства обеспечивает рабочими местами 30–80 % экономически активного населения и быстро реагирует на новые потребности, возникающие в период экономических реформ. Социальная значимость микропредпринимательства определяется массовостью этого явления, основанной на личной инициативе трудоспособного населения, которое по тем или иным причинам не смогло найти применения в других сферах деятельности. Во многих случаях данный сектор является потребителем рабочей силы, высвободившейся в период реструктуризации экономики.

В России к субъектам микропредпринимательства относятся предприятия в составе малого предпринимательства с числом занятых до 15 чел. и предельными значениями выручки от реализации без учета налога на добавленную стоимость (НДС) до 60 млн руб. [6]. Анализ деятельности субъектов микропредпринимательства в РФ за 2013–2014 гг. показал, что в 2014 г. количество микро-

предприятий составило 1868,2 тыс., увеличившись по сравнению с предыдущим периодом на 2,1 %. Показатель оборота микропредприятий в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличился на 6,5 %, составив 9699,3 млрд руб. (см. табл. 1) [4].

Таблица 1

Основные показатели деятельности микропредприятий в России [2; 4]

Показатели	2013 г.	2014 г.	Изменение, %
Число микропредприятий, тыс.	1828,6	1868,2	2,1
Средняя численность работников, тыс. чел.	4769,5	4912,2	2,3
Оборот микропредприятий, млрд руб.	9101,3	9699,3	6,5
Внеоборотные активы, млрд руб.	60247,7	18628,0	-69,1
Оборотные активы, млрд руб.	53174,8	34288,6	-35,6
Капитал и резервы, млрд руб.	15639,6	15930,7	1,9
Краткосрочные обязательства, млрд руб.	14024,7	17187,8	22,6

В настоящее время микропредприятия по всему миру, особенно в развивающихся странах, сталкиваются с различными проблемами, в частности, с ограниченным доступом к источникам финансирования, что является одним из главных препятствий для их динамичного развития. Необходимо отметить, что размер разрыва потребности в финансировании и ее обеспеченности доступными источниками различается по регионам. Проведенный анализ доступности источников финансирования для микропредприятий на развивающихся рынках показал, что около 70 % из них не используют финансирование банков, хотя нуждаются в нем, а еще примерно 15 % кредитуются банками, но испытывают недофинансирование [5].

Одним из важных рычагов, который регулирует финансовые взаимоотношения субъектов микропредпринимательства в условиях рыночной экономики, является финансовый механизм, который обеспечивает эффективное функционирование субъектов микропредпринимательства. Вместе с тем российская практика свидетельствует о недостаточном уровне эффективности использования финансового механизма развития субъектов микропредпринимательства, его неадекватность условиям функционирования рыночного хозяйства. Именно поэтому финансовый механизм развития микропредпринимательства в настоящее время находится в числе важных финансово-экономических проблем, от положительного решения которых в значительной мере зависит судьба самого микропредпринимательства.

Понятие «финансовый механизм» чаще всего используется при рассмотрении общегосударственных процессов. Так, например, финансовый механизм является неотъемлемым элементом финансов, т.е. инструментом мобилизации финансовых ресурсов, распределения и перераспределения валового внутреннего продукта (ВВП) в государстве. Финансовый механизм обеспечивает реализацию его финансовой политики. Однако, с другой стороны, финансовый механизм, как система управления финансами на предприятии, играет ключевую роль в его функционировании, в связи с чем важным является определение сущности понятия «финансовый механизм развития микропредпринимательства» и исследование его структуры. Финансовый механизм является составляющей экономического механизма и представляет собой совокупность форм, методов создания и использования финансовых ресурсов с целью обеспечения нужд государственных структур, субъектов хозяйствования и населения. Анализ литературы по рассматриваемой проблематике позволил выделить несколько подходов к интерпретации понятия финансового механизма развития микропредпринимательства: системный, процессный, комплексный, программно-целевой и критериальный (см. рис. 1).

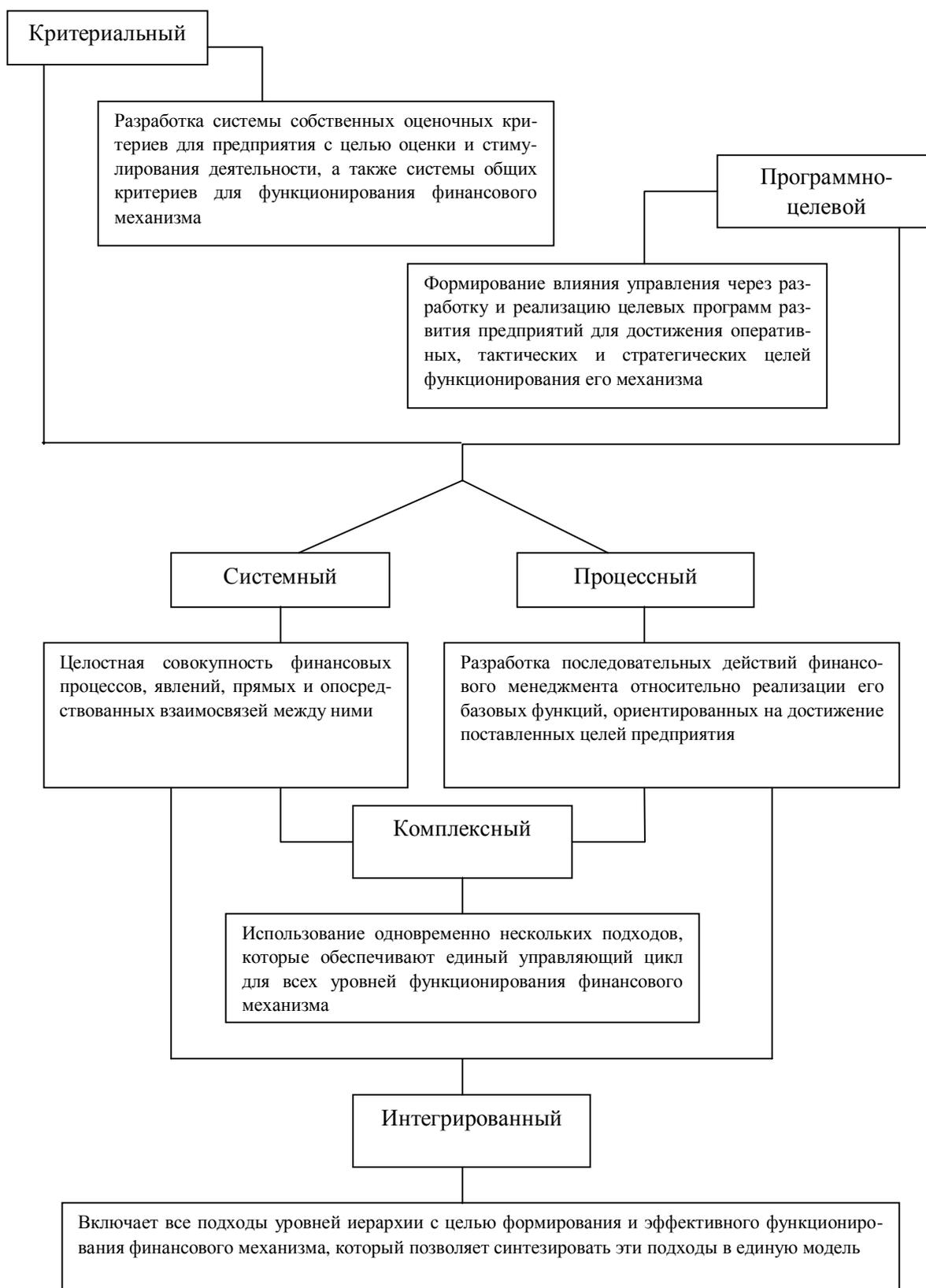


Рис. 1. Иерархия подходов к интерпретации понятия финансового механизма развития микропредпринимательства

Первый уровень иерархии образуют критериальный и программно-целевой подходы, которые предоставляют финансовому механизму определенную ограниченность относительно процессов, на которые осуществляется влияние, или относительно средств такого влияния. Сущность критериального подхода определяется, исходя из авторской интерпретации необходимых направлений применения финансового механизма. Как правило, исследователи ограничиваются небольшим перечнем критериев оценки эффективности функционирования субъекта микропредпринимательства или его финансового состояния [1; 3]. Одновременно внедряются специфические критерии, которые больше учитывают особенности функционирования субъекта, отвечают особенностям вида экономической деятельности или учитывают внешние условия функционирования. Основная трансформация финансового механизма при этом – его спецификация и концентрация в аналитико-оценочном назначении. Если рассматривать финансовый механизм как систему, то такая трансформация отвечает процессу эгрессии части элементов системы, причем такая эгрессия носит синтетический характер.

Более широко финансовый механизм субъекта микропредпринимательства воспринимается в рамках программно-целевого подхода. Однако и в этом случае финансовый механизм имеет ограниченное назначение, используется для выполнения отдельных программ, функций. Его системная организация является более широкой, могут наблюдаться одновременно как процессы эгрессии, так и процессы дегрессии, однако наблюдается доминирование совокупности отдельных методов, инструментов в зависимости от основной цели программы. Примером может служить доминирование инструментов и методов риск-менеджмента при построении соответствующего механизма субъекта микропредпринимательства.

Системный и процессный подходы формируют второй уровень иерархии относительно понимания финансового механизма развития микропредпринимательства, принимая во внимание целостный характер его функционирования и комплектации. Системный подход концентрируется, прежде всего, на целостном восприятии финансового механизма, учете большинства возможных взаимовлияний всех его составляющих. Процессный подход является более динамическим, состоит в определении особенностей финансовых процессов относительно субъекта микропредпринимательства и влияния на данные процессы. Сложность такого восприятия финансового механизма состоит в невозможности учесть все взаимодействия в его рамках и обосновании всех возможных последствий применения отдельных звеньев. В таком случае процессный и системный подходы частично трансформируются в критериальный и программно-целевой.

Третий уровень интерпретации финансового механизма состоит в одновременном применении нескольких/всех подходов к его пониманию. Действительно, если применение только системного или только процессного подходов не является адекватным с точки зрения полноты описания влияния отдельных инструментов на состояние или развитие субъекта микропредпринимательства, то их комплексное использование даст возможность сформировать более полную картину. Использование одновременно критериального или программно-целевого подходов предоставляет возможность синтезировать единую модель влияния механизма на развитие субъекта микропредпринимательства.

По мнению автора, все вышеприведенные подходы являются верными, но соблюдение одного из них обеспечивает интерпретацию сущности понятия «финансовый механизм» лишь с одной стороны и не учитывает его других важных функциональных задач. Исходя из вышеизложенного, под финансовым механизмом следует понимать систему взаимосвязанных составляющих элементов, благодаря использованию которых производится управление финансовыми ресурсами с целью их оптимизации и получения максимального эффекта. В свою очередь финансовый механизм развития микропредпринимательства, по мнению автора, – это совокупность финансовых методов, инструментов и рычагов, которые взаимосвязаны и взаимодействуют между собой на государственном, внутреннем и рыночном уровнях, направленные на реализацию экономико-инвестиционных и социальных функ-

ций микропредпринимательства по соответствующей нормативно-правовой, информационной, институциональной и инфраструктурной системам его обеспечения.

Основу финансового механизма развития микропредпринимательства составляют финансовые методы. Финансовые инструменты и рычаги также входят в состав финансового механизма развития микропредпринимательства и являются различными в зависимости от того, на каком из уровней они применяются. По мнению автора, целесообразно выделить три уровня функционирования финансового механизма (см. рис. 2):

- государственный (на этом уровне благодаря эффективному применению финансовых инструментов и рычагов государством и его институтами обеспечивается развитие микропредпринимательства);
- рыночный (предусматривает применение финансовых инструментов и рычагов при взаимодействии субъекта микропредпринимательства и других субъектов хозяйствования);
- внутренний (применение финансовых инструментов и рычагов на данном уровне проводится непосредственно самим субъектом микропредпринимательства).

Финансовый метод является способом влияния финансовых отношений на экономические процессы с целью достижения определенной цели. К финансовым методам финансового механизма развития микропредпринимательства, по мнению автора, относятся планирование, прогнозирование, налогообложение, страхование. Финансовые инструменты – конкретные способы реализации финансового метода, которые прямо влияют на развитие микропредпринимательства. Финансовые рычаги – средства, использование которых дает возможность содействовать развитию микропредпринимательства. К финансовым инструментам и рычагам, по мнению автора, относятся:

- планы, прогнозы относительно деятельности субъектов микропредпринимательства, программы развития микропредпринимательства (*финансовые методы планирования, прогнозирование*);
- чистая прибыль, собственный капитал, денежные фонды, средства от продажи ликвидных активов, кредиторская задолженность, спонсорские средства, аренда, лизинг, факторинг, форфейтинг, дотации, субвенции, программно-целевое финансирование, нормы амортизационных отчислений;
- кредиты банков, займы кредитных союзов, ломбардов, инвестиционное кредитование микропредпринимательства (*кредитование*);
- капитальные инвестиции, вложение средств в акции и другие ценные бумаги, франчайзинг, венчурное финансирование, государственные закупки (*инвестирование*);
- налоги, обязательные платежи, штрафные санкции, налоговые льготы, налоговый инвестиционный кредит, налоговые каникулы, отсрочка от уплаты налогов (*налогообложение*);
- затраты на страхование предметов залога, страховое возмещение, государственные гарантии по кредитам (*страхование*).

Результатами управления финансовыми ресурсами являются показатели развития микропредпринимательства – абсолютные или относительные величины, которые характеризуют формирование или использование финансовых ресурсов и результаты хозяйственной деятельности субъектов микропредпринимательства. Наиболее распространенным способом классификации является подразделение показателей на количественные и качественные, общие и индивидуальные (см. рис. 3). Приведенная классификация, по мнению автора, не в полной мере дает возможность охарактеризовать функционирование и развитие микропредпринимательства, в связи с чем показатели целесообразно подразделить на следующие группы индикаторов: состояния, эффективности и динамики.

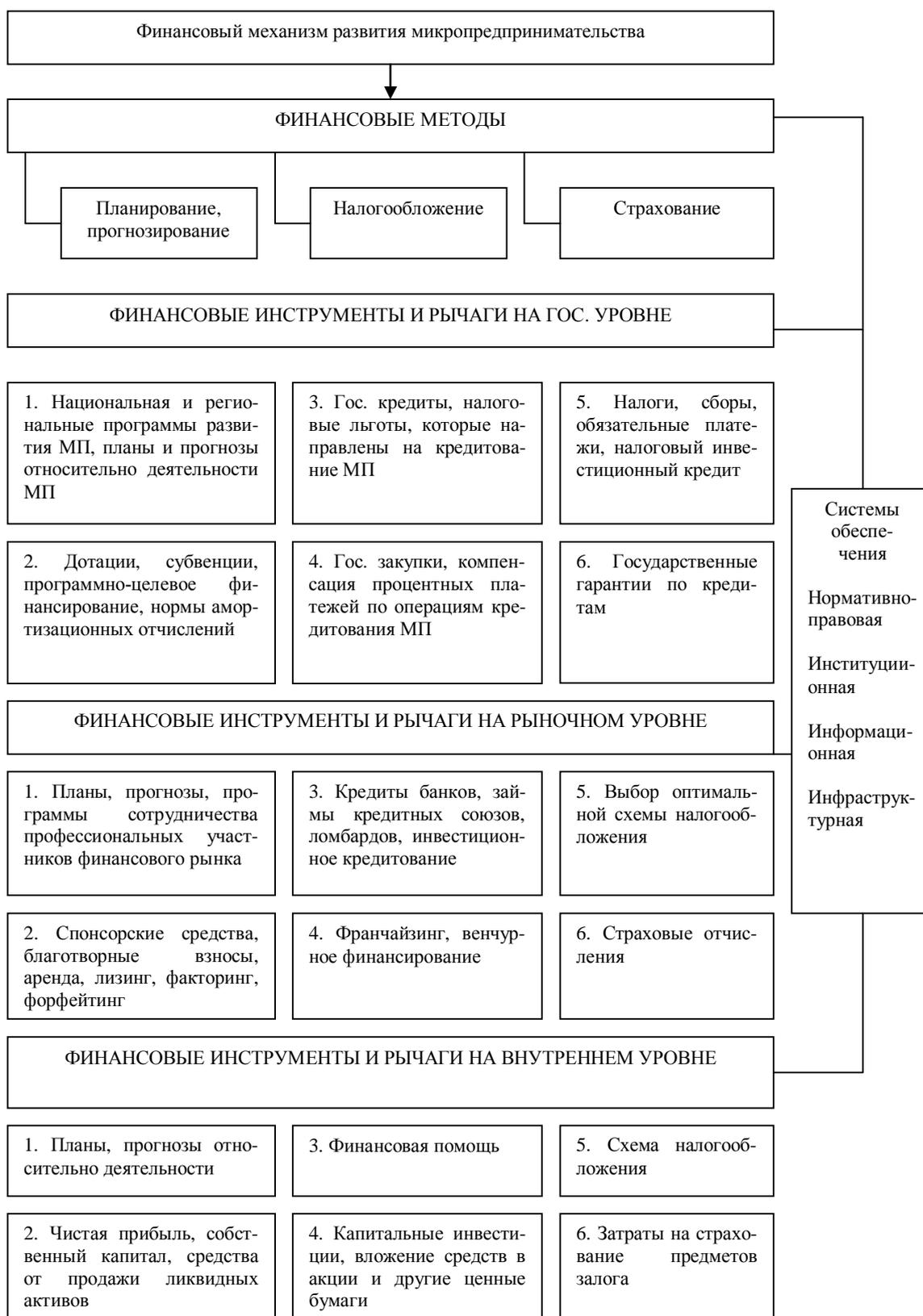


Рис. 2. Концептуальная схема реализации финансового механизма развития микропредпринимательства



Рис. 3. Подходы к классификации показателей развития микропредпринимательства

Системами обеспечения финансового механизма развития микропредпринимательства является нормативно-правовая, информационная, институциональная и инфраструктурная. Нормативно-правовое обеспечение – это совокупность нормативно-правовых документов органов государственной власти, которые обеспечивают организацию хозяйственной деятельности и функционирование микропредпринимательства относительно управления финансовыми ресурсами и регулирования финансовых отношений с государством и его институтами, участниками финансового рынка и другими предприятиями [6]. Информационное обеспечение представляет собой совокупность информационно-методических источников относительно управления финансовыми ресурсами субъектов микропредпринимательства, к которым относятся: оперативные, тактические, стратегические планы, прогнозы, статистическая и аналитическая информация центральных органов исполнительной власти, информационно-методическое обеспечение субъектов микропредпринимательства, средства массовой информации. К институциональному обеспечению финансового механизма развития микропредпринимательства относится совокупность органов государства и его институтов. Инфраструктурную систему финансового механизма развития микропредпринимательства формирует совокупность учреждений и институтов, которые обеспечивают поддержку и развитие микропредпринимательства на всех стадиях его функционирования. К ним относятся: профессиональные участники финансового рынка – банковские и небанковские финансово-кредитные учреждения (страховые, лизинговые, ин-

вестиционные, венчурные компании, кредитные союзы, ломбарды и т.п.), бизнесы-центры, бизнес-инкубаторы, научно-технологические центры, технологические парки, фонды поддержки микропредпринимательства, консультативные центры, общественные организации.

Таким образом, благодаря взаимодействию финансовых методов и эффективной их реализации с помощью инструментов и рычагов на государственном, внутреннем и рыночном уровнях функционирования финансового механизма, по соответствующей нормативно-правовой, институциональной, информационной и инфраструктурной системам обеспечивается развитие микропредпринимательства. Задачей каждого субъекта микропредпринимательства, в частности, является определение оптимального соотношения и взаимодействия элементов указанного механизма, в результате которого создаются благоприятные условия экономического развития микропредпринимательства.

Библиографический список

1. Майоров, А. А. Элементы финансового механизма развития малого бизнеса в России / А. А. Майоров // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2010. – Ч. 1. – № 4(28). – С. 151–154.
2. Малое и среднее предпринимательство в России // М. : Федеральная служба государственной статистики, 2015. – 96 с.
3. Мелехина, П. Ю. Современные аспекты развития финансового механизма предприятий малого бизнеса / П. Ю. Мелехина // Российское предпринимательство. – 2010. – № 8. – Вып. 1(164). – С. 99–102.
4. Российский статистический ежегодник // М. : Федеральная служба государственной статистики, 2015. – С. 324.
5. Траченко, М. Б. Исламские инструменты финансирования малых и средних предприятий: проблемы и перспективы / М. Б. Траченко, Т. Ф. Алхассан // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 58. – С. 287–306.
6. Федеральный закон от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 21.02.2017).
7. Financing SMEs and Entrepreneurs 2015: An OECD Score board [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.hse.ru/data/2015/05/05/1098113573/Financing%20SMEs%20and%20Entrepreneurs%202015.pdf> (accessed date : 21.02.2017).

УДК 338.5

Е.В. Джамай

А.С. Зинченко

М.Б. Боброва

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЕМ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В работе исследовались методы вложения финансовых ресурсов в основной капитал отечественного предприятия. Рассмотрены два направления приобретения нового оборудования: с использованием механизма лизинга и с привлечением кредитных ресурсов. По результатам проведенных расчетов сделан вывод о том, что при равных условиях финансирования лизинг наиболее выгоден, поскольку выплаты по кредиту существенно превышают платежи по лизингу.

Ключевые слова: основной капитал, лизинг оборудования, кредитные ресурсы, инвестиционный проект.

Ekaterina Dzhamay

Aleksandr Zinchenko

Marina Bobrova

METHODS OF MANAGEMENT OF FINANCING IN FIXED CAPITAL OF THE ENTERPRISE

Annotation. In work methods of an investment of financial resources in fixed capital of the domestic enterprise were investigated. Two directions of acquisition of the new equipment are considered: with use of the mechanism of leasing and with attraction of credit resources. By results of the carried-out calculations the conclusion is drawn that under equal financing terms leasing is most favorable as payments for the credit significantly exceed payments on leasing.

Keywords: fixed capital, leasing of the equipment, credit resources, investment project.

Сегодня многие отечественные предприятия нуждаются в обновлении производственного оборудования в связи с его высокой степенью изношенности. Эта проблема ставит необходимостью выбор наиболее экономичного финансового механизма его замены, так как существующие методы обновления производственного потенциала не всегда являются одинаково эффективными [1]. Дефицитные ресурсы необходимо распределять, исходя из принципов ресурсосбережения и приоритетности работ. А поскольку большинство предприятий функционируют в условиях недостатка оборотных средств, то в данной работе ставится задача поиска наиболее оптимального метода финансирования покупки оборудования [2]. В качестве примера проводится сравнительный методический анализ денежных потоков при условии покупки оборудования через схему лизинга и кредита. Предположим, что на предприятии было приобретено в лизинг оборудование стоимостью 100 млн руб. на 10 лет при норме амортизации 10 % и коэффициенте ускорения 3. Срок лизинга и кредита составляет 36 месяцев, ставка по кредиту 15 % годовых, а вознаграждение лизингодателя – 12 %. При этом лизинговые взносы уплачиваются равными долями ежемесячно. При расчете предполагается, что в случае лизинга балансодержателем оборудования и плательщиком налога на имущество является лизингополучатель. Как известно, зачет НДС возможен и при лизинге, и при кредите, ставка налога на прибыль – 20 %, а ставка налога на имущество – 2 % при ежеквартальных выплатах. Ставка налога на добавленную стоимость – 18 %, выплаты ежемесячные. Денежный поток при финансировании капитальных вложений через схему лизинга составит:

$$CF_{\text{лизинг}} = \sum CF_i = \sum (-ЛП_i - Н_{\text{им I}} + \text{НДС}_{\text{возм.}} + \text{ЭНПр}_i), \quad (1)$$

где ЛП_i – лизинговый платеж; Н_{им I} – налог на имущество; НДС_{возм.} – НДС полученный; ЭНПр_i – экономия налога на прибыль.

Величина лизингового платежа в i -ом периоде:

$$ЛП_i = АО_i + КП_i + КВ_i + ДУ_i + НДС_i, \quad (2)$$

где $АО_i$ – амортизационные отчисления; $КП_i$ – плата за кредит; $КВ_i$ – комиссионные выплаты лизингодателю; $ДУ_i$ – дополнительные услуги, оказываемые лизингодателем; $НДС_i$ – НДС уплачиваемый с i -го лизингового платежа.

Для расчета амортизационных отчислений при лизинге используется коэффициент ускоренной амортизации:

$$АО = С \cdot Н_a \cdot k / 100, \quad (3)$$

где $С$ – среднегодовая стоимость имущества; $Н_a$ – норма амортизации; k – коэффициент ускоренной амортизации (равен 3).

Размер комиссионных выплат равен:

$$КВ = В_k \cdot П_b / 100, \quad (4)$$

где $П_b$ – ставка комиссионного вознаграждения.

Налог на добавленную стоимость:

$$НДС = В \cdot П_{НДС}, \quad (5)$$

где $В$ – выручка по лизинговой сделке, облагаемая НДС; $П_{НДС}$ – ставка налога на добавленную стоимость, $В = КВ + ДУ$.

Общая сумма лизинговых платежей равна:

$$ЛП = АО + КП + КВ + ДУ + НДС + ТП, \quad (6)$$

где $ТП$ – таможенная пошлина.

Проведенные расчеты показали, что общая сумма лизинговых платежей равна 134550 тыс. руб. (при начислении сумма НДС не берется в состав лизинговых платежей, поскольку все операции при данных условиях подлежат обложению НДС) [4]. По условию лизинговые платежи уплачиваются ежемесячно, соответственно по 3737,5 тыс. руб. каждый месяц.

Рассчитаем налоговые преимущества при использовании схемы лизинга. В первый год налог на имущество составит 1870 тыс. руб., во второй год – 1210 тыс. руб., в третий год – 550 тыс. руб. Если налог на имущество платится поквартально, то полученные суммы делятся на 4. Согласно условию НДС, при лизинге принимается к зачету 18 % или 24219 тыс. руб. Экономия налога на прибыль возникает при лизинге за счет отнесения на расходы, уменьшающие налогооблагаемую базу, лизинговых платежей $ЭНПр = ЛП \cdot НПр/100$, что составит 26910 тыс. руб. Полный расчет денежного потока при схеме лизинга с учетом коэффициента дисконтирования, учитывающего относительное уменьшение значимости затрат и результатов при их отдалении по времени:

$$K = 1/(1+d)^i, \quad (7)$$

где i – номер периода; d – норма дисконта.

С целью сравнения лизинга и кредита необходимо произвести расчет кредитных платежей при приобретении данного оборудования. Плата за кредит осуществляется согласно формуле:

$$ПК = В_k \cdot П_c / 100, \quad (8)$$

где $В_k$ – величина кредита; $П_c$ – процентная ставка по кредиту.

$$В_k = (С_n + С_k) / 2, \quad (9)$$

где $С_n$, $С_k$ – стоимость имущества на начало и конец года соответственно.

Поток денежных средств, возникающий вследствие привлечения банковского кредита на финансирование покупки оборудования:

$$CF_{\text{кредит}} = \sum CF_i = \sum (-ВК_i - ПР_i - Н_{им\ i} + НДС_{возм.} + ЭНПр), \quad (10)$$

где $ВК_i$ – выплата в i -ом периоде части основного долга; $ПР_i$ – выплата процентов за кредит в i -ом периоде; $Н_{им\ i}$ – налог на имущество в i -ом периоде; $НДС_{возм.}$ – величина налога на добавленную стоимость, возмещаемая в i -ом периоде (равна сумме НДС, уплаченного при приобретении оборудования); $ЭНПр_i$ – экономия налога на прибыль в i -ом периоде.

Выплата основного долга происходит на тех же условиях, что и при лизинге. Соответственно величина кредита, разбивается на равные платежи в течение срока кредитования – 36 месяцев. По результатам расчетов ежемесячный платеж в счет погашения основного долга составит 2777,78 тыс. руб.

Погашение процентов производится по формуле:

$$ПК = V_i \cdot (P_c/100 \cdot N), \quad (11)$$

где V_i – непогашенная часть кредитных ресурсов; P_c – процентная ставка по кредиту; N – количество платежей в год.

Размер ежеквартального платежа по налогу на имущество зависит от среднегодовой стоимости оборудования (с учетом нормы амортизации по условию – 10 %). В первый год налог на имущество составит – 2090 тыс. руб., во второй год – 1870 тыс. руб., в третий – 1650 тыс. руб. Экономия налога на прибыль при кредите представляет собой сумму трех «налоговых щитов» [4]:

1) представляет собой «налоговый щит», который образуется из-за отнесения процентов по кредиту на финансовый результат и выражается как произведение величины процентов к погашению и ставки налога на прибыль;

2) «амортизационный щит» – произведение амортизационных отчислений и ставки налога на прибыль;

3) представляет собой «щит», который образуется за счет отнесения налога на имущество на расходы, уменьшающие налогооблагаемую базу.

При приобретении оборудования была уплачена в бюджет сумма налога на добавленную стоимость в размере 15254,24 тыс. руб. – по условию эта сумма принимается к зачету.

По результатам проведенного исследования можно отметить, что при равных условиях финансирования лизинга и кредита выплаты по кредиту существенно превышают платежи по лизингу на 3324,98 тыс. руб. Также при кредитовании сумма налога на имущество на 1980 тыс. руб. больше, чем при лизинге. К преимуществам лизинга также можно отнести и большую сумму зачитываемого НДС. В условиях лизинга зачитываемый НДС на 8964,76 млн руб. больше, чем при использовании кредита, а экономия по налогу на прибыль почти в 2,5 раза больше. Приведенный сравнительный анализ подтверждает несомненную экономическую выгоду лизинга в связи с экономией денежных средств, остающихся в распоряжении предприятия, что в свою очередь приводит к повышению финансовой устойчивости инвестиционного проекта.

Библиографический список

1. Арсеньева, Н. В. Исследование теоретических аспектов управления ресурсами предприятия машиностроения / Н. В. Арсеньева, Е. В. Джамай, А. С. Зинченко // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2015. – № 12. – С. 5–7.
2. Демин, С. С. Проблемы формирования и оптимизации ресурсного обеспечения на предприятиях промышленности в условиях финансовых ограничений / С. С. Демин, А. С. Зинченко, Л. А. Углова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 3. – С. 20–22.
3. Джамай, Е. В. Исследование проблем оценки экономической эффективности инвестиций в инновационные проекты на предприятиях наукоемких отраслей промышленности / Е. В. Джамай, Ю. П. Анисимов, С. А. Повеквечных // ФЭС : Финансы. Экономика. Стратегия. – 2014. – № 5. – С. 25–31.
4. Зинченко, А. С. Особенности финансового планирования производственных процессов на предприятиях машиностроения / А. С. Зинченко, С. С. Демин, М. Н. Черкасов // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 5. – С. 130–132.

УДК 338.5

А.С. Зинченко

К ВОПРОСУ О РАЗРАБОТКЕ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ОПТИМАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА

Аннотация. Статья посвящена проблемам эффективности вложений инвестиционных ресурсов и снижения рисков инвесторов при формировании портфеля ценных бумаг. Автором рассмотрены экономико-математические методы оптимизации управления банковской деятельностью. В качестве примера оценивания выступает анализ ожидаемой доходности ценной бумаги в задаче формирования оптимального инвестиционного портфеля. Приведены результаты сравнительной оценки ожидаемой доходности акций двух компаний различными методами.

Ключевые слова: портфель ценных бумаг, экономико-математические методы, инвестиционный риск.

Aleksander Zinchenko

TO A QUESTION OF DEVELOPMENT OF THE MAIN DIRECTIONS OF OPTIMUM POLICY OF BANK

Annotation. Article is devoted to problems of efficiency of investments of investment resources and decrease in risks of investors when forming a portfolio of securities. The author has considered economic-mathematical methods of optimization of management of bank activity. The analysis of the expected profitability of security in a problem of formation of the optimum investment portfolio acts as an example of estimation. Results of comparative assessment of the expected profitability of stocks of two companies are given by various methods.

Keywords: portfolio of securities, economic-mathematical methods, investment risk.

Задача оптимизации инвестиционных ресурсов является одной из ключевых задач инвестиционного и финансового менеджмента. От рационального распределения инвестиционных ресурсов между различными активами зависит общая сумма дохода, которую мы рассчитываем получить вследствие инвестирования. К более эффективным инвестиционным портфелям можно отнести те ценные бумаги, которые обеспечивают получение максимального дохода, при этом уровень риска потери финансовых средств минимален [1].

Для оптимизации инвестиционного портфеля в настоящее время в теории и практике используются самые разнообразные методы и алгоритмы. Наиболее эффективными себя зарекомендовали экономико-математические методы, например, методы численного интегрирования обыкновенных дифференциальных уравнений для широкого класса задач оптимального управления. Для решения задачи оптимизации инвестиционного портфеля необходимо знать среднюю эффективность m_i каждой ценной бумаги. Если ценные бумаги, входящие в инвестиционный портфель являются безрисковыми (например, банковский вклад), то ожидаемая доходность m_i известна. Однако инвестор может быть не удовлетворен полученной средней эффективностью m_p инвестиционного портфеля. Тогда необходимо включить в портфель рисковые бумаги. Эффективность рисковых бумаг на момент заключения сделки неизвестна, но может в итоге оказаться больше, чем у безрисковой ценной бумаги. Для рискованной ценной бумаги ожидаемую доходность можно оценить с помощью статистических методов по наблюдениям за предыдущие периоды.

Рассмотрим для примера котировки акций двух компаний «А» и «В» за период 6 месяцев (см. рис. 1). Предположим, что для составления инвестиционного портфеля нужно оценить по имеющимся наблюдениям ожидаемую доходность и сделать прогноз на следующий месяц. Рассмотрим модель линейной регрессии: $Y = H\theta + \varepsilon$, где Y – вектор наблюдений размерности $N \times 1$; H – матрица независимых переменных, размерность матрицы H равна $N \times m$; θ – подлежащий оцениванию вектор неизвестных параметров размерности $m \times 1$; ε – вектор случайных отклонений размерности $N \times 1$.

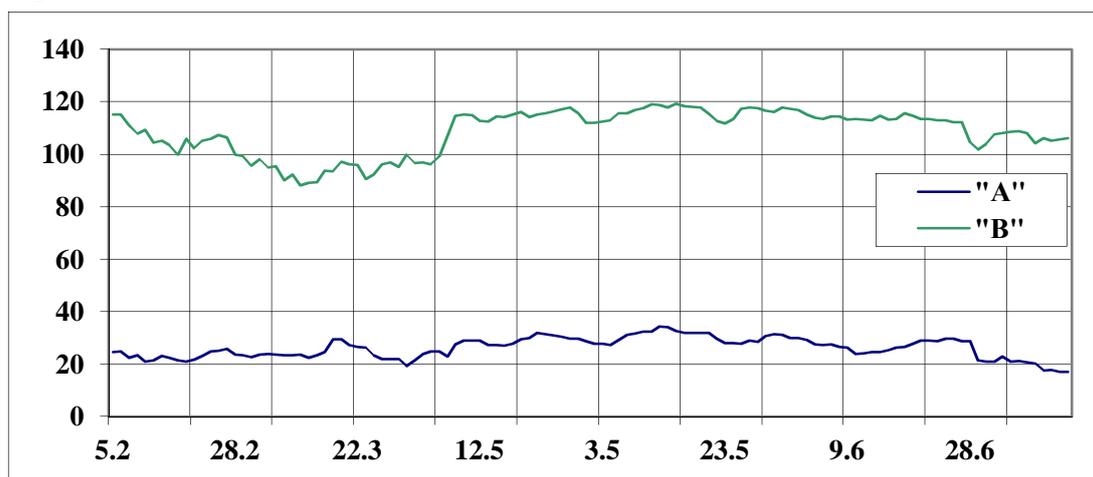


Рис. 1. Исходные данные для оценки ожидаемой доходности акций компаний «А» и «В»

Например, можно рассмотреть полиномиальную регрессию степени 2 [3]:

$$y_n = \theta_1 + \theta_2 \cdot t_n + \theta_3 \cdot t_n^2 + \varepsilon_n.$$

Необходимо подобрать коэффициенты вектора θ таким образом, чтобы полученная парабола приближала реальные данные наилучшим в некотором смысле образом. Классической оценкой является оценка метода наименьших квадратов, которая минимизирует сумму квадратов отклонений:

$$Q(\theta) = \|Y - H\theta\|^2 \rightarrow \min.$$

Как известно, оценка методом наименьших квадратов является оптимальной оценкой среди всех оценок, если ошибка распределена по нормальному закону. При анализе наблюдений часто предполагают, что случайная компонента подчинена нормальному закону распределения. Такое предположение может привести к большим ошибкам оценки в случае, если действительное распределение имеет более тяжелые «хвосты», например, если в выборке имеются аномальные наблюдения. В этом случае лучше использовать робастные методы оценивания, устойчивые к наличию аномальных наблюдений. Одним из таких методов является метод наименьших модулей. В этом случае минимизируется сумма модулей отклонений:

$$F(\theta) = \|Y - H\theta\| \rightarrow \min.$$

Сравним оценки ожидаемой доходности, полученные с помощью метода наименьших квадратов и метода наименьших модулей на примере цен акций компаний «А» и «В». Имеется 112 наблюдений. По ним нужно оценить коэффициенты θ и построить прогноз на 30 дней. Котировки взяты за период 6 месяцев, прогноз строится на период 2 месяца. В таблице 1 приведены полученные оценки,

точность оценивания и оценки ковариации между $\hat{\theta}_1, \dots, \hat{\theta}_m$ для компании «А». Как видно из таблицы 1, оценки методом наименьших квадратов и методом наименьших модулей ожидаемой доходности очень близки. Также прогноз по этим оценкам дает приблизительно одинаковый результат [2].

Таблица 1

Результат оценки ожидаемой доходности акций компании «А»

	Метод наименьших квадратов	Метод наименьших модулей
Оценка коэффициентов	19,3133; 0,2138; -0,0012	18,8633 0,2282 -0,0013
Оценка корня из дисперсии	2,6816	2,7055
Оценка ковариационной матрицы $cov(\hat{\theta}, \hat{\theta})$	0,6001; -0,0159; 0,0001 -0,0159; 0,0006; 0,0000 0,0001; 0,0000; 0,0000	0,9595; -0,0254; 0,0001 -0,0254; 0,0009; 0,0000 0,0001; 0,0000; 0,0000

Для компании «В» (см. табл. 2) оценки методом наименьших квадратов и методом наименьших модулей сильно отличаются. Это можно объяснить тем, что в марте-апреле акции сильно «провалились». Метод наименьших квадратов расценивает такие наблюдения как равноправные остальным, а метод наименьших модулей считает их аномальными [2].

Таблица 2

Результат оценки ожидаемой доходности акций компании «В»

	Метод наименьших квадратов	Метод наименьших модулей
Оценка коэффициентов	96,6628; 0,2357; -0,0008	95,3163; 0,4053; -0,0020
Оценка дисперсии отклонений	7,1815	3,7893
Оценка ковариационной матрицы $cov(\hat{\theta}, \hat{\theta})$	4,3042; -0,1138; 0,0006 -0,1138; 0,0040; 0,0000 0,0006; 0,0000; 0,0000	2,9151; -0,0771; 0,0004 -0,0771; 0,0027; 0,0000 0,0004; 0,0000; 0,0000

Недостатком метода наименьших квадратов является его чувствительность к априорному распределению случайной компоненты. Для наблюдений, которые могут содержать выбросы, необходима оценка, которая некоторым образом их отфильтровывала. Такой оценкой может быть, например, оценка методом наименьших модулей. Так как распределение случайной компоненты неизвестно, то более обосновано использование робастных методов оценивания, которые являются устойчивыми. Если отклонения не содержат аномальных наблюдений, то робастные оценки менее эффективны, но если отклонения содержат выбросы, то эти оценки малочувствительны к ним и являются «хорошими».

Оптимизация инвестиционного портфеля должна осуществляться на всех этапах инвестиционной деятельности, начиная от создания инвестиционного портфеля, заканчивая управлением данным портфелем на всех уровнях и этапах работы. Так как ситуация на рынке ценных бумаг может в любую минуту измениться, определить оптимальный портфель для каждого момента времени очень трудно, поэтому инвесторы должны решить, на какие именно параметры оптимизации нужно обратить особое внимание.

Библиографический список

1. Джамай, Е. В. Особенности оценки экономической эффективности инвестиций на предприятиях машиностроения / Е. В. Джамай, С. В. Шароватов, Д. Г. Петров // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – 2015. – № 2. – С. 133–136.
2. Зинченко, А. С. Исследование теоретических аспектов управления портфелем проектов на предприятиях ракетно-космической промышленности / А. С. Зинченко, А. А. Сазонов, М. Б. Боброва // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – 2016. – № 3. – С. 54–59.
3. Мищенко, А. В. Динамическая задача определения оптимальной производственной программы / А. В. Мищенко, Е. В. Джамай // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 2. – С. 75–79.

УДК 33

А.А. Ксенофонтов

А.Ш. Камалетдинов

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Аннотация. На основании понятий теории систем предлагается концептуальная модель функционирования бюджетной системы РФ. Бюджетная система рассматривается как большая диффузная система, состоящая из 85 социально-экономических подсистем. Проводится анализ доходной и расходной частей консолидированного бюджета РФ. Также предлагается концептуальная модель финансово-экономической и хозяйственной деятельности субъекта РФ. Исследуется финансово-экономическая деятельность двух субъектов РФ: Ненецкого автономного округа и Карачаево-Черкесской Республики. Делается вывод о необходимости изменения межбюджетных отношений, исходя из социально-экономического и финансового положения субъектов РФ.

Ключевые слова: управление, социально-экономическая система, модель, бюджет, доходы бюджета, налоги.

Andrei Ksenofontov

Anvar Kamaletdinov

FINANCIAL MANAGEMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS

Annotation. Based on the theory of systems the conceptual model of functioning of the budget Russian Federation system is offered. The budget system is considered as the big diffusion system consisting of 85 social and economic subsystems. The analysis of profitable and account parts of the consolidated budget Russian Federation is carried out. Also the conceptual model of financial and economical activity of the territorial subject of the Russian Federation is offered. Financial and economic activities of two territorial subjects of the Russian Federation are researched.

Keywords: management, social and economic system, model, budget, budget revenues, taxes.

На сегодняшний день наиболее актуальными являются исследования межбюджетных отношений в Российской Федерации. Правительство РФ пытается повысить эффективность системы федеральной финансовой поддержки бюджетам субъектов федерации. При этом среди основных направлений совершенствования финансовой системы основное место занимает внедрение принципов объективности расчета финансовой помощи, а также стимулирующего характера финансовой поддержки, основанной на учете показателей потенциальных налоговых доходов. Данную проблему поднимает Президент Российской Федерации В.В. Путин. «Должна быть усилена стимулирующая роль федеральной поддержки и, особо подчеркну, расширена финансовая самостоятельность тех регионов, которые должным образом заботятся о развитии экономики, проводят ответственную бюджетную политику, развивают региональные программы, модернизируют социальную сферу. То есть надо дать больше простора для лидеров, для инициативы тех, кто готов работать и действовать активно и работает эффективно», – заявил В.В. Путин на межрегиональной конференции партии «Единая Россия» по Стратегии развития Центральной России до 2020 год» [7]. Проблемы анализа и развития экономики РФ и ее субъектов также поднимаются в аналитическом докладе академика М.А. Эскиндарова «Российская экономика в 2011–2013 годах: тенденции, анализ, прогноз» [10].

Рассмотрим бюджетную систему РФ с точки зрения функционирования диффузной системы. Это обусловлено тем, что финансово-экономическая деятельность экономики РФ в целом и субъекта федерации в частности зависит от большого числа разнородных факторов, которые определяют раз-

нообразные по своей природе, но тесно взаимосвязанные друг с другом процессы, эффективность которых существенно зависит от качества управления финансовой системой. Изучая диффузные системы, мы заменяем понятие закона более удобным понятием модели. Успех моделирования сложных систем зависит от выполнения многих условий, например таких, как качество исходных данных, обоснованность системы аксиом (допущений), в рамках которой возможно построение адекватной модели, универсальность алгоритма построения модели, не содержащего существенных ограничений на форму заданий этих аксиом. В качестве данных для моделирования была взята информация, предоставляемая Министерством финансов (Минфин) РФ [5], Федеральной налоговой службой (ФНС) РФ [8], и данные, содержащиеся в базе информационно-аналитической системы региональных налоговых поступлений «Налоги РФ» [4].

Основным подходом к изучению диффузных систем является использование статистических многомерных методов и моделей для описания поведения системы. При таком подходе отпадает необходимость в использовании большого числа переменных факторов, и задача сводится к тому, чтобы, варьируя одновременно небольшое число переменных, найти оптимальные условия функционирования системы. В этом случае диффузная система представляется в виде черного ящика с множеством входных параметров и выходных реакций. С помощью локально-интегральной математической модели определяется связь между входными экзогенными и выходными эндогенными переменными при использовании неполных или неточных сведений о протекающих в системе процессах.

Авторами статьи разработана концептуальная модель функционирования бюджетной системы РФ, представленная на рисунке 1.

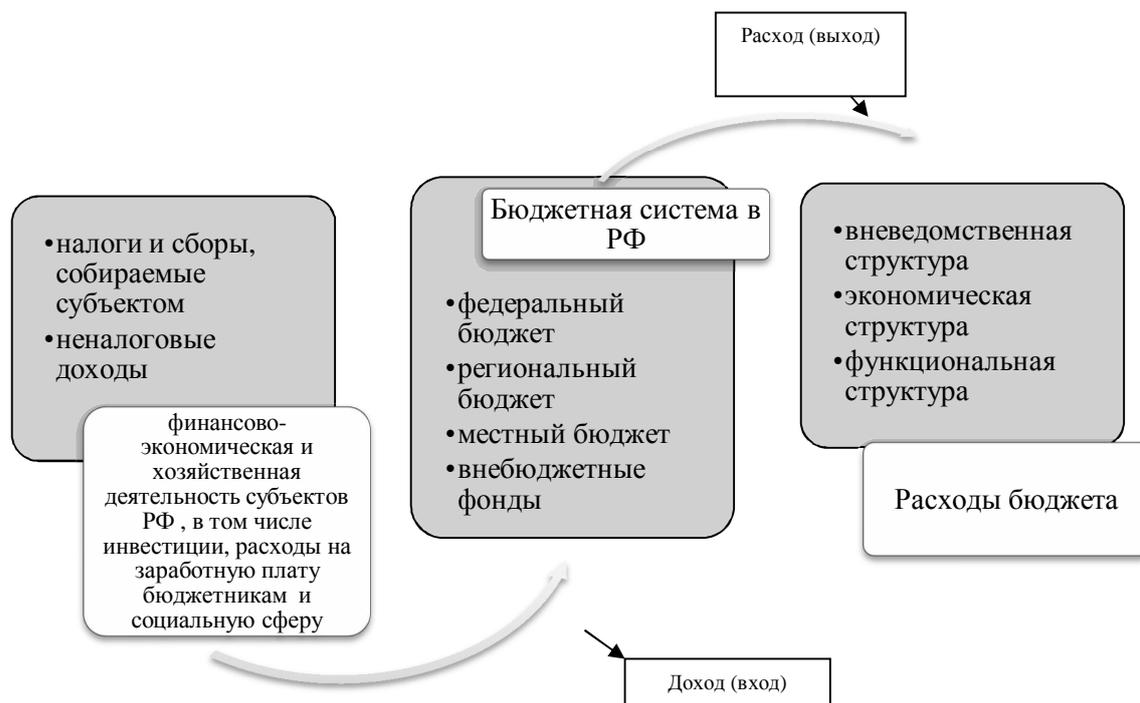


Рис. 1. Концептуальная модель функционирования бюджетной системы РФ

В модели в качестве основного события для прогнозирования рассматривается величина налоговых и неналоговых доходов (суммарного или по видам налогов), таможенных платежей и прочих

доходов, которые по своей природе являются случайными величинами при имеющейся системе распределения платежей. Входными данными является доходная часть бюджетной системы РФ (консолидированного бюджета РФ), складывающаяся из финансово-экономической и хозяйственной деятельности субъектов федерации. Доходная часть финансовой системы РФ состоит из налоговых и неналоговых доходов, таможенных платежей и прочих доходов, администрируемых: ФНС РФ, Федеральной таможенной службой РФ и главными администраторами доходов бюджета.

Исследуем структуру доходов и расходов консолидированного бюджета РФ. На рисунке 2 представлена структура дохода консолидированного бюджета РФ в 2015 г.

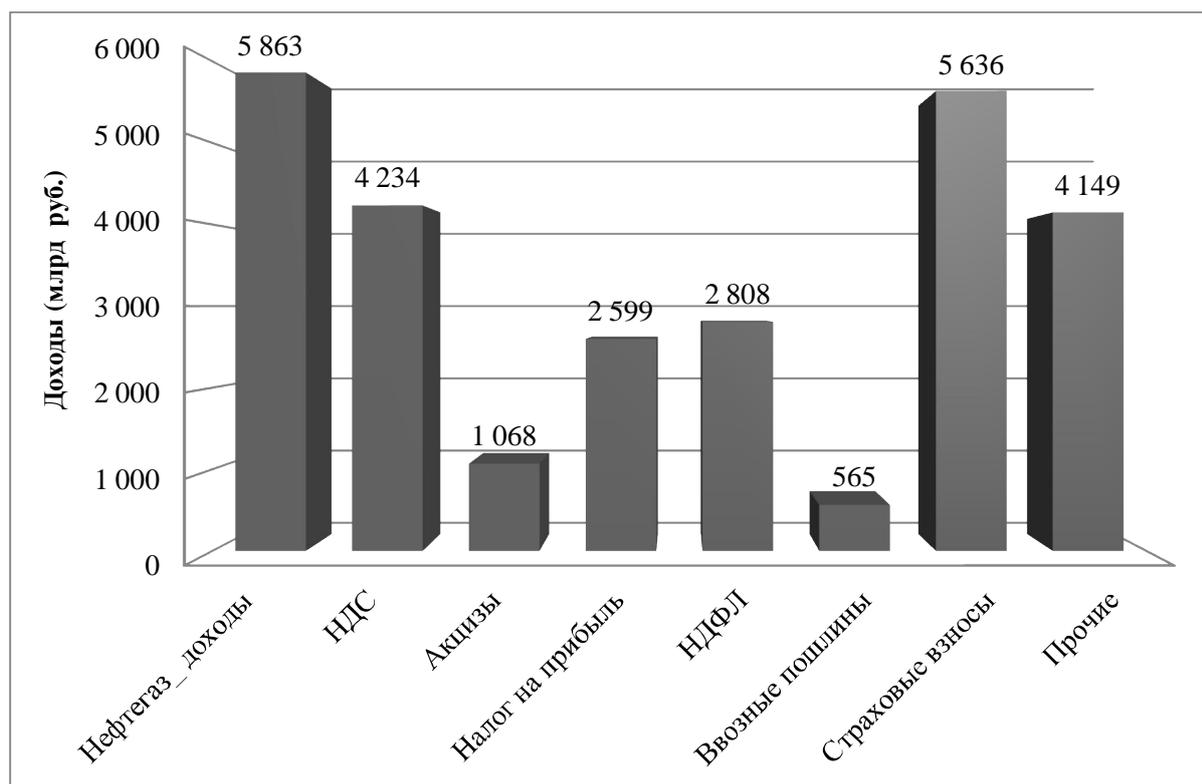


Рис. 2. Доходы консолидированного бюджета РФ в 2015 г. [5]

Выходами бюджетной системы РФ являются расходы консолидированного бюджета, связанные с поддержанием и развитием социально-экономической ситуации в стране. Основными статьями расходов консолидированного бюджета являются: общегосударственные вопросы (в том числе обслуживание государственного и муниципального долга), национальная оборона, национальная безопасность и правоохранительная деятельность, национальная экономика, жилищно-коммунальное хозяйство, охрана окружающей среды, образование, культура, здравоохранение, социальная политика, физическая культура и спорт, средства массовой информации, обслуживание государственного и муниципального долга. В 2015 г. расходы консолидированного бюджета составили 29 741,5 млрд руб. На рисунке 3 представлена структура расходной части консолидированного бюджета РФ в 2015 г.

По представленным данным видно, что дефицит консолидированного бюджета составил 2 819,5 млрд руб. В сложившейся непростой ситуации необходимо изменять межбюджетные отношения таким образом, чтобы увеличить доходы регионов, без серьезных финансовых потерь для федерального бюджета. За тот же период в федеральный бюджет РФ поступило 13 659,2 млрд руб., из которых нефтегазовые доходы составили 5 862,7 млрд руб. [5]. Структура нефтегазовых доходов

федерального бюджета состоит из налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) в виде углеводородного сырья, вывозных таможенных пошлин на сырую нефть и природный газ, а также вывозных таможенных пошлин на товары, выработанные из нефти. Некоторая часть этих доходов в виде нефтегазового трансферта ежегодно направляется на финансирование расходов федерального бюджета. Расходы федерального бюджета составили 15 620,3 млрд руб. В структуру расходов федерального бюджета входит следующая статья – «Межбюджетные трансферты общего характера бюджетам бюджетной системы Российской Федерации». В 2015 г. расход по данной статье составил 682 млрд руб. То есть данные средства идут на дотации, субсидии, субвенции и трансферты для сокращения дефицита бюджетов субъектов РФ и государственных внебюджетных фондов. Исходя из вышеуказанного, государство забирает эти финансы у субъектов доноров и отдает их акцепторам. Справедливо ли это, и не ведет ли такое положение дел к дестимулированию развития депрессивных субъектов? Перечень депрессивных субъектов РФ установлен авторами на основе индексного метода в работе [3]. Методика расчета рейтинга субъектов на основе индексного метода представлена в работе [2].

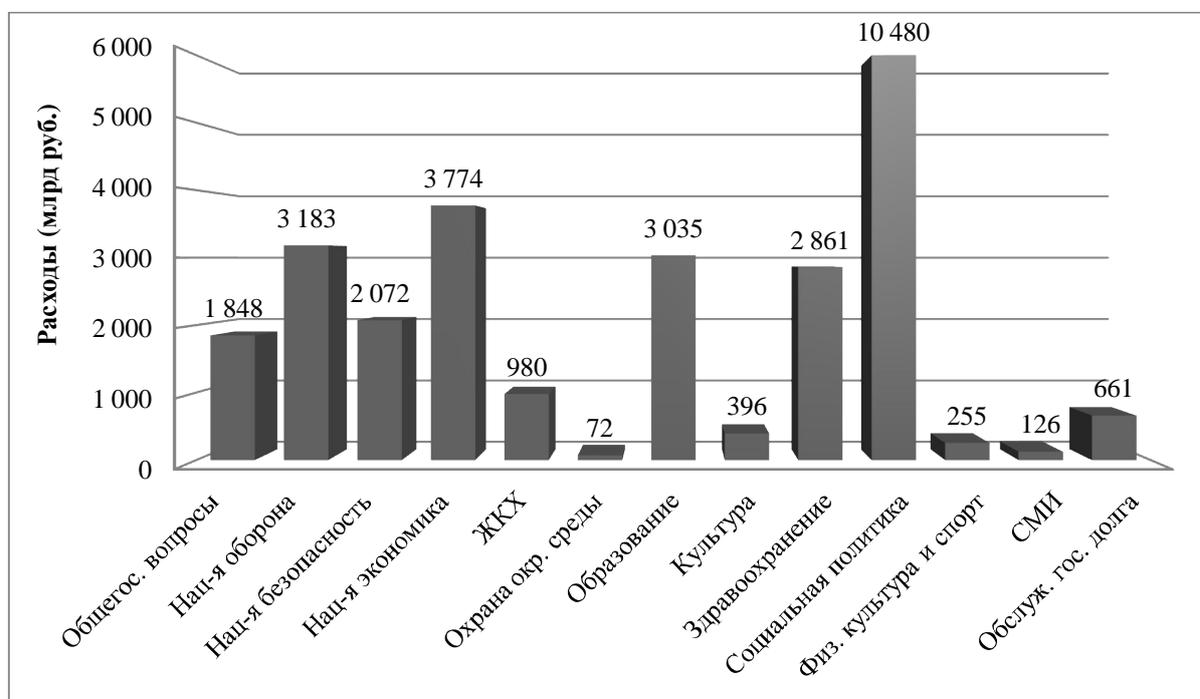


Рис. 3. Расходы консолидированного бюджета РФ в 2015 г. [5]

В 2015 г. федеральный бюджет предоставил кредитов на сумму 341,5 млрд руб. [5]. Выдачу бюджетных кредитов регламентирует Статья 93.2 БК РФ «Бюджетные кредиты». В соответствии с указанной статьей «Бюджетный кредит может быть предоставлен Российской Федерации, субъекту Российской Федерации, муниципальному образованию или юридическому лицу на основании договора, заключенного в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации, на условиях и в пределах бюджетных ассигнований, которые предусмотрены соответствующими законами (решениями) о бюджете...» [1].

Можно говорить о том, что в 2015 г. федеральный бюджет осуществил помощь субъектам РФ и государственным внебюджетным фондам более чем на один триллион рублей, и эта цифра больше, чем половина дефицита федерального бюджета. То есть при условии улучшения экономического со-

стояния дотационных субъектов РФ дефицит федерального бюджета мог бы сократиться на значительную сумму.

Рассмотрим структуру консолидированных бюджетов субъектов РФ в 2015 г. На рисунке 4 представлено визуальное отображение структуры доходной части консолидированных бюджетов субъектов РФ. Всего доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ составили 9 308,2 млрд руб., из которых собственные доходы – 7 691,4 млрд руб., безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы РФ – 1 616,7 млрд руб. [5].

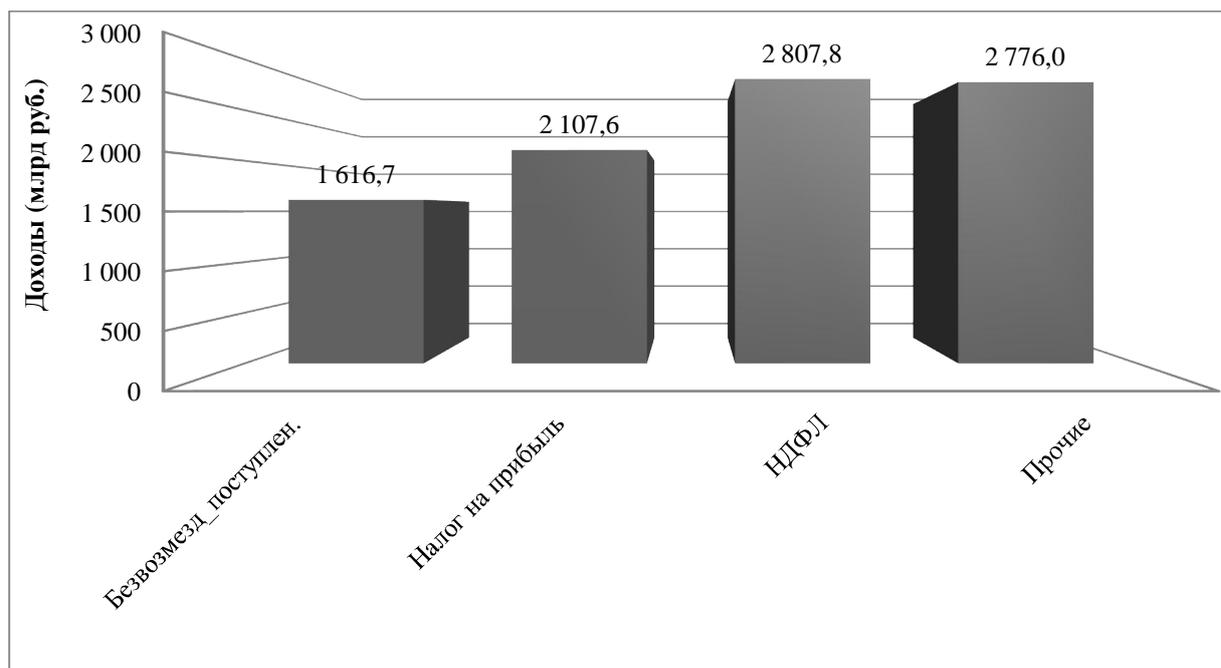


Рис. 4. Доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ в 2015 г. [5]

Видно, что основу доходной части бюджетов субъектов федерации составляют налоговые поступления. В состав доходной части бюджета субъекта не входят таможенные платежи, что снижает заинтересованность субъекта по развитию внешнеэкономической деятельности. В 2015 г. расходы консолидированных бюджетов субъектов РФ составили 9 479,8 млрд руб. Соответственно, дефицит консолидированных бюджетов равнялся 171,6 млрд руб. [5]. Источниками финансирования дефицита бюджетов являются: государственные (муниципальные) ценные бумаги, кредиты от других бюджетов бюджетной системы РФ, кредиты кредитных организаций в валюте РФ и пр.

Рассмотрим структуру формирования доходной части бюджетов субъектов федерации более подробно. Авторами статьи разработана модель распределения налогов и сборов по бюджетам разных уровней. В соответствии с данной моделью, налоговые поступления по налогу на добавленную стоимость (НДС) и водному налогу полностью поступают в федеральный бюджет, а по налогу на доходы физических лиц (НДФЛ), несмотря на то, что налог заявлен как федеральный, – в региональный бюджет.

Более сложную структуру распределения по бюджетам имеют остальные налоги. Налог на прибыль организаций, имеющий ставку в 20 %, в соответствии со статьей 284 НК РФ распределяется между федеральным и региональным бюджетами в соотношении 2 % и 18 % соответственно [6]. При этом налоговая ставка данного налога, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов РФ, может быть понижена до 13,5 % [6]. То есть субъект федерации имеет некоторые рычаги для развития соб-

ственной экономики. Но при понижении налоговой ставки в первую очередь произойдет снижение налоговых поступлений в региональный бюджет. С другой стороны, не предпринимая никаких налоговых маневров, субъект федерации не может исправить сложившуюся финансово-экономическую ситуацию.

Наполняемость регионального бюджета напрямую зависит от социально-экономической, хозяйственной, финансовой и демографической ситуации, сложившейся в субъекте РФ. На рисунке 5 представлена, концептуальная модель финансово-экономической и хозяйственной деятельности субъекта. По такому принципу функционирует любой субъект федерации, с той разницей, что субъекты-доноры, кроме ведения своей финансово-экономической и хозяйственной деятельности, заняты активным наполнением федерального бюджета, а субъекты-акцепторы в большей степени функционируют за счет поступлений из федерального бюджета. Как видно, данные поступления осуществляются через дотации, субвенции, субсидии и трансферты.



Рис. 5. Концептуальная модель финансово-экономической и хозяйственной деятельности субъекта РФ

Рассмотрим пример функционирования деятельности консолидированного бюджета для лидирующего в нашем рейтинге субъекта – Ненецкого автономного округа. В 2014 г. этот субъект занял 1 место в рейтинге интенсивности налоговых поступлений и имел индекс интенсивности налоговых поступлений 40,84. По данным ФНС РФ [8] в 2014 г. субъект собрал налоговых и неналоговых доходов на сумму 54 398 471 тыс. руб., т.е. налоговый доход по НДС имел отрицательное значение в 1 057 029 тыс. руб. В консолидированный бюджет субъекта было зачислено чуть более третьей части налоговых и неналоговых доходов субъекта 18 606 242 тыс. руб. Из консолидированного бюджета в местный поступило 1 222 402 тыс. руб. Ненецкий АО имел налоговых и неналоговых доходов на сумму 14 721 310 тыс. руб. Безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы РФ составили 4 251 440 тыс. руб. Из них: субсидии – 104 210 тыс. руб., субвенции – 4077610 тыс. руб., трансферты – 69620 тыс. руб. Соответственно доходы бюджета субъекта равнялись 19 103 030 тыс. руб. Доля безвозмездных поступлений в доходах субъекта составила 22 % [7]. Расходы бюджета составили 19 749 820 тыс. руб. Дефицит бюджета составил 646,78 [8].

То есть мы видим, что даже субъект, который собирает налоговых и неналоговых доходов в 2,75 раз больше (и это без учета таможенных платежей), чем имеет расходную часть бюджета, не в состоянии покрыть свои расходы. Данный факт может натолкнуть на мысль, что субъект не заинтересован собирать определенную часть налогового дохода, так как она все равно будет перечислена в федеральный бюджет. Более того, в таком перераспределении налоговых доходов явно отсутствует принцип справедливости налогообложения, предложенный еще А. Смитом [9]. Для того чтобы выровнять баланс бюджета субъекта в 2014 г. необходимо было бы дополнительно получить сумму в 4 898 220 тыс. руб. В данном случае, источником такого дохода может служить только налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ). Других значимых налоговых доходов, кроме уже зачисленных, бюджет субъекта не имеет. Налоговый доход по НДПИ в рассматриваемый период составил 33 830 358 тыс. руб. То есть в конкретном случае для восполнения недостающих бюджету субъекта средств понадобилось бы 14,48 % от налогового дохода по НДПИ [8].

Для сравнения с лидером, возьмем субъект, имеющий низкий рейтинг по интенсивности налоговых поступлений – Карачаево-Черкесскую Республику [3]. По данным ФНС РФ в 2014 г. субъект собрал налоговых и неналоговых доходов на сумму 7 215 627 тыс. руб., т.е. налоговый доход по НДС имел положительное значение в 1 254 076 тыс. руб. В консолидированный бюджет субъекта было зачислено 72 % налоговых и неналоговых доходов субъекта – 5 221 530 тыс. руб. Из консолидированного бюджета в местный поступило 1 492 032 тыс. руб. Безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы РФ в бюджет республики составили 11 955 180 тыс. руб. Из них: дотации – 6 894 500 тыс. руб., субсидии – 3 711 110 тыс. руб., субвенции – 993 310 тыс. руб., трансферты – 356 260 тыс. руб. Соответственно доходы бюджета субъекта равнялись 18 602 540 тыс. руб. Доля безвозмездных поступлений в доходах субъекта составила 64 %. Расходная часть бюджета Карачаево-Черкесской республики равнялась 20 782 170 тыс. руб. Дефицит бюджета составил 2 179 630 тыс. руб.

Мы наблюдаем интересную ситуацию: как бюджет Ненецкого АО, так и бюджет Карачаево-Черкесской республики имеют дефицит, с той разницей, что если бы не безвозмездные поступления, то дефицит бюджета второго субъекта вырос бы почти в 6 раз. В 2012 г. доля безвозмездных поступлений в бюджет Карачаево-Черкесская республики составила 72,5 % (имелся незначительный профицит бюджета). В 2013 г. эта же доля составила 68,5 % [8].

Вывод заключается в том, что, используя перераспределительную функцию налогов и финансов, страна порождает уверенность в завтрашнем дне у депрессивных субъектов и дает возможность не проводить активных действий по выводу собственной экономики из депрессии. С другой стороны, снижается заинтересованность субъектов-акцепторов в увеличении некоторой части налогового дохода, так как она все равно будет перечислена в федеральный бюджет. В сложившейся системе налоговых и межбюджетных отношений только развитый бизнес и хороший экономический климат могут помочь субъекту нормализовать баланс консолидированного бюджета.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. Текст с изменениями и дополнениями на 2016 год // М.: ЭКСМО, 2016. – 384 с.
2. Ксенофонтов, А. А. Интегральный показатель интенсивности налоговых поступлений / А. А. Ксенофонтов, А. Ш. Камалетдинов // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2014. – № 2. – С. 142–148.
3. Ксенофонтов, А. А. Оценка экономического состояния субъектов РФ на основе индексного метода / А. А. Ксенофонтов, А. Ш. Камалетдинов // Вестник Финансового университета (Финансовый университет при Правительстве РФ). – 2016. – № 6. – С. 63–70.

4. Ксенофонтов, А. А. Разработка и использование информационно-аналитической системы «Налоги РФ» / А. А. Ксенофонтов, И. М. Косарев // Прикладная информатика (Синергия). – 2012. – № 3. – С. 36–45.
5. Министерство финансов РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.minfin.ru>, (дата обращения : 12.01.2017).
6. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть 1 и 2. Текст с изменениями и дополнениями на 20 января 2017 // М. : ЭКСМО, 2017. – 1488 с.
7. Председатель Правительства Российской Федерации В. В. Путин провел совещание по вопросу совершенствования межбюджетных отношений [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bujet.ru/article/112142.php> (дата обращения : 28.02.2017).
8. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nalog.ru> (дата обращения : 12.01.2017).
9. Черник, Д. Г. Размышления о налогах / Д. Г. Черник. – М. : ТОНЧУ, 2007. – 247 с. – ISBN 978-5-91215-004-3.
10. Эскиндаров, М. А. Российская экономика в 2011–2013 годах: тенденции, анализ, прогноз. Аналитический доклад / Э. Ф. Баранов, А. Ф. Лобзова, О. Н. Матвеева [и др.]. – М. : Финансовый университет при Правительстве РФ, 2013. – 118 с.

УДК 336

Ф.О. Шогенова

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ АКТИВОВ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОНТАКТНОГО НАДЗОРА ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РОССИИ

Аннотация. В статье анализируется динамика активов банковского сектора Российской Федерации и дальнейшее влияние на эффективность контактного надзора Банка России. Приведены сведения об изменении численности кредитных организаций, о количестве действующих кредитных организаций в РФ, основные показатели банковского сектора РФ, данные о структуре и динамике активов кредитных организаций. Автором проанализированы изменения основных показателей банковского сектора.

Ключевые слова: контактный надзор, банковский надзор, активы банковского сектора Российской Федерации, кредитные организации, надзор и регулирование.

Fatimat Shogenova

ANALYSIS OF DYNAMICS OF ASSETS OF THE BANKING SECTOR OF THE RUSSIAN FEDERATION AND IT'S INFLUENCE ON EFFICIENCY OF CONTACT SUPERVISION OF THE CENTRAL BANK OF RUSSIA

Annotation. The article analyzes the dynamics of assets of the banking sector of the Russian Federation and further impact on the efficiency of contact supervision of the Bank of Russia. Provides information about the change of the number of credit institutions number of operating credit institutions in Russia, the main indicators of the banking sector of the Russian Federation, data on the structure and dynamics of assets of credit institutions. The author provides an analysis on changes of the main indicators of the banking sector.

Keywords: contact supervision, banking supervision, banking sector assets of the Russian Federation, credit institutions, supervision and regulation.

Для банковского сектора любого государства вопросы обеспечения финансовой устойчивости как банковской системы в целом, так и ее отдельных аспектов всегда являются актуальными. Поскольку уровень финансовой устойчивости кредитных организаций можно оценить лишь в вероятностной форме, постольку, как нам представляется, одним из факторов, способствующих своевременному выявлению и устранению возникающих в процессе деятельности банков трудностей, может стать оценка их финансового состояния при проведении надзора Банка России. Банковский надзор – это дистанционное и контактное наблюдение Банка России за деятельностью кредитных организаций в разрезе исполнения и соблюдения ими нормативно-правовых документов и федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность.

Контактный надзор Банка России, по мнению автора, можно определить как проверку кредитных организаций с выездом на место, включающую оценку важнейших показателей финансового состояния банков, их оценку, анализ и прогноз с целью отражения соответствующих заключений в акте проверки для обеспечения финансовой устойчивости банка. Банковский надзор толкуется как контроль за соблюдением кредитной организацией законодательных актов и регулятивных норм Банка России [1]. Так, В.А. Поляков и Л.А. Московкина отмечают: «Контроль за деятельностью банков проводится с целью обеспечения надежности и устойчивости отдельных банков и предусматривает

целостный и непрерывный надзор за осуществлением банками своей деятельности в соответствии с действующим законодательством и инструкциями» [11]. Аналогичную позицию выражает и А.Г. Братко: «Сущность банковского надзора состоит в проверке соответствия решений и действий кредитной организации законам, регулирующим банковскую деятельность, и нормативным актам Банка России» [4].

Сведения об изменении численности кредитных организаций в 2015 г. представлены в таблице 1.

Таблица 1

Количество действующих кредитных организаций в Российской Федерации [5]

Показатель	01.01.2015	01.01.2016	Изменение	Прирост, %
Действующие кредитные организации	834	733	-101	-12,1
в том числе в Центральном федеральном округе	504	434	-70	-14,0
в том числе г. Москва	450	383	-67	-14,6

По данным таблицы количество действующих кредитных организаций, имеющих право на осуществление банковских операций в 2015 г., сократилось на 101 организацию или на 12,1 %, в том числе по Центральному федеральному округу сократилось на 70 организаций или на 14 %. Вместе с тем совокупные активы банковского сектора РФ в 2015 г. возросли на 5 346,7 млрд руб. или на 6,9 %. Основные показатели банковского сектора РФ за 2015 г. в динамике представлены в таблице 2.

Таблица 2

Основные показатели банковского сектора РФ за 2015 г., млрд руб. [5]

Показатель	01.01.2015	01.01.2016	Изменение	Прирост, %
Совокупные активы	77 653,0	82 999,7	5 346,7	6,9
Собственные средства	7 928,4	9 008,6	1 080,2	13,6
в % к активам банковского сектора	10,2	10,9	0,7	
Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям и физическим лицам	40 865,5	43 985,2	3 119,7	7,6
в % к активам банковского сектора	52,6	53,0	0,4	
Ценные бумаги, приобретенные кредитными организациями	9 724,0	11 777,4	2 053,4	21,1
в % к активам банковского сектора	12,5	14,2	1,7	
Вклады физических лиц	18 552,7	23 219,1	4 666,4	25,2
в % к пассивам банковского сектора	23,9	28,0	4,1	
Средства, привлеченные от организаций	25 008,1	28 442,1	3 434,0	13,7
в % к пассивам банковского сектора	32,2	34,3	2,1	

Данные о концентрации активов по банковскому сектору России (среди действующих кредитных организаций), представлены в таблице 3.

Данные таблицы свидетельствуют о наличии в 2015 г. тенденции консолидации активов. При этом лидирующая роль в данном процессе принадлежала частным банкам. Ниже приведены данные о распределении совокупных активов банковского сектора по состоянию на 01.01.2015 г. и 01.01.2016 г. в разрезе федеральных округов (см. табл. 4).

Таблица 3

**Данные о концентрации активов по банковскому сектору России
(среди действующих кредитных организаций) [6]**

Распределение концентрации активов (КО), ранжированных по величине активов (по убыванию)	01.01.2015		01.01.2016	
	млн руб.	в % к ито- гу	млн руб.	в % к ито- гу
Первые 5	41 593 833	53,6	44 883 973	54,1
С 6 по 20	16 674 162	21,5	17 925 387	21,6
С 21 по 50	8 259 743	10,6	9 391 355	11,3
С 51 по 200	8 406 233	10,8	8 484 303	10,2
С 201 по 501	2 309 299	3,0	2 060 315	2,5
С 501	409 725	0,5	254 375	0,3
Итого	77 652 995	100,0	82 999 708	100,0

Таблица 4

**Данные о распределении совокупных активов банковского сектора по состоянию
на 01.01.2015 и 01.01.2016 в разрезе федеральных округов [7]**

Федеральный округ	01.01.2015		01.01.2016		Изменение	Прирост, %
	Активы	Доля в акти- вах по РФ, %	Активы	Доля в акти- вах по РФ, %		
Центральный ФО	71 454 110 596	92,0	76 079 442 934	91,7	4 625 332 338	6,5
Северо-Западный ФО	1 816 053 325	2,3	2 076 443 534	2,5	260 390 209	14,3
Южный ФО	329 635 219	0,4	357 228 004	0,4	27 592 785	8,4
Северо-Кавказский ФО	49 987 906	0,1	45 007 985	0,1	-4 979 921	-10,0
Приволжский ФО	1 717 683 702	2,2	1 991 231 306	2,4	273 547 604	15,9
Уральский ФО	1 042 226 441	1,3	1 430 061 433	1,7	387 834 992	37,2
Сибирский ФО	654 437 546	0,8	299 277 533	0,4	-355 160 013	-54,3
Дальневосточный ФО	576 900 095	0,7	607 605 418	0,7	30 705 323	5,3
Крымский ФО	11 959 309	0,0	113 409 369	0,1	101 450 060	848,3
Итого по РФ	77 652 994 139	100,0	82 999 707 516	100,0	5 346 713 377	6,9

По данным таблицы прирост совокупных активов банковского сектора в 2015 г. приходится в основном на кредитные организации, зарегистрированные в Центральном федеральном округе (4 625 млрд руб. из 5 347 млрд руб.). По состоянию на 01.01.2015 г. и 01.01.2016 г. более 90 % совокупных активов банковского сектора РФ сосредоточены в кредитных организациях, зарегистрированных в Центральном федеральном округе. Данные о структуре и динамике активов кредитных организаций в 2015 г. приведены в таблице 5.

Таблица 5

Данные о структуре и динамике активов кредитных организаций за 2015 г. [7]

Активы	01.01.2015		01.01.2016		Изменение	Прирост, %
	млрд руб.	% к активам	млрд руб.	% к активам		
1 Денежные средства, драгоценные металлы и камни	2 754,2	3,5	1 898,3	2,3	-855,9	-31,1

Активы		01.01.2015		01.01.2016		Изменение	Прирост, %
		млрд руб.	% к активам	млрд руб.	% к активам		
2	Корреспондентские счета в Банке России и в уполномоченных органах других стран	3 297,8	4,2	2 464,4	3,0	-833,4	-25,3
3	Корреспондентские счета в кредитных организациях – всего, в том числе	2 675,2	3,4	2 536,3	3,1	-138,9	-5,2
3.1	в КО-резидентах	759,6	1,0	611,5	0,7	-148,1	-19,5
3.2	в КО-нерезидентах	1 915,6	2,5	1 924,8	2,3	9,2	0,5
4	Ценные бумаги, приобретенные КО – всего, в том числе	9 724,0	12,5	11 777,4	14,2	2 053,4	21,1
4.1	вложения в долговые обязательства	7 651,4	9,9	9 616,0	11,6	1 964,6	25,7
4.2	вложения в долевые ценные бумаги	488,7	0,6	295,2	0,4	-193,5	-39,6
4.3	учтенные векселя	218,0	0,3	204,0	0,2	-14,0	-6,4
4.4	портфель участия в дочерних и зависимых акционерных обществах	1 365,9	1,8	1 662,2	2,0	296,3	21,7
5	Прочее участие в уставных капиталах	427,6	0,6	568,0	0,7	140,4	32,8
6	Производные финансовые инструменты	2 298,6	3,0	1 261,0	1,5	-1 037,6	-45,1
7	Кредиты и прочие ссуды – всего, в том числе	52 115,7	67,1	57 511,4	69,3	5 395,7	10,4
7.1	Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства из них: просроченная задолженность	51 799,5	66,7	57 154,5	68,9	5 355,0	10,3
7.1.1	Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям из них: просроченная задолженность	1 978,0	2,5	3 046,6	3,7	1 068,6	54,0
7.1.2	Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные физическим лицам из них: просроченная задолженность	29 536,0	38,0	33 300,9	40,1	3 764,9	12,7
7.1.3	Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные кредитным организациям из них: просроченная задолженность	1 250,7	1,6	2 075,9	2,5	825,2	66,0
7.1.3	Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные физическим лицам из них: просроченная задолженность	11 329,5	14,6	10 684,3	12,9	-645,2	-5,7
7.1.3	Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные кредитным организациям из них: просроченная задолженность	667,5	0,9	863,8	1,0	196,3	29,4
7.1.3	Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные кредитным организациям из них: просроченная задолженность	6 895,0	8,9	8 610,0	10,4	1 715,0	24,9
7.1.3	Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные кредитным организациям из них: просроченная задолженность	44,3	0,1	63,8	0,1	19,5	44,0
8	Основные средства, прочая недвижимость, нематериальные активы и материальные запасы	1 222,3	1,6	1 277,6	1,5	55,3	4,5

Активы		01.01.2015		01.01.2016		Изменение	Прирост, %
		млрд руб.	% к активам	млрд руб.	% к активам		
	из них: недвижимость, временно не используемая в основной деятельности	74,4	0,1	109,4	0,1	35,0	47,0
9	Использование прибыли	177,0	0,2	125,5	0,2	-51,5	-29,1
	из нее: налог на прибыль	157,7	0,2	110,1	0,1	-47,6	-30,2
10	Прочие активы – всего, в том числе	2 960,5	3,8	3 579,8	4,3	619,3	20,9
10.1	Средства в расчетах	1 610,7	2,1	1 826,2	2,2	215,5	13,4
10.2	Дебиторы	307,0	0,4	403,7	0,5	96,7	31,5
10.3	Расходы будущих периодов	148,4	0,2	134,4	0,2	-14,0	-9,4
Всего активов		77 653,0	100,0	82 999,7	100,0	5 346,7	6,9

Рост совокупных активов в 2015 г. (на 5 346,7 млрд руб. или на 6,9 %) во многом обусловлен увеличением объема кредитования. Объем выданных кредитов и прочей ссудной и приравненной к ней задолженности (включая вложения в векселя) в 2015 г. увеличился на 5 381,7 млрд руб. или на 10,3 % и по состоянию на 01.01.2016 г. составил 57 715,4 млрд руб. или 69,5 % совокупных активов. Объем вложений в ценные бумаги (включая контрольное участие) увеличился на 2 207,8 млрд руб. или на 22,2 % и по состоянию на 01.01.2016 г. составил 12 141,4 млрд руб. (14,6 % активов). При этом сократился объем вложений в производные финансовые инструменты (на 1 037,6 млрд руб. или на 45,1 %) [7].

Наибольшие изменения в структуре активов в 2015 г. связаны с увеличением доли кредитов нефинансовым организациям с 38,0 % до 40,1 %, а также вложений в ценные бумаги (включая контрольное участие) с 12,8 % до 14,6 %, при этом сокращением доли кредитов физическим лицам с 14,6 % до 12,9 %, а также вложений в производные финансовые инструменты – с 3,0 % до 1,5 %. Следует также отметить увеличение объема просроченной задолженности по кредитам на 1 068,6 млрд руб. или на 54,0 % (в основном за счет увеличения просроченной задолженности нефинансовых организаций). По состоянию на 01.01.2016 объем просроченной задолженности составил 3 046,6 млрд руб., что составляет 5,3 % от общего объема предоставленных кредитов, депозитов и прочих размещенных средств. Сводная информация о качестве активов кредитных организаций, оцениваемых в целях создания резервов на возможные потери, по состоянию на 01.01.2015 и 01.01.2016 приведена в таблице 6.

Таблица 6

Сводная информация о качестве активов кредитных организаций по состоянию на 01.01.2015 г. и 01.01.2016 г. [7; 8]

№ п/п	Показатель	01.01.2015		01.01.2016	
		тыс. руб.	в %	тыс. руб.	в %
1	Активы, оцениваемые в целях создания РВП, всего в том числе	60 471 017 496	100	67 708 757 995	100
1.1	III–V категорий качества	7 730 289 346	12,78	10 683 655 517	15,78
1.2	ссуды, ссудная и приравненная к ней задолженность, всего из них:	41 243 190 736	68,20	47 229 112 557	69,75

Окончание таблицы 6

№ п/п	Показатель	01.01.2015		01.01.2016	
		тыс. руб.	в %	тыс. руб.	в %
1.2.1	III–V категорий качества	5 603 668 085	13,59	7 871 397 743	16,67
2	Активы, оцениваемые на индивидуальной основе, всего в том числе	48 379 435 395	80,00	56 400 520 433	83,30
2.1	III–V категорий качества	6 087 637 075	12,58	8 795 342 512	15,59
2.2	<i>предоставленные:</i>	X	X	x	X
2.2.1	кредитным организациям	11 197 066 003	23,14	12 992 321 297	23,04
2.2.2	юридическим лицам	36 496 950 455	75,44	42 678 544 870	75,67
2.2.3	физическим лицам	685 418 937	1,42	729 654 266	1,29
3	Информация по сгруппированным в портфели однородным требованиям и ссудам, предоставленным, всего	12 091 582 101	20,00	11 308 237 562	16,70
3.1	юридическим лицам, всего из них:	831 930 451	6,88	593 552 902	5,25
3.1.1	кредитным организациям	113 096	0,01	0	
3.1.2	III–V категорий качества	91 244 697	10,97	96 945 486	16,33
3.2	физическим лицам, всего из них:	11 098 083 335	91,78	10 524 631 498	93,07
3.2.1	III–V категорий качества	1 474 096 633	13,28	1 697 409 204	16,13
4	РВП расчетный, всего	3 346 973 909		4 869 170 133	
5	РВП фактический, всего в том числе	3 874 420 351	6,41	5 192 052 630	7,67
5.1	по активам III–V категорий качества	3 424 631 166	44,30	4 726 249 110	44,24
5.2	по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности	2 446 360 726	5,93	3 342 098 540	7,08

Как видно из данных таблицы, объем активов, оцениваемых в целях создания резервов на возможные потери, в 2015 г. увеличился на 12,0 %. При этом доля активов III–V категорий качества увеличилась с 12,78 % до 15,78 %. Уровень покрытия резервами в 2015 г. увеличился с 6,41 % до 7,67 %, при этом по активам III–V категорий качества несколько сократился – с 44,30 % до 44,24 %. По состоянию на 01.01.2016 г. доля активов III–V категорий качества составляет: в активах, оцениваемых на индивидуальной основе, – 15,59 %, в активах, сгруппированных в портфели однородных ссуд и требований, – 16,33 %. Автором проделан анализ по изменению основных показателей банковского сектора в ноябре 2016 г.

За месяц активы банковского сектора выросли на 1,5 % до 80,4 трлн руб. Динамика активов также позитивная и с устранением влияния валютной переоценки (прирост на 0,6 %). Совокупный объем кредитов экономике в ноябре вырос на 0,8 % (без учета влияния курса – не изменился) до 42,2 трлн руб. Кредитование нефинансовых организаций увеличилось на 0,9 % (-0,1 %) до 31,4 трлн руб., а физических лиц – на 0,4 % (+0,4 %) до 10,8 трлн руб. Объем просроченной задолженности в ноябре сократился по корпоративному портфелю на 0,7 %, по розничному – на 0,8 %. Снижался и удельный вес просроченной задолженности: по кредитам нефинансовым организациям с 6,8 до 6,7 %, а по розничным кредитам – с 8,3 до 8,2 %. Объем требований кредитных организаций к Банку России (по депозитам и корреспондентским счетам) за ноябрь увеличился на 5,6 % до 2,5 трлн руб., незначительно выросла и их доля в активах банковского сектора (с 3,0 до 3,1 %). Увеличился на 4,8 % (+3,6 %) объем межбанковского кредита (МБК), предоставленных банкам-резидентам (до 6,4 трлн руб.), портфель

(МБК), предоставленных банкам-нерезидентам, также вырос, но менее значительно – на 2,9 % (+0,1 %) до 2,0 трлн руб. Портфель ценных бумаг (11,8 трлн руб.) за ноябрь увеличился на 3,9 %, в основном за счет прироста на 4,8 % вложений в долговые ценные бумаги, занимающие 82 % портфеля [7].

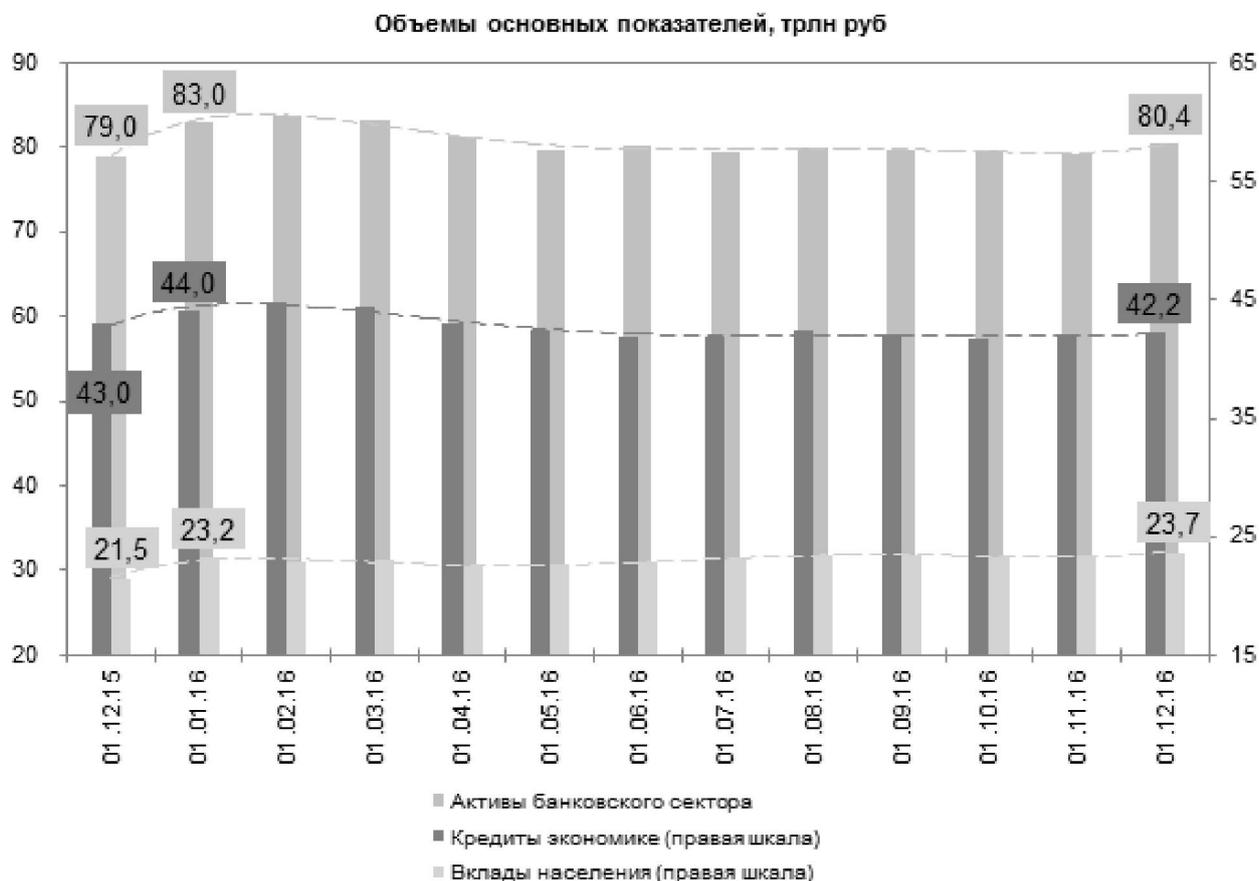


Рис. 1. Анализ по изменению основных показателей банковского сектора в ноябре 2016 г. [8]

В пассивах кредитных организаций объем депозитов и средств организаций на счетах впервые за последние полгода вырос в номинальном выражении на 1,9 % (+0,5 %) до 24,4 трлн руб. Одновременно вклады населения увеличились за месяц на 1,3 % (+0,5 %) до 23,7 трлн руб. За ноябрь 2016 г. кредитными организациями получена прибыль в размере 74 млрд руб. (за аналогичный период 2015 г. – 71 млрд руб.). Остаток по счетам резервов на возможные потери за ноябрь вырос на 1,4 %, или на 78 млрд руб. (за ноябрь 2015 г. – на 2,0 %, или на 102 млрд руб.). Изменение основных показателей за январь-ноябрь 2016 г. – основные показатели деятельности банков за одиннадцать месяцев 2016 г. снизились: активы – на 3,2 % (+0,3 %), кредиты экономике – на 4,0 % (-1,0 %), кредиты нефинансовым организациям – на 5,6 % (-1,7 %). Положительную динамику демонстрировали кредиты физическим лицам: они выросли с начала года на 1,0 % (+1,2 %). Объем просроченной задолженности по корпоративному портфелю вырос на 0,8 %, а по розничному – на 2,8 %. За январь-ноябрь удельный вес просроченной задолженности по кредитам нефинансовым организациям увеличился с 6,2 % до 6,7 %, а по розничным кредитам – с 8,1 % до 8,2 %. С начала 2016 г. вклады населения выросли на 2,0 % (+5,2 %), а депозиты и средства организаций на счетах снизились на 9,7 % (4,9 %) [8].

Финансовый результат, млрд руб

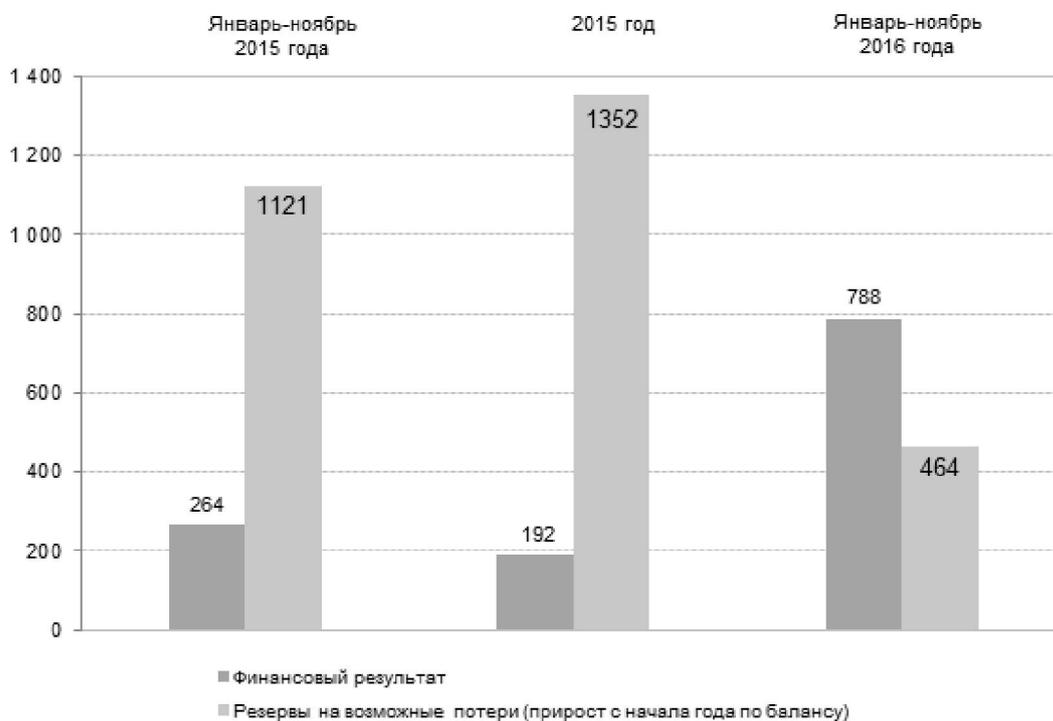


Рис. 2. Финансовый результат (январь–ноябрь 2015–2016 гг.) [9]

За одиннадцать месяцев 2016 г. кредитными организациями получена прибыль в размере 788 млрд руб. (за аналогичный период 2015 г. – 264 млрд руб.). Остаток по счетам резервов на возможные потери увеличился с начала года на 8,6 %, или на 464 млрд руб. (за январь–ноябрь 2015 г. – на 27,6 %, или на 1 121 млрд руб.). Для укрепления стабильности и доверия к различным институтам финансового рынка Банком России в 2015 г. проведена значительная работа, направленная на вывод с рынка недобросовестных финансовых организаций, повышение качества функционирующих участников финансового рынка, развитие его инфраструктуры. В качестве мегарегулятора Банк России проводил масштабные реформы в области регулирования и надзора за всеми сегментами финансового сектора в целях роста сбережений, их сохранности и защищенности от рисков, для осуществления инвестиций в экономику. Проводилась работа по формулированию и внедрению единых подходов к правилам и методам регулирования во всех сегментах, в частности, к вопросам достаточности капитала, применению единых стандартов бухгалтерского учета и отчетности, в том числе международных. Одновременно с работой по усилению надзорной деятельности за участниками финансового рынка были унифицированы ее методы, в том числе путем выделения групп системно значимых организаций и применения риск-ориентированных методик.

В целях выявления консолидированных рисков практиковалось одновременное проведение проверок экономически взаимосвязанных поднадзорных организаций, что позволило выявлять и фиксировать высокорисковые операции, ранее непрозрачные для регулятора. Принятые Банком России меры по повышению эффективности выявления сомнительных операций позволили в 2015 г. существенно сократить объемы вывода денежных средств за рубеж и операций по обналичиванию де-

нежных средств в банковском секторе. Удалось решить проблему теневого оборота наличных денег, аккумулируемых платежными системами [5].

Банк России принял меры по повышению прозрачности структуры собственности кредитных организаций, являющихся участниками системы страхования вкладов. Информация о лицах, под инспектором либо значительным влиянием которых находятся банки, стала централизованно размещаться на официальном сайте Банка России в сети Интернет. В 2015 г. реализовывались меры, направленные на расширение доступности финансовых услуг, защиты прав их потребителей и инвесторов. Международное объединение финансовых регуляторов «Альянс за финансовую доступность» отметило региональное лидерство Банка России в развитии цифровых финансовых услуг. В целях повышения информационной открытости в 2015 г. была внедрена первая очередь программного комплекса «Интернет-приемная Банка России» для автоматизации работы с жалобами. Заметно активизировалось участие Банка России в деятельности по развитию финансовой грамотности населения. За отчетный год была проделана большая работа по защите национального платежного пространства с учетом рисков, исходящих извне. Внутренние операции по картам международных платежных систем переведены на обработку через Национальную систему платежных карт. В конце года запущен пилотный проект по выпуску карт платежной системы «Мир». Для уменьшения внешних рисков при осуществлении платежей и расчетов Банком России доработаны собственные системы, обеспечивающие предоставление сервисов по передаче финансовых сообщений с использованием форматов SWIFT и собственных форматов пользователей, начата фактическая передача таких сообщений.

В 2015 г. Банк России продолжил работу по совершенствованию банковского регулирования, включая внедрение рекомендаций Базельского комитета по банковскому надзору (БКБН) и Совета по финансовой стабильности, а также принял меры регулятивного характера для поддержания устойчивости банковского сектора в условиях нестабильности на финансовых рынках. Итогом изменений в 2015 г. нормативной базы Банка России в области банковского регулирования стало успешное прохождение программы оценки соответствия регулирования (regulatory consistency assessment program, RCAP), проведенной БКБН. Банковское регулирование в Российской Федерации было признано соответствующим стандартам Базеля II, Базеля 2,5 и Базеля III.

Библиографический список

1. Арсланбекова, А. З. Методы совершенствования банковского надзора в Российской Федерации / А. З. Арсланбекова // Банковское право. – 2007. – № 3. – С. 10–14.
2. Банковское дело : учебник для СПО / Е. Ф. Жуков [и др.] ; под ред. Е. Ф. Жукова, Ю. А. Соколова. – М. : Юрайт, 2015. – 591 с.
3. Банковское право : учебник для студентов / Э. Д. Эриашвили [и др.] ; под ред. И. Ш. Киясханова, Е. Ф. Жукова, С. Н. Бочарова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ–ДАНА : Закон и право, 2012. – 367 с.
4. Братко, А. Г. Банковское право в России (вопросы теории и практики) / А. Г. Братко. – М. : Гарант, 2007. – 290 с.
5. Годовой отчет Банка России за 2015 год, утвержденный Советом директоров Банка России 29.04.2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cbr.ru> (дата обращения : 1.02.2017).
6. Информация о регистрации и лицензировании кредитных организаций. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cbr.ru> (дата обращения : 1.02.2017).
7. Обзор банковского сектора Российской Федерации. Аналитические показатели № 154, 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cbr.ru> (дата обращения : 1.02.2017).
8. Обзор банковского сектора Российской Федерации. Аналитические показатели № 165, 2016 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cbr.ru> (дата обращения : 1.02.2017).
9. О динамике развития банковского сектора Российской Федерации в ноябре 2016 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cbr.ru> (дата обращения : 1.02.2017).

10. Поляков, В. Г. Основы денежного обращения и кредита : учебник / В. Г. Поляков, Л. А. Московкина. – М., 1997. – 99 с.
11. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 г. № 395-1-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 12.01.2017).
12. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 12.01.2017).
13. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» ФЗ от 10.07.2002 г. № 86–ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 12.01.2017).

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 338.24.01

Л.Л. Карапетян

И.З. Коготкова

УПРАВЛЕНИЕ ВНЕДРЕНИЕМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Аннотация. Статья посвящена технологическим инновациям, проблемам их внедрения на отраслевом уровне и уровне строительных организаций. Проведены анализ технологических инноваций в настоящее время, сравнение с зарубежным опытом внедрения инноваций.

Ключевые слова: инновации, технологии, строительство, деятельность, предприятия.

Lusine Karapetyan

Irina Kogotkova

INTRODUCTION OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES MANAGEMENT

Annotation. The article is devoted to technological innovation, the problems of their implementation at the sectoral level and the level of construction organizations, the analysis of technological innovation today, a comparison with foreign experience innovation.

Keywords: innovation, technology, construction, operations, enterprise.

В условиях развивающейся рыночной экономики у коммерческих организаций возникают проблемы сохранения экономической эффективности. Это формирует серьезные новые требования как к текущей деятельности, так и к перспективным и стратегическим планам. Одним из эффективных подходов к развитию предприятий является реализация инновационных и инвестиционных проектов, основанных на внедрении новых технологий и продуктов.

Под инновацией принято понимать некоторое новшество в сфере технологических разработок, реализации управленческих решений, организации бизнес-процессов, которое базируется на использовании передовых достижений в различных сферах науки. Примеры инноваций могут наблюдаться, таким образом, в самых разных хозяйственных отраслях. Важный критерий признания того или иного решения инновационным – принципиальное улучшение того или иного технологического или управленческого процесса при его внедрении.

Соответствующего типа новшества могут быть представлены разными категориями. Классифицировать инновации можно следующим образом: исходя из степени новизны, исходя из объекта применения, исходя из потенциального масштаба внедрения, исходя из факторов, обусловивших разработку конкретного решения. Из всего многообразия критериев классификации инноваций в данной статье предметом исследования определены технологические инновации.

В наиболее общем смысле, технологические инновации – это следствие инновационной деятельности, которое представляет собой новый продукт либо усовершенствование старого продукта или услуги. Анализируя научные источники [1; 2; 4; 6], авторы обобщили и расширили подходы к содержанию данной категории, и пришли к выводу, что к понятию технологических инноваций можно отнести следующее. 1. Создание и освоение новой продукции, технологии, материалов, модерни-

зация оборудования, реконструкция производственных зданий и их оснащения, реализация мероприятий по охране окружающей среды. 2. Расширение производственных мощностей, диверсификация производственной деятельности, изменение структуры производства и соотношение мощностей отдельных производственных единиц. 3. Изменение методов и способов управления производственно-технологическим процессом.

Инновации будут считаться осуществленными, если они успешно внедрены на производстве или представлены на рынке. В промышленном производстве технологические инновации принято разделять на две группы: продуктовые и процессные. Актуальность применения инновационных технологий и материалов в рассматриваемой сфере строительства обусловлена целым рядом требований, определяющих современный подход к проектированию и строительству:

- обеспечение эффективности принимаемых решений на стадиях проектирования, строительства, реконструкции и капитального ремонта, оценки целесообразности реализации, возникающих в процессе строительства технических предложений проектировщиков, подрядчиков, авторского надзора и надзора других лиц – участников строительного процесса;
- оптимизация материально-технических затрат и стоимости строительства;
- проведение единой научно обоснованной политики в вопросах проектирования, строительства и реконструкции;
- выработка подходов для решения экологических проблем, связанных с воздействием строительных объектов на окружающую среду;
- повышение энергетической эффективности зданий и сооружений;
- разработка новых технических решений.

Проблемы внедрения технологических инноваций

Как же развиваются технологические инновации в России? Примеры таковых можно найти в самых разных сферах экономики РФ. Эксперты рассматривают Россию как технологического лидера в космической, атомной индустрии. Значительное количество популярных видов программного обеспечения имеет российское происхождение. Безусловно, темпы подобной инновационной модернизации в РФ часто оцениваются как недостаточные. Но эксперты ценят потенциал – он имеется. Важно его поддерживать посредством стимулирования научных разработок в РФ, организации обмена опытом между российскими и зарубежными учеными, создания необходимой инфраструктуры для практического внедрения создаваемых технологий в различных отраслях.

Консерватизм строительной отрасли в отношении инноваций общеизвестен, новаторы называют ее «вялой индустрией». Строительство является аутсайдером по финансированию научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), даже по отношению к низкотехнологичному сектору экономики, средние инвестиции которого составляют 2,3 % (от оборота). Западные строительные концерны инвестируют в изобретательскую деятельность 0,3–0,5 %. Показатель для России аналогичен –0,47 % (2016 г.). Цикл внедрения (трансфера) новых строительных материалов и технологий составляет более 7 лет. Большинство строительных материалов, позиционируемых на российском рынке как «инновационные», разработаны в 70–80-х гг. прошлого века [3; 5].

Основные сдерживающие факторы использования инноваций – это необходимость дополнительных согласований проекта и разработка специальных технических условий (СТУ), так как в действующих нормативных документах применение инновационных материалов не запрещено, но одновременно и не регламентировано. В обоснование частых отказов от применения инновационных технологий и новых материалов, используются расчеты затрат на этапе строительства, которые иногда оказываются выше, чем для применения традиционных технологий. При этом упускаются и не учитываются затраты на эксплуатационные расходы, которые в своем преобладающем большинстве оказываются значительно выше самих затрат на строительство.

Российскую проблематику внедрения инноваций в строительные проекты предлагается классифицировать по сфере возникновения препятствий следующим образом. 1. Законодательные – инновационные продукты, обладая более высокой по отношению к традиционным материалам (изделиям, конструкциям) ценой, не способны преодолеть тендерные ограничения в государственных и частных закупках. 2. Изобретательские – 80 % предлагаемых НИОКР разработок – продуктовые. Из них 72 % – это новые материалы и конструкции с улучшенными техническими характеристиками, но более высокой ценой. Сложившийся вектор (изобретательство новых материалов с улучшенными характеристиками и высокой ценой) не отвечает ожиданиям потребителей инновационных решений. 3. Рыночные – качество, формируемое инновациями, остается вторичным фактором спроса, часто не сбалансированным по отношению к цене. 4. Технологические – объективно оправдано нежелание проектировщиков и застройщиков брать на себя строительные риски, связанные с непроверенными временем технологическими решениями. 5. Экономические – выгода в большинстве случаев формулируется по отношению к аналогу как «увеличение срока службы до X лет», «на Y % увеличены прочностные характеристики».

Мнение некоторых экспертов таково: при слишком интенсивном внедрении инноваций в промышленность может существенно вырасти безработица [2; 7]. Того количества специалистов, что были нужны до реализации новшеств, может не потребоваться экономике. При этом занять людей, которые имеют определенную квалификацию, не всегда возможно – придется компенсировать отсутствие их занятости государственной поддержкой, а это дополнительная проблема для бюджета страны. Безусловно, инновации нужны, прежде всего, с точки зрения обеспечения конкурентоспособности экономики государства. Однако чрезмерное их внедрение может спровоцировать рост безработицы, в перспективе – эмиграцию квалифицированных специалистов. Есть версия, что инновации в мире во многом стали фактором возникновения кризиса на рынках труда многих развитых стран. Но стоит отметить, что далеко не все эксперты придерживаются указанной точки зрения. Есть и другая версия, что инновации стимулируют капитализацию экономики. Предприятия страны, внедрив те или иные новшества, могут развиваться эффективнее, расширять рынки сбыта, привлекать иностранные инвестиции. Капитал в экономике государства стимулирует создание новых рабочих мест и как раз таки в тех отраслях, где труд человека заменить может быть проблематично. Таким образом, в соответствии с данной точкой зрения – инновации полезны для социума в любом случае.

Концептуальная модель управления внедрением технологических инноваций

Управление процессом внедрения инноваций в строительной организации, как правило, зависит от количества уровней управления, разной степени влияния на деятельность структур, занимающихся генерацией и внедрением новшеств, спецификой инновационной политики. Необходимо отметить, что, не смотря на значительное количество публикаций по теме формирования инновационных стратегий строительных организаций, проблема управления внедрением технологических инноваций осложняется отсутствием достаточно обоснованных методических подходов к выбору алгоритма задач, обеспечивающих системный подход, что в достаточной степени затрудняет реализацию указанных стратегий в практике организаций строительной сферы. В наиболее общем виде этапы формирования инновационной стратегии на строительном предприятии или организации предполагает последовательность следующих этапов [2; 6; 7]: формирование инновационной политики и координации деятельности в этой области производственных подразделений, создание проблемно-целевых групп для комплексного решения инновационных проблем от идеи до ввода объектов в эксплуатацию, разработка планов и программ инновационной деятельности, обеспечение программ инновационной деятельности финансами и материальными ресурсами, рассмотрение проектов создания новой строительной продукции, обеспечение инновационной деятельности квалифицированным персоналом, наблюдение за ходом разработки новой продукции, и ее внедрения.

Согласно этой модели процесс управления внедрением технологических инноваций должен, прежде всего, обеспечить всесторонний анализ внутренней и внешней среды, а также анализ инновационного потенциала строительной организации. Наиболее часто в работах ряда авторов под инновационным потенциалом понимается набор средств и возможностей, с помощью которого предприятие может эффективно внедрить новые технологии в производство [1; 5; 6]. Основными такими средствами и возможностями являются инфраструктурные (подразделения НИОКР, исследовательская база, лаборатории), интеллектуальные (патенты, лицензии, изобретения, высококвалифицированные кадры), финансовые (наличие финансовых средств, необходимых для производства новых или улучшенных видов продукции, услуг, технологий), производственно-технологические (техника, оборудование, инструментарий, технологии), дополнительные источники (сотрудничество с передовыми научно-исследовательскими вузами). В зависимости от развития перечисленных сфер деятельности зависит степень готовности и эффективность внедрения технологических инноваций в производственную деятельность строительного предприятия. Процесс управления внедрением технологических инноваций также предполагает этап маркетингового исследования и инвестиционного анализа выбранных инноваций с применением известного инструментария: SWOT-анализа, PEST-анализа, матрицы McKinsey и т.д. Проведение маркетингового исследования позволит ответить на важные вопросы для предприятия: каков будет спрос на рассматриваемую инновацию на конкурентном рынке и позволит ли она увеличить долю предприятия на рынке и повысить эффективность деятельности предприятия. С помощью же инвестиционного анализа, являющегося также этапом процесса управления внедрением, возможно оценить рентабельность внедрения инновации в производство, срок окупаемости инвестиций, риски проекта, определить выгодные условия и методы финансирования проекта. На этапе анализа также применяются технологии бенчмаркинга [6], т.е. сравнения предлагаемой к внедрению инновации с лучшими технологиями организаций-лидеров строительного рынка, как отечественного, так и зарубежного. Проведенный анализ должен способствовать формированию портфеля технологических инноваций, предназначенных для внедрения.

Очень важным параметром при внедрении технологических инноваций являются сроки внедрения. Они зависят от многих факторов: производственного, технологического, и инновационного потенциала, вида и качества производимой продукции или услуг, рыночной конъюнктуры, конкурентной среды, а также от внешних факторов организации. Но основной задачей при этом является использование технологических преимуществ, обновление технологии производства, вывод новых продуктов на конкурентный рынок для получения в более короткие сроки максимально возможного экономического эффекта и повышения конкурентоспособности организации [4].

Следующим этапом процесса управления внедрением является этап реализации и контроля. Контроль обеспечивает устойчивую обратную связь между процессами достижения целей и самими целями, стоящими перед строительной организацией. Данный этап позволит руководству проанализировать эффективность выбранной стратегии управления внедрением, определить, какие цели были достигнуты компанией, а какие нет, и принять необходимые решения о эффективности.

В основу моделирования и решения задачи управления внедрением технологических инноваций заложен следующий критериальный принцип. Новые продукты или процессы, имеющие лучшие технические и технологические параметры, эффективны при выполнении производственной программы строительных организаций, если соотношение затрат на их включение в строительный проект и положительных результатов применения дает экономический (а на уровне отрасли и социальный) эффект. Управление внедрением технологических инноваций – это по сути осуществление комплекса общих функций управления: планирования, организации и регулирования, контроля и координации, а также стимулирования. Планирование внедрения технологических инноваций производится на основании вышеуказанного критериального принципа. Что касается организационной составляющей про-

цесса управления, то опыт развитых стран показывает, что с ростом масштабов научно-технической деятельности в сфере производства растет объем работ, связанный с взаимодействием различных экономических субъектов. Такими субъектами являются другие строительные предприятия, предприятия промышленности строительных материалов, научно-исследовательские и проектные институты, высшие учебные заведения. Взаимодействие контрагентов, установление корпоративных отношений по внедрению инноваций – всегда эффективный этап управления, так как позволяет согласовать приоритеты, прогнозы, рыночное позиционирование. Показателен пример компании «ДОНСТРОЙ», которая инициировала партнерскую программу с ведущими мировыми и отечественными производителями строительных материалов и инженерного оборудования. В рамках программы компания выстраивает отношения напрямую с лидерами рынка, что позволяет ей оснащать свои проекты инновационными технологическими новинками и предлагать покупателям продукт «завтрашнего дня» [3].

Как правило, от начала проектирования до ввода объекта в эксплуатацию проходит не менее 5–7 лет – колоссальный срок для развития технологий. Партнерская программа позволяет в буквальном смысле «обогнать время» и уже на этапе разработки проектной документации закладывать в проекты «технологии будущего». Это достигается путем вовлечения партнеров в процесс проектирования в качестве консультантов, и получения первоочередного доступа к лучшим новаторским идеям, в том числе находящимся на этапе разработки. В итоге покупатель получит инновационный продукт, который и через много лет будет оставаться на пике актуальности. При этом масштабность программы будет способствовать существенной минимизации себестоимости строительства, что позволяет компании предлагать покупателям ультрасовременный продукт по самой доступной цене.

В свою очередь, для партнеров компании участие в программе гарантирует крупные объемы сбыта продукции. Например, по строящимся и планируемыми к реализации в ближайшее время проектам компании «ДОНСТРОЙ» общая площадь фасадов составляет более 2,4 млн кв.м, а общее количество лифтов – около 1060 штук [3]. Не менее важным для производителей фактором является возможность представить свою продукцию на самых узнаваемых объектах Москвы, поскольку «ДОНСТРОЙ» занимает ведущую строчку многих рейтингов компаний-лидеров регионального строительного рынка. В рамках запуска программы на основе принципов бенчмаркинга был сформирован обширный пул потенциальных партнеров (около 200 ведущих компаний-производителей), лидеров рынка строительных материалов и оборудования по ключевым направлениям: фасадные материалы, материалы для внутренней отделки, лифтовое оборудование, системы отопления, водоснабжения и вентиляции, системы электроснабжения и слаботочного оборудования. Программа получила у партнеров хороший отклик, и по ряду направлений уже идет активная совместная работа [3]. В рамках статьи не представляется возможным рассмотреть подробно особенности реализации всех функций управления внедрением технологических инноваций, но рассмотренный концептуальный подход необходим для интеграции инновационных процессов в систему управления строительной организацией. Значение модели управления внедрением инноваций для строительных организаций состоит в обеспечении с помощью инструментария управления достижения наиболее полного соответствия технических и технологических характеристик строительной продукции эффективному для организации и конкурентоспособному в рамках отрасли уровню.

Анализ проблемы внедрения технологических инноваций в строительной отрасли позволил сделать следующие выводы: решение проблемы на уровне строительных организаций должно быть основано на интеграции инновационных процессов в систему управления, его методическая основа состоит в формировании и функционировании концептуальной модели, предполагающей увязку основных функций управления и работ по процессу внедрения технологических инноваций; итоги реализации партнерских программ осуществления инвестиционно-строительных проектов с ведущими

отечественными и зарубежными производителями свидетельствует о перспективности рыночного взаимодействия по внедрению инноваций в строительной отрасли.

Библиографический список

1. Акатов, Н. Б. Управление переходом к инновационным саморазвивающимся организациям : теория и практика : монография / Н. Б. Акатов. – Пермь : Перм. нац. исслед. политехн. ун-т, 2014. – 251 с.
2. Генкин, Е. В. Стратегические аспекты развития потенциала организаций инвестиционно-строительного комплекса / Е. В. Генкин, Д. А. Роман // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2015. – № 9. – С. 137–141.
3. Дерябина, А. Донстрой запускает программу поставок инноваций [Электронный ресурс] / А. Дерябина. – Режим доступа : <http://donstroy.com/press/news/donstroy-zapuskayet-programmu-postavok-innovatsiy> (дата обращения : 14.02.2017).
4. Ким, У. Чан. Стратегия голубого океана : как создать свободную рыночную нишу и перестать бояться конкурентов : [революционная книга о стратегии] / У. Чан Ким, Рене Моборн ; пер. с англ. И. Ющенко. – М. : НИРРО, 2013. – 254 с.
5. Рахманова, М. С. Инновационный стратегический анализ внедрения инноваций на основании теории заинтересованных сторон : монография / М. С. Рахманова, К. С. Солодухин. – Владивосток : ВГУЭС, 2014. – 213 с.
6. Скребова, О. А. Концепция разработки конкурентоспособных инновационных стратегий организаций инвестиционно-строительного комплекса / О. А. Скребова, И. З. Коготкова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 11. – С. 277–281.
7. Тютрина, В. Ю. Сравнение отечественных и зарубежных методик внедрения технологических инноваций в промышленности / В. Ю. Тютрина, Э. Р. Альмухаметова // Молодой ученый. – 2013. – № 11. – С. 477–481.

УДК 338.1

В.Н. Македонский

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ФАКТОРА НА РАЗВИТИЕ ИМУЩЕСТВЕННОЙ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Статья посвящена раскрытию экономической категории – «инновационно-технологический фактор». Рассматривается степень его влияния на развитие строительного сектора экономики, предложены меры по стимулированию инновационной деятельности в нем.

Ключевые слова: инновационно-технологический фактор, экономическое развитие, инновационная активность, строительный сектор экономики.

Vasily Makedonskiy

THE INFLUENCE OF INNOVATION AND TECHNOLOGICAL FACTORS AT DEVELOPMENT OF PROPERTY SPHERE OF ECONOMY

Annotation. This article is devoted to disclosure of such an economical category as innovation and technological factor. Considering studying the level of its influence on development to construction sector of economy, and suggesting stimulus measures of innovation activities.

Keywords: innovation and technological factor, economics development, innovative activity, constructions sector of economy.

Научно-технический прогресс вносит значительный вклад в конкурентоспособность производства. Это проявляется в повышении производительности труда, росте энерго- и ресурсосбережения, появлении новых видов продукции, повышении эффективности воспроизводственных процессов в экономическом цикле.

В настоящее время воспроизводственный процесс в имущественной сфере экономики России в значительной степени обеспечивается за счет импорта высокотехнологической продукции и экспорта сырья. Так, импорт России за период январь–декабрь 2015 г. составил 184,5 млрд долл. США. Основным статьям импорта в 2015 г. традиционно стали: машины и оборудование, товары химической промышленности, товары высокотехнологичных производств. В значительной степени импорт продукции был обеспечен за счет экспорта в страны дальнего зарубежья продукции топливно-энергетического комплекса, который в 2015 г. составил 66,4 % от российского экспорта. Однако общий экспорт России за 2015 г. по сравнению с 2014 г. снизился на 31,1 % [5]. В 2016 г. тенденция продолжилась. Такая динамика заставляет задуматься не только о поиске новых возможностей воспроизводственной составляющей экономики, но и о повышении уровня экономической безопасности страны в целом. Самой очевидной альтернативой воспроизводства национального имущества является внутреннее производство. Однако в настоящее время структура российского производства не способна обеспечить внутренний спрос страны. Сейчас российская экономика нуждается в обновлении и внедрении инновационной составляющей.

Применение передовых технологий в отраслях и секторах производства является первостепенным и определяющим фактором функционирования экономики в настоящее время. Исходя из определяющей роли технологии в становлении экономики, инновационно-технологический потенциал необходимо рассматривать как один из главных факторов производства [1]. На примере Японии можно утверждать, что страны с развитыми технологиями, даже при недостаточной обеспеченности

природными ресурсами, могут значительно опережать технологически отсталые страны с огромным ресурсным потенциалом. Важно помнить и учитывать, что развитие инновационного технологического потенциала напрямую связано с развитием производства, а сфера материального производства, как системообразующая в структуре производства, формирует спрос на новое оборудование, производственные машины, материалы, технологии и квалифицированные кадры [1]. Все это вместе формирует инновационно-технологический фактор, способствующий интенсивному росту и развитию экономики.

В настоящее время инновационные технологии становятся определяющим фактором экономического развития страны. Особую роль инновации играют в отраслях реального сектора, так как именно там сосредоточены производственные технологии, которые являются наиболее инвестиционно- и наукоемкими [3]. Сегодня наиболее остро стоит неразрешенный вопрос повышения инновационной активности в строительном комплексе страны. Инновации в строительстве обеспечиваются совершенствованием и созданием новых средств производства, таких как строительные машины, новые виды конструкций и материалов, инновационные технологии в проектировании и строительстве [2]. В условиях высокого уровня конкуренции в строительном секторе внедрение инновационной составляющей может обеспечить конкурентное преимущество строительной организации. Внедренные инновации создадут условия успешного ее функционирования в рыночных условиях. Особо важно использовать комплексный подход в процессе внедрения инноваций. Они должны включать модернизацию производств, технологическое перевооружение, использование новых материалов, освоение высокопроизводительного оборудования, создание принципиально нового продукта для потребителя, совершенствование системы управления.

Несмотря на значительный научный потенциал, строительный комплекс характеризуется низким показателем инновационной активности [4]. Для изменения ситуации необходимо совместное выполнение следующих условий:

- создание законодательных предпосылок для финансирования инновации в строительстве;
- определение стимулирующих предпосылок для внедрения инноваций в строительных организациях и обеспечение их внедрения в строительном секторе;
- разработка всестороннего подхода к разрешению задач инновационного развития в инновационной политике как отдельного строительного предприятия, так и строительного сектора.

Если обратиться к законодательным предпосылкам, направленным на финансирование деятельности по внедрению инноваций в строительстве, то важно понимать причину необходимости таких предпосылок. В настоящее время застройщики не мотивированы применять новые технологии, оборудование и материалы в строительном бизнесе по причине высокой стоимости внедрения этих инноваций. Традиционные материалы и оборудование обходятся значительно дешевле, а учитывая то, что сегодня строительные мощности загружены едва ли на 60 %, то говорить о самостоятельной инновационной активности строительного бизнеса и вовсе затруднительно. На наш взгляд, на текущий момент причиной внедрения инноваций у строительных компаний остается лишь погоня за престижем и статусом «современной организации», но такое положение дел возможно изменить. Важно, чтобы бизнес понимал необходимость внедрения инноваций с точки зрения экономической эффективности, что в свою очередь возможно путем введения соответствующих законодательных норм.

Сдерживающим фактором внедрения инноваций в строительстве является необходимость применения новейшего строительного оборудования, технологий по производству современных материалов, а также новых методов менеджмента. Необходимые новшества уже существуют за рубежом, но в нашей стране их применение в отечественном строительном бизнесе тормозит высокая стоимость денег. Прямое государственное субсидирование либо резкое снижение валютного курса крайне сложны для страны, тем более в кризисном периоде, поэтому необходимо искать иные пути

решения проблемы. Таким решением может стать уменьшение налогооблагаемой базы для налога на прибыль для тех строительных компаний, которые инвестируют в строительные инновации. Это позволит строительным компаниям самостоятельно находить деньги для обновления оборудования и внедрения новых производственных и управленческих технологий. С течением времени несобранные налоги вернутся в казну за счет увеличения производства и объема реализации продукции строительного сектора.

К стимулирующим предпосылкам для внедрения инноваций в строительном секторе стоит отнести:

- осознание участниками строительного бизнеса роли инновации, как фактора роста социально-экономического развития. Следствие – рост спроса и предложения на инновации в строительной отрасли;
- доступность информации о современных технологических разработках в сфере строительства, в том числе формирование спроса именно на эти разработки, например, посредством социальной рекламы;
- создание либо адаптация существующих государственных программ по привлечению широких кругов населения к потреблению инноваций в строительном секторе. К таким мерам можно отнести институт вычетов с налога на доходы физических лиц или программу по выплате материнского капитала;
- создание и поддержание благоприятной правовой среды, например, уменьшение налогооблагаемой базы для налога на прибыль, приоритетное предоставление разрешений на строительство проектам с долей инновационной составляющей;
- развитие механизмов государственной поддержки научных исследований и прикладных разработок в строительном секторе, например, перераспределение государственных грантов в пользу развития инноваций в строительном секторе.

Для успешной реализации инновационных начинаний в строительной отрасли необходимо придерживаться принципа разработки всестороннего подхода к разрешению задач инновационного развития. Это означает, что реформирование инновационной политики в строительстве должно включать не только создание благоприятного правового климата, но и всячески способствовать развитию инновационной активности субъектов строительного бизнеса. Здесь важно наличие широких коммуникативных возможностей: эффективного института обратной связи между государством и бизнесом, активной стимулирующей экономической политики.

Библиографический список

1. Горфинкель, В. Я. Экономика инноваций : учебник / В. Я. Горфинкель, Т. Г. Попадюк ; под ред. В. Я. Горфинкеля. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 380 с. – ISBN 978-5-9558-0220-6.
2. Казанцева, Н. В. Внедрение инновационных технологий в имущественных комплексах на этапе их проектирования / Н. В. Казанцева, В. Н. Македонский // Материалы 21-й Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления-2016». – М. : Издательский дом ГУУ, 2015. – С. 85–87.
3. Казанцева, Н. В. Проблемы привлечения инвестиций при реализации инновационных проектов в сфере культуры / Н. В. Казанцева, В. Н. Македонский // Материалы 21-й Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления-2015». – М. : Издательский дом ГУУ, 2015. – С. 23–24.
4. Михедов, Н. А. Почему компании избегают использования новых технологий? [Электронный ресурс] / Н. А. Михедов // Инновации в строительстве и промышленности : электрон. науч. журн. – 2015. – Режим доступа : <http://spdopusk.ru/journal/vypusk-dekabr2015/mikhedov-n-a-pochemu-gazovye-i-neftyanye-kompanii-izbegayut-ispolzovaniya-novykh-tekhnologiy/> (дата обращения : 01.01.2016).
5. Суринов, А. Е. Российский статистический ежегодник / А. Е. Суринов [и др.] ; под ред. А. Е. Суринова. – М. : Росстат, 2015. – 729 с. – ISBN 978-5-89476-397-2.

УДК 331.53

А.А. Николаева

А.С. Васильева

РЫНОК ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ И ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ ГОРОДА МОСКВЫ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Одной из проблем современного общества является трудоустройство и занятость молодых специалистов. Сделан вывод о том, что в современных социально-экономических условиях конкурентоспособность выпускника вуза зависит от соответствия его знаний и умений требованиям профессии и работодателя. Предлагается схема по взаимодействию рынка труда и рынка образовательных услуг.

Ключевые слова: рынок труда, молодой специалист, конкурентоспособность, рынок образовательных услуг, качество образования.

Alla Nikolaeva

Anzhelika Vasilieva

MOSCOW EDUCATIONAL SERVICE AND LABOUR MARKETS FOR YOUNG SPECIALIST UNDER INNOVATIVE ECONOMY CONDITIONS

Annotation. One of the biggest issues that the society is facing currently is employment for young specialists. The major conclusion here suggests that given the current socio-economic factors graduates' competitive capacity depends on the degree to which their knowledge and skills match the expectations posed both by the profession itself and by the employer. Recommendations on the organization of interaction between key stakeholders of labor markets and education were offered.

Keywords: labour market, young specialists, competitive capacity, graduate jobs market quality of education.

В течение последних пятнадцати лет Российская Федерация столкнулась с рыночными трансформациями, сопровождающимися становлением нового рынка труда, изменениями в отраслевом производстве, возникновением многоукладной экономики. Вследствие этих изменений возникла «открытая» безработица, произошла трансформация трудовых отношений. Если в советское время граждане страны получали образование с ориентацией на существующие рабочие места, то на современном этапе (когда были ликвидированы многочисленные предприятия и разрушен фундамент рынка труда муниципальных образований по всей стране) населению пришлось искать альтернативный заработок в крупных городах, в частности в таком мегаполисе как Москва.

Таким образом, в настоящее время остро стоит проблема регулирования рынка труда и занятости на уровне субъекта Федерации. В условиях трансформации трудовых отношений существуют острые противоречия на рынке труда городского населения, в частности, возрастают негативные явления, обусловленные безработицей, недостаточно высоким уровнем реальной заработной платы работников, сложностями с поисками работы у молодых специалистов. Актуальность вопросов, связанных с рынком труда молодых специалистов, обусловлена условиями перехода к инновационной экономике, где предполагается использование новых знаний и умение применить их на практике. Что в свою очередь требует изменений в системе образования с целью соответствия требованиям работодателей качественной составляющей практических и теоретических знаний молодых специалистов. Основной проблемой рынка труда молодых специалистов является несоответствие между структурой

выпуска студентов для различных отраслей экономики и потребностями рынка труда. Эффективное инновационное развитие страны должно обеспечиваться соответствующим совершенствованием системы образования (и в первую очередь высшего профессионального), позволяющим подготовить специалистов к требованиям инновационной деятельности в современном мире. Следовательно, и основную задачу образования необходимо формулировать глобально – как становление инновационного типа личности профессионала [13].

Цель данного исследования – совершенствование организационного механизма регулирования рынка образовательных услуг и трудоустройства молодых специалистов. Теоретико-методологическая основа исследования представлена трудами российских и зарубежных исследователей в сфере рынка труда, молодежной занятости, теории человеческого капитала, управления трудоустройством выпускников, государственной политики в сфере образования, подготовки кадров нового типа, нестандартной занятости и т.д. Методологической основой для исследования послужили принципы диалектической логики, компетентностного подхода (Е.А. Климов [8]), психологии труда (К.К. Платонов [16]), идеи зарубежной экономической мысли (А. Смит, К. Маркс, А. Оукен). Анализ зарубежных теоретических источников позволяет сделать вывод о достаточном внимании к проблемам управления в сфере занятости населения среди таких исследователей, как Дж. Кейнс, А. Смит, Г. Минцберг, М. Армстронг [1] и др. Широко используются работы в области государственного регулирования регионального рынка труда таких исследователей, как С.И. Григорьев [4], Н.М. Римашевская [20], А.Я. Кибанов [7]. Разработка и внедрение инновационных подходов в подготовке кадров нового типа, в профессиональном образовании активно обсуждаются в работах таких российских ученых, как О.Г. Берестнева, Т.А. Пискунова [3]. Существует множество диссертационных работ, авторы которых рассматривали с различных позиций проблемы рынка труда и занятости населения. Так, Р.Р. Кугушев рассматривал вопросы регулирования трудовой миграции [9], О.Ю. Никишина – нестандартную занятость, особенно среди молодого населения [12], С.С. Жук сосредоточила свое внимание на вопросе управления качеством человеческих ресурсов в социально-экономических системах [6], а Е.Е. Ляшенко на вопросе формирования человеческого капитала в условиях реформирования высшего образования [11].

В исследовании был применен количественный метод при изучении показателей занятости на рынке труда и трудоустройства молодых специалистов на основе данных Федеральной службы государственной статистики, порталов поиска работы SuperJob, Работа.ру. Задействован и социологический метод – онлайн-анкетирование среди студентов вузов и профориентационная работа в форме беседы с выпускниками школ. Для исследования современного состояния организационного механизма регулирования рынка образовательных услуг и трудоустройства молодых специалистов были использованы статистические данные по выпуску студентов по различным направлениям подготовки и их потребностям на рынке труда за 2014–2015 гг. Федеральной службы государственной статистики, порталов поиска работы SuperJob, Работа.ру, а также социологический метод исследования – анкетирование.

Роль рынка труда в экономике каждой страны чрезвычайно важна в силу того, что подавляющее большинство людей получают доходы именно благодаря ему, продавая свой труд. Таким образом, рынок труда соединяет людей желающих продать свои трудовые услуги и организации, готовые купить эти услуги для осуществления своей деятельности. Понятие «рынок труда» рассматривали множество авторов. Так, д.э.н., профессор И.В. Липсиц рассматривал его как «совокупность экономических и юридических взаимоотношений, позволяющих людям обменять свои трудовые услуги на заработную плату и другие выгоды, которые фирмы согласны им предоставить в обмен на эти услуги» [10, с. 103]. В то же время д.э.н., профессор А.Я. Кибанов дает более простое понятие: «Рынок труда – это совокупность трудовых отношений по поводу найма и использования работников в обще-

ственном производстве» [7, с. 69]. Таким образом, важным отличием отношений на ранке труда и занятости населения является то, что данные отношения не заканчиваются на факте предложения и покупки рабочей сил, а затрагивают сферу образования, профессиональной подготовки, переподготовки, а так же связаны с управленческими началами всех уровней власти.

Одним из основных предметов социально-трудовых отношений, реализуемых на рынке труда, являются отношения занятости. В соответствии с федеральным законодательством, *занятость* – это деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству Российской Федерации и приносящая, как правило, им заработок, трудовой доход [22]. По мнению А.Я. Кибанова: «Управление занятостью в практическом плане можно определить как целенаправленное воздействие на рынок труда, расширение спроса на рабочую силу и поддержку эффективного предложения рабочей силы (обеспечение условий и форм включения работников в полезную деятельность, переподготовка и перераспределение занятых работников и т.п.)» [7, с. 71]. В современных условиях труда характерно такое явление как урбанизация труда – перемещение экономически активного населения для работы в крупные города. К таким городам можно отнести Москву, Санкт-Петербург, Новосибирск, Омск, Екатеринбург и некоторые другие, которые представляют собой место концентрации научного, культурного, финансового и производственного потенциала страны.

В современном мире все большая роль уделяется человеку как производителю основного капитала, движущей силе прогресса и развития страны. Человеческий капитал для мирового сообщества начинает выступать в роли индикатора успешной государственной политики страны. Развитие рынка труда и занятости населения выступают показателями эффективного развития человеческого капитала. С развитием человеческого капитала увеличиваются конкурентные преимущества участников рынка труда. Важная роль отведена образованию – с улучшением подготовки студентов увеличивается уровень экономической активности, что по цепной реакции снижает риски безработицы, растет заработок, территориальная и профессиональная мобильность [5].

Современная экономика находится на стадии динамичного развития, когда работникам постоянно необходимо повышать свою квалификацию. Работники, имеющие более высокий уровень образования, успешнее адаптируются к технологическим, институциональным и социальным сдвигам. Переход российской экономики от сырьевого типа к инновационной и социально-ориентированной экономике сопровождается пересмотром места человека в этом процессе. Существует деятельность государственных органов управления, направленная на качественное развитие человеческого капитала. Так, в концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. значительно увеличены инвестиции в человеческий капитал. Концепция подчеркивает, что условием совершения рывка в повышении конкурентоспособности российской экономики является рост качества человеческого капитала [17].

На портале открытых данных Правительства Москвы представлены наборы информации по следующим категориям: даты приведения ярмарок вакансий, Единая база вакансий Правительства города Москвы и органов исполнительной власти, коворкинги, отделы трудоустройства, перечень вакансий в Москве для лиц с ограниченными возможностями здоровья, список специализированных центров труда и занятости населения, список центров занятости населения и социально-трудовой адаптации и профориентации [14]. Москва, являясь городом федерального значения, столицей Российской Федерации, позиционируется как самый финансово-привлекательный регион. Ситуация на рынке труда самая лучшая в стране: низкий уровень безработицы (1,8 в 2015 г.), высокая доля экономически-активного населения (от 55,8 % до 58,1 % в 2014 г.), большой выбор занятости. В то же время, наблюдается высокая безработица среди молодого населения (см. табл. 1). Так, среди безработ-

ных в городе Москве преобладают лица в возрасте 20–29 лет (42,6 %) и 30–39 лет (26,8 %). Средний же возраст безработного – 34,5 лет, а занятого – 40,8 лет [19].

Таблица 1

Распределение численности занятого и безработного населения г. Москвы по возрасту в 2015 г., % [19]

	В том числе в возрасте, лет						Средний возраст, лет
	15–19	20–29	30–39	40–49	50–59	60–72	
Занятые	0,2	18,6	27,9	23,1	22,1	6,0	40,8
Безработные	1,2	42,6	26,8	11,7	16,9	0,9	34,5

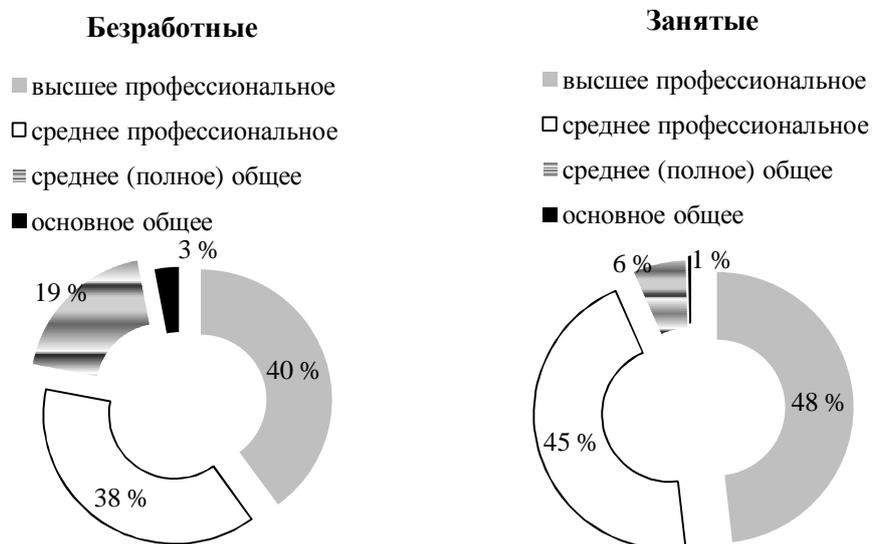


Рис. 1. Распределение численности занятых и безработных в г. Москве по уровню образования в 2015 г., % [19]

Среди занятого и безработного населения наблюдаем наивысший процент граждан с высшим профессиональным образованием (48 % и 40 %, соответственно) и средним профессиональным образованием (45 % и 38 % соответственно) (см. рис. 1). Данная картина обусловлена несоответствием выпускников высших и средних профессиональных заведений требованиям работодателей. В результате, последние не готовы рисковать и брать на работу молодого, без опыта работы сотрудника [21]. Мнение работодателей относительно общего уровня готовности выпускников к профессиональной деятельности варьируется от оценки «скорее низкий уровень» (57 %) до «очень низкий уровень» подготовки (23 %). Сами же выпускники не склонны к самокритике, и свою подготовку оценивают на высоком уровне (49 %) [15]. Таким образом, может говорить о высокой безработице среди молодого населения, особенно среди выпускников учреждений среднего профессионального образования и вузов.

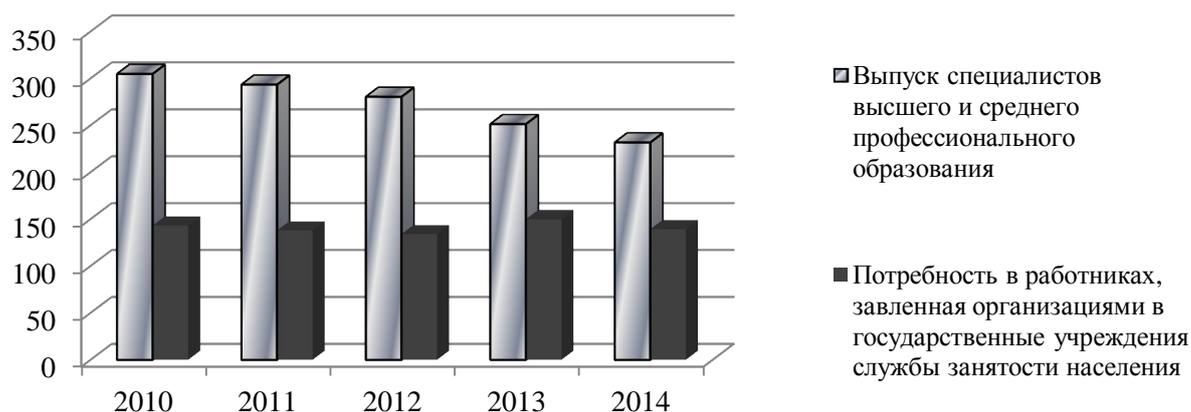


Рис. 2. Выпуск студентов и потребность рынка труда, тыс. чел. [18]

В соответствии с представленными данными (см. рис. 2) наблюдаем значительный разрыв между выпуском специалистов высшего и среднего профессионального образования и потребностью в работниках, заявленная организациями в государственные учреждения службы занятости населения, так в 2014 г. данный разрыв составляет 39,9 % [18].

В декабре 2016 г. было проведено онлайн-анкетирование среди студентов и выпускников высших учебных заведений, таких как ФГБОУ ВО «РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева», ГОУ ВО МО «МГОУ» и ФГБОУ ВО «РГСУ» (123 студента и 76 выпускников). По его результатам 87 % студентов совмещают учебу и работу. При этом 98 % работающих студентов трудоустроены не по специальности. Что же касается выпускников, то только 13 % смогли трудоустроиться по специальности. Учебное заведение оказало помощь в поиске работы 3,9 % (3 выпускникам).

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод о слабом взаимодействии между рынком труда, образовательными организациями и органами власти при регулировании рынка труда молодых специалистов. Оторванность теоретического обучения в вузах от нужд и потребностей предприятий, особенностей организации различных производственных подсистем, создает трудности при адаптации и вхождении молодых специалистов в производственную среду. Для решения проблемы предлагается усовершенствованная схема взаимодействия между этими структурами (см. рис. 2).

Предполагается создание интернет-платформы с помощью которой будет анализироваться ситуация на рынке труда и образовательных услуг. Данная интернет-платформа будет представлять собой некоторую базу данных, в которую образовательные организации будут вносить информацию о выпуске студентов, а организации и предприятия информацию о трудоустройстве к ним выпускников. Так же в данную систему организации и предприятия рынка труда будут вносить информацию о предполагаемых на ближайшие несколько лет вакансиях и профессиональных требованиях к ним. Предполагается, что на основе данных, передаваемых в систему интернет-платформы, будут создаваться профессиональные стандарты (которые смогут корректировать работодатели, т.е. будет проходить голосование за отдельные его положения). И на их основе образовательные стандарты (при этом в образовательных стандартах будет больше возможности использования «вариативной» части с учетом взаимодействия образовательной организации с конкретными предприятиями).

Таким образом, обладая информацией с данной интернет-платформы, органы власти смогут регулировать спрос и предложение на рынке труда через установку квот на набор абитуриентов для различных образовательных организаций, а также профориентационную политику в средних общеобразовательных организациях (так, к общим мероприятиям по профессиональной ориентации

школьников, можно организовать показ короткометражных фильмов о профессиях, востребованных в будущем, на федеральных телевизионных канал и в сети Интернет). При условии, что данная интернет-платформа будет обладать информацией по всем работодателям и образовательным организациям, в будущем она станет «мозгом» в системе трудоустройства выпускников высших учебных заведений. Данная схема взаимодействия позволит произвести набор и подготовку студентов, которые на выпуске будут востребованы на рынке труда.

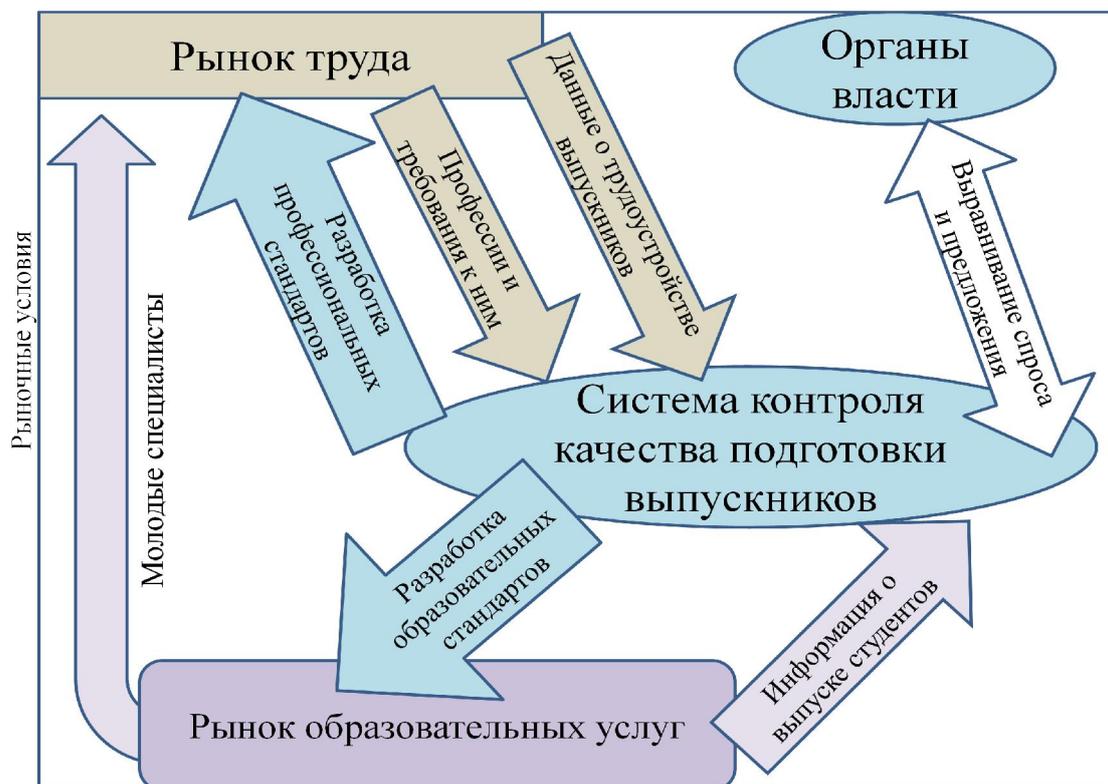


Рис. 3. Схема интернет-платформы для регулирования рынков образовательных услуг и трудоустройства молодых специалистов

Новая структура взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг будет иметь следующие положительные эффекты. 1. Организации подбирают сотрудников, соответствующих требованиям работодателя и специфики деятельности организации. 2. Увеличится численность трудоустроенных молодых специалистов по специальности. 3. Появится возможность трудоустройства выпускников вузов в зависимости от их интересов, умений, навыков (личная удовлетворенность от работы у будущего сотрудника). Все это будет способствовать решению множества проблем современного рынка труда молодых специалистов.

Библиографический список

1. Армстронг, М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / М. Армстронг ; пер. с англ. – М. : ИНФА-М, 2011. – 328 с.
2. Баскин, А. С. История экономических учений. Курс лекций / А. С. Баскин, М. С. Ишманова // Ижевск : ИЭиУ ГОУ ВПО «УдГУ», 2010. – 195 с.
3. Берстнева, О. Г. Построение интеллектуальной системы для оценки потенциала студентов / О. Г. Берстнева, Т. А. Пискунова // Сб. «Информационные технологии в науке, управлении, социальной сфере и ме-

- дицине». – Томск : Национальный исследовательский Томский политехнический университет, 2016. – С. 690–693.
4. Григорьев, С. И. Социальная работа с молодежью : учебник / С. И. Григорьев [и др.]. – М. : ИНФРА-М. – 2009. – С. 28.
 5. Евенко, В. В. Развитие теории интеллектуального капитала как база анализа психологических аспектов его человеческой составляющей [Электронный ресурс] / В. В. Евенко, Е. М. Кожемякина // Психология в экономике и управлении. – 2011. – № 2. – Режим доступа : <http://elibrary.ru/item.asp?id=21815734> (дата обращения : 09.01.2017).
 6. Жук, С. С. Управление качеством человеческих ресурсов в социально-экономических системах : автореф. дис. ... док. экон. наук : 08.00.05 / С. С. Жук. – М., 2015. – 53 с.
 7. Кибанов, А. Я. Управление персоналом организации : учебник / Под ред. А. Я. Кибанова. – 4-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФА-М, 2010. – 695 с. – (Высшее образование).
 8. Климов, Е. А. Введение в психологию труда : учебник / Е. А. Климов. – М. : ЮНИТИ, 1988. – 300 с.
 9. Кугушев, Р. Р. Совершенствование процесса трудовой миграции как фактор повышения эффективности занятости населения : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Р. Р. Кугушев. – М., 2015. – 148 с.
 10. Липсиц, И. В. Экономика. Базовый курс : учебник / И. В. Липсиц. – 9-е изд. – М. : ВИТА-ПРЕСС, 2009. – 272 с.
 11. Лященко, Е. Е. Формирование человеческого капитала в условиях реформирования высшего образования : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Е. Е. Лященко. – М., 2012. – 26 с.
 12. Никишина, О. Ю. Нестандартная занятость как форма рационального использования рабочего времени в условиях инновационных преобразований : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / О. Ю. Никишина. – М., 2015. – 189 с.
 13. Николаева, А. А. Инновации в образовании: развитие, деятельность, мышление / А. А. Николаева, К. Г. Караханян // Инновации и инвестиции. – 2015. – № 11. – С. 15–18.
 14. Основные разделы категории «трудоустройство» по городу Москве. Портал открытых данных Правительства Москвы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://data.mos.ru/opendata?categoryId=142> (дата обращения : 14.04.2016).
 15. Отчет опроса среди студентов и работодателей от 07.08.2014 г. [Электронный ресурс] // Информационный портал «CAREER.RU». – Режим доступа : <https://career.ru/article/15186> (дата обращения : 17.10.2016).
 16. Платонов, К. К. Вопросы психологии труда : учебник / К. К. Платонов. – М. : Медгиз, 1962. – 218 с.
 17. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 г. № 1662-р «О концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» // Российская газета. – 2008. – № 4799.
 18. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015 : стат. сб. / М. : Росстат, 2015. – 1266 с.
 19. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2016 : стат. сб. / М. : Росстат, 2016. – 1326 с.
 20. Римашевская, Н. М. Непрерывное образование в России / Н. М. Римашевская [и др.] // Народонаселение. – 2015. – № 2. – С. 4–8.
 21. Савченко И. А. Актуальные проблемы управления развитием образовательной организации / И. А. Савченко, А. В. Варавкина // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 1. – С. 1034–1036.
 22. Федеральный закон от 19.04.1991 г. № 1042-1 «О занятости населения в Российской Федерации» с изменениями от 22.12.2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 04.02.2016).

УДК 331.101.39

М.А. Омельченко

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ, ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены сущность и виды управленческих инноваций, а также освещены основные факторы, сдерживающие их развитие. Предложена и обоснована последовательность внедрения управленческих инноваций на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: инновационное развитие, управленческие инновации, сопротивление персонала, адаптация, эффективность.

Marina Omelchenko

INNOVATION MANAGEMENT: ESSENCE, TYPES, THE PARTICULAR IMPLEMENTATION

Annotation. The essence and kinds of management innovations are considered in the article. The main factors that hinder their development are as well covered in the article. The sequence of management innovations implementation at the domestic enterprises is suggested and justified.

Keywords: innovative development, management innovations, resistance of staff, adaptation, efficiency.

Ключевым фактором достижения высокого уровня конкурентоспособности предприятия является гибкая и эффективная система управления, способная быстро и качественно адаптироваться к динамическим изменениям внешней среды. Значительный показатель конкуренции, критическое замечание положения рынка, вынуждают предпринимателей внимательно отслеживать новые пути к совершенствованию предприятия и приобретение специальных ценностей. В современных условиях хозяйствования динамичность развития характерна не только для внешней, но и внутренней среды организации. В частности, методы менеджмента, принципы принятия управленческих решений, организационная структура, система стратегического планирования, коммуникации требуют периодических изменений и усовершенствования.

Актуальность управленческих инноваций существенно возрастает во время кризисного или переходного периода. При положительной обстановке в экономике существуют неблагоприятные условия управления организацией, безрезультатная маркетинговая деятельность, сложная ситуация с организацией и мотивацией работников, что затрудняет работу организации. В момент кризиса недостаточно развитые части оказываются критичными для организационной деятельности. И наоборот, действующая система управления, основанная на инновациях, обеспечивает эффективность функционирования предприятий и в период неблагоприятной конъюнктуры рынка.

Сущность и особенности инноваций, инновационного развития организации инновационных процессов, управленческих инноваций освещены в работах многих отечественных и зарубежных ученых: Ю.М. Бажала, Дж. Биркиншоу, П. Друкера, Т.Г. Дудара, М.И. Дяченко, А.Г. Латкина, М.Дж. Мола, Г. Плешу, О.В. Сурина, И.В. Федуловой, Н.И. Чухрай и других. Исследования этих ученых раскрывают понятие и проблемы управления инновационной деятельностью, подходы к классификации инноваций, особенности процесса их реализации, значения управленческих инноваций для эффективного развития субъектов хозяйствования. Целью данной статьи является уточнение сущности и значения управленческих инноваций, определение основных проблем, которые сдерживают распространение управленческих инноваций на отечественных предприятиях и обоснование целесообразности внедрения нововведений.

Существует множество исследований, связанных с определением понятия «управленческая инновация», их классификацией, причинами возникновения, особенностями, полезным эффектом для организации. Этим объясняют разнообразные подходы к вопросам их сущности и значения для развития предприятия. Однако практическая сторона процессов их реализации остается без внимания, а управленческие инновации только начинают внедрять на отечественных предприятиях. Результативность управленческих инноваций сказывается в увеличении капитала организации, росте части рынка и конкурентоспособности.

Предопределено, что продуктивные или технологические инновации нуждаются в эволюции в целом, а не отдельных элементов. В отличие от продуктивных, управленческие инновации являются периодическими, а не однородными. Управленческие инновации, сравнительно с технологическими или продуктивными, являются более рисковыми, однако требуют привлечения меньшего количества финансовых ресурсов. Риски, связанные со сложностью их реализации, важно оценить, ведь изменения влияют на предпринимательскую культуру, представление, убеждение и поведение персонала, хозяйственную деятельность предприятия в целом. Мы считаем, что в условиях постоянных изменений внешней среды и усиления конкуренции управленческие инновации приобретают особенную актуальность и значение, что требует выделения их в качестве отдельного вида инноваций с целью детального рассмотрения и обоснования их особенностей для организации.

Под управленческой инновацией понимается особая форма изменений существующих принципов, структуры, процедур, методов, техник и/или любых элементов системы управления организацией на кардинально новые, являющиеся результатами творческой деятельности. Внедрение управленческих инноваций – действенный способ обеспечения неповторимости и эффективности системы управления предприятием. Это обусловлено тем, что управленческие инновации имеют индивидуальный характер для каждой организации [2]. Множество предприятий внедряют инновационные виды продукции, новейшие производственные или маркетинговые технологии, однако лишь некоторые организации обеспечивают эффективный механизм реализации управленческих инноваций.

Рассмотрим классификацию управленческих инноваций. Целесообразно разделить управленческих инноваций с точки зрения менеджмента. Выделяют четыре группы инноваций: инновации в организации, инновации в мотивации, инновации в планировании, инновации в контроле. В зависимости от объекта внедрения инноваций определим такие виды: инновации в управлении производством, инновации в управлении маркетингом, инновации в управлении финансами, инновации в управлении персоналом. Анализируя инновационную деятельность отечественных предприятий, можно сделать вывод, что внедрение транснациональных продуктивных инноваций находится на низком уровне, преобладающими являются продукты, которые не считаются новыми на внешних рынках. Для повышения эффективности инновационной деятельности предприятий и организаций в условиях экономики знаний особенно актуальными являются новые подходы к корпоративной культуре и управления, современное стратегическое видение, способность вовремя собирать, обрабатывать и использовать нужную информацию, приобретать необходимые специфические умения и навыков [1].

К. Фрайлингер и И. Фишер, определяя отношение работников к изменениям, выделяют четыре группы факторов, что сдерживают внедрение инноваций: организационные недостатки; недостатки руководства; личные проблемы; сопротивление изменениям [5]. Для эффективного инновационного развития организации необходимо: во-первых, достаточной объем финансовых ресурсов; во-вторых, периодическая разъяснительная работа с персоналом; в-третьих, инвестиции в развитие и учебу работников [4]. Дж. Биркиншоу и М. Дж. Мол, выделяют четыре подхода к формированию управленческих инноваций: институциональный, поведенческий, культурный, рациональный [6]. В экономической литературе определяют такие основные стадии внедрения управленческих иннова-

ций: 1) инвенция – появление идеи инновации; 2) инициация – поиск вариантов внедрения идеи в результате использования информационных технологий; 3) диффузия – воплощение идеи, которая способна повышать эффективность деятельности конкретных подразделений или предприятий в целом [3].

Предлагается такая последовательность внедрения управленческих инноваций:

- 1) подготовительный этап (комплексный анализ деятельности предприятия, выявления слабых мест и проблем, которые требуют решения);
- 2) информационный этап (преодоление сопротивления персонала);
- 3) генерация идей (для эффективной организации данного этапа необходимо постоянно привлекать работников к формулированию новых идей, создать им необходимые условия и предоставить ресурсы для проведения экспериментов);
- 4) выбор идеи (стремление работников в постоянном совершенствовании и росте позитивно влиять на инновационное развитие организации);
- 5) аналитический этап (анализ и оценка возможностей внедрения новинки);
- 6) воплощение идеи (непосредственная реализация новинки на предприятии);
- 7) оценка результатов внедрения (оценка полезного эффекта от реализации управленческих инноваций);
- 8) контроль и корректировка [7].

Мы считаем, что преодоление сопротивления персонала должно осуществляться не только на этапе информирования, а в течение всего процесса воплощения управленческих инноваций. Сопротивление работников по внедрению управленческих инноваций обычно больше, чем с техническими или производственными. Первой из причин сопротивления является неосведомленность работников с последствиями внедрения инноваций. Именно поэтому после воплощения идеи необходимо осуществлять оценку полученных результатов и знакомить с ними персонал предприятия.

Эффективность внедрения управленческих инноваций определяется не только характеристиками нововведений, но и рациональностью процесса реализации новых идей на предприятии. Определим принципы успешной реализации управленческих инноваций: организованность процесса внедрения инноваций; системность инноваций; соответствие запланированных инноваций стратегическим целям и задачам организации; стремление персонала к инновационным изменениям и развитию; актуальность инноваций на данном предприятии; определение и утверждение инноваций внешними экспертами. Мы согласны с мнением, что эффективная управленческая инновация возможна тогда, когда она соответствует не только целям организации, но и требованиям персонала.

Считаем, что долгосрочный успех любой организации определяется ее способностью постоянно внедрять инновации в сфере менеджмента. Очевидно, что любая управленческая инновация должна быть адаптированной к особенностям хозяйственной деятельности организации, где она внедряется. Перспективы дальнейших исследований мы видим в разработке методики определения эффективности управленческих инноваций и оценивания их влияния на конкурентоспособность предприятия.

Библиографический список

1. Васильченко, Н. Г. Маркетинговые исследования рынка образовательных услуг в регионе / Н. Г. Васильченко, Е. В. Бурлюкина, В. Д. Секерин // *Маркетинг*. – 2003. – № 1. – С. 21–27.
2. Плешу, Г. Управленческие инновации как главный фактор реструктуризации предприятия субъектов внешнеэкономической деятельности / Г. Плешу, С. С. Шаповал, Г. С. Фоменко // *Труды Одесского политехнического университета*. – 2009. – № 1(31). – С. 193–198.

3. Прокопишин, Л. П. Управленческие инновации и особенности их использования на машиностроительных предприятиях в современных условиях / Л. П. Прокопишин // Вестник Национального университета. – 2015. – № 628. – С. 628–633.
4. Секерин, В. Д. Научно-техническая информация как фактор развития общества / В. Д. Секерин, А. Е. Горохова, Д. Я. Лаптева [и др.] // Известия МГТУ «МАМИ». – 2013. – № 1(15). – Т. 5. – С. 136–141.
5. Фрайлингер, К. Управление изменениями в организации / К. Фрайлингер, И. Фишер ; пер. с нем. – М. : Книгописная палата. – 2012. – С. 264.
6. Birkinshaw, J. Management innovation / J. Birkinshaw, G. Hamel, M. J. Mol // Academy of Management Review. – 2014. – Vol. 33. – № 4. – Pp. 825–845.
7. Hamel, G. The Future of Management / G. Hamel. – Boston : Harvard Business School Press. – 2013. – P. 288.

УДК 338.1

Б.Е. Токарев

КОНЦЕПЦИЯ МНОГОУРОВНЕВОГО МАРКЕТИНГА ИННОВАЦИОННОГО СТАРТАПА

Аннотация. Статья посвящена проблеме разработки и вывода на рынок инновационных продуктов. Каждый инновационный стартап в своем развитии проходит набор специфических стадий, от разработки идеи реализации новой технологии в продукте до рыночного роста продаж и расширения ассортимента содержания. Все стадии развития содержат присущие им маркетинговые действия. Обсуждается проблема понимания места и сущности маркетинга стартапа инновационного продукта. Сформулирована концепция маркетинга стартапа для сопровождения инновационного продукта от идеи до рыночного развития. Показано, что на разных этапах жизненного цикла стартапа он имеет дело с различными потребителями. Описан состав действий, направленных на понимание рынка и потребителей, для каждого этапа. В целом полученные результаты способствуют выбору методов маркетинга для реализации рыночных возможностей инновационного продукта.

Ключевые слова: инновационный продукт, потребитель, маркетинг, маркетинг стартапа, маркетинговая концепция, рынок, инновационный рынок, жизненный цикл продукта, стартап.

Boris Tokarev

THE CONCEPT OF MULTI-LEVEL MARKETING FOR INNOVATIVE STARTUP

Annotation. The article deals with the problem of develop and lead out an innovative product to the market. Every innovative startup passes by development a set of stages, from research of new technology to market growth and assortment expansion. All stages of development contain inherent marketing actions, which are based on the results of marketing research. Goals and objectives of these studies are very strongly correlated with the content of each stage. The article is discuss a problem of understanding the marketing place and essence for innovation product startup. The model for marketing startup formed for supporting innovative product from concept to market development. It is shown appointment events linked with estimates of future product development for each stage. It is shown that consumers are differ from one stage life stile to another. In general, the findings contribute to the choice of methods of marketing to implement market opportunities for innovative product.

Keywords: innovative product, consumer, marketing, marketing of startup, marketing concept, market, innovative market, product life cycle, startup.

Особое внимание к инновационным продуктам обусловлено тем, что их сопровождают все стратегические неопределенности результата, которые только можно себе представить: от проблем технической реализуемости новой технологии в продукте до поиска источников финансирования и оценки потенциала объемов продаж. Известные потребителям продукты, включая прошедшие модификацию, значительно менее подвержены рискам непринятия рынком. Для таких продуктов имеются возможности получить статистику продаж, как самого продукта, так и его аналогов и заменителей, анализировать динамику рыночных показателей, изучать реальных потребителей в реальных условиях, исследовать отношение потребителей к продукту, выяснять, кто и как его использует. Эти возможности практически полностью отсутствуют у инновационных продуктов [13].

Анализ результативности внедрения на рынок инновационных продуктов свидетельствует, что их роднит общая закономерность. Они в очень сжатые сроки, от нескольких месяцев до 2 лет, проходят свои жизненные циклы от зарождения бизнес-идеи до ухода с рынка. Теория много внимания уделяет разработке и реализации стратегий маркетинга на разных этапах жизненного цикла продукта (ЖЦП). Поэтому следует признать актуальность изучения маркетинга стартапа в целом и на разных стадиях его реализации.

Современная практика стартапа выделяет следующие его стадии: «предпосевная» стадия (PreSeed) – анализ и оценка бизнес-возможности реализации инновации в рыночном продукте, «посевная» стадия (Seed) – разработка продукта и подготовка его к продажам, стадия собственно начала продаж (Startup) – начало функционирования нового бизнеса, стадия начального роста продаж (Niche) – формирование рыночной ниши, стадия активного роста (A-Round, B-Round) – формирование рыночного сегмента и развития продукта/расширение продуктового ряда. Эти стадии для различных инноваций протекают по-разному. Некоторые стартапы проходят все перечисленные стадии, вплоть до формирования новой продуктовой категории, но многие новые для рынка продукты завершают свою «земную» жизнь, не достигнув желаемого объема продаж. Подчеркнем такую скоротечность жизненного цикла инновационного продукта. Это очень характерное свойство инноваций. Смена стадии жизненного цикла должна быть адекватно отражена в предпринимаемых маркетинговых мероприятиях [12], а в разработке маркетинга инновационного стартапа этот факт необходимо учитывать! Поэтапное развитие стартапа всегда сопровождается необходимостью принципиальной перестройки механизмов при переходе от одной стадии к другой. Для характеристики таких переходов Дж. Мур использует модель анализа развития инновации [8].

Внедрение и совершенствование инновационного продукта сопряжено с болезненными переходами: из идеи в минимально работоспособный продукт [3; 6], из первых реальных продаж в нишевое развитие [13], из рыночной ниши в сегмент [19], и далее, при успехе продукта на рынке, в его развитие и расширение продуктовой линейки. При этом основные усилия прикладываются сначала к поиску области использования технологии, далее к изучению будущих потребителей, потом к получению востребованного потребителями продукта, к развитию рыночной ниши, а в случае успеха стартапа – к рынку и организации деятельности компании. Переходы вдобавок сопровождаются необходимостью перенастройки на других потребителей, о чем пишет Дж. Мур [8].

Е.Н. Бейгул отделила маркетинг начальной стадии стартапа, называя ее предпринимательской стадией, от последующей «консервативной», названной так по причине использования в работе традиционного набора маркетинговых инструментов [2, с. 13]. Развивая эту идею, констатируем, что у стартапов инновационных продуктов на разных стадиях имеются разные потребители. Фигура потенциального потребителя инновационного продукта является персонажем трудно идентифицируемым и противоречивым. Противоречие это заключается в незнании им нового продукта, отсутствие какого бы то ни было мнения относительно него, да и желания приобрести продукт часто изменяются, даже в том случае, если потребитель уверенно заявляет о наличии такого желания [14]. Предлагаемая концепция имеет основание, на которой базируется маркетинг. Это рынок, на котором ключевой участник – потребитель, требует глубокого понимания разнообразных аспектов, относящихся к поведению, потребностям, отношениям, мнениям, мотивациям и т.д. отдельных личностей и организаций.

В разработке маркетингового инструментария среди маркетологов преобладает подход 4Р, предложенный Ф. Котлером, апробированный в компаниях по всему миру. Ф. Котлер элегантно «упаковал» принципы в модель 4Р, которую позднее усовершенствовали до 7Р и даже до 12Р [10]. Немногие специалисты обратили внимание на работу Б. Лаутерборна [18], в которой предлагалась «альтернативная» модель 4С. Идея модели 4С нацелена на понимание потребителя и является эффективной с точки зрения его углубленного изучения. Напомним, что основные элементы изучения потребителя включают собственно характеристики потребителя (Consumer), затраты потребителя на приобретение и использование продукта (Cost), формы общения компании с потребителем (Communication), условия выбора, покупки и пользования продуктом (Convenience). Таким образом, модель 4С концентрируется на сущности потребителя, на понимании того, что из себя представляет, каковы его потребности и желания, какую «работу» продукт для потребителя выполняет, как оценивает свои затраты на приобретение и использование, насколько удобен и приемлем способ покупки.

В предложении Лаутерборна в центре находится потребитель, основной объект понимания маркетинга. Так же и у Котлера, потребитель – ключевое звено маркетинга. Но в основе представления модели 4P находится продукт! Но продукт же делается для потребителя и под него. Для сглаживания этого противоречия в модели Котлера есть справедливые слова о том, что необходимо изучать продукт с точки зрения оценки потребителем, исследовать приемлемость цены на продукт с точки зрения потребителя, продвигать наиболее эффективными способами, предлагать формат и место продаж, удобные для потребителя. Ф. Котлер с соавторами называют текущий этап «Маркетингом 3.0», главным элементом которого является потребитель [11]. Время другое и маркетинг должен быть другим, поэтому Ф. Котлер с соавторами полагают: «Эра маркетинга 3.0 – это время, когда маркетинговая практика подвержена сильнейшему влиянию перемен в поведении и отношении потребителей. Это более совершенная форма эры ориентирования на клиента. Теперь к потребителям требуются совместные, культурные и духовные маркетинговые подходы» [11, с. 27]. Выбор инструментов маркетинга однозначно определяется особенностями поведения, спецификой отношения к компании-производителю, к бренду, использованием продукта потребителями. Последних можно охарактеризовать как непостоянным в отношении разных продуктов, противоречивым в выборе продукта, незаинтересованным в приобретении инновации, и в целом трудно познаваемым.

Достоинство модели 4C в том, что она позволяет четко структурировать информацию о потребителях, на основе чего более обоснованно формировать комплекс решений по классической модели 4P или 7P. Известные подходы к разработке комплекса маркетинга интегрируют данные о рынке, потребителях и конкурентах, которые преобразуются в знания, а предпринимаемые действия являются ответом на понимание рынка, конкуренции и потребителей. Две, ставшие классическими, модели очень хорошо взаимно дополняют друг друга. Поэтому представим их путем совмещения основных элементов и свяжем их логически следующим образом: Потребитель – Продукт, Затраты – Цена, Коммуникации – Продвижение, Удобство – Место. Такое совмещение легко представить в виде вложенных моделей одна в другую, точнее, внутри модели 4P находится 4C. При этом обе модели располагаются на «платформе» рынка. Такое совмещение моделей важно для инновационных стартапов. Принципиальной особенностью такого представления является центральное место потребителя. Именно на знание потребителя «накладываются» инструменты маркетинга, которые применяются компаниями. Работы С. Бланка и Б. Дорфа [3], С. Альварес [1], Э. Риса [9], С. Бланка [3; 4] однозначно рекомендуют стартапам первостепенное внимание уделять изучению будущих потребителей. Кому, как не им – стартаперам – лучше других понимать причины успехов и неудач инновационных продуктов? Они пишут о комплексе проблем, связанных с процессами научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), производством, тестированием, финансированием, менеджментом, но в то же время практически все на первое место ставят проблему, связанную с пониманием будущих потребителей инновационного продукта. Книги перечисленных авторов считаю наиболее близкими к теме данной статьи, хотя в их заголовках отсутствуют слова о маркетинге.

В недавней публикации Ф. Котлер представил реинкарнацию модели 4P (мы бы предложили ее назвать 4P+) [17, с. 25], в которой показано, как отдельные элементы комплекса маркетинга должны быть «упакованы» в единое целое, направленное на достижение поставленных маркетинговых целей. Для этого добавляются элементы управления комплексом маркетинга, в состав которых включены: люди (People), процессы (Processes), программы и планы (Programs) и их исполнение (Performance). Очень справедливо, поскольку даже на основании правильной структуры и инструментов комплекса маркетинга, все разрозненные решения надо свести в единое целое в виде целеполагания, планирования, выполнения и контроля достижимости результатов. Однако возникает закономерный вопрос: а когда следует всем этим начинать заниматься маркетингологу стартапа? Неужели на стадии посевной уже пора составлять программы и планы, разрабатывать комплексные программы доведения информации до потребителя, отбирать и согласовывать KPI? Нет и нет. Всему свой черед.

Никто не будет спорить, что маркетинг, выполняя одинаковые функции, на разных рынках делает это разными инструментами с учетом всей специфики отношений покупателей и продавцов, конкурентной среды, спроса и предложения, уровня цен и прочих факторов. Этапы жизненного цикла развития инновационного продукта сильно отличаются по существу и, что крайне важно, по организации маркетинговой работы на каждом из них. На стадии, когда имеется технология или решение по ее реализации, происходит купля-продажа технологий между игроками, выступающими как компании и частные лица. Этот рынок имеет много специфики, на нем основными активами являются патенты, лицензии, ноу-хау, и в этом он сильно отличается от других рынков, таких как самые первые продажи «инноваторам». Нишевой рынок тоже имеет свою специфику [13]. Эти соображения дают нам основания высказать гипотезу, что маркетинг на этапах стартапа имеет принципиальные различия. Маркетинг стартапа инновационных продуктов необходимо адаптировать к разным этапам жизненного цикла.

К какому же выводу мы пришли в своих рассуждениях? Не существует единой концепции маркетинга стартапа инновационного продукта. Принцип можно определить как композицию, как связку разных этапов, начиная от построения концепции и до реальных продаж. Основные модели маркетинга в привязке к соответствующему этапу стартапа приведены в таблице 1.

Таблица 1

Связь маркетинговых моделей со стадиями стартапа

Стадии инновационного стартапа	Маркетинговая модель
Предпосевная	Информационно-аналитическая
Посевная	Модель Лаутерборна 4С
Стартап	Модель 4Р для стартапа
Рост продаж в нише	Видоизмененная модель 4Р для роста
Развитие продукта и расширение линейки	Модель 4Р+ стратегическая

Дальнейшие рассуждения ведут к обоснованному заключению, что не только маркетинг разный на различных этапах инноваций, но и сами рынки принципиально различные [16], что в корне изменяет идеологию принятия маркетинговых решений. Классификацию рынков для разных этапов инновационных стартапов, таким образом, можно представить в виде, показанном в таблице 2.

Таблица 2

Классификация рынков, соответствующих стадиям стартапа

Стадия инновационного стартапа	Определение рынка инновации
Анализ рыночных возможностей/Предпосевная стадия	Рынок технологий Рынок инновационных идей
Разработка концепции/Разработка продукта/Тестирование/Посевная стадия	Рынок инноваций
Стартап	Рынок инновационных продуктов
Начальный рост продаж	Нишевой рынок
Рост продаж	Полноценный сегмент рынка/ Рынок новой продуктовой категории

В соответствии с предложенным представлением к организации маркетинговой работы следует подходить по-разному на каждом из указанных этапов, а значит и на различных рынках. Таким образом мы вслед за Дж. Муром, который написал: «стратегия маркетинга претерпевает глубокие изменения – более того, в каждой точке перегиба жизненного цикла технологии превращаются в свою противоположность» [7, с. 171], приходим к выводу, что маркетинг на разных этапах жизненного цикла инновационного продукта должен быть различный, в чем-то даже оригинальный. Возникает вопрос: какой? Чем они схожи, а в чем принципиально различаются?

В классическом понимании маркетинг – это потребители. На разных рынках потребители разные. Все говорит о том, что для разных потребителей нужен разный маркетинг! Поскольку на каждом из этих этапов поведение потребителей принципиальным образом различается, то требуется подбирать соответствующие методы реагирования на разные аспекты их установок, мотивации, реакций, а значит и покупательских действий [15]. На стадии разработки продукта необходимо найти потребности будущих потребителей, подготовить минимально работоспособный продукт, на следующем развить потребительские свойства продукта и найти формы эффективного его представления, новые сферы применения за счет выхода на новые сегменты, и конечно, расти и сохранять потребителей. Рано или поздно наступает очередь развития продуктовой линейки, позиционирования продуктов на разных сегментах рынка.

Разные рынки означают в первую очередь разных потребителей. На разных стадиях работы с инновацией – посевной, прототипирования и тестирования, а также стартапа и первых продаж, верификация потребителей абсолютно необходима. На предпосевной стадии верификация помогает сформировать концепцию продукта, на стадии тестирования прототипов – составить список требуемых характеристик продукта, на этапе начала продаж – найти раннеангелистов, и далее идентифицировать последователей, а после преодоления «пропасти», определить нишевых потребителей и в дальнейшем сформировать свое представление сегмента потребителей.

На каждом этапе развития инновации актуальность понимания потребителей является первоочередной задачей. Дж. Мур категорично утверждает, что на разных этапах продаж, потребители разные [7; 8]. Иными словами, типы потребителей на стадиях стартапа различаются. Для инновационного продукта, стало быть, невозможно сразу и навсегда определить архетип потребителя. Значит, на каждой стадии развития инновационного продукта архетипы будут отличаться, а при переходах от одной стадии к другой изменение состава потребителей должно сопровождаться принципиальным образом видоизмененным маркетингом.

В итоге предлагается концепция маркетинга стартапа инноваций, содержащая пять взаимосвязанных уровней. В таком представлении на самом нижнем уровне маркетинга стадии анализа идеи инновации (pre-Seed), который обеспечивает выполнение информационно-аналитической функции по изучению рынка, производится оценка рыночных возможностей инновационного продукта, который назовем *маркетингом идей*, или *маркетингом технологий*. На наш взгляд одно другому не противоречит и не происходит смешение понятий, поскольку инновационная идея осуществляется на основе применения новой технологии. Следующая стадия разработки инновационного продукта – посевная (Seed) – будет решать основную задачу, связанную с изучением будущего потребителя, маркетинг этапа будет основываться на модели 4С Лаутерборна, а маркетинг определим как *маркетинг инновации*. Собственно стартап, имеющий дело с самыми первыми продажами продукта покупателям-инноваторам, потребует разработки отдельных элементов комплекса маркетинга продукта, когда основные усилия направляются на осуществление критически важных первых продаж, а маркетинг этого этапа назовем *маркетингом инновационного продукта*. Далее, если этот этап успешно будет пройден, маркетинг будет иметь дело с новыми для стартапа покупателями – нишевыми. Стадия развития стартапа, когда первые продажи реализованы, некое количество потребителей зарегистрировано, а

новый для рынка продукт постепенно формирует рыночную нишу, потребует переформатировать комплекс 4P. Маркетинг этой стадии определим как *маркетинг рыночных ниш*. Наконец, в случае успешного преодоления «пропасти» по Дж. Муру, настанет черед развития продукта и расширения его линейки, для чего включается полноценное использование стратегических принципов планирования, разработки программ, контроля их реализации, сегментации рынка, позиционирования и других обязательных для таких случаев инструментов, известных в своей совокупности как *классический маркетинг*.

Суть предложенной концепции маркетинга инновационного стартапа представлена в логических связках: *Этап стартапа – Рынок – Потребители – Вид маркетинга* и показана в таблице 3.

Таблица 3

Представление взаимосвязи этапов стартапа с видом маркетинга

Этап стартапа	Предпосевная	Посевная	Стартап	Ниша	Сегмент	Развитие продуктового ряда
Рынок	Рынок технологий, рынок инновационных идей	Рынок инноваций	Рынок инновационных продуктов	Нишевой рынок	Новый сегмент рынка	Рынок развития продуктовой категории
Потребители	Бизнес, партнеры	Потенциальные потребители	Инноваторы	Нишевые потребители	Потребители сегмента	Потребители категории
Вид маркетинга	Маркетинг технологий, маркетинг идей	Маркетинг инноваций	Маркетинг инновационного продукта	Нишевой маркетинг	Маркетинг развития сегмента	Маркетинг развития продукта/расширение продуктового ряда

Несмотря на формальное разграничение перечисленных этапов, следует понимать, что все это есть звенья единой концепции – маркетинга инновационного стартапа. Типичное поэтапное представление составляющей деятельности компании по разработке, внедрению и развитию инновационного технологического продукта, сгруппированное в цельную методику и логически объединенное маркетинговой направленностью деятельности, позволило предложить свое представление модели, названную TechnoMarketing [5].

Вывод. Специфической особенностью стартапа инноваций является очень короткий срок его жизненного цикла. При этом каждый этап этого цикла протекает в условиях различных рынков, и что особенно критично – разных групп потребителей. По этим причинам необходимо адаптировать маркетинг для различных потребителей, на переходах от одной стадии стартапа к последующей. Для каждого из этапов маркетинга стартапа инновационного продукта должны формулироваться свои особые цели. Для этапа 1 (маркетинг идей, маркетинг технологий) – целью является анализ реализуемости инновации в рыночном продукте. На этапе 2 (маркетинг инновации) – разработка минимально дееспособного продукта и исследование его ценности для потребителя. На третьем этапе (маркетинг инновационного продукта) – поиск первых потребителей и адаптация продукта под фактические запросы. Четвертый этап, означающий закрепление продаж (нишевой маркетинг), – анализ перспектив продукта, оценка потенциала роста продаж, изучение потребителей продукта. На пятом (маркетинг развития продукта) – развитие продукта и расширение его линейки. Совокупность этапов вместе составляет единую концепцию многоуровневого маркетинга инновационного стартапа.

Библиографический список

1. Альварес, С. Как создать продукт, который купят : метод Lean Customer Development / С. Альварес ; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2016. – 248 с.
2. Бейгул, Е. Н. Маркетингование высокотехнологичных стартапов : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Е. Н. Бейгул. – М. : ГУУ, 2013. – 28 с.
3. Бланк, С. Стартап : Настольная книга основателя / С. Бланк, Б. Дорф ; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2013. – 616 с.
4. Бланк, С. Четыре шага к озарению / С. Бланк ; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2014. – 368 с.
5. Комиссарова, Т. А. Продакт менеджмент технологической инновации : модель Technomarketing / Т. А. Комиссарова, Б. Е. Токарев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2014. – № 5. – С. 25–32.
6. Купер, Б. Стратап вокруг клиента / Б. Купер, П. Власковиц ; пер. с англ. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 136 с.
7. Мур, Дж. Внутри торнадо. Стратегия развития, успеха и выживания на гиперрастущих рынках / Дж. Мур ; пер. с англ. – СПб. : BestBusinessBooks, 2010. – 291 с.
8. Мур, Дж. Преодоление пропасти : маркетинг и продажа хайтек-продуктов массовому потребителю / Дж. Мур ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2006. – 368 с.
9. Рис, Э. Бизнес с нуля : Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Э. Рис ; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2016. – 255 с.
10. Рэпп, С. Новый Максмаркетинг / С. Рэпп, Т. Л. Коллинз ; пер. с англ. – Челябинск : Урал LTD, 1997. – 564 с.
11. Сетиаван, А. Маркетинг 3.0 : от продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе / А. Сетиаван, Ф. Котлер, К. Хермаван ; пер. с англ. – М. : ЭКСМО, 2010. – 197 с.
12. Токарев, Б. Е. Маркетинговые исследования инновационных продуктов : синхронизация этапов / Б. Е. Токарев // Наукovedение : электрон. журн. – 2013. – № 6(19). – Режим доступа : <http://naukovedenie.ru/PDF/77EVDN613.pdf> (дата обращения : 20.01.2017).
13. Токарев, Б. Е. Маркетинговые исследования рыночных ниш инновационных продуктов / Б. Е. Токарев. – М. : Магистр: ИНФРА-М, 2013. – 272 с.
14. Токарев, Б. Е. Методология маркетинговых исследований рыночных ниш инновационных продуктов : дис. ... докт. экон. наук : 08.00.05 / Б. Е. Токарев. – М. : ГУУ, 2014. – 355 с.
15. Токарев, Б. Е. Нейробиологическая модель маркетинга инноваций / Б. Е. Токарев // Менеджмент инноваций. – 2015. – № 2. – С. 122–132.
16. Энтони, С. Руководство инноватора : Как выйти на новых потребителей за счет упрощения и удешевления продукта / С. Энтони, М. Джонсон, Дж Синфилд [и др.] ; пер. с англ. – М. : Юрайт, 2011. – 346 с.
17. Kotler, F. Marketing management / F. Kotler. – 14-th ed. – Prentice Hall, 2014. – 812 p.
18. Lauterborn, B. New Marketing Litany : Four Ps Passé : C-Words Take Over / B. Lauterborn // Advertising Age. – 1990. – № 61. – Pp. 26–34.
19. Weinstein, A. Handbook of niche marketing. Principles and Practice / A. Weinstein. – Routledge, 2005. – 284 p.

УДК 621

М.Б. Томова

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ МЕДИЦИНЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. Актуальность представленной темы исследования определена тем, что в результате введенных в марте 2014 г. в отношении отдельных хозяйствующих субъектов Российской Федерации санкций со стороны стран Запада, ответной реакцией Правительства страны стала разработка и внедрение политики импортозамещения, которая до сих пор не возымела должного успеха. Низкая результативность проводимой политики импортозамещения определена, прежде всего, отсутствием целевого расходования средств, выделенных на развитие различных отраслей промышленности, включая медицину.

Ключевые слова: медицина, инновации, научные исследования, технология, фармакология, биомедицина, физика, химия, наука.

Mariaym Tomova

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF MEDICINE IN THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation. The relevance of the research topics defined by the fact that in the result, introduced in March 2014 in respect of certain business entities of the Russian Federation of sanctions by Western countries, the response of the Government was the development and implementation of the policy of import substitution, which until now have not had the desired success. Low effectiveness of the pursued policy of import substitution is defined, first of all, by lack of a target expenditure of the funds allocated for development of various industries including medicine.

Keywords: medicine, innovations, scientific research, technology, pharmacology, biomedicine, physics, chemistry, science.

Необходимость совершенствования медицинской науки определена на государственном уровне. Так, 29 декабря 2012 г., распоряжением Правительства Российской Федерации № 2580-р была утверждена «Стратегия развития медицинской науки в Российской Федерации на период до 2025 года» [2]. Не менее веским аргументом в пользу развития медицины в России выступает тот факт, что по итогам 2015 г. по общему количеству ученых страна заняла четвертое место в мире. Первые три места разделили Китай, Соединенные Штаты Америки и Япония. Однако лишь 25 % в общем количестве ученых занимает молодое поколение, на основании чего можно сделать вывод о наличии проблемы низкой привлекательности медицинских учебных заведений для будущих специалистов [2]. В то же время по объему финансирования науки Российская Федерация занимает девятое место, что подтверждает предположение о нецелевом использовании выделяемых из бюджетов различных уровней средств, о чем свидетельствуют данные того, что по числу научных публикаций страна находится только на пятнадцатом месте, а по уровню цитирования даже не входит в «двадцатку» лидеров. Применительно к области медицины, согласно рейтингу публикационной активности, Российская Федерация занимает пятьдесят восьмое место [4].

В качестве приоритетных направлений развития в медицине в настоящее время выступают инновационные разработки в области технологий профилактики и поддержания здоровья, включая диагностику заболеваний на ранних стадиях и медицинскую реабилитацию. Однако такие перспективные направления, как биотехнологии и фармакология, активно развиваемые на мировом уровне, остаются без должного внимания. Притом, что список самых быстрорастущих инновационных компаний мира возглавляют именно биомедицинские компании. Так, по итогам 10 месяцев 2016 г. в номинации «Медицина будущего» 63 инновационных проекта были рекомендованы для первого года

финансирования и 5 проектов – для второго года финансирования. Однако 58 из них касаются инновационных разработок в сфере технологического обеспечения отрасли, и лишь 10 относятся к инновационным разработкам в фармакологической сфере [1].

В то же время, как показывает зарубежная практика, более 90 % медицинских технологий включают применение лекарственных препаратов, следовательно, потребление лекарственных препаратов – важная характеристика уровня развития системы здравоохранения страны в целом. Кроме того, прогрессивное развитие в медицине на 90 % определено использованием инновационных лекарственных средств. Таким образом, инновационное развитие фундаментальных и прикладных исследований в медицинской сфере должно быть направлено на расширение достижений в области биомедицинских технологий, что соответствует общемировым тенденциям и стандартам, принимая во внимание тот факт, что в 2016 г., в Государственном реестре лекарственных средств (ЛС) находятся 1185 медицинских учреждений, имеющих аккредитацию Министерства здравоохранения РФ на проведение клинических исследований лекарственных препаратов, а в 2015 г. Министерством было выдано 1114 разрешений на проведение клинических исследований, можно сделать вывод о достижимости выявленной цели [4].

Помимо этого, имеет место необходимость разработки тех инновационных технологий и продуктов, которые могут быть сразу применимы в медицинской практике. Многие отечественные исследовательские центры, получив грант на разработку определенного инновационного продукта, проводят исследовательские разработки в течение десятков лет, которые, как показывает практика, только в 30 % случаев имеют какой-либо результат, 70 % из них просто заканчиваются закрытием безрезультатного проекта. При этом инвестиции не возвращаются, а списываются в качестве расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР).

Таким образом, отечественная медицина нуждается в эффективном развитии, которое в настоящее время в период проведения политики импортозамещения, просто невозможно без интенсивного инновационного развития медицинской науки. Внедрение результатов инновационного развития в медицине в части развития биомедицинских технологий и фармацевтических препаратов в настоящее время позволит снизить показатели заболеваемости и смертности примерно на 23–47 % и увеличить продолжительность жизни человека в среднем на 30 % [4]. В то же время сегодняшняя медицина носит все более персонифицированный и профилактический характер, что привело к активному развитию и внедрению в практику когнитивных и геномных технологий. Вследствие этого можно сделать вывод о том, что овладение указанными технологиями позволит не только обеспечить инновационное развитие в медицинской сфере, но и определить технологическую независимость Российской Федерации в преддверии активного развития политики импортозамещения.

Осложняет решение данной задачи то обстоятельство, что в России среди научных дисциплин первостепенное значение отдается устаревшим классическим научным направлениям таким, как физика, химия, инженерное дело. При этом биомедицина и фармацевтика уходят на второй план. Главной причиной представленного дисбаланса выступает высокая стоимость и длительность медицинских исследований, в результате чего отечественная медицинская наука оказывается весьма в затруднительном положении по сравнению с теми зарубежными странами, в которых в сфере науки предпочтение отдается именно теоретическим исследованиям в таких областях, как нейронаука, иммунология и микробиология, фармакология и фармацевтика, которые целиком и полностью воплощены в медицине. Указанные выше сферы во многом зависят от фундаментальных исследований, что влечет за собой сдерживание инновационного развития в медицине, а так же приводит к низкоэффективной организации системы здравоохранения в целом.

В России отсутствуют крупные компании, обладающие достаточным уровнем капитала и темпами развития для выхода на международные рынки, а так же способные составить конкуренцию

зарубежным компаниям. Так, по итогам первого полугодия 2016 г. доля российских препаратов в объеме отечественного медицинского рынка составила 58 %, а российских медицинских изделий – 18 % [1]. Кроме того, большая доля выпускаемых отечественными предприятиями медицинских изделий, по своему техническому уровню серьезно уступает зарубежным аналогам. Как итог, вследствие отсутствия финансирования фундаментальных исследований, а в отдельных случаях и просто не желая тратить время на их длительное проведение, многие отечественные медицинские учреждения предпочитают приобретать импортные изделия.

В целом применение давно не актуальных технологий и вытекающая из них технологическая отсталость российских медицинских организаций от зарубежных конкурентов, приводит к тому, что российские производители не вступают в конкуренцию с импортируемой продукцией, находясь с ней, так сказать «по разную сторону баррикад». Ситуация еще больше осложняется снижением объемов финансирования прикладных научных исследований в системе здравоохранения. Так, согласно официальным данным в 2016 г. по сравнению с 2015 г. снижение объемов финансирования прикладных научных исследований в сфере здравоохранения составило 2,03 %, о чем свидетельствуют данные рисунка 1.

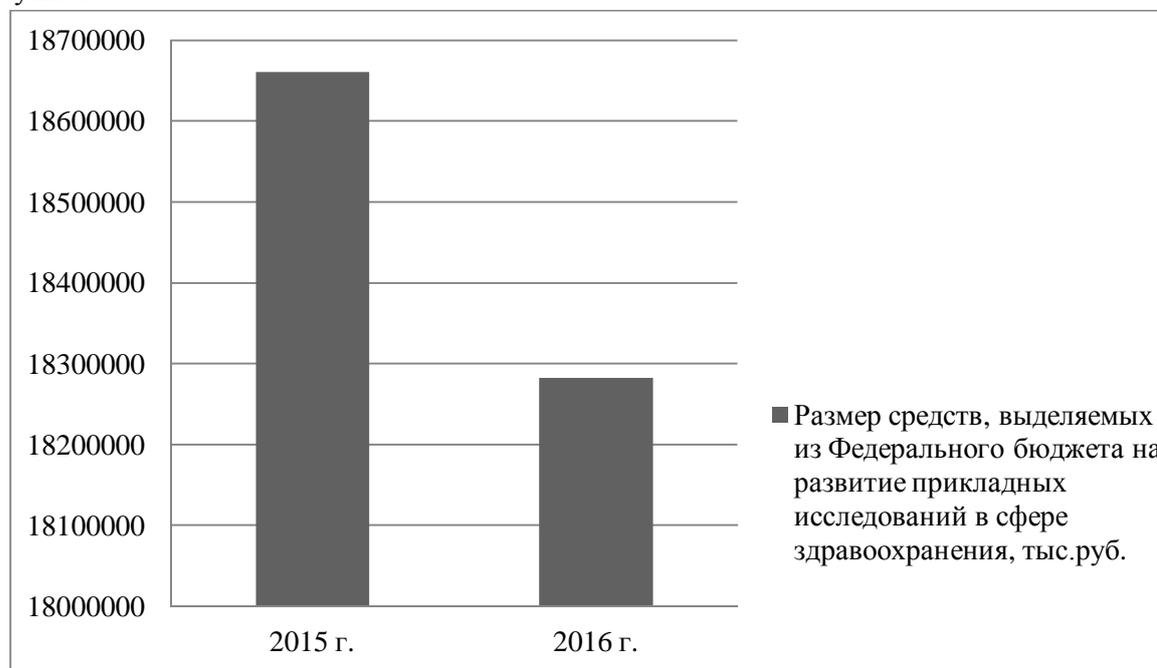


Рис. 1. Размер средств, выделяемых из Федерального бюджета на развитие прикладных исследований в сфере здравоохранения, тыс. руб. [3]

Таким образом, устойчивое и безопасное развитие российского общества в период проведения политики импортозамещения требует создания высокоэффективной системы охраны здоровья граждан, что возможно только посредством развития медицинской науки и инноваций в здравоохранении. При этом в качестве основных способов внедрения и развития инновационных процессов в медицине должны выступать именно передовые научные исследования. И в этом случае на первый план выходит необходимость коммерциализации тех научных разработок, которые наука готова предоставить практической медицине здесь и сейчас. В противном случае затянувшиеся процессы инновационных разработок, влекущие за собой отток средств из бюджета, но не имеющие должного результата и реализации на практике, могут просто «кануть в Лету», так и не представ на обозрение общественности, вследствие чего будут обозначены ею же как без контрольное и не целевое разбаза-

ривание государственных ресурсов. Однако это не самая главная проблема. Первостепенное значение приобретает инновационное развитие медицины, которое позволит не только удовлетворить внутренний спрос на медицинские изделия и препараты, но и даст возможность российским компаниям составить должную конкуренцию на мировом рынке.

Библиографический список

1. Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2012 г. № 2580-р «Об утверждении Стратегии развития медицинской науки в Российской Федерации на период до 2025 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 3.02.2017).
2. «ФармМедОбращение – 2016» : принципы риско-ориентированного контроля и персонифицированной помощи населению [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ktovmedicine.ru/news/2016/5/farmmedobraschenie-2016-principy-risko-orientirovannogo-kontrolya-i-personificirovannoy-pomoschi-naseleniyu.html> (дата обращения : 17.01.2017).
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gks.ru/> (дата обращения : 20.01.2017).
4. Яворский, А. Н. Создание инновационных лекарственных средств – траектория движения к цели / А. Н. Яворский, К. А. Кошечкин. – М. : Научный центр экспертизы средств медицинского применения Минздрава России, 2016. – 63 с.

УДК 378

С.Е. Уланин

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ НАУЧНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. Классифицирована инфраструктура научной организации. Выделены основные компоненты инфраструктуры научной организации: интеллектуально-трудовая, культурно-духовная, нормативно-правовая, материально-техническая, организационно-управленческая. Представлены нетрадиционные факторы мотивации работников интеллектуального труда специализированной научной организации. Обоснован и приведен состав региональной исследовательской инфраструктуры специализированной научной организации.

Ключевые слова: компоненты инфраструктуры научной организации, интеллектуально-трудовая, культурно-духовная, нормативно-правовая, материально-техническая, организационно-управленческая нетрадиционные факторы мотивации.

Sergei Ulanin

RESEARCH INFRASTRUCTURE SPECIALIZED SCIENTIFIC ORGANIZATION

Annotation. It classifies the infrastructure of the scientific organization. The basic components of the scientific organization of infrastructure and intellectual labor, cultural and spiritual, legal, logistical, organizational and managerial. Presented unconventional factors motivating knowledge workers specialized scientific organizations. Substantiated and shows the composition of the regional organization of specialized scientific research infrastructure.

Keywords. Infrastructure components of the scientific organization, intellectual labour, cultural-spiritual, legal, logistical, organizational and managerial, non-traditional motivational factors.

В сфере научно-исследовательской деятельности сосредоточены организации различных форм собственности. Государственная принадлежность научно-исследовательских организаций вносит определенную специфику в выполнение ими своих функций. Исследование, проведенное на базе Научно-исследовательского института проблем хранения Росрезерва показало, что состав современной научно-исследовательской инфраструктуры специализированной научной организации, обслуживающей «Росрезерв», должен быть представлен в виде следующих основных компонентов: интеллектуально-трудовая, культурно-духовная, нормативно-правовая, организационно-управленческая, в которую входят: информационно-аналитическая, финансово-учетная, планово-экономическая, контрольно-координационная. Еще одной, последней по счету, является материально-техническая компонента.

Все компоненты важны и связаны между собой, но важнейшим среди них является интеллектуально-трудовая. Она представлена работниками интеллектуального труда, имеющими подавляющее большинство в специализированной научно исследовательской организации. Их отличают более глубокие знания и особые навыки, являющиеся основным инструментом профессиональной деятельности. Это особый вид рабочей силы, для управления которым требуются не традиционные подходы [1].

Работник интеллектуального труда, нанимаемый для исследовательской деятельности, является не только ценным, индивидуальным активом, но и одновременно неотъемлемым инструментом использования своего актива, в отличие от собственника, (например, государства), обладающего со-

вокупностью материальных активов для проведения исследований. Следовательно, эффективность использования интеллектуальных знаний, имеющих индивидуальную природу, в исследовательской организации зависит от доброй воли самого носителя этих знаний, подкрепленной соответствующей мотивацией. На первое место в мотивации работников интеллектуального труда выходят такие факторы, как признание и саморазвитие, в то время как у обычных работников на первом месте стоят стабильность в работе и принадлежность к своей команде. Для работников интеллектуального труда исследовательских организаций знание является основным средством производства. Следовательно, инвестиции в работников интеллектуального труда являются заветным их желанием, исполнение которого существенно повышает мотивацию лучше трудиться.

Системное обновление имеющихся или приобретение новых знаний означают для работников интеллектуального труда исследовательских организаций обретение нового актива, повышающего его рыночную ценность, ухудшение качества которого, может привести к снижению данной ценности [3]. Зная и понимая это, руководитель или собственник должен активно и целенаправленно использовать данный мотив, ставя перед собой задачу повышения эффективности интеллектуального труда. Одновременно это будет способствовать и повышению показателя стабильности функционирования исследовательской инфраструктуры и организации в целом. Таким образом, стремление к саморазвитию и самовыражению имеют высокую ценность для работников интеллектуального труда исследовательских организаций. Данный фактор существенно подталкивает их интенсифицировать свои усилия на рабочем месте, что должен учитывать и использовать работодатель при формировании интеллектуально-трудовой компоненты специализированной исследовательской организации.

Не менее важной является и культурно-духовная компонента [2] инфраструктуры исследовательской организации. Специфика функционирования научно-исследовательской организации требует особо ответственного отношения персонала к работе, менталитет которого должен быть ориентирован на признание и поддержку государства в его конкретных намерениях. То есть, в тех случаях, когда научно-исследовательская организация принадлежит государству и обслуживает такую его важнейшую структуру, выполняющую функцию хранения запасов на случай возникновения чрезвычайных ситуаций, связанных с выживанием народа, то ее персонал должен, прежде всего, состоять из государственников с присущим им поведением, базирующимся на высоком уровне духовно-нравственного развития. Требования к персоналу должны предъявляться, в том числе, и в соответствии с принятой корпоративной культурой организации, реализуемой через институциональную инфраструктуру – правила и стандарты поведения сотрудников, побуждающие их к действиям в интересах организации.

Важнейшими элементами региональной исследовательской инфраструктуры организации могут стать действующие в федеральных округах и российских регионах такие организации, как центры коллективного пользования уникального оборудования, а также уникальные стенды и установки. Они оснащены современным оборудованием, в них подобран персонал, способный исследовать сложные отраслевые и межотраслевые проблемы, включая исследования, посвященные научному решению проблемы хранения. Данные центры, сосредоточившие лучший научно-исследовательский потенциал, существенно дополняют исследовательские возможности Росрезерва в регионах как внешнего пользователя их услугами в рамках отдельных программ и проектов, которые могут выполняться на договорных условиях.

Институт проблем хранения, как базовая исследовательская организация, должен обеспечивать необходимый уровень интеграции и координации федеральной и региональной инфраструктуры отрасли, а также способствовать формированию интеграционных научно-исследовательских проектов в требующихся тематических направлениях, которые нецелесообразно проводить собственными силами. Данный подход предполагает интеграцию с исследовательской инфраструктурой зарубеж-

ных стран, требующейся для решения проблем хранения. При этом следует использовать существующую и развивать собственную электронную среду взаимодействия в специализирующихся на решении проблем исследования областях знаний.

Для рационального обеспечения выполнения федеральных, региональных и международных функций специализированная исследовательская инфраструктура научной организации должна иметь три основных уровня: *центральный* – сосредоточенный в центре страны (НИИ проблем хранения Росрезерва); *региональный* – рассредоточенный в регионах (структурные подразделения территориальных центров коллективного пользования уникальным оборудованием, уникальных стендов и установок, Государственного регионального центра стандартизации, метрологии и испытаний); *глобальный (виртуальный)* – представленный в глобальной электронной среде и интегрированный в сети мировых исследовательских инфраструктур. Центральной исследовательской инфраструктурой в системе Росрезерва, имеющей федеральное значение, является Научно-исследовательский институт проблем хранения Росрезерва – отраслевой научно-методологический центр системы государственного материального резерва Российской Федерации. Он выступает многопрофильным инфраструктурным научно-исследовательским учреждением.

Рассредоточенной составляющей исследовательской инфраструктуры, дислоцирующейся в федеральных округах и российских регионах могут стать специальные подразделения, создаваемые на базе территориальных центров коллективного пользования уникальным оборудованием, уникальных стендов и установок, а также Государственного регионального центра стандартизации, метрологии и испытаний. Экономическая целесообразность открытия внутри них специализированных направлений деятельности, смежных с основными направлениями их работы, выражается в значительно меньших затратах, чем потребовалось бы на формирование внутриведомственных подразделений Росрезерва для выполнения региональных исследовательских задач. К тому же оборудование, кадры и методологическая база уже имеются в вышеперечисленных структурах и у них есть необходимые резервы для более полной загрузки. Кроме того, у них достаточно высокий имидж в своей сфере деятельности, позволяющий с достаточно высокой степенью надежности рассчитывать на них как на партнеров. Взаимная выгода данных совместных действий весьма очевидна.

Библиографический список

1. Андреева, Т. Е. Особенности мотивации работников интеллектуального труда : первичные результаты исследования / Т. Е. Андреева // Российский журнал менеджмента. – 2010. – Т. 8. – № 2. – С. 47–68.
2. Уколов В. Ф. Теория управления : учебник для вузов / В. Ф. Уколов, Д. А. Розенков, И. К. Быстрыков. – М. : Экономика, 2015. – С. 100–109.
3. Brenner, P. M. Motivating knowledge workers : The role of the workplace / P. M. Brenner // Quality Progress. – 1999. – Vol. 32. – № 1. – Pp. 33–37.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 69:658.012.3

В.В. Бобылев

Н.А. Старостина

Е.А. Старостина

РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВОМ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

Аннотация. Статья посвящена актуальным вопросам развития управления воспроизводством основных фондов. Авторами подчеркивается немаловажная роль успешного решения важных проблем развития управления такими формами воспроизводства основных фондов как ремонт, реконструкция, модернизация или дооборудование в условиях осуществления инновационных инвестиций в рамках современных требований отечественной рыночной экономики.

Ключевые слова: актив, баланс, воспроизводство, дооборудование, затраты, инвестиции, инновации, модернизация, стимулирование, реконструкция, ремонт.

Viktor Bobylev

Natalia Starostina

Ekaterina Starostina

DEVELOPMENT OF MANAGEMENT OF REPRODUCTION OF FIXED ASSETS

Annotation. The article is devoted to topical issues of development of management of reproduction of fixed assets. The authors emphasize an important role for the successful solution of important problems of development management of such forms of reproduction of fixed assets as the repair, reconstruction, modernization or upgrading in terms of implementation of innovation investment in the modern requirements of the domestic market economy.

Keywords: asset, balance, reproduction, equipment, costs, investment, innovation, modernization, promotion, reconstruction, repair.

В настоящее время немаловажную роль приобретают особенности развития управления такими формами воспроизводства основных фондов, как ремонт, реконструкция, модернизация или дооборудование в условиях осуществления инновационных инвестиций в рамках современных требований отечественной рыночной экономики. Вопросы увеличения интенсивности инвестиций в инновации широко отражены в научной литературе и в публикациях практиков, непосредственно участвующих в инвестиционном процессе реализации инноваций [1].

Тем не менее необходимо признать, что проблемы зависимости интенсивности инвестиционного процесса инноваций от форм воспроизводства основных производственных фондов и особенностей организации управления до настоящего времени изучены недостаточно. Важность данного направления научных исследований и разработок обуславливается масштабами действующего производственного аппарата нашей страны, объемы требуемого реформирования которого в настоящее время являются беспрецедентными. Как уже было упомянуто, основные фонды нашей страны, несмотря на ощутимый кризис в экономике, связанный с проблемами импортозамещения, остаются огромными и достаточно успешно перевооружаются. Причем жесткие законы конкуренции в отраслевой экономике действующего рынка диктуют достаточно короткий срок эффективности применения промышленного оборудования, который имеет тенденцию к сокращению. Необходимо отметить, что средняя эффективная продолжительность службы активной части производственных фондов составляет по разным оценкам от 7 до 10 лет, пассивная часть производственного аппарата служит зна-

чительно дольше и подвержена в основном только физическому старению. Однако и эта часть основных фондов нуждается в периодическом обновлении с учетом развития инновационных технологий [2].

Все это обуславливает необходимость разработки методологических принципов и подходов к развитию организации управления ремонтом, реконструкцией, модернизацией или дооборудованием в непростых современных условиях функционирования отечественной экономики. Как любая важная проблема развития национальной экономики повышение эффективности ремонта, реконструкции, модернизации или дооборудования имеет множества аспектов, основными из которых на современном этапе являются управленческий, воспроизводственный, инвестиционный и инновационный. Определение качественных и количественных параметров, влияющих на эффективность управленческих систем при осуществлении ремонта, реконструкции, модернизации или дооборудования является теоретически и практически наиболее значимым. От методически правильного определения вышеуказанных параметров напрямую связана интенсивность процесса повышения эффективности инвестиций в инновации, заложенные при воспроизводстве основных производственных фондов [6].

На современном этапе роль технического перевооружения и реконструкции, по мнению специалистов, особенно весома. Однако реконструкция и техническое перевооружение действующего производственного аппарата происходит до сих пор непозволительно медленно, технический уровень ряда производств недостаточен, значительны затраты сырья, энергии на единицу продукции и превышают зарубежные показатели. Достижения науки и техники, несмотря на снятие многих значительных барьеров, внедряются в производство трудно и недостаточными темпами на общем негативном фоне серьезного финансового кризиса, связанного с проблемами крупномасштабного импортозамещения [4].

По нашему мнению, основной причиной недостаточной эффективности инвестиций в инновации в сфере воспроизводства основных производственных фондов, в том числе в ремонт, реконструкцию, модернизацию или дооборудование является несвоевременное выполнение финансовых обязательств предприятиями-заказчиками, как частными, так и государственными, что влечет за собой задержки выплат заработной платы, налогов в бюджет и оплаты поставщикам материалов и конструкций. В связи с этим разработано и частично апробировано на практике несколько методов устранения взаимных неплатежей.

Среди них наиболее значимыми являются такие методы, как эмиссия векселей банками, эмиссия векселей предприятиями и организациями, компьютерный клиринг взаимных долгов предприятий и организаций без предоставления кредита на завершение межзачета, организационно-административные меры по реализации механизма банкротства и традиционный банковский взаимозачет долгов предприятий и организаций. Правильное применение этих методов устранения взаимных неплатежей в зависимости от конкретных условий, связанных с особенностями предприятий и организаций, позволит значительно продвинуться в решении этой непростой и актуальной до настоящего времени для нашей экономики проблемы.

В текущее время ситуация в сфере инвестирования инноваций складывается под воздействием жестких бюджетных ограничений и расширения в то же время объемов внутренних заимствований на покрытие бюджетного дефицита, способствующего отвлечению финансовых ресурсов от возможного производственного инвестирования при все еще достаточно сложном инфляционном фоне. Однако, по мнению специалистов, возможности по увеличению притока капиталов в торговую-посредническую деятельность или на валютный рынок и оттоку их из сферы материального производства в ближайшее время могут быть исчерпаны. В этом случае ограниченность финансового рынка уже мешает эффективному размещению накапливающихся денежных активов, что объективно обуславливает реализацию части свободных капиталов в сфере материального производства [2].

Учитывая, что деловая активность в инвестировании инноваций при воспроизводстве основных производственных фондов может носить кратковременный, неустойчивый характер, с элементами цикличности через разновеликие временные лаги, необходимо максимально использовать такие благоприятные рыночные ситуации для решения все еще существующей проблемы взаимных неплатежей. Эффективное устранение неплатежей в условиях реформирования производственного аппарата страны, является необходимым условием успешного развития инновационных процессов в экономике.

Необходимо отметить, что на предприятиях, где выпуск продукции осуществляется достаточно успешно, но активная и пассивная части основных производственных фондов морально устарели и заменялись, как правило, из-за отсутствия средств, только вследствие физического износа, фондоотдача оборудования значительно снижена, фондоемкость производства высока и, как результат, готовые изделия дороги и невысокого качества. Таким образом, можно сделать вывод, что успешное обновление отечественного промышленного производства невозможно без решительной переориентации на увеличение инвестиций в инновации при воспроизводстве основных производственных фондов в таких формах как ремонт, реконструкция, модернизация или дооборудование предприятий и организаций. Успешное решение этой задачи во многом будет зависеть от правильного определения границ применения указанных форм воспроизводства основных производственных фондов [2].

В этой связи необходимо отметить, что у каждого основного средства есть свой жизненный цикл, который во многом определяется спецификой деятельности предприятия или организации. В процессе использования основных фондов предприятия может понадобиться осуществление их ремонта, реконструкции, модернизации или дооборудования. Все перечисленные процессы объединяет то, что они проводятся в отношении основных фондов, но цели, результаты, даже при схожем составе работ у данных процессов отличаются. Учет данных процессов также ведется по-разному [4].

Как показывает практика, анализ перечисленных понятий следует начать с определений, представленных в правовых источниках. Понятие ремонта широко раскрывается в Письме Минфина РФ от 05.02.2010 № 02-05-10/383 «О направлении Методических рекомендаций по применению классификации операций сектора государственного управления» [5]. В нем говорится о том, что под ремонтом понимается комплекс ремонтно-строительных и ремонтно-реставрационных работ, выполняемых в том числе в целях:

- устранения неисправностей (восстановления работоспособности) объектов нефинансовых активов, а также систем (охранная, пожарная сигнализация, система вентиляции и т.п.), установленных в зданиях (сооружениях);
- поддержания технико-экономических и эксплуатационных показателей (срок полезного использования, мощность, качество применения, количество и площадь помещений, пропускная способность и т.п.) на изначально предусмотренном уровне;
- проведения некапитальной перепланировки помещений;
- реставрации музейных предметов и музейных коллекций, включенных в состав музейных фондов;
- проведения работ по реставрации памятников истории и культуры, за исключением работ, носящих характер реконструкции, модернизации, дооборудования и приводящих к существенным улучшениям объектов;
- обеспечения физической сохранности историко-культурной ценности объектов культурного наследия.

К работам по ремонту, в том числе, относятся: замена (установка) окон, дверей (ворот), осуществляемые исполнителем в рамках договоров, заключенных бюджетными учреждениями в целях

восстановления эксплуатационных показателей (качества применения) объектов нефинансовых активов (зданий, сооружений), замена (ремонт) элементов отопительной системы, систем водоснабжения, канализации, ассенизации, освещения (в том числе радиаторов, смесителей, раковин, унитазов, светильников и других объектов, не являющихся отдельными инвентарными объектами), входящих в стоимость здания, замена (ремонт) покрытия пола, стен, потолка (в том числе их окраска, монтаж навесного потолка), другие отделочные работы.

В результате проведения ремонтных работ могут быть затронуты (изменены) конструктивные и другие характеристики надежности и безопасности объектов нефинансовых активов, однако проведение ремонтных работ не приводит к увеличению стоимости объектов нефинансовых активов.

К расходам на проведение ремонтных работ также относится оплата работ по восстановлению эффективности функционирования систем, гидродинамическая, гидрохимическая очистка, осуществляемые помимо технологических нужд (перечня работ, осуществляемых поставщиком коммунальных услуг, исходя из условий договора поставки коммунальных услуг), расходы на оплату которых отражаются по подстатье «Коммунальные услуги».

В вышеуказанном документе также дается пояснение относительно и других понятий, требующих раскрытия. В целях правильного применения классификации рассматриваемых форм воспроизводства основных фондов необходимо учитывать, что реконструкция, дооборудование и модернизация объектов нефинансовых активов приводят к увеличению их балансовой стоимости, при этом необходимо учитывать, что к реконструкции относится изменение параметров объектов капитального строительства, их частей (высоты, количества этажей, площади, показателей производственной мощности, объема) и качества инженерно-технического обеспечения, к модернизации – совокупность работ по усовершенствованию объекта основных средств, приводящая к повышению технического уровня и экономических характеристик объекта, осуществляемая путем замены его конструктивных элементов и систем более эффективными, к дооборудованию – дополнение основных средств новыми частями, деталями и другими механизмами, которые будут составлять единое целое с этим оборудованием, придадут ему новые дополнительные функции или изменят показатели работы, и отдельное их применение будет невозможно.

Помимо этого существуют и другие правовые документы, в которых тоже раскрываются понятия реконструкции и модернизации. Например, в Налоговом кодексе Российской Федерации приводится следующее описание: к работам по достройке, дооборудованию, модернизации относятся работы, вызванные изменением технологического или служебного назначения оборудования, здания, сооружения или иного объекта амортизируемых основных средств, повышенными нагрузками и (или) другими новыми качествами [3].

По нашему мнению, в связи с вышеуказанным, к реконструкции можно отнести переустройство существующих объектов основных средств, связанное с совершенствованием производства и повышением его технико-экономических показателей и осуществляемое по проекту реконструкции основных средств в целях увеличения производственных мощностей, улучшения качества и изменения номенклатуры продукции, а к техническому перевооружению комплекс мероприятий по повышению технико-экономических показателей основных средств или их отдельных частей на основе внедрения передовой техники и технологии, механизации и автоматизации производства, модернизации и замены морально устаревшего и физически изношенного оборудования новым, более производительным (в ред. Федерального закона от 29.05.2002 № 57-ФЗ) [7].

Консолидация законодательных определений понятий «ремонт», «реконструкция» и «модернизация» приведены в статье «Правовые и учетные особенности осуществления ремонтных работ в гостиницах» [2].

**Консолидация законодательных определений понятий «ремонт»,
«реконструкция» и «модернизация» [2]**

Источник	Ремонт	Реконструкция	Модернизация
НК РФ (п. 2 ст. 257)	Отсутствует	Переустройство существующих объектов основных средств, связанное с совершенствованием производства и повышением его технико-экономических показателей и осуществляемое по проекту реконструкции основных средств в целях увеличения производственных мощностей, улучшения качества и изменения номенклатуры продукции	Работы, вызванные изменением технологического или служебного назначения оборудования, здания, сооружения или иного объекта амортизируемых основных средств, повышенными нагрузками и (или) другими новыми качествами
ПБУ 6/01 (п. 27)	Отсутствует	Подразумевается улучшение (повышение) первоначально принятых нормативных показателей функционирования (срок полезного использования, мощность, качество применения и т.п.) объекта основных средств	
Градостроительный кодекс РФ (п. 14 ст. 1)	Подразумевается замена и (или) восстановление строительных конструкций, систем и сетей, изменение параметров объектов, которое не влечет за собой изменения класса, категории и (или) первоначально установленных показателей функционирования таких объектов	Изменение параметров объекта капитального строительства, его частей (высоты, количества этажей, площади, объема), в том числе надстройка, перестройка, расширение объекта капитального строительства, а также замена и (или) восстановление несущих строительных конструкций объекта капитального строительства, за исключением замены отдельных элементов таких конструкций на аналогичные или иные улучшающие показатели таких конструкций элементы и (или) восстановления указанных элементов	
Письмо Госкомстата России от 09.04.2001 № МС-1-23/1480 (п. 16)	Работы по поддержанию объектов основных фондов в рабочем состоянии в течение срока их полезного использования,		

Источник	Ремонт	Реконструкция	Модернизация
	не приводящие к улучшению первоначальных нормативных показателей функционирования		
Письмо Минфина России от 03.08.2010 № 03-03-06/1/518	Замена отдельных вышедших из строя элементов основного средства, не связанная с изменением его технологического, служебного назначения либо технико-экономических показателей		
Положение о проведении планово-предупредительного ремонта производственных зданий и сооружений МДС 13-14.2000, утв. Постановлением Госстроя СССР от 29.12.1973 № 279 (п. 3.1)	Комплекс технических мероприятий, направленных на поддержание или восстановление первоначальных эксплуатационных качеств как здания и сооружения в целом, так и их отдельных конструкций		
Ведомственные строительные нормативы (ВСН) № 58-88 (Р), утв. Приказом Госкомархитектуры при Госстрое СССР от 23.11.1988 № 312 (п. 2.1)	Комплекс взаимосвязанных организационных и технических мероприятий, направленных на обеспечение сохранности зданий и объектов. Система технического обслуживания, ремонта и реконструкции должна обеспечивать нормальное функционирование зданий и объектов в течение всего периода их использования по назначению		

Исходя из определений понятий «ремонт», «реконструкция», «модернизация», «дооборудование» можно сделать вывод о различии целей и результатов перечисленных процессов.

Цели и результаты ремонта, реконструкции, модернизации, дооборудования [2]

Вид работ	Ремонт	Реконструкция, модернизация, дооборудование
Цель	Устранение неисправностей и повреждений ОС, замена физически изношенных деталей (частей), которые могут привести к поломке ОС или выпуску бракованной продукции	Расширение или изменение возможностей ОС
Результат	Восстановление или поддержание ОС в состоянии, пригодном к эксплуатации	Появление у ОС новых качеств, улучшение его характеристик
Пример	Замена в здании изношенных или поврежденных окон, дверей, систем водо- и электроснабжения, вентиляции, лифтов и т.п., даже если новые объекты обладают лучшими характеристиками, чем замененные. При этом назначение здания не меняется. Замена изношенных или поврежденных деталей автомобиля (в том числе двигателя), даже если новые детали обладают лучшими характеристиками, чем замененные	Переоборудование производственного помещения в складское или наоборот (в процессе возможна замена изношенных окон, дверей, систем водо- и электроснабжения, вентиляции, лифтов и т.п.). Пристройка новых помещений к зданиям, установка лифтов, систем вентиляции, сигнализации, видеонаблюдения и т.п. в здании или помещении, где их раньше не было. Установка на грузовой автомобиль крана-манипулятора, переоборудование грузового автомобиля в автомобиль для перевозки пассажиров

Приведенная выше классификация, позволяющая разграничить такие формы воспроизводства основных фондов как ремонт, реконструкция, модернизации или дооборудование не свободна от недостатков, но позволяет еще более четко охарактеризовать указанные понятия. Приводимое разграничение основных фондов позволит улучшить управление процессом их воспроизводства, упорядочить учет и контроль за затратами материальных, трудовых и финансовых ресурсов, что увеличит эффективность инвестиций в инновации производственного аппарата национальной экономики.

Библиографический список

1. Бобылев, В. В. Роль инноваций и инновационных технологий в строительстве / В. В. Бобылев, Н. А. Старостина // Экономика строительства. – 2016. – № 3. – С. 75–80.
2. Бобылев, В. В. Экономика и управление инвестиционными проектами в строительстве / В. В. Бобылев. – М. : ГУУ, 2016. – 234 с. – ISBN 978-5-215-02847-6.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации // М. : Эксмо-Пресс, 2015. – 511 с.
4. Панкратов, Е. П. Проблемы повышения производственного потенциала предприятий строительного комплекса / Е. П. Панкратов, О. Е. Панкратов // Экономика строительства. – 2015. – № 3. – С. 4.–7.
5. Письмо Минфина РФ от 05.02.2010 № 02-05-10/383 «О направлении Методических рекомендаций по применению классификации операций сектора государственного управления» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://legalacts.ru/doc/pismo-minfina-rf-ot-05022010-n-02-05-10383/> (дата обращения : 23.02.2017).
6. Старостина, Е. А. Анализ необходимости стимулирования инновационных процессов в сложившейся экономической ситуации / Е. А. Старостина // Московский экономический журнал. – 2016. – № 3. – С. 54.
7. Федеральный закон от 29.05.2002 г. № 57-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочно-правовая система ГАРАНТ (дата обращения : 23.02.2017).

УДК 65.011.56

А.Д. Волчков

Н.П. Стружкин

R-СИСТЕМА И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РАЗВЕДКИ В ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация.** Развитие современных информационных технологий, движение организаций к рыночным схемам взаимодействия, реализация бизнес-деятельности в условиях высокой степени неопределенности приводит к осознанию необходимости применения различных методик экономической разведки. Одним из современных подходов к проведению экономической разведки является R-система, направленная на выявление рисков реализуемых бизнес-проектов, анализ партнеров и конкурентов, используя открытые источники данных. Существенный рост компьютерных мощностей и развитие интеллектуальных методов обработки информации, наряду с технологиями имитационного моделирования, позволяют применять методики, описанные в R-системе, наиболее эффективно.*

***Ключевые слова:** система, экономическая разведка, организация, информационные технологии, бизнес-проект, конкуренты.*

Alexander Volchkov

Nikolay Struzhkin

R-SYSTEM AND INFORMATION TECHNOLOGIES AS TOOLS FOR ECONOMIC INTELLIGENCE IN ORGANIZATIONS

***Annotation.** Evolution of contemporary information technologies, focus on market mechanisms for interaction between organizations, business activity in conditions of high uncertainty lead to necessity of implementation of various economic intelligence methods. One of such economic intelligence methods is the usage of R-system which allows to identify risks of business projects, analyze business partners and competitors using data from open data sources. Significant growth of computing power, evolution of intelligent data processing algorithms and development of simulation modeling allow to use R-system methods in the most efficient way.*

***Keywords:** system, economic intelligence, organization, information technologies, business project, competitors.*

У любой организации в современной бизнес-среде рано или поздно появляется необходимость получения различных сведений о других организациях и конкретных лицах, что зачастую реализуется через методики разведывательных действий в форме промышленного шпионажа. Порой организации прибегают к нелегальным и неделовым средствам получения информации о конкуренте или, что более недалеко, партнере. Такие действия создают имиджевые риски ради детальной информации, которая помогает принимать решения по развитию организации, ведущей разведывательные операции. В экономике и управлении давно известно о таких методах ведения конкурентной борьбы. Однако современные исследования и технологии предлагают другой, менее опасный способ получения данных об организации и ее сотрудниках, и их анализа.

В первую очередь, необходимо отметить, что потребность в разведывательных действиях вполне обоснована. Результативность современного бизнеса падает. Становится все сложнее придумывать что-то новое, инновационное, а вхождения на большинство рынков несут за собой немалые риски для организации. Еще одной немаловажной причиной снижения эффективности бизнеса является, ввиду бурного развития технологий, нехватка знаний у специалистов, отсутствие высококачественных методов работы с информацией при ее постоянном росте. Конечно, в современном мире

можно воспользоваться сетью Интернет и найти, казалось бы, множество решений как хранить и обрабатывать информацию, но чаще всего все они весьма дорогостоящи или сложны для внедрения и использования. Все это накладывает особый отпечаток на работу организации по сбору и обработке информации о конкуренте или партнере. А также существует проблема эффективной работы с легально полученной информацией, поскольку, чаще всего, она неструктурированная и собирается из гетерогенных источников, осложняющих применение общих методов ее обработки.

R-система является одним из универсальных решений для организаций, учитывая имеющиеся особенности по работе с множеством собираемых из открытых источников данных. R-система – это специальная разведывательная система ведения бизнеса в условиях агрессивной внешней среды. Сегодня ее можно рассматривать одной из самых современных и эффективных систем обеспечения ведения бизнеса, реализуя механизмы экономической разведки. А применение современных информационных технологий позволяет применять R-систему с максимальной эффективностью, не нанося ущерба имиджу организации.

Не стоит думать, что настоящие проблемы бизнеса появились только сейчас. С момента становления общества, человечество, так или иначе, сталкивалось с аналогичными проблемами работы с информацией. С помощью разведки в масштабах государства всегда отстаивались государственные экономические интересы. Переняв опыт проведения государственных разведывательных действий и вооружившись современными технологиями можно добиться значительных успехов в развитии бизнеса.

Применение R-системы как инструмента экономической разведки в деятельности организации имеет уникальные возможности, которые невозможно реализовать без современных информационных технологий. Можно спорить о достоинствах Business Intelligence (BI) или BigData, но важным отличием этих технологий является безусловное качество деловой информации, которое обеспечивается только профессиональными действиями внутри организации, где ведутся разведывательные действия. Зачастую такие операции находятся на грани законодательно допустимых действий. Потребность в качественной информации со временем достигла своего пика для всего общества в целом, а для организации это вопрос самого ее существования. В любой организации, зачастую, наиболее ценная информация засекречивается и скрывается. При такой ситуации обычные методы анализа не помогут, а специалист по R-технологии способен обойти внутрифирменные барьеры и получить доступ к информации, не нарушив при этом ни законов, ни делового этикета. Это является несомненным достоинством R-системы как таковой. Важно отметить, что R-система, помимо обеспечения качества информации, дает определенную защиту от человеческих ошибок. После получения информации в R-системе выполняется комплексная проверка полученных сведений. Наиболее распространенным и комплексным является сопоставительный анализ или кросс-анализ. Вывод по информации бинарный: правда или ложь. Если выборка респондентов совпала по одному из ответов, то информация верна, а если же она не была подтверждена всеми источниками одновременно, либо им противоречит, R-система ставит ее под сомнение. Дополнительно, с целью повышения достоверности полученной информации, возможно применение методов интеллектуальной обработки данных, применяя технологии экспертных систем и нечеткой логики, что позволяет давать оценки не в бинарной системе оценок, а применять весовую оценку, увеличивая точность оценки [1].

Другим ощутимым доводом в пользу применения R-системы при разведывательной деятельности организации является ее эффективность в отношении прогнозирования развития ситуаций, возникающих в бизнесе, среди которых можно выделить анализ потенциального партнера и выявление неблагоприятных действий конкурента. После того как информация получена, ее необходимо проанализировать и выдать пользователю готовое решение. Эти выводы – наиболее ответственная часть работы. На этом этапе R-специалист просчитывает возможные пути развития: как негативные,

так и позитивные, оценивает риски и прочие возможности дальнейшего развития бизнес-деятельности.

Основным значимым фактором Р-системы является управление рисками организации, что выражается в контроле изменения поведения партнеров и конкурентов, учитывая, что человеческий фактор в бизнесе играет очень важную роль. Ключевым методом в Р-системе является метод рискологии, который определяется как способ безопасного ведения бизнеса путем применения разведывательной деятельности [2], а также комплекс мер по выявлению, оценке и минимизации рисков. Условно весь процесс можно разбить на несколько этапов.

Первый этап – разведка рисков. В результате выполнения данного этапа необходимо получить сводные данные по всем существующим рискам, касательно поставленной проблемы, и последствий, которые они могут за собой повлечь. Комплекс полученных данных называется «Рискография проекта» и является очень полезным, так как представляет полную информацию об отрицательной стороне взаимодействия с участниками проекта, в рамках которого проводится исследование, а также способен оценить негативную сторону возможных вложений в проект.

Второй этап – построение антирисковой программы. На этом этапе вводятся элементы безопасности, представляемые мерами по отслеживанию и подавлению выявленных рисков. Когда организация знает о надвигающейся угрозе, а также, откуда и как она проявится, не составит труда подготовиться и минимизировать отрицательные влияния на ее деятельность. В итоге должна быть получена антирисковая программа, в которой подробно описываются меры, противодействующие возможным угрозам со стороны партнеров и конкурентов.

Третий этап – реализация антирисковых мероприятий. На третьем завершающем этапе происходит реализация непосредственно Р-технологии, которая является воплощением воздействия на бизнес-деятельность. Именно на этом этапе происходит основное сохранение денег, гарантируется безопасность бизнес-деятельности, приумножая финансовые возможности организации.

При развитии бизнес-деятельности в конструировании безопасного предприятия важно не только четкое видение конечной цели, но и всех проблемных ситуаций на пути к ней. На этапе экспертизы предпринимательской инициативы, разработки концепции проекта Р-технолог пытается спрогнозировать определенные исходы, что составляет основу рискографии проекта на базе Р-системы. Ключевыми элементами являются прогнозирование негативных путей развития предприятия, а также меры, предупреждающие их.

В Р-системе, когда идет работа над отдельно взятым проектом, применяется множество прогнозных методов. В основном предпочтение отдается моделированию и многофакторному анализу. Моделирование – это своеобразное воссоздание ситуации в определенном масштабе, однако способ является весьма дорогостоящим, особенно, когда речь заходит о применении имитационного моделирования, основанного на компьютерных системах. Многофакторный анализ входит в группу математических методов, которые и являются отчасти базой для программного компонента Р-системы, когда речь идет о применении компьютерных информационных технологий. Метод многофакторного анализа рисков (ММАР) – это средство, используемое для оценки взаимовлияния систем. Проект оценивается как комплекс систем (внутренних и внешних), связанных друг с другом и взаимозависимых. Р-система рассматривает следующий алгоритм ММАР. 1. Выявление всех связи проекта с внешней средой, где важнейшей задачей является поиск информации об организациях партнерах или конкурентах, участвующих в проекте лицах с одновременной оценкой достоверности и надежности получаемой информации из открытых источников. 2. Оценка всех значений каждой связи на предмет выявления степени влияния внешней среды на проект, чтобы можно было применить различные методы многофакторного анализа, включая в том числе экспертные и интеллектуальные методы обработки данных. 3. Построение матрицы проектных реакций, когда каждому значению связи присваи-

вается соответствующее проектное состояние. 4. Оценка степени отклонения каждого состояния от оптимального. 5. По каждому отклонению просчитываются ресурсы для стабилизации ситуации до оптимального состояния, где возможно применение различных методов имитационного моделирования, основанных как на методах системной динамики, так и с помощью дискретно-событийного или агентного моделирования. 6. Определение критических точек, т.е. отклонений, которые в исследуемом проекте будут считаться невозвратными (например, превышают выделенные ресурсы). 7. Просчет точек невозврата на предмет стоимости реализации контропераций, где, в частности, могут применяться методы на основе множества Парето рисков дела.

Используемое при данном подходе математическое моделирование является важнейшим инструментом экономического анализа, особенно, когда речь идет о компьютерной обработке больших объемом разнородных данных. Оно позволяет получить четкое представление об исследуемом явлении, количественно описать его внутреннюю структуру и внешние связи, что необходимо для анализа проекта и принятия решения. Данный метод является оптимальным и имеет ряд преимуществ. Во-первых, ММАР представляет риски как составную часть связей, что позволяет не углубляться во внутреннюю среду. Это свойство гарантирует отсутствие упущений рисков, так как основные риск-факторы описываются в ходе выявления связей. Во-вторых, важным свойством является концентрация ресурсов на группе ключевых угроз, оказывающих наиболее критичное влияние на реализацию исследуемого проекта. Работа против угроз и их последствий, просчитанных математически, предохраняет от перерасхода средств на меры безопасности, особенно когда речь идет о крупных и масштабных проектах, где цена ошибки или упущенного риска очень высока. При этом подобное математическое моделирование снижает степень завышенных ожиданий от проекта и позволяет дать оценку реальной реализации.

По итогам оценки всех рисков проекта и принятии решения о его реализации возникает вопрос о поиске партнера. В Р-системе реализуется такая методика, как Партек или партнер-технология, что представляет собой средство поиска, отбора и привлечения партнера к сотрудничеству. На этом этапе также возникают определенные риски, поскольку бизнес-деятельность строится именно на партнерских отношениях, на сотрудничестве и коллективном труде. Порой партнерство является наиболее затруднительной областью взаимодействия, и этот факт стимулирует неделовое и порой криминальное ведение бизнеса. Данная технология в контексте информационных технологий подразумевает построение общей рискографии партнеров, формулируя вывод о том, с кем стоит сотрудничать, а от взаимодействия с кем рекомендуется отказаться. В рамках партнер-технологии выделяется несколько этапов: организация розыска партнеров, выбор кандидатур партнеров, пополнение и сужение круга вероятных партнеров и выработка окончательного решения в форме рекомендации партнера.

Организация розыска партнеров начинается с определения портрета идеального партнера. Для этого необходимо формально описать качественные и количественные характеристики желаемого партнера. Важным моментом является строгая формализация требуемых характеристик, иначе поиск будет бесконечным или, возможно, не совпадет с ожиданиями. Слабоформализуемые требования могут быть негативными для бюджета проекта, поскольку именно с определения участников проекта начинается большинство проектов. Также обязательными являются документы, используемые в качестве источников данных для розыска партнера: например, стартовая информация проекта (техническое задание, чертежи, стандарты, графики, коммерческие предложения и др.), требования, сформулированные Р-технологом, другие.

После того как было найдено определенное количество кандидатов, их круг необходимо сузить. Здесь встает проблема многокритериальной оценки управленческих альтернатив, поэтому предлагается ввести критерии отбора и выявление совокупности признаков, что позволит с помощью

автоматизированной обработки перебирать потенциальных партнеров на предмет сходства установленных критериев и признаков с идеальными. При этом важным является оценка совпадений комплекса критериев и признаков, а не только одиночных факторов. Такая задача решается на основе экспертных оценок и интеллектуальной обработки данных. Постепенно список кандидатов сокращается и, тем самым, уменьшается возможность возникновения случайных ошибок по взаимодействию с неверно выбранным партнером. Совокупность признаков является набором оценок функциональной пригодности, некими проходными порогами, по которым партнеры могут быть ранжированы по двум дополнительным признакам: функциональная пригодность партнера, представляемая объективной способностью выполнить отведенную ему функцию, удобство стартового момента сотрудничества, основанное на анализе укомплектованности оборудованием, финансовой успешности и, собственно, заинтересованности в сотрудничестве. Возможно возникнет необходимость ввода дополнительных критериев или проведения оценки ранее введенных критериев для определения, что является более важным, и какие организации и лица будут наиболее предпочтительными для дальнейшего взаимодействия.

Окончательное решение по исследуемому проекту формируется после выполнения всех указанных выше процедур, где представляется ограниченный список рекомендованных партнеров. Однако до сотрудничества с выбранными партнерами необходимо провести оперативную разработку каждого потенциального партнера, которые по сути являются только областью перспективных поисков. Такая оперативная разработка заключается в дополнительном анализе каждого партнера на основе данных, полученных от сотрудников службы безопасности организации, но также из открытых источников на основе анализа интернет-ресурсов, сведений из средств массовой информации и прочих источников. Финальная оперативная разработка нескольких лучших партнеров (или одного) позволяет снизить дальнейшие риски, а также содействует дальнейшему контролю партнера на предмет возможных негативных его действий, которые не были выявлены в результате соответствующего интеллектуального анализа.

В российском бизнесе с каждым годом перспективы развития и распространения Р-системы становятся все более явными, что можно наблюдать в расширении рынка потребления услуг разведывательных технологий, а также процесса глобализации рынка услуг. Конкуренция по новым услугам, продуктам и сценариям обслуживания ведущих организаций возрастает, что ведет к повышению спроса на качественного специалиста в области Р-технологий и промышленно-экономической разведки. С развитием информационных технологий возрастает и конкуренция касательно методов ведения бизнеса. Однако преимущества Р-системы, ее целостность и функциональность позволят ей занять уверенную позицию среди других систем, методов и технологий. Она является единственной настроенной не только на получение разведывательных данных в неопределенных условиях агрессивной внешней среды, но и на сохранение внутренней конфиденциальной информации.

Библиографический список

1. Корнеев, В. В. Базы данных. Интеллектуальная обработка данных / В. В. Корнеев, А. Ф. Гареев, С. В. Васютин [и др.]. – М. : Нолидж, 2001. – 496 с.
2. Р-система : введение в экономический шпионаж / Коллектив авторов. – М. : Бизнес-книга, 2003. – 881 с.

УДК 33.331

М.Н. Крутцова

НАСТАВНИЧЕСТВО КАК ФОРМА АДАПТАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ

Аннотация. Статья посвящена внедрению наставничества в системе государственной гражданской службы. Обозначены цели адаптации государственного служащего, распределение функции по адаптации между наставником и кадровой службой органа государственной власти. Указаны нормативно-правовые основы внедрения наставничества на государственной службе, цели и принципы наставничества, особенности мотивации наставников и критерии оценки работы наставника. Кратко раскрыты результаты опроса государственных служащих об актуальности и эффективности наставничества в системе государственной службы.

Ключевые слова: цели и задачи адаптация государственных гражданских служащих, наставничество, внедрение наставничества в системе государственной службы, алгоритм реализации наставничества.

Marina Krutzova

MENTORING AS A FORM OF ADAPTATION OF CIVIL SERVANTS

Annotation. The article deals with the introduction of mentoring into civil service system. The aims for adaptation of a civil servant are set. The function of adaptation is allocated between the mentor and the personnel department of public authority. Legal bases of introduction of mentoring into the public service, the purposes and principles of mentoring as well as motivation of teachers and the criteria for evaluation of the mentor are presented. The results of the survey of public servants on the relevance and effectiveness of mentoring in the public service are briefly explained.

Keywords: aims and objectives of the adaptation of civil servants, mentoring, implementation of mentoring in the public service, algorithm of implementation of mentoring.

Стратегической целью государственной кадровой политики является создание кадрового потенциала. Ее основные цели, задачи и механизмы нашли свое отражение в концепции государственной кадровой политики. Ключевая идея концепции – это совершенствование и развитие кадрового потенциала органов государственной власти и местного самоуправления и приведение его в соответствие со стратегией развития региона, характером решаемых задач и требованиями действующего законодательства.

Действующим законодательством (Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации» № 79-ФЗ от 27.07.2004 г.) предусмотрено использование современных кадровых технологий, направленных на повышение эффективности профессиональной служебной деятельности гражданских служащих через повышение их мотивации, планирование служебной карьеры, создание условий для стабильной и эффективной службы [5]. В соответствии **Указом Президента РФ № 601 от 07.05.2012 г. «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления»** на уровне органов исполнительной государственной власти (ОИГВ) предполагается внедрение процедур адаптации персонала, а именно – наставничества для государственных гражданских служащих, впервые принятых на государственную гражданскую службу [4]. Остановимся подробнее на технологии адаптации государственных гражданских служащих как направления кадровой работы с целью привлечения и удержания молодых со-

трудников, активного включения государственного служащего в изменившуюся профессиональную среду в ситуации ротации, должностного повышения или понижения.

Профессиональная адаптация – процесс овладения лицом, в отношении которого осуществляется наставничество, системой профессиональных знаний и навыков, способностью эффективного применения их на практике [3]. Целью адаптации государственных гражданских служащих является оперативное включение в служебную деятельность и удержание вновь назначенных государственных гражданских служащих в органах исполнительной государственной власти (ОИГВ).

К задачам адаптационных мероприятий относятся следующие. 1. Повышение профессиональной и организационной компетентности государственного гражданского служащего. 2. Обеспечение стабильного кадрового баланса в органах исполнительной государственной власти, т.е. притока, удержания и расстановки кадров в государственном органе, за счет своевременного удовлетворения потребности в кадрах соответствующей квалификации. 3. Уменьшение стартовых издержек. Часто вновь назначенный служащий на начальном этапе недостаточно ориентируется в специфике служебной деятельности в системе государственной гражданской службы, что снижает эффективность его профессиональной деятельности. 4. Развитие позитивного отношения к служебной деятельности и лояльного отношения к государственной гражданской службе в целом со стороны вновь назначенных государственных гражданских служащих.

Наставничество – это процесс, в котором один человек (наставник) ответствен за продвижение и развитие другого человека – «новичка» вне рамок обычных взаимоотношений руководителя и подчиненного [1]. В 2013 г. Минтрудом был подготовлен методический инструментарий по применению наставничества на государственной гражданской службе (утв. Минтрудом России) от 18.11.2013 г., именно с этого времени начинается целенаправленное и активное внедрение наставничества в системе государственной службы. Так, инструментарий определяет цели наставничества: оказание помощи государственным гражданским служащим Российской Федерации (далее – гражданские служащие) в их профессиональном становлении, приобретении профессиональных знаний и навыков выполнения служебных обязанностей, адаптация в коллективе, а также воспитание дисциплинированности. В методическом инструментарии так же указаны категории гражданских служащих по отношению, к которым применяется наставничество, образцы необходимых локальных документов и методических материалов для внедрения наставничества [3].

Наставник – гражданский служащий или иное лицо, назначаемое ответственным за профессиональную и должностную адаптацию лица, в отношении которого осуществляется наставничество, в государственном органе [2]. На практике функции наставника может выполнять:

- непосредственный начальник новичка. Руководитель параллельно с профессиональной деятельностью, так или иначе, посвящает подопечного в элементы корпоративной культуры. Этот весьма экономичный способ адаптации новых сотрудников для органов исполнительной власти небольшой численности до 30 чел.;

- работники кадровой службы. В больших по численности (свыше 50 чел.) органах исполнительной власти роль наставника может выполнять специалист кадровой службы, проводящий регулярные встречи с новичком. Данный способ может быть очень эффективен – ведь помимо профессиональной информации сотрудник получает дополнительное внимание, а, следовательно, подтверждение своей значимости для учреждения. Это является хорошей основой для формирования лояльности;

- коллега новичка. Опытный сотрудник раскроет тонкости и особенности служебной деятельности в органе исполнительной власти, поможет включиться в работу и освоиться в коллективе.

Для обеспечения четкости организации адаптации вновь назначенных на должность государственных гражданских служащих и координации работы наставника, специалиста кадровой службы

ниже представлен возможный вариант разграничения обязанностей [2]. Руководитель ОИГВ осуществляет контроль за основными этапами процесса адаптации. Специалист по кадровой работе ОИГВ организует и проводит функциональные мероприятия (инструктаж, оформление служащего и т.д.), координирует адаптационные мероприятия, осуществляет сбор и хранение в течение заданного периода информационных материалов по приему служащего и прохождению испытательного срока, в течение испытательного срока проводит одну или нескольких встреч с новыми сотрудниками с целью дополнительного информирования, осуществляет оценку степени адаптации сотрудника, является членом аттестационной комиссии. Непосредственный руководитель сотрудника-новичка готовит рабочее место, определяет цели и задачи на испытательный срок, разъясняет запланированные мероприятия, назначает наставника из числа специалистов подразделения, определяет обязанности и ответственность, рассказывает о требованиях к качеству выполняемой работы, является членом конкурсной и аттестационной комиссии. Наставник информирует о возможных трудностях и наиболее распространенных ошибках в работе, оказывает помощь в непосредственном знакомстве с коллегами, информирует о правилах корпоративной культуры, демонстрирует алгоритмы и последовательность операций и действий на рабочем месте.

Для формирования положительной мотивации и лояльного отношения квалифицированных и опытных сотрудников к наставничеству руководителям органов исполнительной власти может быть рекомендовано:

- внести соответствующие изменения в должностные регламенты специалистов ведущих и главных групп должностей, в рамках которых в случае производственной необходимости в их обязанности будет входить осуществление наставничества для государственных гражданских служащих, впервые принятых на государственную гражданскую службу;
- руководителям структурных подразделений учитывать работу и результаты наставника при проведении конкурса на замещение вакантной должности гражданской службы или его включении в кадровый резерв, а также оценке профессиональной служебной деятельности при проведении аттестации, квалификационного экзамена либо поощрении гражданского служащего;
- при успешной сдаче квалификационного экзамена/тестирования государственным гражданским служащим, впервые принятым в ОИГВ поощрять наставника премией;
- учитывать и поощрять работу и результаты наставника в конце календарного года, квартала и т.д. (памятными подарками, благодарственными письмами).

Непростым и дискуссионным вопросом является вопрос определения критериев оценки работы наставника. Такими критериями могут быть: успешность прохождения испытательного срока новым сотрудником; выполнение обязанностей, перечисленных в Положении о наставничестве в должном объеме и в срок; результаты тестирования/квалификационного экзамена государственных гражданских служащих до 3 лет работы, впервые назначенных на государственную гражданскую службу.

Все перечисленные аспекты наставничества как формы адаптации государственных гражданских служащих должны быть закреплены в Положении о наставничестве, утвержденном руководителем государственного органа власти, которое будет действовать в организации, и детально регламентировать вопросы взаимодействия государственных гражданских служащих до 3 лет работы, впервые назначенных на государственную гражданскую службу и их наставников. Положение о наставничестве в государственном органе является организационной основой для внедрения наставничества, определяет формы наставничества, ответственность, права и обязанности, а также функции различных участников процесса наставничества в государственном органе [3]. Кроме Положения о наставничестве в качестве средств адаптации могут быть: памятки для новичков, экскурсии для новичков

по органу власти, слайд-презентации об органе власти, обучающие семинары для наставников и новичков.

В настоящее время в органах исполнительной власти существует опыт внедрения наставничества как основной формы адаптации государственных гражданских служащих до 3 лет работы, впервые назначенных на должность. В 2013–2015 гг. автором статьи был проведен опрос государственных гражданских служащих, впервые назначенных на должность (65 государственных гражданских служащих) с целью получения обратной связи и оценки эффективности наставничества как формы адаптации служащих в органах исполнительной власти. Опрос проводился анонимно с использованием анкеты. Анкета содержала закрытые и открытые вопросы: о работе по адаптации на рабочем месте, сроках адаптации, об участниках адаптации и факторах, влияющих на приспособление к новой профессиональной среде. Результаты опроса публикуются впервые. Около 30 % опрошенных испытывали трудности и нуждались в поддержке в течение первого месяца, оставшиеся 70 % в поддержке нуждались от 3 до 6 мес. Оценивают отношения с непосредственным руководителем и коллегами как доброжелательные от 73,8 % до 89,2 %, сугубо деловыми – 7,7 %. Большинство (72,3 %), довольны и удовлетворены выбором места работы – государственной гражданской службой. Не желают сменить место работы 55,4 %. 23 % при появлении выгодного предложения готовы покинуть службу, остальные затруднились ответить. Наиболее ощутимую помощь в процессе адаптации оказали: наставник – 93,8 %; коллега по работе – 89,2 %

Оказали положительное влияние на выполнение и эффективность работы:

- возможность прикрепления к наставнику из числа более опытных сотрудников – 83,1 %;
- поддержка сотрудников при выполнении трудных задач – 55,4 %;
- доброжелательное отношение сотрудников – 44,6 %.

Способствует повышению эффективности в работе:

- прикрепление к наставнику из числа более опытных сотрудников – 80 %;
- наличие перспективы продвижения по службе – 30,8 %;
- получение нового опыта за счет расширения должностных обязанностей – 29,2 %;
- материальное поощрение результативной деятельности – 26,2 %;
- возможность повышения квалификации – 23,1 %.

Анализ результатов внедрения наставничества в органах исполнительной власти показывает:

- срок адаптации сокращается с 6–9 мес. до 3 мес.;
- наставничество – действенный инструмент включения служащего-новичка в профессиональную социальную среду в ОИГВ;
- государственные гражданские служащие до 3 лет работы, впервые назначенные на государственную гражданскую службу, положительно оценивают работу наставников, и отмечаю ее важность.

Обобщенный алгоритм внедрения наставничества в органах исполнительной власти может быть следующий. 1. Издание приказа и разработка положения о наставничестве. 2. Утверждение руководителем органа исполнительной государственной власти Положения о наставничестве. 3. Выбор наставников и назначение их приказом руководителя органа исполнительной государственной власти. 4. Определение последовательности информирования и знакомства нового сотрудника с содержанием труда и спецификой конкретного органа исполнительной государственной власти (оформление индивидуального плана на срок от 3 до 6 мес.). 5. Оценка удовлетворенности нового сотрудника адаптационными мероприятиями (например, в форме анкетирования). 6. Анализ отзывов наставников (например, в форме анкетирования). 7. Оценка уровня профессиональных ЗУН нового сотрудника после 6–12 месяцев работы (тестирование/квалификационный экзамен). 8. Поощрение наставников по итогам окончания испытательного срока и/или срока адаптации сотрудника-новичка.

Можно утверждать, что нормативно-правовая основа и практический опыт внедрения наставничества как формы адаптации государственных служащих в органах исполнительной государственной власти весьма успешен. Следующий шаг – это внедрение наставничества как закреплённой формы адаптации для муниципальных служащих.

Библиографический список

1. Крутцова, М. Н. Управление адаптацией персонала : учеб. пособ. / М. Н. Крутцова. – Вологда : Легия, 2010. – 128 с.
2. Методический инструментарий по внедрению технологий наставничества и профессиональной адаптации : методическое пособие / М. Н. Крутцова, О. С. Соколова. – Вологда : Вологодский филиал РАН-ХиГС, 2015. – 44 с.
3. Методический инструментарий по применению наставничества на государственной гражданской службе [Электронный ресурс] : утв. Минтрудом России по состоянию на 15.12.2015 г. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 12.12.2016).
4. Указ Президента РФ от 07.05.2012 г. № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 12.12.2016).
5. Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации» № 79-ФЗ от 27.07.2004 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 12.01.2017).

УДК 339.187.62

О.И. Ларина

Р.В. Гундин

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ЛИЗИНГОВЫХ КОНТРАКТОВ В УСЛОВИЯХ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕФОРМИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ

Аннотация. В статье обоснованы значимость и необходимость внедрения системы управления рисками в процессе формирования лизинговых контрактов. Наиболее актуальным данный вопрос стал в связи с инициированной государственными органами власти реформой лизинговой отрасли. Банк России и Министерство финансов планируют внедрение управления рисками в лизинговых компаниях, как обязательного элемента общей структуры. Таким образом, составлена соответствующая схема с описанием этапов риск-менеджмента лизинговой организации, а так же представлена ее значимость для организаций в процессе государственной реформы лизинговой отрасли.

Ключевые слова: инвестиции, лизинг, реформа, государственное регулирование, риск, система управления рисками, лизинговый контракт.

Olga Larina

Ruslan Gundin

IMPLEMENTATION OF RISK MANAGEMENT SYSTEM IN CASE OF DEVELOPMENT OF LEASING CONTRACTS IN THE CONDITIONS OF THE STATE REFORMING OF AN INDUSTRY

Annotation. In article the importance and need of implementation of risk management system in the course of forming of leasing contracts are proved. The most urgent the matter became in connection with the reform of a leasing industry initiated by state bodies of the power. The Bank of Russia and the Ministry of Finance plan implementation of risk management in leasing companies as obligatory element of general structure. Thus, the corresponding scheme with the description of stages of a risk management of the leasing organization is constituted, and its importance for the organizations in the course of the state reform of a leasing industry is also provided.

Keywords: investments, leasing, reform, state regulation, risk, risk management system, leasing contract.

Развитие мировой экономики в настоящее время характеризуется высокой интенсивностью разработки инновационных технологий, а так же постоянным совершенствованием уже существующих. Следует отметить, что для России в данных условиях эффективность модернизации и совершенствования устаревших материально-технических мощностей промышленности имеет ключевое значение в процессе структурного изменения национальной экономики, так как в условиях отсутствия устойчивого развития невозможно поддерживать и повышать конкурентные преимущества экономики страны в целом. Реализация инновационных проектов в различных отраслях экономики требует огромных капитальных вложений для приобретения специализированного оборудования, необходимого для их деятельности. В связи с этим перед компаниями возникает проблема поиска различных источников их финансирования.

Одним из эффективных альтернативных источников финансирования в процессе разработки и реализации стратегии инвестиционной деятельности компании является лизинг, как наиболее перспективный механизм стимулирования развития инновационного потенциала компании. *Лизинг* – это разновидность инвестиционной деятельности, направленной на приобретение имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим либо юридическим лицам за фиксированную плату,

на конкретный срок и на заранее оговоренных условиях, конкретизированных в договоре, с последующим правом выкупа имущества, взятого в лизинг лизингополучателем [1].

Первоначально может сложиться впечатление, что компаниям-производителям проще использовать традиционные способы привлечения денежных средств, однако в связи с кризисными событиями последнего времени банки ужесточают требования по кредитным программам, что делает их малодоступными для малого и среднего бизнеса. Таким образом, внедрение лизинга представляет собой путь, который потенциально способен обеспечить ускоренное развитие наукоемких национальных отраслей. Это связано с тем, что приобретать необходимое оборудование в лизинг, а затем осуществлять платежи лизингодателю частями, в равных долях – это достаточно эффективная альтернатива кредитованию. В текущей экономической ситуации это один из немногих механизмов обновления парка промышленного оборудования. Использование лизинга позволяет внедрять новейшее оборудование даже в тех случаях, когда отсутствуют средства для его закупки.

В то же время необходимо отметить, что деятельность лизинговых компаний подвержена влиянию различного рода рисков и требует управления ими. Их разновидности постоянно расширяются, что характеризует высокорискованность среды, в которой лизинговые компании осуществляют свою деятельность. Именно поэтому необходима выработка новых подходов к теоретическим и организационным основам построения систем управления рисками. Это позволит снизить различные угрозы возникновения ошибок, связанные с рассмотрением заявок лизинговыми компаниями от потенциальных лизингополучателей. Так же необходимо отметить, что на текущий момент отсутствует полноценный контроль, в том числе и лицензирование лизинговых организаций со стороны государственных органов власти, т.е. можно сказать, что Банк России и Министерство финансов не имеют прямых рычагов воздействия на лизинговые организации в целях коррекции их деятельности. Значимость лизинговой отрасли в структуре экономики страны, а так же степень ее воздействие на состояние финансового рынка была отмечена мегарегулятором (Банком России) после банкротства авиакомпании ПАО «Трансаэро», которая являлась одним из лидеров в сфере воздушных пассажирских перевозок в России и ключевым клиентом крупнейших лизинговых компаний. Таким образом, возникла потребность во внедрении государственного регулирования лизинговых компаний, деятельность которых связана с особо важными отраслями экономики, однако затронет данная реформа все лизинговые компании, независимо от их специализации.

После рекордного объема изъятой техники в 2015 г. (более 55 млрд руб.) ввиду роста проблемных активов в 2014–2015 гг. сейчас отмечается стабилизация уровня просроченной проблемной задолженности (остаток платежей к получению по сделкам, имеющим просрочку более 60 дней, к портфелю) на уровне 10 % от лизингового портфеля [2]. Однако необходимо отметить, что проблемы крупных клиентов лизинговых компаний в случае длительной стагнации экономики продолжают оказывать давление на качество активов лизинговых компаний и, как следствие, банковских кредитов. В данных условиях для снижения рисков наступления возможных банкротств крупных компаний в лизинговой отрасли Министерство финансов и Банк России проводят реформирование рынка лизинговых услуг. Данная реформа будет направлена на повышение стабильности и внедрения госрегулирования лизинговой отрасли, что предполагает соблюдение лизинговыми организациями дополнительных требований по контролю рисков в финансовой системе в целом [3]. В лизинговых компаниях одним из таких элементов может стать разработка структурированного алгоритма проектирования лизингового контракта лизингодателем с учетом рисков. Он позволит самим лизинговым компаниям уменьшить вероятность наступления негативных последствий из-за принятия неверных (малоэффективных) инвестиционных решений, а так же будет способствовать соответствию новым требованиям к лизинговым организациям со стороны государства, связанным с проводимой реформой отрасли (см. рис. 1).

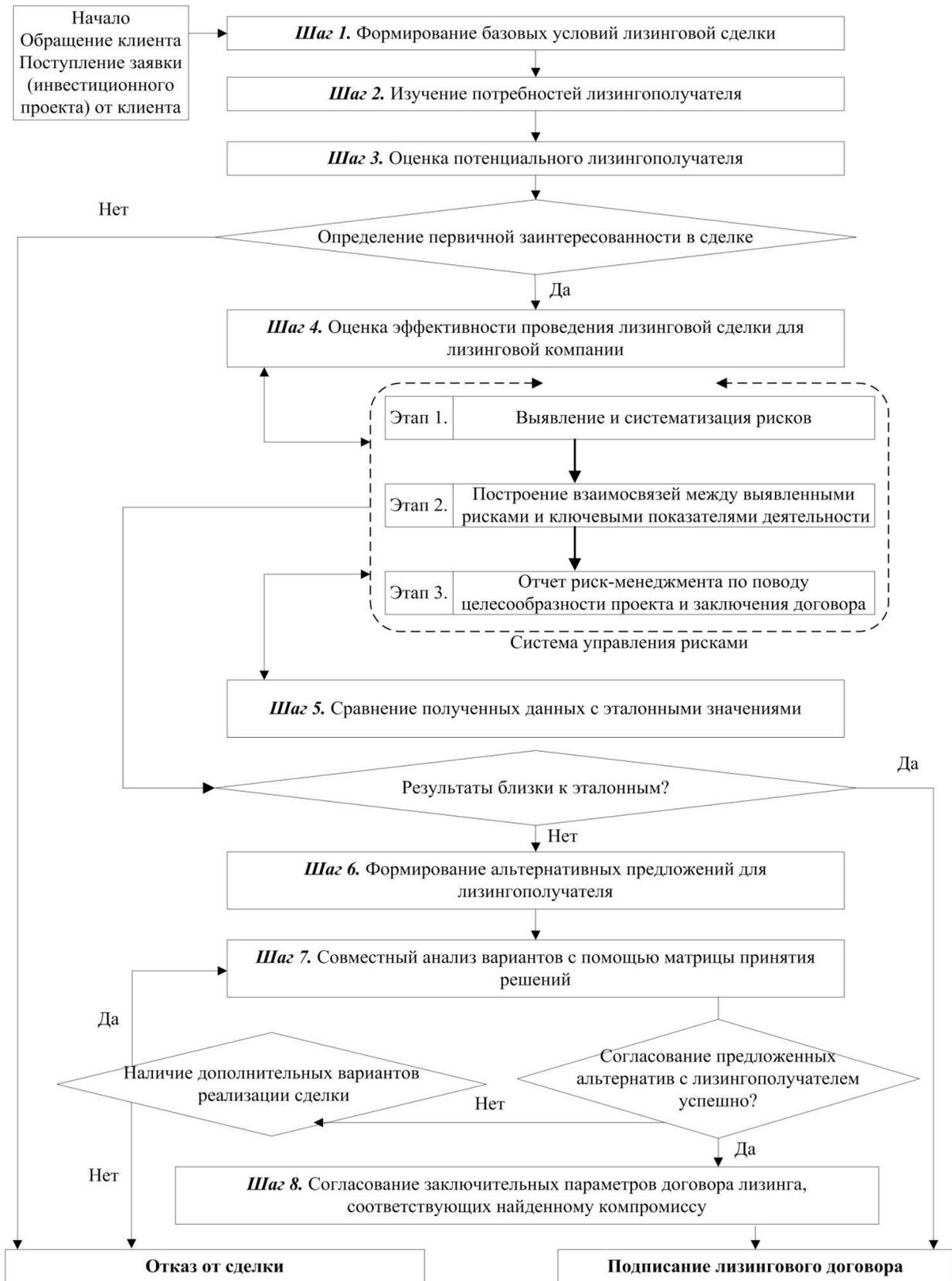


Рис. 1. Алгоритм проектирования лизингового контракта лизингодателем с учетом рисков

Данный алгоритм поэтапно отображает шаги, при соблюдении которых возможно заключение взаимовыгодного лизингового договора, однако его особенностью является наличие интегрированной системы управления рисками, которая позволяет предотвратить либо минимизировать потенциальные и реальные потери благодаря учету угроз. Входящие в нее службы и структуры, деятельность которых направлена на выявление и предотвращение рисков событий на основе определенных показателей, занимают особое место между 4 и 5 шагом. Полученные данные используются при оценке эффективности проведения сделки и сопоставления их с эталонными значениями лизинговой организации.

Если рассмотреть деятельность данной системы поэтапно, то получим следующее. Этап 1. Выявление и систематизация рисков. На данном этапе необходимы поиск и ранжирование рисков по различным категориям, к которым можно отнести кредитные, правовые, операционные и прочие виды рисков. Этап 2. Построение взаимосвязей между выявленными рисками и ключевыми показателями деятельности. Предусматривается установление зависимости изменения различных показателей деятельности компании под влиянием того или иного вида выявленных ранее рисков на основе рассчитанных показателей. Этап 3. Отчет риск-менеджмента по поводу целесообразности финансирования проекта и заключения договора. Далее составляется отчет, в который включаются результаты сопоставления полученных показателей и связанных с ними рисков, а так же сравнение эталонных значений лизингодателя с фактическими данными.

Таким образом, представленный алгоритм, в случае его внедрения, позволит лизинговым компаниям не только регламентировать сам процесс принятия решений по финансированию инвестиционных проектов, что по сути уже является частью риск-менеджмента, но и создать полноценную систему управления рисками при рассмотрении поступающих заявок от потенциальных лизингополучателей. Это позволит минимизировать как внешние, так и внутренние угрозы стабильной деятельности и развития лизинговой компании. Несомненно, создание такой системы потребует от лизинговых организаций существенных капитальных вложений, однако в условиях реформирования лизинговой отрасли, инициированной Банком России и Министерством финансов, данный вопрос становится особенно актуальным в связи с тем, что внедрение управления рисками в лизинговых компаниях является обязательным элементом реформы данной отрасли.

Так, например, система противодействия отмыванию денег и финансирования терроризма, действующая в ПАО «Банк ВТБ», может служить прототипом для создания аналогично-адаптированной структуры в лизинговых компаниях, являясь частью системы внутреннего контроля (см. рис. 2). Связано это с тем, что отмывание денег и финансирование терроризма может происходить не только через банковские, но и через лизинговые фирмы, путем использования скрытых мошеннических схем.

В текущее время на рынке лизинговых услуг отсутствует лицензирование данного вида деятельности. Однако в рамках данной реформы рассматривается вопрос возобновления процедуры обязательного лицензирования в той или иной форме. Так же лизингу может быть присвоен статус исключительного вида деятельности, с которым будет запрещено совмещать какую-либо другую деятельность на финансовом рынке. Так же, кроме совершенствования нормативно-правовой базы лизинга, с 2019 г. компании данной отрасли будут обязаны перейти на стандарты отчетности по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), с предварительным переходным периодом. На текущий момент, по оценкам RAEX (Эксперт РА), отчетность по международным стандартам (в том числе с консолидированной отчетностью холдингов и групп) составляют не более 30 % лизингодателей, входящих по объему портфеля в 300 крупнейших лизинговых компаний России [2]. Данные организации, как правило, являются лидерами рынка, которые выпускают облигации, а также компании при банках и крупнейших производителях оборудования. Таким образом, наиболее суще-

ственные трудности процесс перехода на МСФО доставит мелким региональным компаниям, ограниченным в финансовых и кадровых ресурсах.



Рис. 2. Система противодействия отмыванию денег и финансирования терроризма

Показательным нормативом для лизинговых компаний должны стать коэффициенты ликвидности, так как одной из основных причин банкротства лизингодателей являются именно проблемы с ликвидностью. Отдельного внимания также требует контроль концентрации рисков на крупнейших лизингополучателях. Ситуации в грузовом железнодорожном сегменте, а с 2014 г. – и в авиаотрасли указали на необходимость введения ограничительных уровней по концентрации рисков на клиентах [2]. Так же целесообразным является введение саморегулируемых организаций (СРО) на рынке лизинговых услуг. На СРО будут возложены обязанности по разработке общепрофессиональных стандартов, сбору отчетности, статистики, допуска на рынок, а так же, возможно, и часть контрольных функций Банка России, в случае, если данные СРО будут подотчетны мегарегулятору. Необходимо отметить, что если на уровне государства будет принято решение о создании специализированной(-ых) СРО, подотчетных Банку России и Министерству финансов, то членство в ней(-их) для всех участников лизингового рынка должно быть обязательным. Благодаря этому возможно наведение порядка в отрасли. Так же СРО будет служить своеобразным фильтром для неэффективных лизинговых компаний, так как они просто не смогут вступить в нее из-за несоответствия требованиям. В то же время целесообразным является восстановление лицензирования на рынке лизинговых услуг, которое будет проводить Банк России на основе реестра допущенных на рынок лизинговых компаний, полученного от СРО.

Таким образом, данная реформа рынка лизинговых услуг со стороны государства в краткосрочной перспективе может привести к росту издержек, поскольку компаниям придется соблюдать дополнительные требования, что приведет к необходимости увеличения штата и ввода новых процедур управления. Но, что гораздо важнее, она будет иметь долгосрочный эффект. Если удастся сделать

отрасль более прозрачной и перевести ее на новый формат отчетности, понятный инвесторам, то процентные ставки на привлекаемый лизинговыми компаниями капитал снизятся. Причем как при работе с банками, так и при привлечении финансирования с рынка ценных бумаг. В то же время следует отметить, что для сокращения издержек в краткосрочной перспективе в целях минимизации рисков лизинговым компаниям следует применять алгоритм проектирования лизингового контракта лизингодателем с учетом рисков. Это позволит снизить вероятность наступления целого спектра различного рода рисков и заблаговременно наладить эффективную работу системы управления рисками, наличие которой будет необходимо в процессе и после проведения реформы лизинговой отрасли со стороны государственных органов власти.

Библиографический список

1. Агеева, Н. А. Основы банковского дела : учеб. пособ. / Н. А. Агеева. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 274 с. – (Высшее образование : Бакалавриат).
2. Волков, С. Рынок лизинга по итогам 9 месяцев 2016 года : навстречу реформам [Электронный ресурс] / С. Волков, А. Сараев, Р. Коршунов // «ЭКСПЕРТ» РА. – 2016. – Режим доступа : <http://raexpert.ru/researches/leasing/1h2015/> (дата обращения : 10.02.2017).
3. Карнилова, Е. В. Финансовое проектирование параметров лизинговых сделок субъектов малого и среднего предпринимательства : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Е. В. Карнилова. – М., 2015. – 264 с.

УДК 332.3

М.Е. Стадолин

Е.В. Ямчук

ОСОБО ОХРАНЯЕМЫЕ ПРИРОДНЫЕ ТЕРРИТОРИИ МЕСТНОГО ЗНАЧЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье проводится анализ существующей системы управления особо охраняемыми природными территориями местного значения. Раскрыты современные проблемы их функционирования и управления на муниципальном уровне, намечены альтернативные направления дальнейшего развития местных природных комплексов и предложены меры по организации более полного использования природно-рекреационного потенциала указанных территорий.

Ключевые слова: особо охраняемые природные территории местного значения, муниципальное управление, режимы природопользования, природные ресурсы, экосистемные услуги, экологосовместимые виды хозяйственной деятельности, рекреационно-туристский потенциал, последствия реализации направлений развития ООПТ, модель развития местных природных комплексов.

Mihail Stadolin

Elena Yamchuk

SPECIALLY PROTECTED NATURAL AREAS OF LOCAL SIGNIFICANCE: PROBLEMS OF GOVERNANCE AND DEVELOPMENT

Annotation. The article analyzes the existing management system of specially protected natural areas of local significance, revealed current problems of their functioning and management at the municipal level, outlined alternative directions of further development of the local natural complexes and proposed arrangements for fuller use of natural-recreational potential of these territories.

Keywords: specially protected natural territories of local importance, municipal management, environmental management regimes, natural resources, ecosystem services, ecologically economic activities, recreation and tourist potential, implications of the trends in the development of protected areas, the model of development of local natural systems.

В настоящее время в территориальных образованиях Российской Федерации остро встает ряд проблем, от решения которых зависит экологическая безопасность природной среды. Одной из них является создание и развитие сети особо охраняемых природных комплексов, предлагающей сохранение репрезентативных естественных природных экосистем, которые являются главным условием формирования здоровой среды обитания человека. Площадь особо охраняемых природных территорий (ООПТ) в России составляет около 12 % от общей площади страны, в том числе территории федерального, регионального и местного (муниципального) значения. В структуре отечественных ООПТ основную часть составляют ООПТ регионального значения, на долю которых приходится около 85 % от общего числа ООПТ и около 60 % от суммарной площади. Для ООПТ местного (муниципального) значения эти показатели составляют 13 и 14 %, соответственно [6].

В последние годы, учитывая высокие экологические характеристики ООПТ, они пользуются повышенным спросом на рынке земельных ресурсов, при этом проявляется тенденция к застройке природоохранных территорий различными объектами, часто не имеющими непосредственного отношения к выполняемым функциям по сохранению природных экосистем. Действенным рычагом сбережения природного наследия является создание особо охраняемых природных территорий (ООПТ) местного (муниципального) значения, деятельность которых направлена, прежде всего, на сохранение уцелевших естественных уникальных для муниципального образования территориальных экосистем, которые важны не только с экологической стороны, но и представляют особую ценность

для местных жителей. Именно муниципальный уровень является той минимальной и основной масштабной единицей для рационально природопользования, эффективного хозяйствования, устойчивого экологического развития территории в целом. Под «особо охраняемой природной территорией местного значения» понимают участок земли, водной поверхности и воздушного пространства над ними, где располагаются природные комплексы и объекты, имеющие особое природоохранное, научное, культурное, эстетическое, рекреационное, оздоровительное и иное ценное значение, и для которого может быть установлен режим особой охраны [5]. При организации особо охраняемой природной территории местного значения, без изъятия земель у собственников, землепользователей, землевладельцев и арендаторов, категория принадлежащих земель не изменяется, а устанавливается особый правовой режим использования, с учетом ограничений, установленных режимом охраны особо охраняемой природной территории, таких как: запрещение всякой деятельности, влекущей за собой нарушение их сохранности, предоставления земель для ведения хозяйственной деятельности граждан и их некоммерческих объединений, строительства автомобильных дорог, трубопроводов, линий электропередач и других коммуникаций, строительства промышленных, хозяйственных и иных объектов, не связанных с функционированием особо охраняемых природных территорий, за исключением регламентных работ на существующих объектах, движения и стоянки механических транспортных средств, не связанные с функционированием особо охраняемых природных территорий, неорганизованной рекреационной деятельности, устройство стоянок автотранспорта, размещения отходов производства и потребления, а так же иных видов деятельности, которые могут повлечь за собой нарушение режима особо охраняемой территории [5].

Правовой статус особо охраняемой природной территории местного значения устанавливается в соответствующих муниципальных нормативно-законодательных актах (Положении, Постановлении Главы муниципального района о организации особо охраняемой природной территории, Паспорте особо охраняемой природной территории и других). Практика показывает, что такой статус ООПТ достаточно действенно гарантирует защиту окружающей природной среды от антропогенного воздействия, следовательно, чем выше процент охраняемых природных территорий в площади административно-территориального образования, тем выше его экологическая защищенность и привлекательность. При этом современные быстро меняющиеся условия в среде, окружающей ООПТ показывают недостаточную готовность системы управления местными особо охраняемыми территориями к ним адаптироваться.

Развитию современной системы управления особо охраняемыми природными территориями препятствуют следующие проблемы:

- отсутствие эффективного управления системой ООПТ как на федеральном, так и на региональном и муниципальном уровнях власти, а также координации деятельности между этими уровнями.
- отсутствие четкого разграничения сфер ответственности за развитие и управление ООПТ между ведомствами и структурами разных уровней, отсутствие межведомственного и межсекторного взаимодействия в этой области.
- острый дефицит имеющихся ресурсов, в первую очередь, финансовых, реальным потребностям ООПТ, особенно муниципальных.
- несовершенная правовая и нормативная базы управления системой ООПТ и отдельными территориями, наличие пробелов и противоречий в действующем законодательстве.
- практически отсутствует анализ положительного опыта адаптации ООПТ к изменяющимся социально-экономическим условиям и тиражирования этого опыта.
- отсутствие четких критериев, в том числе экономических, выбора вариантов дальнейшего развития систем ООПТ муниципального уровня, в том числе создания новых охраняемых территорий.

От решения указанных проблем зависит эффективность развития, функционирования и управления системой ООПТ регионов, муниципальных образований. На практике основные проблемы в сфере муниципального управления местными ООПТ возникают при определении направлений дальнейшего развития и режимов природопользования таких территорий, которые должны осуществляться на основе сведений о географических и социально-экономических особенностях территории, результатах экономической оценки природных ресурсов и экосистемных услуг, предоставляемых охраняемыми природными территориями.

Возможные последствия реализации различных направлений развития охраняемых природных территории на муниципальном уровне можно объединить в следующие группы:

- экологические последствия – изменения природной среды, связанные с возможным использованием и загрязнением различных природных сред, истощением природных ресурсов (лесных, рыбных, охотничьих, земельных и др.), потерей уникальных природных объектов и комплексов и др.;
- социальные последствия – изменения в социальной сфере, связанные с занятостью местного населения, благосостоянием жителей, развитием социальных конфликтов;
- экономические последствия – изменения в экономике домашних хозяйств, бизнеса и всей территории (изменение доходов местного населения, бизнес-структур, местного бюджета, уровня развития сферы услуг, поступления инвестиций в местную экономику, развития транспортной инфраструктуры и логистики).

Для дальнейшего развития ООПТ в муниципальных образованиях можно предложить следующие основные направления: «Инерционное», «Заповедное», «Устойчивый рост».

1. «Инерционное» направление развития территорий ООПТ предполагает сохранение существующих видов и тенденций использования природных ресурсов и экосистемных услуг. Введение запретов и дополнительных ограничений на хозяйственную деятельность не предусматривается. При таком варианте сбор недревесных ресурсов леса (ягоды, грибы, лекарственные растения и др.) в ближайшей перспективе увеличится в связи с ростом во многих регионах, муниципальных образованиях, городских поселениях и, особенно, моногородах России [3] безработицы, обусловленной финансово-экономическим кризисом, сокращением доходов местного населения, а, следовательно, и повышением необходимости поиска дополнительных источников существования. Однако в будущем (в долгосрочной перспективе) объемы заготовки дикоросов уменьшатся, по экспертным оценкам, не менее чем на 25 % от существующих объемов, по причине истощения имеющихся запасов. В сложившихся условиях экономическая ценность природных ресурсов и экосистемных услуг, предоставляемых территориями ООПТ, сократится более чем на 40 % [6]. Таким образом, реализация «Инерционного» направления развития территорий ООПТ повлечет за собой определенные последствия в области природопользования, а следовательно, окажет влияние на экологическую и социально-экономическую ситуацию в муниципальном образовании.

2. «Заповедное» направление развития ООПТ предполагает введение дополнительных запретов или ограничений на различные виды хозяйственной деятельности, на все виды природопользования, включая лесопользование, заготовку сена, лекарственных растений, грибов, ягод, прочего растительного сырья, установку палаточных лагерей, все виды охоты, рыбной ловли, движение транспорта и плавсредств и т.д. только с разрешения дирекции ООПТ. Вводятся ограничения на посещение территории с целью отдыха и лечения (например, только по специальным разрешениям, выдаваемым дирекцией ООПТ или на платной основе). Реализация «Заповедного» направления развития ООПТ муниципального образования повлечет за собой изменения в использовании природных ресурсов и экосистемных услуг. В области природопользования создаются достаточно благоприятные условия для сохранения природных ресурсов и комплексов, закладываются основы предотвращения истощения (количественного и качественного) запасов таких природных ресурсов, как рыб-

ные, охотничьи, рекреационные, недревесные ресурсы леса, и др., природные экосистемы будут подвергаться меньшей нагрузке в результате запрещения и жесткого ограничения хозяйственной деятельности. Все это будет способствовать сохранению природных ландшафтов, поддержанию и увеличению видового разнообразия биоресурсов [2]. Но при этом можно прогнозировать негативные изменения в социальной и экономической сферах, которые будут непосредственно связаны с запрещением и ограничением хозяйственной деятельности, в том числе рекреационно-туристической, на территориях местных ООПТ. В таких условиях социально-экономическая ценность природных ресурсов и экосистемных услуг, в том числе рекреационных, предоставляемых территориями ООПТ будет сокращаться. Снизятся доходы различных групп пользователей от использования природных ресурсов ООПТ, что может отразиться на росте социальной напряженности и недовольстве местного населения, возможно развитие природоохранных конфликтов, нарушение запретительных режимов на территориях ООПТ, а так же коррупционной составляющей.

3. Направление развития «Устойчивый рост» предполагает минимизацию нагрузки на природные экосистемы на основе развития экологосовместимых видов хозяйственной деятельности, в основном рекреационно-туристского потенциала местных ООПТ. В области природопользования создаются условия для сохранения природных ресурсов и комплексов, снизятся угрозы истощения (количественного и качественного) запасов таких природных ресурсов, как охотничьи ресурсы, рыбные ресурсы, недревесные ресурсы леса, рекреационные ресурсы.

В настоящее время наиболее оптимальной и приоритетной формой развития местных ООПТ на основе повышения финансовой привлекательности их территорий для частных инвесторов в рамках частно-государственного (муниципального) партнерства [1], при условии сохранения природного биоразнообразия и ландшафтного разнообразия территории, является, на наш взгляд, развитие экологического туризма при ограничении традиционных (массовых) видов туризма в ее пределах, что позволит достичь оптимального сочетания и взаимосвязи рекреационной возможности и природоохранной функций ООПТ. Экологический туризм (в особенности, в форме биосферного туризма) является самым безопасным видом природопользования с минимальным потреблением природных ресурсов местных ООПТ. При этом на местных ООПТ при практической организации экотуризма в зависимости от интенсивности рекреационной деятельности на природоохранных территориях должно быть организовано функциональное зонирование, разграничение туристической деятельности по степени приемлемости для различных по уникальности и ценности природных комплексов, которое предусматривает создание экскурсионных и туристских маршрутов или экологических троп, которые фактически являются регуляторами потока рекреантов, распределяя их по разным функциональным зонам и в различных направлениях по ООПТ, снижая рекреационную нагрузку на природные комплексы. В современных условиях это еще и своеобразное импортозамещение дорожающего заграничного отдыха.

Заповедники и национальные парки федерального и регионального уровня управления [4] уже решают такие задачи, создавая визит-центры, прокладывая экологические тропы, обустривая туристические стоянки, такой положительный опыт необходимо распространять и в практике управления местными ООПТ. Дальнейшее развитие туристской инфраструктуры, даже на условиях частно-муниципального партнерства с бизнес-структурами по созданию и расширению туристической инфраструктуры на таких территориях должно происходить только при безусловном приоритетном учете природоохранных ограничений при решении конфликтных ситуации между природоохранными и рекреационно-хозяйственными интересами природопользователей на природоохранных территориях. Рекреационные возможности особо охраняемой природной территории (даже специально выделенных для этой цели функциональных зон) могут использоваться только как дополнительные и подчиненные ее природоохранным функциям.

Именно указанная модель развития ООПТ муниципального значения позволит в полной мере использовать современные формы туристского природопользования, при этом возрастает экономическая ценность природных ресурсов и экосистемных услуг ООПТ, частично решаются проблемы дефицита их финансирования, увеличиваются доходы бизнес-структур, местных жителей, а так же следует ожидать увеличения доходов бюджета муниципального образования за счет дополнительных налоговых отчислений. Таким образом, последнее направление развития местных ООПТ является, на наш взгляд, наиболее оптимальным, поскольку не только способствует сохранению природных ресурсов и комплексов, но и не приводит к ухудшению социально-экономической ситуации в муниципальных образованиях.

Библиографический список

1. Милькина, И. В. Практические аспекты стимулирования предпринимательской деятельности в инновационной сфере муниципальных организаций / И. В. Милькина // Муниципальная академия. – 2016. – № 1. – С. 87–93.
2. Незамайкин, В. Н. Комплексное управление природными ресурсами территорий : монография / В. Н. Незамайкин. – М. : ЭКЗАМЕН, 2006. – 191 с.
3. Петрина, О. А. Государственная поддержка моногородов в России / О. А. Петрина // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2015. – № 6. – С. 151–156.
4. Распоряжение Правительства РФ от 22 декабря 2011 г. № 2322-р «О концепции развития системы особо охраняемых природных территорий федерального значения на период до 2020года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 24.02.2017).
5. Федеральный закон от 14.03.1999 г. № 33-ФЗ (ред. от 28.12.2016) «Об особо охраняемых природных территориях» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 22.02.2017).
6. Яковлева, И. А. Актуальные вопросы развития системы особо охраняемых природных территорий [Электронный ресурс] / И. А. Яковлева // Научный журнал «Фундаментальные исследования». – 2015. – № 12(2). – С. 438–443. – Режим доступа : <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=39435> (дата обращения : 12.02.2017).

УДК 331.108.32-057.56

Т.В. Сувалова

ОСОБЕННОСТИ ПРИЕМА НА РАБОТУ ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В статье исследованы особенности оформления на работу и порядок трудоустройства граждан из других государств. В связи с чем описана классификация иностранных граждан, уточнен статус иностранцев и прописан регламент пребывания на территории РФ. Отмечены жесткие ограничения прав иностранных граждан на занятие определенными видами деятельности и прав занимать определенные должности. Акцентируется внимание на ответственности работодателей за трудоустройство нелегалов.

Ключевые слова: работодатель, иностранный гражданин, работа с документами, оформление на работу, процедура приема на работ, трудовой договор.

Tatyana Suvalova

FEATURES OF EMPLOYMENT OF FOREIGN CITIZENS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation. The article examines the particulars of the work and procedure of employment of citizens from other States. Therefore, classification of foreign citizens, the law clarifies the status of foreigners and established rules of stay on the territory of the Russian Federation. Marked by severe restrictions of the rights of foreign citizens to engage in certain activities and rights to occupy certain positions. The article focuses on the liability of employers for employment of illegal immigrants.

Keywords: employer, foreign national, working with documents, work registration, procedure of reception of work, the employment contract.

У любого российского работодателя может возникнуть необходимость оформления на работу иностранца. Порядок трудоустройства граждан из других государств регламентируют соответствующие федеральные законы и кодексы. Заложенные в правовые документы правила следует неукоснительно соблюдать. Документирование процедуры приема на работу включает составление и оформление следующих видов документов: трудовой договор, приказ (распоряжение) о приеме на работу, табель учета рабочего времени, личная карточка, документы личного дела, трудовая книжка. Кроме того, вносятся соответствующие записи в учетные формы (журналы, книги): книги регистрации трудовых договоров, книгу регистрации приказов по личному составу, книгу регистрации личных карточек, книгу регистрации личных дел, книгу учета движения трудовых книжек и вкладышей в них. Каждый документ, создаваемый кадровой службой, проходит в процессе его подготовки определенные этапы. Целесообразно унифицировать процедуры прохождения документов в организации в процессе их обработки и закрепить их в графике документооборота кадровой службы, утверждаемом руководителем организации.

Порядок приема иностранного гражданина на работу зависит от того, какой статус он имеет в Российской Федерации. Если организация нуждается в каком-либо конкретном специалисте, являющемся иностранным гражданином, первое, что ей необходимо выяснить, является ли указанный гражданин законно пребывающим в Российской Федерации вообще, а также каким именно документом подтверждено его право на пребывание в Российской Федерации [1]. В России к иностранцам относятся две категории граждан: лица, которые имеют доказательство подданства иной державы, лица без гражданства. Кроме того, иностранцы подразделяются:

- на лиц, проживающих в РФ на постоянной основе (имеющих вид на жительство (ВНЖ));
- на лиц, проживающих в Российской Федерации на временной основе (имеющих в удостоверении личности отметку, разрешающую временное проживание);
- на лиц, пребывающих в России на временной основе (имеющих визу или миграционную карту, но не ВНЖ, либо разрешение на временное проживание);
- иностранный гражданин, трудоустраивающийся в России, предъявляет работодателю:
- персональное разрешение на трудоустройство или патент для мигрантов;
- удостоверение личности (заверяется у нотариуса);
- документ, подтверждающий пребывание в государстве на законных основаниях;
- трудовая книжка (при наличии, либо ее заводит работодатель);
- свидетельство пенсионного страхования (если иммигрант трудоустраивается впервые, документ оформляет работодатель);
- диплом об образовании или иное подтверждение требуемой квалификации (при необходимости);
- медицинский полис либо договор о медстраховании.

Патент на работу – это документ, схожий с разрешением на трудоустройство. Патент имеет серию, номер, голограмму и штрих код. Разрешительный документ выдают миграционные органы. Если гражданин въехал в Россию без визы или при въезде указал своей целью трудоустройство, он самостоятельно обращается за бумагой. В иных случаях за него это сделает работодатель.

Для оформления на работу иностранцев, въехавших по визе, в миграционную службу подаются: заявление, разрешение на трудоустройство иностранцев, заключение от службы занятости с подтверждением целесообразности использования трудовых мигрантов, документы на потенциального работника: паспорт, документ, по которому иностранец пребывает в стране, ИНН, полис медстрахования, цветная фотография 30×40 мм., диплом об образовании, квитанция об уплате госпошлины.

Оформляющийся на работу иностранец пишет заявление о приеме, как и сотрудники-россияне. Формы заявлений не различаются. Приказ о трудоустройстве выдается по стандартной форме, как и для граждан РФ.

При заключении договора с иностранцем работодатель соблюдает больше условий, чем при найме россиянина. В договор вносятся: информация о документе, на основании которого гражданин находится на территории страны: дата выдачи, серия и номер, срок действия, кем выдан документ, реквизиты полиса медицинского страхования либо договора об оказании иностранцу медицинских услуг. Трудовой договор заключается только на русском либо на языках обеих сторон. Для соблюдения интересов и работодателя, и сотрудника эксперты советуют второй вариант. **Еще одно важное условие при составлении договора – срок действия документа не превышает период пребывания работника на территории России.**

Многие трудовые мигранты ограничены в правах по сравнению с коренными россиянами. Исключение составляют выходцы из Беларуси. В вопросах трудоустройства приезжие из Республики приравнены к гражданам Российской Федерации. Это значит, что при устройстве на работу белорусы подают те же документы, что и жители РФ: паспорт, трудовая книжка, страховое свидетельство, военный билет (при наличии у мужчин), диплом об окончании учебного заведения (при необходимости), фотография (если требуется).

Федеральным законом «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» предусмотрены жесткие ограничения прав иностранных граждан на занятие определенными видами деятельности, а также прав занимать определенные должности (статья 14) [3]. Например, иностранный гражданин не может находиться на государственной или муниципальной службе или быть командиром воздушного судна. Также запрещено принимать иностранных граждан на работу на

объекты и в организации, деятельность которых связана с обеспечением безопасности РФ (подпункт 5 пункта 1 статьи 14). Кроме этого, организации, желающей принять иностранного гражданина на работу, необходимо учитывать, что посещение иностранными гражданами территорий и объектов с ограниченным доступом возможно только при наличии специального разрешения (пункт 1 статьи 11 Федерального закона). Поэтому если организация планирует, что привлекаемые ею иностранцы будут работать на указанных территориях и объектах, то ей необходимо заранее согласовать с Федеральной службой безопасности, возможно ли будет получение такого специального разрешения на приемлемый срок.

В 2017 г. иностранцу не разрешат: нести государственную и муниципальную службу, работать в организациях, обеспечивающих безопасность державы, работать в сфере ядерного производства и утилизации, строить воздушные и морские суда, занимать командные должности в авиации и на кораблях, вести в организации бухгалтер (позволено только иммигрантам с разрешением на временное пребывание либо ВНЖ). Ответственность работодателей за трудоустройство нелегалов серьезно ужесточили. Лица, нарушившие установленный порядок устройства на работу, оплачивают штраф. **В 2017 г. он составляет от 25 до 50 тыс. руб. (для должностных лиц) и от 250 до 800 тыс. руб. (для юридических лиц).** В ряде случаев деятельность организации приостанавливают на 3 месяца. Иностранцев работников обяжут уплатить штраф (от 2 до 5 тыс. руб.) и депортируют из России [3].

С отдельными государствами у Российской Федерации существуют международные соглашения о трудовой деятельности граждан. Если международным договором предусмотрены иные правила, чем те, что установлены российским национальным законодательством, то применяются правила международного договора. Принимая иностранного гражданина на работу, необходимо выяснить, не заключен ли Российской Федерацией соответствующий международный договор с государством, гражданином которого является принимаемый иностранный гражданин. Следует отметить, что международный договор может содержать положения, касающиеся как процедуры приема на работу, так и содержания трудового договора.

Иностранцы граждане, постоянно проживающие на территории Российской Федерации (имеющие действительный вид на жительство в Российской Федерации), принимаются на работу в порядке и на условиях, предусмотренных для российских граждан. Организации, принимающей на работу проживающего в Российской Федерации иностранного гражданина, необходимо удостовериться, что у него имеется непросроченный вид на жительство в Российской Федерации (выдается сроком на 5 лет и может быть продлен неограниченное количество раз). При заключении гражданско-правового договора с постоянно проживающим в Российской Федерации иностранным гражданином рекомендуется заключать договор на срок, не превышающий срок действия вида на жительство, а затем, в случае необходимости, продлевать его действие. Если иностранный гражданин работает в организации на основании трудового договора, то необходимо учитывать, что установленные российским трудовым законодательством правила распространяются на трудовые отношения с участием иностранных граждан (статья 11 Трудового кодекса РФ) [2]. Организации, принимающей на работу постоянно проживающего в Российской Федерации иностранного гражданина, представляется целесообразным заключить с ним срочный трудовой договор на срок до окончания действия разрешения на временное проживание в Российской Федерации, а затем, в случае, если иностранный гражданин предоставит вид на жительство, продлить срок действия трудового договора.

Иностранцы граждане, временно проживающие на территории Российской Федерации (имеющие действительное разрешение на временное проживание в России), принимаются на работу в порядке и на условиях, предусмотренных для российских граждан с одним ограничением: временно проживающий в Российской Федерации иностранный гражданин вправе осуществлять трудовую деятельность только в пределах того субъекта Российской Федерации, на территории которого ему раз-

решено временное проживание [3]. Все сказанное о заключении договоров с иностранными гражданами, постоянно проживающими в Российской Федерации, справедливо и для случаев заключения договоров с временно проживающими иностранными гражданами.

Россия находится на втором месте в мире по числу работающих трудовых мигрантов. Ежегодно на территории страны официально трудоустраивается до 1 миллиона подданных других государств [1]. Особенности российского законодательства в части приема на работу иностранцев довольно просты. Важно лишь соблюдать правила и следовать букве закона.

Библиографический список

1. Митрофанова, В. В. Оформляем кадровые документы : Настольная книга практика / В. В. Митрофанова. – М. : Альфа-Пресс, 2012. – 320 с.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016 г.) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017 г.) «Статья 11. Действие трудового законодательства и иных актов, содержащих нормы трудового права» (в ред. Федерального закона от 30.06.2006 г. № 90-ФЗ) // ТК РФ. – 2001. – Ст. 11.
3. Федеральный закон от 25.07.2002 г. № 115-ФЗ «О правовом положении *иностранных граждан* в Российской Федерации» // СЗ РФ. – 2002. – № 115.

УДК 352(1-25)

Е.Г. Хмельченко

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В ГОРОДАХ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ: МОСКВЕ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Аннотация. Представлены основные подходы к построению эффективной системы местного самоуправления в городах федерального значения – Москве и Санкт-Петербурге. Анализируются ключевые проблемы развития местного самоуправления, рассмотрены основные направления по совершенствованию правовой, территориальной, экономической основе организации местного самоуправления.

Ключевые слова: города федерального значения, организация местного самоуправления в городах федерального значения, органы местного самоуправления, местный бюджет, вопросы местного значения.

Elena Hmelchenko

PROBLEMS AND PROSPECTS OF LOCAL SELF-GOVERNMENT IN THE FEDERAL CITIES: MOSCOW AND ST. PETERSBURG

Annotation. The basic approaches to the construction of an effective system of local government in cities of federal significance – Moscow and St. Petersburg. Analyzes the key problems of development of local self-government, the basic directions to improve the legal, territorial, economic basics of local self-government.

Keywords: federal cities, the organization of local government in cities of federal significance, local authorities, the local budget, local issues.

Опыт мировой и отечественной истории говорит о том, что эффективно управлять любой страной практически невозможно с помощью только центральных органов власти. Уровень демократического развития России в значительной степени зависит от реального и эффективного становления института местного самоуправления, решающего колоссальный объем задач по обеспечению жизнедеятельности населения муниципальных образований и выполняющего широкий спектр отдельных государственных полномочий. В условиях становления нового для России института публичной власти, анализ деятельности органов местного самоуправления со времени конституционного декларирования и по настоящий момент позволяет сделать вывод о том, что произошло по сути только их организационное и структурное оформление: муниципальная власть осуществляла свою деятельность в основном и режиме текущего администрирования, поддерживая в меру имеющихся возможностей функционирование местного хозяйства.

Анализ отечественной научной и методической литературы, посвященной вопросам местного самоуправления и муниципального управления, показывает, что мало изученными, проблемными являются вопросы организации местного самоуправления в городах федерального значения.

Особенности организации местного самоуправления в городах федерального значения обусловлены тем, что эти города имеют особый статус. Город федерального значения – город, являющийся субъектом Российской Федерации. Согласно Конституции Российской Федерации (ст. 65), такой статус имеют три города: Москва, Санкт-Петербург и Севастополь [2]. В данной работе будут рассмотрены особенности 2-х городов федерального значения – Москвы и Санкт-Петербурга, в связи с отсутствием данных об итогах работы органов местного самоуправления внутригородских муниципальных образований города Севастополя.

В силу ряда факторов, в том числе территориального, местное самоуправление в городах федерального значения приобрело специфические, не свойственные остальным субъектам РФ черты. Тот факт, что территория города являлась одновременно и территорией субъекта, создал большие проблемы при организации местного самоуправления в городах Москве и Санкт-Петербурге. На внутригородских территориях городов Москвы и Санкт-Петербурга самоуправление осуществляется при сохранении единства городского хозяйства в соответствии с уставами и законами субъектов РФ – городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга [5]. Перечень вопросов местного значения, источники доходов местных бюджетов внутригородских муниципальных образований городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга определяются законами этих городов, исходя из необходимости сохранения единства городского хозяйства. Основываясь на этих положениях, Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» определил особенности организации местного самоуправления в субъектах Российской Федерации – в городах федерального значения Москве и Санкт-Петербурге [11]. Установленные федеральными законами источники доходов местных бюджетов, не отнесенные законами этих городов к источникам доходов бюджетов внутригородских муниципальных образований, зачисляются в бюджеты городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга.

Местное самоуправление в городах Москве и Санкт-Петербурге осуществляется в границах внутригородских муниципальных образований [9]. В Москве внутригородские муниципальные образования создаются на территории районов города Москвы. В Москве в настоящее время 146 внутригородских муниципальных образований, из них: 2 городских округа, 19 поселений и 125 муниципальных округов, осуществляющих деятельность по решению вопросов местного значения. Наименования муниципальных образований, сведения о составе их территорий вносятся в реестр муниципальных образований, который ведет уполномоченный орган власти города Москвы. Местное самоуправление в Санкт-Петербурге осуществляется в соответствии с Законом Санкт-Петербурга «Об организации местного самоуправления в Санкт-Петербурге» от 07.06.2005 г. № 237-30 [1]. В соответствии с ним на территории Санкт-Петербурга создано 111 муниципальных образований, в том числе 81 муниципальный округ – в городской черте, 9 – в городах-спутниках и 21 – в поселках.

Законами городов Москвы и Санкт-Петербурга установлены полномочия органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения. Среди них: принятие устава муниципального образования и внесение в него изменений и дополнений, издание муниципальных правовых актов, организационное, информационное и материально-техническое обеспечение подготовки и проведения муниципальных выборов, местного референдума, проведение работы по повышению правовой культуры избирателей, учреждение печатного средства массовой информации для опубликования муниципальных правовых актов, обсуждения проектов муниципальных правовых актов по вопросам местного значения, доведения до сведения жителей муниципального образования официальной информации о социально-экономическом и культурном развитии муниципального образования, о развитии его общественной инфраструктуры и иной официальной информации [10].

К современным проблемам системы местного самоуправления в городах федерального значения можно отнести слабость гражданского общества, низкий уровень его социальной активности. Наша страна многие столетия жила в условиях сменяющих друг друга тоталитарных режимов и общество не выработало глубоких демократических и самоуправленческих традиций. Имеет место низкая правовая культура населения и дефицит знаний о природе самоуправления.

Специфика ситуации в городах федерального значения предъявляет противоречивые требования к территориальному уровню организации муниципальной власти. С одной стороны, в условиях существенной централизации функций на верхних уровнях управления данными городами особенно

важно, чтобы местные органы были приближены к населению, могли адекватно отражать его интересы и предпочтения. С другой стороны, особая роль местных органов как противовеса тенденции к бюрократизации и монополизации власти предполагает, что они должны обладать достаточно существенными ресурсами и иметь значительный политический вес [6].

Одними из самых главных проблем, осложняющих развитие местного самоуправления, являются недостаточный объем полномочий органов местного самоуправления, финансовая необеспеченность местного самоуправления, экономические и финансовые проблемы. Еще одной немаловажной проблемой становления эффективного местного самоуправления является дефицит квалифицированных управленческих кадров. Подготовка таких кадров требует длительного времени.

Основные направления по совершенствованию системы муниципального управления в городах федерального значения следующие.

1. *Создание рациональной модели территориальной организации и правовой базы городов федерального значения по местному самоуправлению.* Для создания рациональной модели территориальной организации местного самоуправления необходимо создание многоуровневой системы местного самоуправления с разграничением предметов ведения и полномочий между разными уровнями муниципальных образований [3]. При таком подходе на территории города создаются два типа округов: округа специального назначения, отвечающие за школьное образование, здравоохранение, развитие транспорта на территории всего города с сохранением небольших по территории муниципальных образований, за которыми останутся функции благоустройства территории, технической эксплуатации жилищного фонда, поддержки молодежных и досуговых клубов и др. для их максимального приближения к жителям. Отличие в организации управления отраслями образования, здравоохранения через создание специальных округов от существующей в городе системы состоит в том, что за специальными округами (или одним округом) закрепляются доходные источники (а не сметы расходов, финансируемые за счет ассигнований из городского бюджета), а направления расходования этих средств определяются представительными органами власти. Такими доходными источниками являются части местных, региональных или федеральных налогов.

Существует и другой подход к изменению территориальной организации местного самоуправления в городах федерального значения [4]. Предлагается создание многоуровневой системы местного самоуправления с разграничением предметов ведения и полномочий между разными уровнями муниципального образования. Например, эксперты фракции «Справедливая Россия» предлагают ввести в г. Москве двухуровневую систему местного самоуправления, где нижний уровень будут представлять муниципальные округа, за которыми закрепляются функции организации благоустройства территории, сбора и вывоза мусора, создания условий для организации досуга жителей и др. Второй (верхний) уровень будет действовать в границах муниципальных районов, территориально совпадающих с границами административных округов в г. Москве.

Вопросы организации местного самоуправления в городах федерального значения недостаточно урегулированы нормами федерального законодательства, поэтому необходимо принятие отдельного федерального закона «Об организации местного самоуправления в субъектах РФ – городах федерального значения Москве и Санкт-Петербурге», который будет установить гарантированный перечень полномочий органов местного самоуправления так, чтобы все основы осуществления местного самоуправления в городах федерального значения (правовая, территориальная, организационная, а главное – экономическая) были обеспечены федеральным законодательством. При этом субъект РФ – город федерального значения – должен иметь достаточно широкую возможность для собственного правового регулирования особенностей местного самоуправления.

2. *Расширение объемов полномочий органов местного самоуправления и наделение внутригородских муниципальных образований адекватным объемом муниципального имущества.* Для этого

необходимо создать двухуровневую систему органов местного самоуправления, где необходимо разделять предметы ведения и расходные полномочия между муниципальными округами разных уровней. Принцип сохранения единства городского хозяйства не позволяет наделять внутригородские муниципальные образования всем объемом полномочий, предусмотренных 131-ФЗ для городских округов и даже для городских поселений [11]. Тем не менее, по сравнению с существующим положением, объем этих полномочий может быть существенно расширен. В первую очередь это относится к следующим вопросам местного значения:

- содержание муниципального жилищного фонда на соответствующих территориях [8];
- организация благоустройства и озеленения территории;
- содержание, ремонт и освещение улиц, не имеющих общегородского значения, установка на них уличных указателей;
- создание условий для обеспечения жителей услугами общественного питания, торговли и бытового обслуживания (кроме объектов, имеющих общегородское значение), согласование размещения указанных объектов;
- осуществление контроля за использованием земель в границах муниципального образования;
- организация дошкольного образования (содержание детских дошкольных учреждений на соответствующей территории);
- обеспечение условий для развития на соответствующей территории массовой физической культуры и спорта, оборудование внутриквартальных спортивных площадок;
- организация обустройства мест массового отдыха локального значения;
- организация селективного сбора бытовых отходов.

Исполнение указанных полномочий муниципальными образованиями, на наш взгляд, не способно отрицательно повлиять на «единство городского хозяйства», но вместе с тем позволит развивать местные инициативы по обустройству территории, улучшить оказание муниципальных услуг, укрепить связи органов местного самоуправления с жителями и повысить их авторитет. Перечень этих вопросов должен быть передан в компетенцию внутригородских муниципальных образований еще и потому, что они непосредственно затрагивают интересы населения. Логичным шагом после разграничения полномочий является определение состава неотчуждаемого минимального имущественного комплекса, необходимого для деятельности муниципальных образований в рамках отведенных предметов ведения. Это позволит определить объекты, создание и содержание которых финансируется из местных бюджетов. Без решения этой проблемы невозможно разрабатывать нормативы минимальной бюджетной обеспеченности и объективно оценивать минимальный бюджет муниципальных образований.

3. *Совершенствование финансового обеспечения.* Расширение полномочий внутригородских муниципальных образований должно сопровождаться соответствующим укреплением их финансовой основы. Поэтому важным направлением реформы местного самоуправления в городах федерального значения являются вопросы укрепления доходов местных бюджетов, их реструктуризации в направлении, обеспечивающем реальную финансовую самостоятельность органов местного самоуправления.

4. *Развитие межмуниципального сотрудничества.* Для городов федерального значения создание эффективно действующей системы межмуниципального сотрудничества имеет более важное значение, чем для других территорий. Сегодня огромный вклад в развитие местного самоуправления в России вносит Общероссийская общественная организация «Российская Муниципальная Академия» (РМА), созданная 4 июня 1999 г. по инициативе бывшего префекта Юго-Восточного административного округа Москвы, ныне советника мэра г. Москвы В. Б. Зотова и при активном участии

вице-мэра Москвы В. П. Шанцева, возглавлявшего Академию в 1999–2007 гг. [7]. Академия была создана в период реализации положений закона о местном самоуправлении 1995 г., практика применения которого выявила ряд проблем, препятствующих эффективному функционированию системы местного самоуправления. Академия объединяет ведущих ученых и практиков в области муниципального управления. Региональные отделения Академии созданы в 72 субъектах Российской Федерации, в их состав входят представители законодательной и исполнительной власти федерального, регионального и местного уровней, видные общественные и научные деятели. В составе Академии более 2,5 тыс. чел., из которых 459 – действительные члены и 168 – члены-корреспонденты, 100 докторов наук, 92 кандидата наук и 10 действительных членов отраслевых академий.

Деятельность внутригородских муниципальных образований городов федерального значения должна быть направлена на укрепление взаимодействия в различных областях: в сфере нормотворчества, в сфере экономики и финансов, кадрового обеспечения местного самоуправления, культуры и спорта. Приоритетным направлением должна стать совместная деятельность в сфере экономики и финансов. Важнейшей задачей становится обеспечение самодостаточности местных бюджетов с целью уменьшения дотационных муниципальных образований.

Подводя итоги, необходимо отметить, что сегодня во всех крупнейших мегаполисах мира только централизованное управление дает возможность развивать единую городскую инфраструктуру, поэтому совершенствование взаимодействия органов государственной власти и местного самоуправления является необходимым условием и важнейшим направлением работы в городах федерального значения, требующим совместных усилий. Однако, при этом следует избежать перерождения местного самоуправления в государственное и потери внутреннего содержания данного института публичной власти.

Библиографический список

1. Закон Санкт-Петербурга от 07.06.2005 г. № 237-30 «Об организации местного самоуправления в Санкт-Петербурге» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 12.02.2017).
2. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г.) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 г. № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 г. № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 г. № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 г. № 11-ФКЗ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 12.02.2017).
3. Мусинова, Н. Н. Децентрализация управления крупным городом: теория и практика / Н. Н. Мусинова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2014. – № 16. – С. 131–134.
4. Мусинова, Н. Н. Проблемы территориальной организации столичного мегаполиса и пути их решения / Н. Н. Мусинова, С. В. Соколова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2012. – № 4. – С. 125–130.
5. Организация управления и самоуправления в крупнейших городах: современное состояние и проблемы : учебно-методическое пособие. / Под ред. В. Б. Зотова. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : ГУУ, МГУУ Правительства Москвы, 2010. – 296 с. – ISBN 978-5-902164-67-8.
6. Особенности муниципального управления в городах федерального значения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bestreferat.ru/referat-154760.html> (дата обращения : 12.02.2017).
7. Официальный сайт Российской муниципальной академии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gos-ma.ru/> (дата обращения : 21.02.2017).
8. Петрина, О. А. Государственная поддержка решения жилищных проблем в России: опыт реализации и особенности проведения / О. А. Петрина, М. Е. Стадолин // Муниципальная академия. – 2015. – № 4. – С. 90–97.
9. Система муниципального управления : учебник для вузов [Электронный ресурс] / Под ред. В. Б. Зотова. – 3-е изд., перераб. и доп. – Режим доступа : <http://samzan.ru/46319> (дата обращения : 12.02.2017).

10. Специфика и законодательная база организации местного самоуправления в Москве [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gendocs.ru> (дата обращения : 12.02.2017).
11. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 12.02.2017).

СОЦИАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ, ИНСТИТУТЫ И ПРОЦЕССЫ

УДК 33:37

И.В. Алешина

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ: СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ УНИВЕРСИТЕТА В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Аннотация. Рассматриваются факторы, определяющие необходимость международной ориентации деятельности университета в условиях глобализации экономики, бизнеса и ресурсных рынков. Интернационализация предлагается в качестве ключевой стратегии развития университета, обеспечивающей выход страны на мировые рынки образования, труда и наукоемких отраслей новой экономики. Предложено использования бизнес-моделирования А. Остервальдера и матрицы роста И. Ансоффа для разработки стратегии интернационализации университета. Представлены предпосылки и условия реализации этой стратегии.

Ключевые слова: глобализация, конкурентоспособность, университет, стратегия, интернационализация.

Irina Alyoshina

INTERNATIONALIZATION: THE UNIVERSITY'S STRATEGY IN AN AGE OF GLOBALIZATION

Annotation. Factors determining the importance of international orientation for the University activity in a globalizing economy, business and resource markets are described. Internationalization is suggested as a key strategy for the University development, providing the country's access to the world markets of education, labor and high-technology sectors of the new economy. A. Osterwalder's business modeling and I. Ansoff's growth matrix are recommended for the university internationalization strategy development. The conditions and terms for this strategy implementation are presented.

Keywords: globalization, competitiveness, university, strategy, internationalization.

Факторы, определяющие необходимость интернационализации университетов

Экономические и геополитические факторы 2014–2016 гг. обострили проблемы российских университетов, накапливавшиеся десятилетиями. Демографическая яма – эхо кризиса девяностых годов с падением рождаемости – обусловила снижение количества абитуриентов и студентов страны, усугубила ограниченность ресурсов высшего образования. Одновременно развитие информационных технологий как фон и значимая составляющая индустрии создания новых знаний, обнаружили слабые места техноинфраструктуры, а также, соответственно, методов и форм работы российских университетов. Университеты попали в «ножницы» между прошлым и будущим. Внешняя среда работы университетов развивается быстрее, чем университеты успевают это обнаруживать и обновляться, адаптироваться к изменениям, тогда как они должны бы опережать время. Традиционный консерватизм, бюрократизм и зарегулированность текущей деятельности тормозят инновации, нестандартные креативные решения, способные изменить ситуацию. Традиционный иерархично-вертикальный менеджмент уже не работает в условиях новой экономики. Однако современный нелинейный менеджмент, основанный на глобальных трудноформализуемых сетевых горизонтальных связях, не вписы-

вается в устаревшие системы управления. Между тем только инновации сегодня могут улучшить положение вузов. И это не столько модернизация, как несущественное улучшение малозначимых параметров работы, сколько радикальные прорывные инновации, способные дать столь же значимые, радикальные результаты.

В числе факторов проблемности ситуаций вузов – непонимание значительной частью вузовского сообщества роли и значения глобализации как закономерного обретения событиями и явлениями общемировых масштабов, и потому неготовность работать в условиях растущей нестабильности и неопределенности. Глобализационные процессы, охватившие сегодня практически все сферы жизни общества – экономику, культуру, науку, технологии, не могут не затрагивать и сферу образования, особенно управленческого и бизнес-образования. Образовательные рынки, как собственно, профессиональные знания и технологии, сегодня фактически глобализованы. Об этом свидетельствуют мировые рейтинги вузов – QS, Times Higher Education, Шанхайский, государственная программа вывода пяти российских вузов в первую сотню вузов этих рейтингов к 2020 г. (5:100:2020) [5], а также системы международной аккредитации бизнес-школ [8].

В ситуации дефицита ресурсов российские вузы вынуждены вести активный маркетинг образовательных услуг, в том числе международный, в стремлении расширить свои рынки и операции. Интернационализация российского управленческого образования расширяет границы, рынки и масштабы его функционирования, увеличивает шансы трудоустройства выпускников на международных рынках труда и тем самым повышает конкурентоспособность российской экономики. Интернационализация и рост международной конкурентоспособности – достаточно стрессовый фактор для многих российских вузов, сопровождающийся реформами и реорганизациями. Однако в значительной мере проблема эта обусловлена историей и традициями в том числе научными. В частности, официальной экономической российской науке свойственно формальное деление науки на мировую (зарубежную) и отечественную, что гораздо менее характерно для естественных наук. Российская система академических критериев и квалификаций лишь частично соответствует системам стран с более высоким уровнем экономического и научно-технологического развития [4]. Наряду с особенностями организации академического труда в РФ, это затрудняет оценку и мотивацию достижения академических результатов, реально ценных и актуальных, востребованных в современных в условиях глобализующихся рынков. Задача интернационализации осложняется также и значимыми различиями ресурсного обеспечения российских и иностранных вузов. Госбюджет США, например, в 17 раз превышает российский, а годовой доход Стэнфорда равен 20 % расходов на образование всего федерального бюджета 140-миллионной России [1].

Один из путей и возможная цель интернационализации – международная аккредитация программ обучения, которую прошли отдельные школы бизнеса в РФ. Однако в условиях значительных ресурсных различий ситуация масштабной международной (западной) аккредитации российских вузов достаточно проблематична, и по реалистичности сравнима с ситуацией аккредитации других национальных социальных институтов – помимо вузов – парламента, правительства, судебной системы и т.д. Низкая теорриториальная мобильность – еще одна особенность РФ. Люди привязаны к своему месту жительства и переезд в поисках лучшего места работы или учебы для большинства слишком сложен. Поэтому ни один вуз в РФ не может собрать только лучшие кадры и лучших студентов со всей страны и мира. В США, например, нет понятия «центр» и «периферия», тогда как РФ – ресурсоцентричная система с центром в столице, а регионы существенно различаются по уровню жизни и доступности ресурсов.

Интеграция российского образования в мировые образовательные процессы – явление закономерное, поскольку является частью процессов интернационализации и глобализации экономики и рынков всех видов ресурсов. Интегрироваться в мировые образовательные рынки нужно и приходит-

ся, но сделать это сразу – слишком дорого и явно нереально. Российский вуз не может одновременно, «по мановению волшебной палочки», превратиться в Гарвардский университет. Это не представляется возможным в обозримой перспективе хотя бы потому, что Россия – не Америка. Не может быть лидирующего в мировых рейтингах экономического вуза в стране с отстающей (по ключевым параметрам) экономикой (ВВП на душу населения, уровень жизни граждан и развития инфраструктуры, технологий). Попытка прежнего руководства Минобра разделить вузы на немногие ведущие и остальные ведомые и финансировать программы глобального лидерства нескольких отобранных вузов, как и следовало ожидать, не дала ожидаемых результатов. Хотя сама по себе она свидетельствует о наличии, признании и стремлении решения проблемы недостатка интернационализации российского образования.

Тем не менее стратегия выхода на международные рынки образования для российских университетов привлекательна и реалистична. А. Аузан и Я. Кузьминов говорили о потенциале экспорта российских образовательных услуг на мировые рынки. С точки зрения Я. Кузьминова, университет XXI в. – университет глобальный, который привлекает студентов из других стран. Преподавание в нем, – подчеркивает Кузьминов, – должно вестись как минимум на двух языках [6]. По словам А. Аузана, если мы в состоянии много лет производить качественный человеческий капитал, это должно стать нашей мировой специализацией. Нужно на наши университеты замкнуть мировые студенческие потоки и сделать это предметом экспорта» [3]. Мировые рынки представляются достаточно интересными. Экспорт образовательных услуг американских университетов – крупнейшая экспортная отрасль сферы услуг. Вопрос для российских университетов не в том, выходить или не выходить, а скорее в том, – как выйти на эти мировые рынки.

Стратегии интернационализации университета

Университет, конечно не предпринимательская структура и его деятельность не может и не должна излишне маркетизироваться [10], поскольку миссия его гораздо более масштабна, – это формирование культурной матрицы социума. Однако управленческий университет, и тем более претендующий на лидерство на рынке образования для менеджеров и бизнес-администраторов, не может по определению быть абсолютно индифферентным в отношении таких вопросов, как конкуренция и собственная конкурентная позиция (в том числе международная), стратегия, бизнес-моделирование. Интересным представляется подход к построению бизнес-модели университета, разработанный А. Остервальдером [9]. Исходным элементом разработки бизнес-модели является идентификация, определение ценностного предложения (value proposition) организации, – продукта, выносимого на конкретный потребительский сегмент рынка. Затем определяются каналы доставки ценностного предложения, отношения с потребителями, ожидаемые выгоды (доход), ключевые ресурсы и деятельности, ключевые партнеры и, наконец, затраты на это все. Сегментов рынка у университета несколько, соответственно, и бизнес-модели для работы с ними должны различаться. Индивидуализация учебного процесса еще более требовательна к запросам клиентов, это индивидуальная образовательная траектория. Однако в реальной работе университетов практически никак не ведется сегментация студенческой аудитории и сотрудников вуза (даже термин такой не звучит), что делает практически невозможным внутриорганизационный маркетинг вуза, и соответственно, маркетинг на внешних рынках вуза. Однако все рынки и, соответственно, виды маркетинга вуза, тесно взаимосвязаны – внешний (в том числе зарубежный), внутренний (внутриорганизационный), партнерский и социальный. Вуз не может выигрывать конкуренцию за лучших абитуриентов и ресурсы на внешних рынках, не построив, в частности, адекватную внешним целям систему внутриорганизационного маркетинга.

Выход на мировые рынки для университета – это продажа или бартер своих образовательных услуг за рубеж, в том числе иностранным студентам в РФ. При этом зарубежье у нас есть ближнее

(страны СНГ, ЕАЭС), и далее (Западная Европа, Азия, Северная и Южная Америка). Программы обучения иностранцев могут быть (и есть) на русском языке, а могут быть на иностранном (в основном, английском). Варианты выхода могут быть представлены полями матрицы роста Ансоффа [7] (см. рис. 1): расширение выхода сначала в ближнее зарубежье с русскоязычными программами и затем, возможно, с ними же и в дальнее, в том числе онлайн, и расширение выхода в дальнее и ближнее зарубежье одновременно с англоязычными программами обмена, а затем их постепенное расширение по времени (длительности). В рамках первого варианта (квадрант 1 матрицы на рис. 1) обсуждается, в частности концепция сетевого университета Евразийского экономического союза (ЕАЭС) – это попытка создать континентальную (евразийскую) образовательную инфраструктуру, некий евразийский рынок, способный по масштабам конкурировать с западно-европейским и американским рынками образования [1]. Вариант второй (квадранты 2 и 4 матрицы на рис. 1) предполагает вывод на рынок англоязычных семестровых и годовых стажировок по обмену как бартерный продукт, а затем и более длительных программ с потенциалом англоязычных. Варианты интернационализации образовательной работы вуза представляют стратегии: $1 \rightarrow 3$, $1 \rightarrow 2$, $1 \rightarrow 4$.

Англоязычные программы реализуются, в частности, голландскими, финскими, казахскими вузами, и для европейских вузов сегмент этот значителен как экспортный. Для российских вузов доля таких программ в «портфеле услуг» существенно ниже. Такие программы выведены, в частности, МГИМО (международный бакалавриат, международные отношения и управление) и МПГУ (физика на английском). Более масштабный выход российских вузов на мировой рынок образовательных услуг способен сдвинуть позицию РФ в глобальных цепях создания потребительской ценности от потребления импорта и сборочного производства к исследованиям и разработкам [2], что позволяет контролировать всю цепь создания рыночной ценности.

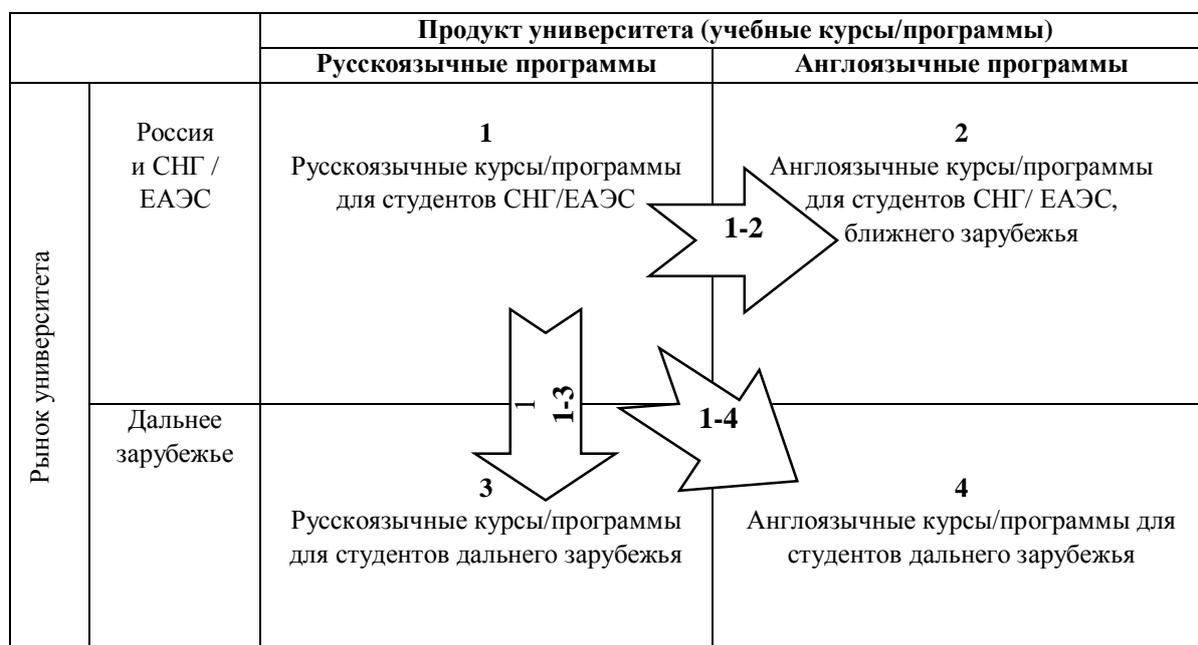


Рис. 1. Стратегии интернационализации программ университета в матрице И. Ансоффа [7]

Условия реализации стратегии интернационализации

Стратегия интернационализации предполагает соответствующие изменения в деятельности российских вузов. Это рост приоритета международной направленности научных исследований, рост роли международных подразделений и их интегрированности с основной деятельностью, поскольку

как известно, стратегия диктует структуру. Так, например, выбор практически всех курсов иностранными студентами программ обмена – международная норма. Однако отсутствие такого выбора для российских студентов в своих вузах диссонирует с мировой практикой. Российскому студенту невозможно отклониться от общей траектории в собственном вузе, если только он полностью не покидает свой вуз для зарубежной стажировки на семестр или год. Российский вуз не может реально интегрироваться в международную образовательную среду в ситуации отсутствия индивидуального учебного плана студента. Однако введение индивидуальных учебных планов студентов с возможностью и правом выбора студентом большинства курсов, преподавателей и языка изучения дисциплин означает фактически смену самой модели организации учебной работы вуза, равнозначную по эффекту «шоковой терапии» начала девяностых годов прошлого века. Представляется, что интернационализация деятельности вуза должна вестись на основе сегментации аудитории студентов и пула преподавателей, т.е. отрабатываться в отдельных экспериментальных сегментах «студенты-преподаватели» с последующим масштабированием опыта по мере его наработки. Рост приоритета международной ориентации научных исследований должен обеспечиваться системой мотивации международной ориентации научных исследований и публикационной активности профессорско-преподавательского состава. Критерии качества публикаций не менее важны, чем количественные критерии и должны использоваться во избежание имитации научных исследований.

Приоритет интернационализации должен быть институционализирован в организационной культуре, правилах, нормах и регламентах работы вуза. Стратегия интернационализации должна быть воплощена в конкретные программы и проекты с конкретными измеримыми целями, сроками и исполнителями. В условиях глобализации рынков бизнес-образования глобальное позиционирование программ обучения – самая радикальная, но потенциально самая выигрышная стратегия интернационализации, обеспечивающая наиболее широкий охват мировых рынков.

Библиографический список

1. Алешина, И. В. Глобальная образовательная среда ; стратегии международной конкурентоспособности вузов [Электронный ресурс] / И. В. Алешина / Сб. мат. XI Межд. науч.-практ. конф. «Современный менеджмент : проблемы и перспективы» под эгидой Евраз. Асоц. Унив-тов, 7–8 апр. 2016 г. – СПб. : СПбГЭУ. – Т. 1. – С. 228–234. – Режим доступа : <http://elibrary.ru/item.asp?id=25812490> (дата обращения : 01.02.2017).
2. Алешина, И. В. Инновации как новая потребительская ценность / И. В. Алешина // Инновации. – 2016. – № 5. – С. 84–88.
3. Аузан, А. Как вывести экономику из комы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://hbr-russia.ru/biznes-i-obshchestvo/fenomeny/a15967/#ixzz3qfarH67B> (дата обращения : 01.02.2017).
4. В Высшей аттестационной комиссии уточнили нюансы по идее ввести степень PhD [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://ria.ru/society/20161215/1483657978.html> (дата обращения : 01.03.2017).
5. Проект повышения конкурентоспособности ведущих российских университетов среди ведущих мировых образовательных центров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://5top100.ru/universities/> (дата обращения : 01.02.2017).
6. Ячменникова, Н. Свободный университет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rg.ru/2014/06/03/znaniya.html> (дата обращения : 01.02.2017).
7. Ansoff, I. Corporate strategy : an analytic approach to business policy for growth and expansion / I. Ansoff. – McGraw-Hill, 1965. – 241 p. – ISBN 978-0070021112.
8. Find MBA. MBA Programs Worldwide [Electronic resource]. – Mode of access : <https://find-mba.com/mba-faq/mba-accreditation-why-is-it-important> (accessed date : 01.02.2017).
9. Osterwalder, A. Business Model Generation : A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers / A. Osterwalder. – John Wiley&Sons, Inc, 2010. – 288 p. – ISBN 978-0470-87641-1.
10. Ward, S. Welcome to Shark Tank U [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.insidehighered.com/views/2017/02/21/questionable-entrepreneurship-mania-college-campuses-essay> (accessed date : 01.02.2017).

УДК 334

Д.Ю. Боттаева

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЫНКА ТРУДА И РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Аннотация. Статья посвящена выявлению специфики взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг. В статье представлены основные особенности данного взаимодействия, а также рассмотрены факторы влияния компетентностного подхода на эффективность подготовки квалифицированных выпускников. Особое внимание уделено необходимости приведения компетенций обучающихся в соответствие с запросами работодателей в изменяющихся условиях современного рынка труда. В данной статье приведены основные концепции представителей различных школ на тему спроса и предложения на рынке труда.

Ключевые слова: компетенция, компетентностный подход, рынок труда, рынок образовательных услуг, территориальный рынок труда, конкурентоспособность, профессиональная подготовка.

Dzhamilya Bottaeva

THE INTERACTION OF LABOR MARKET AND MARKET EDUCATIONAL SERVICES

Annotation. The article is devoted to revealing the specifics of the interaction between labor market and market of educational services. The article presents the main features of this interaction and the factors of influence of competence-based approach on the effectiveness of the training of skilled graduates. Special attention is paid to ensuring that the competencies of students in accordance with the needs of employers in the changing conditions of the modern labor market. The article presents the basic concepts of representatives of different schools on the theme of supply and demand in the labor market.

Keywords: competence, competence approach, the labor market, education market, regional labor market, competitiveness, training.

В настоящее время актуальность проблемы взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг обусловлена острой необходимостью сглаживания непредсказуемости, изменчивости и цикличности развития рыночной среды, в том числе и данных рынков. Поскольку именно их взаимодействие соединяет и поддерживает сбалансированность факторов производства, сделана попытка поиска элемента, координирующего взаимодействие рынка труда и рынка образовательных услуг, которым может выступать компетентность, формирующаяся в условиях развития компетенций. Выявляется специфика взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг, заключающаяся в постоянном формировании, совершенствовании и возобновлении компетенций в процессе деятельности работника в рамках трудовых отношений, учитывающих особенности соответствующих рынков.

Современная рыночная экономика предполагает формирование системы взаимосвязанных рынков, каждый из которых имеет свою собственную обособленную функцию, обусловленную определенной целью и соответствующими задачами. Среди этих рынков особое место занимают рынок труда и рынок образовательных услуг, которые взаимосвязаны между собой целевой и функциональной составляющей и формируют своего рода фундамент всех рыночных отношений. Назначение рынка труда – обеспечение рабочей силой, наделенной определенными компетенциями и уровнем компетентности, все сферы человеческой деятельности, большая доля которой сконцентрирована в областях материального и нематериального производства, а сущность рынка образовательных услуг – формирование и развитие компетенций и уровня компетентности, востребованных личностью и рынком труда [2]. Рынок труда и рынок образовательных услуг являются наиболее сложными элементами рыночной экономики, поскольку в процессе определения цены при определенных условиях функ-

ционирования сталкиваются не только интересы продавца и покупателя, но и отражаются практически все социально-экономические изменения в обществе в современном и историческом аспекте. Рынок труда определяется как социально-экономическая категория, включающая в себя исторически сложившийся специфический общественный механизм, реализующий определенный комплекс социально-трудовых отношений, способствующий установлению и соблюдению баланса интересов между трудящимися, предпринимателями и государством [6].

Как известно, основоположником теоретического учения о рынке труда является Адам Смит – представитель классической школы в экономической науке. Он утверждал, что в условиях свободной конкуренции, обеспечивающей оптимальное использование материальных, финансовых и людских ресурсов объем занятости населения в экономике страны определяется величиной средней ставки заработной платы одного рабочего. Увеличение средней ставки заработной платы способствует снижению занятости [13]. Еще один представитель классической школы английский экономист – Давид Рикардо. Он обосновал зависимость размеров заработной платы от предложения труда, утверждая, что увеличение заработной платы выше минимального уровня, необходимого для нормального воспроизводства населения ведет к росту предложения труда, что способствует понижению заработной платы [11]. Французский экономист Жан-Батист Сэй сформировал рыночный закон взаимодействия спроса и предложения и достижения на этой основе равновесной цены на предмет купли-продажи, в том числе и на труд [14]. Согласно точке зрения Джона Мейнарда Кейнса (1883–1946), цена рабочей силы представляется величиной жестко фиксированной. Регулятором рынка выступает государство, которое увеличивая или уменьшая количество рабочих мест, увеличивает или уменьшает спрос на рабочую силу [5]. Представитель монетаристского направления М. Фридман ввел понятие «естественного» уровня безработицы, который необходим при жесткой структуре цены на рабочую силу [15]. Институционалисты объясняли характер рынка труда особенностями динамики отдельных отраслей, профессиональных и демографических групп. Все эти положения и концепции представителей различных школ находят свое отражение в процессе функционирования современного рынка труда.

Полноценный национальный рынок труда формируется под влиянием ряда факторов, обеспечивающих единство как экономики страны в целом, так и отдельных ее подсистем и представляет собой систему общественных отношений, отражающих уровень развития и достигнутый на данный период баланс интересов между участвующими на рынке субъектами. Рынок труда – это социально-экономическая система, включающая в себя совокупность общественных отношений, связанных с куплей и продажей рабочей силы [2]. Рынок труда может быть дифференцирован в зависимости от территории, отрасли, профессии. В территориальном разрезе различают федеральный, национальный (на уровне страны) и региональный (на уровне автономной республики, области, района, города) рынки труда. Также существует рынок труда на уровне отрасли (совокупность профессий данной отрасли), предприятия, фирмы (внутренний). Общая ситуация с занятостью на территориальном рынке труда есть отражение специфики отраслевых и профессиональных рынков. Главная особенность профессионального рынка, состоит в том, что отношение «спрос-предложение» реализуется внутри коллектива, т.е. на конкретном предприятии регулируются рыночные отношения между работодателем и наемными работниками.

Рынок труда, как и любая экономическая система, может быть представлен также в качестве компонента каждой из базовых экономических систем, и соответственно, выражен посредством того или иного определения, раскрывающего конкретные формы проявления на рынке труда. Одно из определений рынка труда С.Г. Михнева приводит с позиции товарно-денежных отношений. Поскольку рынок вообще является системой экономических взаимоотношений между продавцами и покупателями в сфере товарного обмена, рынок труда – это составная часть, подсистема рынка, где в качестве объекта купли-продажи выступает такой специфический товар как способности человека к труду [8].

Будучи неотделимыми от живой личности человека они придают акту купли-продажи особый характер, порождающий специфические отношения обмена, конструируют особую структуру его элементов – формы сделки, предмета сделки, условий сделки и выступают системообразующим элементом рынка труда. Способности не могут быть просто насажены извне, в индивидууме должны существовать предпосылки, внутренние условия их организованного роста, и, с другой стороны, они не predetermined, не даны в готовом виде до и вне всякого развития. Способность к труду – это система способностей, знаний и компетенций человека, развивающаяся на основе его потребностей и позволяющая участвовать ему в общественном воспроизводстве, выполняя совокупность конкретных трудовых функций, необходимых и достаточных для участия в определенном процессе жизнедеятельности, создании конкретных потребительских стоимостей, в том числе и прибавочной. Способности к труду базируются на системе знаний, определенная совокупность которых формирует компетенции и соответствующий уровень компетентности, и могут развиваться только в процессе деятельности человека [9].

Основная часть деятельности обуславливается трудовыми отношениями, охватывающими все направления (сферы) этой деятельности. Экономическое направление предполагает деятельность по производству, распределению, обмену и потреблению материальных благ. Экологическая деятельность – это деятельность по регулированию отношений человека с природой, естественной окружающей средой. Научное направление деятельности фокусирует внимание на познании законов и свойств реального мира, на генерации знания любого вида и уровня: теоретического и эмпирического, академического и обыденного. Художественное направление (искусство) предполагает деятельность по образному моделированию реального мира, по созданию, распределению, обмену, потреблению произведений искусства. Сфера медицинской деятельности направлена на сохранение и восстановление жизнеспособности человека и человеческого рода. В направлении физкультуры осуществляется развитие физических возможностей человека к достижению его физического совершенства. Деятельность по передаче и освоению социального опыта человечества формируется в педагогическом направлении. И, наконец, управленческая сфера определяется деятельностью по управлению отношениями людей в обществе, по мобилизации готовности людей к деятельности [1].

Следует отметить, что все различия в сферах деятельности человека подчеркиваются спецификой соответствующих рынков и объединяются одной особенностью – возможностью деятельности работника в рамках трудовых отношений, объектом которых выступают способности работника, т.е. его компетенции. Компетенции и уровень компетентности становятся действительным товаром и после заключения трудовой сделки используются работником в процессе воспроизводства товаров и услуг. Трудовой процесс вызывает у работника значительные психофизиологические затраты, которые для дальнейшей деятельности должны быть восстановлены, а компетенции воспроизведены и развиты. Взамен за свой труд работник получает вознаграждение, необходимое для такого воспроизводства. Воспроизводство рабочей силы является составной частью общественного воспроизводства и предполагает процессы возобновления количественных и качественных характеристик экономически активного населения, включающие в себя воспроизводство общественного продукта и экономических отношений [12]. Воспроизводство экономических отношений предполагает постоянную продажу своих компетенций работником работодателю в последующих циклах воспроизводства общественного продукта. Работник входит в процесс воспроизводства наемной рабочей силы и выходит из нее наемной рабочей силой.

В воспроизводстве наемной рабочей силы выделяются экстенсивный и интенсивный типы. Экстенсивный тип воспроизводства рабочей силы предполагает увеличение ее численности в отдельных регионах и в стране в целом без изменения качественных характеристик экономически активного населения. Интенсивный тип связан с изменением ее качества: образованность, квалификация, физи-

ческие и умственные способности, т.е. компетенции и уровень компетентности. Экстенсивный и интенсивные типы воспроизводства не существуют отдельно, а взаимно дополняют друг друга.

Воспроизводство рабочей силы проходит четыре стадии (фазы): производство (формирование) рабочей силы, распределение, обмен и потребление. Этап производства предполагает наличие следующих направлений: непрерывное появление новых для труда ресурсов на основе производства населения – рождение человека и достижение им трудоспособного возраста (что предполагает некоторую опосредованность данной части этапа производства к рынку труда), формирование компетенций и определенного уровня компетентности в процессе приобретения общих и профессиональных знаний и навыков, восстановление и дальнейшее развитие компетенций и компетентности в соответствии с запросами работодателя, для чего должны быть удовлетворены первичные (базовые) и вторичные потребности работника. После этапа производства происходит распределение ресурсов для труда по видам работ, роду деятельности, предприятиям и организациям различных форм собственности, территориям, а также в соответствии со спросом и предложением на рынке труда. На этапе обмена осуществляется обмен рабочей силы на денежное вознаграждение в форме заработной платы, которая объективно необходима для постоянного восстановления и развития компетенций и уровня компетентности, а также непрерывного процесса производства и воспроизводства общественного продукта. И, наконец, использование рабочей силы состоит в ее функциональном задействовании на предприятиях, в организациях и в экономике в целом и эффективном использовании ее компетентности, обеспечивающем занятость [4]. Можно подчеркнуть, что этапы воспроизводства рабочей силы не являются обособленными, а органически взаимосвязаны и взаимозависимы между собой. Так, без производства ресурсов для труда невозможно распределение, обмен и использование, а момент обмена может присутствовать на всех других этапах.

Существует еще одно немаловажное обстоятельство, на которое следует обратить внимание. На этапе производства рабочей силы формирование компетенций и определенного уровня компетентности в процессе приобретения общих и профессиональных знаний и навыков, а также восстановление и дальнейшее развитие компетенций и компетентности, в соответствии с запросами работодателя, осуществляется в тесном взаимодействии с рынком образовательных услуг. Многие проблемы, которые в настоящее время существуют на рынке труда, можно решить с помощью внедрения компетентностного подхода в систему образования [3]. Это позволит повысить качество образования и уровень подготовки квалифицированных специалистов, вследствие чего выпускники вузов смогут быстро адаптироваться на рынке труда и более качественно выполнять свою работу на предприятии. Для достижения этой цели очень важно взаимодействие вузов и работодателей. Одной из форм такого взаимодействия, которое позволяет установить баланс спроса и предложения на рынке труда является осуществление целевых заказов предприятий вузу на подготовку квалифицированных специалистов, отвечающих требованиям работодателя.

Взаимодействие рынка образовательных услуг и рынка труда невозможно без государственного регулирования, так как оно является потребителем, и помимо этого, экономическая ситуация в стране во многом зависит от уровня образования и ситуации на рынке труда. Участие государства проявляется в финансировании получения населением образования, правовом регулировании рыночных отношений, выдаче лицензий вузам [10]. Государство призвано организовывать процесс обучения так, чтобы удовлетворить интересы вузов, студентов и работодателей. Особая роль государства также обусловлена тем, что оно выступает в качестве посредника между работодателями и вузами, так как рынок труда не может самостоятельно продемонстрировать образовательным учреждениям потребности в квалифицированных специалистах конкретного профиля, обладающих определенными компетенциями, то эту задачу выполняет государство. Цель государственного регулирования сферы образования заключается в том, чтобы сократить уровень безработицы до допустимых пределов, по-

высить производство в стране, а также эффективную его организацию. Государство помогает гражданам составить объективное мнение о качестве образовательных услуг в том или ином вузе. Эту функцию в совокупности с финансовым обеспечением сферы образования можно назвать инвестициями в человеческий капитал [7]. Для более эффективного взаимодействия рынков труда и образования, а так же для повышения уровня трудоустройства выпускников, государство применяет такие меры, как стажировка студентов, повышение квалификации специалистов, целевое обучение, временное трудоустройство, привлечение работодателей к образовательному процессу.

В рамках рынка образовательных услуг, представленного школами, профессиональными образовательными учреждениями и различными учреждениями дополнительного образования должно осуществляться формирование способностей к труду индивида, совокупность которых образует определенные компетенции, востребованные рынком труда. На этапе использования рабочей силы также совершенствуются компетенции и уровень компетентности, поскольку, как мы уже определили выше, любая деятельность способствует их развитию.

Таким образом, из вышеизложенного можно заключить, что рынок труда и рынок образовательных услуг в современных экономических процессах общества занимают особое положение, поскольку обеспечивают все сферы материального и нематериального производства рабочей силой, наделенной определенными компетенциями. Компетенции могут выступать координирующим элементом взаимодействия данных рынков. Формирование, совершенствование и воспроизводство компетенций работника возможно только в процессе его деятельности в динамике его жизни на рынке труда.

Библиографический список

1. Белокрылова, О. С. Экономика труда : конспект лекций / О. С. Белокрылова, Е. В. Михалкина. – Ростов н/Д. : Феникс, 2002. – 224 с. – ISBN 5-222-02692-2.
2. Буланова, В. С. Рынок труда / В. С. Буланова, Н. А. Волгина. – 3-е изд. – М. : Экзамен, 2007. – 479 с. – ISBN 5-377-00245-8.
3. Давыдова, Е. А. Анализ рынка образовательных услуг в современной России / Е. А. Давыдова // Экономика образования. – 2004. – № 5. – С. 25–26.
4. Завьялова, К. А. Проблемы взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг / К. А. Завьялова // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. – С. 17–21.
5. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М. : ЭКСМО, 2007. – 153 с. – ISBN 978-5-699-20989-7.
6. Кибанов, А. Я. Экономика и социология труда / А. Я. Кибанов. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 592 с. – ISBN 978-5-16-003458-4.
7. Куцев, Г. Ф. Обеспечение качества высшего образования в условиях рыночной экономики / Г. Ф. Куцев // Педагогика. – 2004. – № 3. – С. 12–23.
8. Михнева, С. Г. Теория и методология системно-эволюционного исследования рынка труда / С. Г. Михнева. – М. : Высшая школа, 2002. – 344 с. – ISBN 5-06-004-373-0.
9. Морозова, И. А. Проблемы рынка образовательных услуг / И. А. Морозова // Современная экономика : проблемы и решения. – 2010. – № 7. – С. 26–31.
10. Полоневич, Т. Б. Адаптация выпускника вуза к условиям рынка труда : проблема конкурентоспособности / Т. Б. Полоневич // Социология. – 2011. – № 2. – С. 105–112.
11. Рикардо, Д. Начало политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – М. : ЭКСМО, 2007. – 960 с. – ISBN 978-5-699-18745-4.
12. Скаржинская, Е. М. Рынок образовательных услуг и его экономические субъекты / Е. М. Скаржинская, В. В. Чекмарев // Экономика образования. – 1999. – № 2. – С. 57–61.
13. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : ЭКСМО, 2016. – 960 с. – ISBN 978-5-699-84994-9.
14. Сэй, Ж. Б. Трактат по политической экономии / Ж. Б. Сэй, Ф. Бастиа. – М. : Дело, 2000. – 232 с. – ISBN 5-7749-0190-4.
15. Фридман, М. Методология позитивной экономической науки / М. Фридман // THESIS. – 1994. – № 4. – С. 20–52.

УДК 378

Т.И. Грабельных

Е.В. Лесниковская

РОЛЬ УНИВЕРСИТЕТА В РАЗВИТИИ СИСТЕМЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ: ОТ УНИВЕРСАЛЬНОЙ НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ К ЭКСПЕРТНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ

Аннотация. В статье обосновывается, что в современных условиях произошла смена модели развития университета с универсальной научно-образовательной на экспертно-технологическую, что отражает новую роль университета в конструировании региональных взаимодействий. Аргументируется, что экспертно-технологическая модель развития университета позволит реализовывать региональные стратегии общественного развития на базе единой экспертной инфраструктуры в регионе, ключевая роль в которой будет принадлежать университету.

Ключевые слова: университет, региональные взаимодействия, региональное развитие, экспертное сообщество региона, экспертно-технологическая модель, экспертная культура, экспертная инфраструктура.

Tatyana Grabelnykh

Ekaterina Lesnikovskaia

THE ROLE OF UNIVERSITY IN THE DEVELOPMENT OF REGIONAL INTERACTIONS SYSTEM: FROM UNIVERSAL SCIENTIFIC-EDUCATIONAL MODEL TO EXPERT-TECHNOLOGICAL MODEL

Annotation. The authors prove that in modern conditions the model of university development has changed from universal scientific-educational model to expert-technological model, which reflects the new role of university in constructing regional interactions. The authors argue that the expert-technological model of university development will allow implementing regional strategies of social development on the base of united expert infrastructure in the region, the key role in which will be that of university.

Keywords: university, regional interactions, regional development, regional expert community, expert-technological model, expert culture, expert infrastructure.

Современные стратегии российского государства (стратегии социально-экономического развития, национальной безопасности, миграционной политики, семейной политики и др.) во многом базируются на принципах региональных взаимодействий и регионального развития. Под воздействием внешних и внутренних вызовов в регионе как динамической самоорганизующейся, самовоспроизводящейся и саморазвивающейся системе актуализировалась необходимость выстраивания новых отношений, отражающих текущие и перспективные конфигурации взаимодействий региональных социальных субъектов. Статус каждого из таких субъектов отныне стал определяться наличием ресурсов потенциального влияния и степенью реального воздействия на региональное сообщество. В сложных условиях серьезным трансформациям подверглось социальное пространство региона, изменилось качество его среды и восприятие уникальности своей территории. Одним из ведущих региональных субъектов в системе региональных взаимодействий выступает университет.

С момента своего возникновения университет представлял собой целостную сложноорганизованную систему взаимодействий, направленных на производство и воспроизводство универсальной

культуры (с лат. *universitas* означает «целостность», «объединение», «корпорация», «общность», «сообщество»). По своему предназначению способствовать развитию общечеловеческой культуры университет как социальный институт был призван занять свою нишу в социальном мире благодаря объединению усилий научно-образовательных сообществ. Вместе с тем статус университета определялся и степенью его автономности во внешней среде. Обе тенденции, – с одной стороны, тенденция к укреплению своего статуса через интеграцию взаимодействий с внешней средой, с другой, тенденция к сохранению независимости, – были характерной особенностью развития университетов.

Взаимообусловленность противоречивых тенденций ярко проявляется в современных реалиях, когда самостоятельность университетов становится необходимым условием их устойчивого статуса, который в свою очередь позволяет конструктивно воздействовать на внешнюю среду, в рассматриваемом случае, на региональное сообщество. Исследователи акцентируют внимание, что «...сегодня мир университета, переживающий трансформацию, качество которой не определено, чрезвычайно интенсивно реагирует на внешние вызовы» [1, с. 15], с чем нельзя не согласиться, учитывая, что в условиях глобального мира, статус и роль университета все больше определяются его позицией во внешней среде. Каждый новый этап в развитии региональных взаимодействий может способствовать укреплению статуса университета, а значит, переходу университета в качественно новое состояние, отвечающее потребностям государства, общества, региона.

Тезис о том, что переориентация университета «...с решения универсальных задач комплексного развития культуры и универсально образованных людей на уплотнение внешних связей, оказание услуг, удовлетворяющих любой спрос, ведет к снижению самостоятельности, внутренней устойчивости мира университета, деформирует его сущностные характеристики» [1, с. 17–18], требует критического пересмотра с учетом национальной политики государства в сфере высшего образования и общемировых тенденций. Новые параметры оценки эффективности деятельности вузов, новые принципы проведения аккредитационной экспертизы, курс на общественно-профессиональную аккредитацию вузов, динамика спроса и предложения на мировом рынке образовательных услуг свидетельствуют в пользу другого тезиса, а именно о том, что в современных условиях произошла смена модели развития университета с универсальной научно-образовательной на экспертно-технологическую, позволяющую ему в таком качестве поддерживать свою самостоятельность, что в свою очередь приводит к возрастанию роли университета в развитии системы региональных взаимодействий. Образовательная функция университета, ориентированная на создание «богатой интеллектуальной среды для студентов, преподавателей и ученых» [2, с. 45], на наш взгляд, в последние годы значительно расширяется с учетом новой экспертно-технологической функции университета. Возрастающая роль университетов в технологической инновационной деятельности все чаще рассматривается в русле стратегий экономического развития [3].

Современный университет призван выступить опорной площадкой для развития экспертного сообщества региона. Одна из основных целей российского университета в новых условиях видится в экспертном и технологическом обеспечении общественно-государственных механизмов, способствующих повышению эффективности деятельности региональной власти. В процессе реализации поставленной цели предполагается выполнение приоритетных задач, среди которых: а) мониторинговое и экспертно-аналитическое исследование социальных изменений в регионе, в том числе эффективности управленческих решений по актуальным проблемам регионального развития; б) формирование единой экспертной инфраструктуры в регионе, обеспечивающей научный и общественный контроль социально-экономических преобразований, в том числе сохранения и развития интеллектуального и экспертного потенциала региона; в) подготовка аналитических материалов для органов исполнительной и законодательной власти региона, органов общественного контроля и содействие в разработке региональных программных документов в сфере общественно-государственного партнерства.

Роль университета в развитии системы региональных взаимодействий в рамках экспертно-технологической модели целесообразно измерять по четырем показателям:

- уровень экспертной культуры в механизмах общественно-государственного партнерства в регионе с повышением роли университета;
- сформированность экспертной инфраструктуры в регионе с определением позиций и расширением возможностей для каждого субъекта регионального развития с соблюдением принципов открытости, прозрачности и ответственности;
- степень управляемости процессами сохранения и развития интеллектуального и экспертного потенциала региона;
- масштаб внедрения экспертных технологий управления социальными изменениями в нестабильных условиях на основе анализа и прогноза социального самочувствия населения и социально-экономического развития региона.

Успешность внедрения экспертно-технологической модели развития университета на его новом этапе напрямую зависит как от качества академической среды внутри университета, так и от качества его взаимодействия с ведущими субъектами регионального развития – органами государственной и муниципальной власти, общественностью (общественные палаты, общественные советы, лидеры общественных организаций), бизнес сообществами (РСПП, ТПП, «Деловая Россия», «Опора России» и др.), научными и образовательными организациями, профильными организациями и др. Предложенная «рамочная» модель предусматривает систему мероприятий, способствующих развитию экспертного сообщества региона и формирующих высокий уровень экспертной культуры на разных уровнях: профильные конференции, стратегические сессии, конкурсы инновационных проектов, выставки, открытые лекции, общественные обсуждения, мониторинги эффективности, профильные и целевые экспертизы, симпозиумы, пресс-конференции, онлайн конференции, экспертно-информационные порталы, экспертно-инновационные форумы и проч.

Таким образом, переход к экспертно-технологической модели развития университета отражает новую роль университета в конструировании региональных взаимодействий на новом этапе общественного развития. Отвечая на современные вызовы, университет как социальный институт активно участвует в интеграционных процессах, главным из которых выступает интеграция экспертного общества региона. В социологическом измерении, основными инструментами университета в обозначенных процессах являются: научный и общественный мониторинг и контроль социальных изменений в регионе, в том числе разработка и внедрение технологий управления социальными изменениями в нестабильных условиях; независимая экспертиза управленческих решений по актуальным проблемам регионального развития; анализ и прогноз социального самочувствия населения и социально-экономического развития региона и др. В перспективе экспертно-технологическая модель развития университета позволит реализовывать региональные стратегии общественного развития на базе единой экспертной инфраструктуры в регионе, ключевая роль в которой будет принадлежать университету.

Библиографический список

1. Козлова, О. Н. Устойчивый мир университета / О. Н. Козлова. – М., 2010. – 188 с. – ISBN 978-5-91677-045-3.
2. Райдер, Дж. Конкуренция и сотрудничество: международный образ современного университета / Дж. Райдер // Регион сотрудничества. – 2007. – № 2. – С. 38–52.
3. Etzkowitz, H. The future of the university and the university of the future: evolution of ivory tower to entrepreneurial paradigm / H. Etzkowitz // Research policy. – 2000. – Vol. 29. – № 2. – Pp. 313–330.

УДК 339

В.Е. Зленко

А.П. Рязанцев

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ИММИГРАЦИОННУЮ ПОЛИТИКУ

Аннотация. В статье освещаются теоретические аспекты связи между интеграционными и иммиграционными процессами. Рассмотрев основные современные теоретические построения, связанные с международной экономической интеграцией, авторы полагают, что необходимо выделить так называемую триаду «интеграционные процессы – технологические уклады – миграционные процессы» в отдельный объект исследования. При этом динамизм очередного технологического уклада соответствует подвижности соотношения дефицитности и избыточности трудовых ресурсов, что предполагает целесообразность регулятивного воздействия на эти процессы, в том числе через селективную иммиграционную и рациональную эмиграционную политику. Это может быть подтверждено или отвергнуто в рамках эконометрического подхода, позволяющего исследовать связь между иммиграционными процессами и динамикой ВВП отдельных государств, участников интеграционных объединений.

Ключевые слова: интеграционные процессы, иммиграционные процессы, триада «интеграционные процессы – технологические уклады – миграционные процессы», целесообразность регулятивного воздействия, эконометрический подход.

Vadim Zlenko

Alexey Ryazantsev

INTEGRATION PROCESSES AND THEIR EFFECT ON IMMIGRATION POLICY

Annotation. The article deals with theoretical aspects of correlation between integration and immigration processes. After the research of current theoretical background related to the international economic integration the authors believe that the so-called triad «integration processes – waves of innovation – migration processes» should be examined individually. That is to say, the dynamics of an inheriting wave of innovation is consistent with the mobility of correlation between scarcity and redundancy of labour supply. This implies expediency of the regulatory action on these processes, including the implementation of the selective immigration policy and reasonable emigration policy, which may be either confirmed or rejected in an econometric framework, making it possible to trace the correlation of the immigration processes and performance of GDP in individual countries, members of integration associations.

Keywords: integration processes, immigration processes, the triad 'integration processes – waves of innovation – migration processes', expediency of the regulatory action, econometric framework.

Общетеоретические разделы интеграционных и миграционных процессов основательно разработаны. Очевидно, что динамизм этих процессов будет привносить новые элементы в их теорию и практику. Мы полагаем, что особенный интерес будут представлять те из них, которые порождаются взаимным влиянием. Выявление и обоснование этого влияния на качественном уровне является необходимым условием проведения эконометрического анализа в дальнейшем. Последний необходим для получения на итерационной основе результатов, исходя из которых можно было бы сформулировать устойчивые выводы и рекомендации.

Теоретическое наследие международной экономической интеграции базируется на известных трудах Белы Балашша, Джейкоба Вайнера, Ричарда Джорджа Липси и др. Представляет интерес определение интеграции, данное венгерским экономистом Белой Балашша в его фундаментальной

работе «Теория экономической интеграции» [2]. Он первым предложил рассматривать интеграционные процессы в статике и динамике, что послужило фундаментальной основой для дальнейших исследований в этой области. Им же были выделены и описаны этапы интеграционных процессов: Зона свободной торговли (ЗСТ), Таможенный союз, Общий рынок, Экономический союз и полная экономическая интеграция. Можно отметить, что под последним этапом он понимал состояние, при котором происходит формирование полномасштабной единой экономической политики на основе монетарной, фискальной, социальной и т.д. составляющих. Кроме того, он не исключал формирование компетентных наднациональных органов.

Известный исследователь данных процессов Эндрю Моравчик подвергает основательному сомнению универсальный, закономерный, характер европейской интеграции [4]. Несмотря на это, настойчивые попытки формирования представления об общности интеграционных процессов на уровне действительно теоретических построений продолжаются. Продвижение в этом направлении пока сводится лишь к нахождению универсальности отдельных элементов этих процессов.

Во-первых, это сетевой подход. Его последователи (Дж. Петерсон и Э. Бомберг) понимают под сетью группы участников, вовлеченных на различных уровнях в систему управления, с разным потенциалом воздействия на принятие политического решения и связанных с ним практических мероприятий [3]. Применительно к централизованным системам (сетевым) существует проблема определения эффективности их управления, в том числе нахождения рационального сочетания между иерархическими и децентрализованными построениями. Мы полагаем, что указанное выше может быть исследовано в рамках энтропийного подхода. Вариантом сетевого подхода является теория соуправления, на основе которой интеграция рассматривается как процесс многоуровневого управления, предполагающего децентрализацию властных полномочий в рамках иерархической системы. Здесь также присутствует проблематика соотношения эффективности и контролируемости. Сетевой подход в российской экономической науке активно разрабатывался известным экономистом Ю.В. Шишковым. Ученый рассматривал интеграцию как тенденцию к образованию сетей в форме зон свободной торговли. По его мнению, отличительной особенностью такой сетевой интеграции является объединение государств, не имеющих общих границ, в интеграционные группировки [1].

Во-вторых, это неофункциональный подход, известный также как экономический прагматизм, реализуемый через интеграционные объединения. Однако, проблема перехода субъектности от национальных к наднациональным органам в рамках данного направления еще далека от решения.

В-третьих, неоинституционализм, составными частями которого являются теория рационального выбора, исторический неоинституционализм и социологический неоинституционализм. Теоретические конструкции данных направлений активно привлекаются к исследованию интеграционных процессов. Несмотря на различие методологических положений указанных выше составных частей, вывод о рациональности протекания интеграционных процессов является для них общим.

В-четвертых, дискурсный подход, который в полной мере можно отнести к экзотическим. Он основан на довольно оригинальном методе анализа текстов [5]. Данный подход, не претендуя на полную самостоятельность, активно применяется в гуманитарных науках, прежде всего, в лингвистике. Можно отметить, что данный подход пока не нашел системного применения при исследовании интеграционных процессов.

Краткий обзор далеко не полного списка теоретических построений, по нашему мнению, выявляет их взаимную дополняемость и взаимосвязанность, что позволяет сделать вывод о возможности теоретического обобщения более высокого уровня. Можно отметить, что методологические подходы на основе постулирования тождественности национальных и интеграционных хозяйственных механизмов не получили развития. Очевидна их бесперспективность, поскольку в этом случае задачи и проблемы создания интеграционных группировок становятся тривиальными вследствие необосно-

ванной возможности заимствования теории и практики развития национальных социально-экономических структур.

Несмотря на разнообразие подходов к объяснению интеграционных процессов, мы полагаем, что построение полноформатной теории интеграционных процессов является делом неблизкого будущего. Она должна обязательно учитывать историчность, асимметричность, рациональность структуры экономических, социальных и политических мотиваций, стратегическую результативность и межцивилизационные взаимоотношения. Предстоит сформировать четкие представления о некоей обобщающей результирующей, комплексно учитывающей комбинаторику эндогенных и экзогенных факторов, определяющих интеграционный процесс как системное явление.

В настоящее время аккумулировано и систематизировано существенное количество аналитических материалов, свидетельствующих об очевидности взаимосвязи интеграционных процессов и технологических укладов. Более того, можно предположить о наличии устойчивых статических и динамических составляющих этой взаимосвязи, представление которых на формальном уровне является очевидным и возможным.

Также можно вполне обоснованно предположить существование устойчивой связи между теоретическими разделами технологических укладов и миграционных процессов, что позволяет выделить триаду «интеграционные процессы – технологические уклады – миграционные процессы» в отдельный объект исследования. Цикличность смен технологических укладов позволяет предположить аналогичное поведение иммиграционных процессов, поскольку их интенсивность коррелирует с динамикой жизненного цикла доминирующего уклада. Другими словами, их взаимоотношения носят итерационный характер. Очевидно, что динамизм очередного технологического уклада соответствует подвижности соотношения дефицитности и избыточности трудовых ресурсов. Значимость данного феномена проявляется уже на стадии пятого технологического уклад, что позволяет нам предположить аналогичность развития событий в последующих укладах. Указанное выше предполагает целесообразность регулятивного воздействия на эти процессы, в том числе через селективную иммиграционную и рациональную эмиграционную политику.

В координатах логики смены технологических укладов динамизм интеграционных процессов безусловно связан с интенсивностью миграционных потоков, особенно в части иммиграционных. Последние можно рассмотреть с точки зрения либерального и консервативного подходов. В рамках первого постулируется отсутствие действенного контроля за миграционными (иммиграционными и эмиграционными) процессами. В то же время второй предполагает активное регулятивное воздействие со стороны государства.

Критический анализ практической реализации либерального подхода уже на стадии четвертого технологического уклада выявил его несоответствие динамике развития современных национальных социально-экономических процессов. Конструктивное решение данной проблемы было найдено в рамках консервативного (селективного) подхода. В этом случае миграционная политика приобретает целостный характер, позволяющий синхронизировать интеграционные и миграционные процессы. Данная синхронизация и предопределяет рациональность соотношения эмиграционных и иммиграционных потоков в соответствии со структурой национальных технологических укладов.

Для прикладной сочетаемости указанной выше триады необходим учет так называемой ненаблюдаемой части экономики, тесно связанной с иммиграционными потоками. В настоящее время известны и довольно широко распространены в практике статистических органов следующие методы оценки ненаблюдаемой экономики: метод товарных потоков, метод на основе анализа данных о доходах, монетарный метод и целый ряд других. Общепризнанным является то, что значительную погрешность в оценку экономической деятельности вносит нелегальная иммиграционная тематика. Острота данной проблемы вынуждает принятие национальных регулятивных мер различной интен-

сивности, синхронизация которых в рамках интеграционных объединений представляет особые трудности. Можно отметить, что нахождение рационального решения по синхронизации позволило бы уточнить некоторые теоретические разделы интеграционных и миграционных процессов, особенно в части их взаимосвязи.

Изложенное выше может быть подтверждено или опровергнуто в рамках эконометрического подхода, позволяющего исследовать связь между иммиграционными процессами и динамикой ВВП отдельных государств, участников интеграционных объединений. В случае получения положительных значений коэффициентов корреляции, при обоснованном предположении отсутствия ложной, можно будет сделать вывод о возможном позитивном соотношении иммиграционных процессов с интенсивностью социально-экономических процессов, выраженных в терминах системы национальных счетов. Это, в свою очередь, позволит сформулировать целевые ориентиры для нахождения сбалансированности между неоднозначными по качеству миграционными процессами и динамизмом структурных изменений в интеграционных объединениях. Отрицательные же значения коэффициентов позволят предположить о критическом несоответствии национальных структур технологических укладов и иммиграционных потоков, что даст возможность более четко определить контуры селективной миграционной политики.

Библиографический список

1. Зундэ, В. В. Интеграционный вектор мировой экономики: детерминанты развития, региональные позиции, российское участие / В. В. Зундэ, А. Б. Бабанов // *Экономические науки*. – 2013. – № 9(106). – С. 111–115.
2. Balassa, B. V. *The Theory of Economic Integration* / B. V. Balassa. – London : Allen&Unwin Ltd., 1961. – 304 p.
3. Kenealy, D. *The European Union : How Does It Work?* / D. Kenealy, J. Peterson, R. Corbett // Oxford University Press. – 2015. – 283 p.
4. Moravcsik, A. National interests, state power, and EU enlargement / A. Moravcsik, M. A. Vachudova // *East European Politics and Societies*. – 2003. – Vol. 17. – № 1. – Pp. 42–57.
5. Wæver, O. *Discursive Approaches* / O. Wæver // *European Integration Theory* / A. Wiener, T. Diez [eds.]. – 2nd edition. – New York, 2010. – Pp. 197–215.

УДК 353.9

А.А. Николаева

А.С. Бокова

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СУБЪЕКТАХ РФ

Аннотация. В статье рассмотрены особенности и приоритетные направления региональной молодежной политики на примере Ставропольского края и Москвы. Теоретическую основу работы составили нормативно-правовые источники, регламентирующие государственную молодежную политику, молодежную политику в Ставропольском крае и Москве, а также анализ публикаций исследователей, рассматривающих данную тему. На основе анализа авторами предложены рекомендации с целью усовершенствования работы с молодежью на территории исследуемого региона.

Ключевые слова: молодежь, региональная молодежная политика, организация работы с молодежью, приоритетные направления молодежной политики, учреждения профессионального образования.

Alla Nikolaeva

Anastasiya Bokova

PRIORITY DIRECTIONS OF YOUTH POLICY IN VOCATIONAL EDUCATION INSTITUTIONS IN THE SUBJECTS OF RUSSIAN FEDERATION

Annotation. This article describes the features and priority areas of regional youth policy as an example of Stavropol Territory and Moscow. The theoretical basis of the work is amounted to legal sources that regulate the state youth policy, youth policy in the Stavropol region and Moscow, as well as the analysis of publications of researchers, considering the subject. Based on the analysis the authors offers recommendations to improve organization of the youth work in the territory of the region under study.

Keywords: youth, regional youth policy, organization of the youth work, priority areas of youth policy, institutions of professional education.

Многочисленные исследования, проведенные российскими социологами, свидетельствуют о том, что молодежь сегодня является едва ли не самой дезинтегрированной группой населения, внутри которой происходит становление новых идентичностей. Успешная интеграция молодежи в общество и в различные типы общностей, перемещение групп молодежи в социальном пространстве осуществляются социальными институтами. Особое положение молодежи в обществе, связанное с социальным становлением, придает первостепенное значение ее взаимодействию с важнейшими институтами социализации – семьей, образованием, занятостью, религией, информацией [13].

Именно по этой причине молодежная политика в Российской Федерации является неотъемлемой частью политики государства. Сейчас, в период активных социальных трансформаций, молодежь становится главным индикатором социальных запросов, а также является автором большинства инноваций. В настоящее время, несмотря на недавнее утверждение Стратегии развития молодежи Российской Федерации до 2025 г., в Российской Федерации по-прежнему отсутствует Федеральный закон, который регламентировал бы работу с молодежью с учетом универсальных запросов и особенностей данной социально-демографической группы. Эксперты в качестве аргумента против данного нормативно-правового документа используют довод о том, что никакой подобный закон не сможет учитывать специфику каждого субъекта Российской Федерации.

В особенности актуальность региональной молодежной политики затрагивает образовательную среду, в частности, систему профессионального образования. Будучи важнейшим агентом со-

циализации, образовательные учреждения берут на себя обязанность по реализации большинства приоритетных направлений молодежной политики, обозначенных государством [9]. Тем не менее ни один из этих аспектов молодежной политики не может быть реализован в условиях образовательных учреждений без учета специфики региона, не территории которого они находятся. Таким образом, можно сделать вывод, что основная роль в реализации молодежной политики принадлежит регионам.

В качестве примера в исследовании рассматриваются особенности региональной молодежной политики в Ставропольском крае и г. Москве. Теоретическую основу работы составили нормативно-правовые источники, регламентирующие государственную молодежную политику, молодежную политику в г. Москве и Ставропольском крае, а также анализ публикаций исследователей, рассматривающих данную тему. По мнению М.Ф. Глуховой, современная государственная молодежная политика имеет ряд особенностей [2]. 1. В Российской Федерации она складывается как сложно организованная система (федеральная, региональная, муниципальная молодежная политика). 2. Постепенно становится самостоятельной отраслью социальной политики Российской Федерации, управляемой соответствующими органами

Характерной чертой молодежной политики становится неравномерность развития в различных субъектах Российской Федерации, что обусловлено прямой зависимостью процессов и результатов организации работы с молодежью от следующих объективных факторов:

- установок и концептов, транслируемых со стороны федерального центра;
- позиции региональных органов государственной власти к молодежной группе российского социума и средствам решения проблем, имеющих место в молодежной среде;
- возможностей регионального бюджета в части финансирования отрасли молодежной политики.

При этом молодежная политика как самостоятельная часть социальной политики российского государства имеет: управленческие структуры, обеспечивающие ее функционирование и развитие на федеральном, региональном и муниципальном уровне, и широкую сеть учреждений (как правило, региональных и муниципальных), отвечающих за организацию работы в молодежной среде. Таким образом, региональной молодежной политикой является система государственных мер, которая направлена на создание правовых, социальных, экономических условий для реализации молодыми гражданами своих конституционных прав, участия молодежи в системе общественных отношений в реализации экономического, интеллектуального и духовного потенциала в интересах общества. В целом структура региональной молодежной политики имеет следующие уровни:

- нормативно-правовой (региональное законодательство);
- концептуально-содержательный (цели, приоритетные направления, принципы и механизмы осуществления, стратегии развития в контексте социальной политики конкретного российского региона);
- организационно-управленческий (инфраструктура молодежной политики в составе региональных органов по делам молодежи);
- материально-ресурсный (финансовые, информационные, технологические ресурсы);
- профессионально-кадровый (профессиональная подготовка, стажировки, повышение квалификации) [2].

Е.Э. Ганаева отмечает, что на сегодняшний день в большинстве учреждений профессионального образования учебная, научная и воспитательная работа являются взаимосвязанными и обязательными структурными компонентами образовательной системы [1]. С позиции специалистов, работающих в учреждениях профессионального образования, студенты в большей степени реагируют на перемены в культурных ценностях, их характеризует потребность в самоопределении. Как следствие, это аргументирует высокую социальную активность молодых людей и их стремление расширить свой

социокультурный кругозор. Учитывая это обстоятельство, реализация региональной молодежной политики в учреждениях профессионального образования является одной из ведущих задач современного профессионального образования.

В Ставропольском крае молодежная политика является приоритетным направлением деятельности местных властей [7]. Основная причина этому – доля молодежи в общем населении. По данным Федерального агентства по делам молодежи, в Ставропольском крае постоянно проживает 701 тыс. чел. в возрасте от 14 до 30 лет. Это составляет 25 % от числа жителей региона (в Москве этот показатель составляет 19,4 % от числа жителей региона) [9].

Законодательно региональная молодежная политика в Ставропольском крае, помимо федеральных нормативно-правовых актов, регламентируется законом Ставропольского края «О молодежной политике в Ставропольском крае», а также Постановлением Правительства Ставропольского края «Об утверждении государственной программы Ставропольского края «Молодежная политика». Основными приоритетными направлениями работы с молодежью являются: соблюдение политических прав и свобод молодежи, прав молодежи в области образования и воспитания, в сфере труда и занятости, в социально-экономической сфере, на охрану и укрепление здоровья, поддержка талантливой молодежи и т.д. [4; 7; 11]. Ответственный орган – Министерство образования и молодежной политики Ставропольского края. Большую ответственность за организацию работы с молодежью берет на себя Северо-Кавказский Федеральный университет. Являясь крупнейшим вузом региона, он реализует социальную поддержку молодежи, поддержку талантливой молодежи, содействие молодежному предпринимательству и иные приоритетные направления региона [8].

Анализ документов показывает, что одной из особенностей молодежной политики в данном регионе является учет особых прав несовершеннолетних. В других регионах этот аспект, как правило, прописывается в нормативно-правовых актах комиссий по делам несовершеннолетних и органов опеки и попечительства. Таким образом, органы государственной власти и местного самоуправления Ставропольского края, общественные и иные организации обеспечивают правовую, педагогическую, психологическую защиту несовершеннолетних от распространения культа насилия, порнографии, национализма, вовлечения в преступную деятельность, приобщения к алкоголизму, наркомании, проституции).

Еще одной ключевой спецификой Ставропольского края является его многонациональность. В связи с этим основными подходами к практической реализации молодежной политики, несомненно, являются максимальное использование потенциала различных институтов гражданского общества, прежде всего, этнокультурных, патриотических и иных молодежных объединений. Тем не менее, несмотря на активную политику местных органов власти, по-прежнему актуальна проблема межэтнических конфликтов и затруднения в области межкультурных коммуникаций в молодежной среде. По этой причине молодежная политика Ставропольского края особенна тем, что выделяет формирование толерантности и межкультурной грамотности как приоритетное направление работы с молодежью.

Москва является стратегически важным регионом в отношении работы с молодежью. Большое количество студентов (в том числе иногородних), миграционные потоки делают молодежную политику необходимым компонентом социального благополучия данного субъекта РФ. Закон г. Москвы «О молодежи» является главным документом, который регулирует вопросы молодежной политики на территории этого региона. Согласно ему приоритетными направлениями работы с молодежью г. Москвы являются: обеспечение стартовых возможностей для вовлечения молодежи в различные сферы жизни общества, воспитание позитивного отношения к культуре и традициям других народов, создание условия для формирования здорового образа жизни, поддержка талантливой молодежи и иные [3].

До 2013 г. направления молодежной политики регламентировались Департаментом семейной и молодежной политики. На сегодняшний день его полномочия исполняет Департамент культуры. Помимо этого, в ведомстве большинства административных округов функционируют управления культуры и отделы по работе с молодежью. Их основные цели – реализация молодежной политики в соответствии с приоритетными направлениями г. Москвы. Большой акцент делается на сотрудничестве с государственными бюджетными учреждениями по работе с молодежью, а также с учебными заведениями, находящимися на территории округа [6]. В большинстве государственных и коммерческих вузов и колледжей существуют отделы молодежной политики или отделы по внеучебной и воспитательной работе, которые несут ответственность за организацию работы с молодежью в условиях образовательной среды.

Тем не менее, по мнению О.В. Паниной, в вопросах реализации региональной молодежной политики г. Москвы прослеживаются такие проблемы, как незавершенность работы по формированию необходимых нормативно-правовых актов, недостаточный уровень подготовки кадрового состава специалистов по работе с молодежью, недостаточное информационное освещение проблем молодежи в условиях образовательной организации, муниципального образования и т.д. [10]. А.А. Николаева и К.Г. Караханян отмечают, что при безусловном желании специалистов сферы образования выполнять свою профессиональную деятельность быстро и квалифицированно, качество и соответствие подготовки их профессиональной сфере находятся в некотором противоречии [5]. Оно выражается в недостатке кадров, способных решать сложные технологические, коммуникационные, управленческие задачи, которые предполагают взаимодействие между структурными подразделениями образовательного учреждения [12].

Очевидно, что одной из приоритетных задач молодежной политики в учреждениях профессионального образования в субъектах РФ является формирование культурной, национальной и религиозной терпимости. По этой причине необходимы компетентные специалисты, которые учитывали бы особенности работы с молодежью из исследуемых субъектов РФ. Специалисты по работе с молодежью должны в полной мере обладать такими компетенциями, как готовность проявлять расовую, национальную, этническую, религиозную толерантность, а также готовность к повышению уровня межкультурной коммуникации. Важной задачей специалиста по работе с молодежью в условиях учреждений профессионального образования является содействие в самореализации личностного потенциала студентов. Необходимо создать условия для того, чтобы молодые граждане стремились к реализации своей социальной активности, удовлетворению своих потребностей и интересов в духовной сфере, повышению социокультурного потенциала.

Задача региональных органов власти сегодня – эффективно использовать весь потенциал молодежи на благо социально-экономического развития.

Библиографический список

1. Ганаева, Е. Э. Реализация основ молодежной политики в сфере профилактики экстремизма в образовательных организациях высшего образования / Е. Э. Ганаева // Вестник Чеченского государственного университета. – 2015. – № 2. – С. 186–188.
2. Глухова, М. Ф. Инфраструктура региональной молодежной политики в современной России / М. Ф. Глухова // Вестник НГТУ им. П. Е. Алексеева. Серия «Управление в социальных системах. Коммуникативные технологии». – 2012. – № 4. – С. 78–90.
3. Закон г. Москвы от 30.09.2009 г. № 39 «О молодежи» (ред. от 14.12.2011 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://dogm.mos.ru/legislation/lawacts/1062939> (дата обращения : 09.02.2017).
4. Закон Ставропольского края от 25.06.96 г. № 40-кз «О молодежной политике в Ставропольском крае» (ред. от 10.04.2012 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pravo.gov.ru/ipssdata/?docbody=&nd=141008704&rdk=&backlink=1> (дата обращения : 09.02.2017).

5. Николаева, А. А. Инновации в образовании: развитие, деятельность, мышление / А. А. Николаева, К. Г. Караханян // Инновации и инвестиции. – 2015. – № 11. – С. 15–18.
6. Официальный сайт Департамента культуры г. Москвы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kultura.mos.ru> (дата обращения : 20.02.2017).
7. Официальный сайт Министерства образования и молодежной политики Ставропольского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.stavminobr.ru> (дата обращения : 20.02.2017).
8. Официальный сайт Северо-Кавказского федерального университета [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ncfu.ru> (дата обращения : 20.02.2017).
9. Официальный сайт Федерального агентства по делам молодежи [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://fadm.gov.ru> (дата обращения : 20.02.2016).
10. Панина, О. В. Молодежная политика в г. Москве: опыт реализации и направления совершенствования / О. В. Панина // Муниципальная академия (Финансовый университет при Правительстве РФ). – 2015. – № 4. – С. 43–48.
11. Постановление Правительства Ставропольского края от 29.12.2012 г. № 570-пр «Об утверждении государственной программы Ставропольского края «Молодежная политика» (ред. от 31.10.2013 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kdm26.ru/dokumenty> (дата обращения : 09.02.2017).
12. Савченко И. А. Актуальные проблемы управления развитием образовательной организации / И. А. Савченко, А. В. Варавкина // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 1. – С. 1034–1036.
13. Фролова, Н. А. Социальная активность современной российской молодежи : монография / Н. А. Фролова, А. А. Николаева. – Орел : Орловский государственный технический университет, 2010. – С. 124.

РАЗВИТИЕ МОДЕЛИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ

Аннотация. В статье развита модель совершенствования подготовки специалистов на основе учета процессов повышения квалификации специалиста и формирования его компетенций во внеучебном процессе. Итоговый перечень компетенций формируется в виде модели профессионального портрета специалиста (МППС). Систематизированы и развиты методы оценки компетенций специалистов. В частности, предложены алгоритм сравнительной оценки специалистов на основе меры близости его реального набора компетенций к эталонной МППС, математическая модель для описания роста компетенций.

Ключевые слова: реформирование системы российского высшего профессионального образования, модель совершенствования подготовки специалистов, модель профессионального портрета специалиста, оценка компетенций специалистов, уравнение Ферхюльста.

Alexander Panychev

DEVELOPMENT THE MODEL OF IMPROVING THE QUALITY OF TRAINING

Annotation. Developed the model of improving the training of specialists on the basis of accounting processes of improvement of qualification specialist and formation of its competencies in extracurricular process. The final list of competencies formed into the model of professional portrait of specialist (PPS). There were systematized and developed methods for assessing competencies of specialists. In particular was proposed: the algorithm for comparative evaluation of specialists based proximity measure its actual set of competencies to the standard of PPS, the mathematical model to describe the growth of competences.

Keywords: the reform of the Russian system of higher education, the model of improving the training of specialists, the model of professional portrait of specialist, assessment of competence of specialists, Pearl-Verhulst logistic equation.

На рынке труда работодатель соизмеряет свои ожидания с ресурсами выпускника. И, в этой связи, предлагается схема совершенствования подготовки специалистов в системе профессионального образования (см. рис. 1).

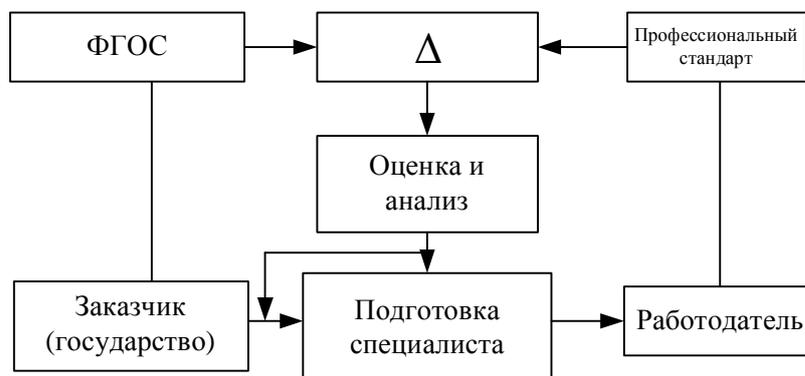


Рис. 1. Модель совершенствования подготовки специалистов в системе профессионального образования

Чем меньше имеющаяся разница ожиданий работодателя (выраженная в профессиональных стандартах – ПС) с ресурсами выпускника (определяется Федеральными государственными образовательными стандартами – ФГОС), «тем лучше для работодателя и тем меньше потребуется средств и времени для «доводки» молодого специалиста до требуемого уровня» [4]. Однако формирование специалиста происходит не только в период обучения его в вузе, а также при повышении квалификации и во внеучебном процессе на производстве. В развитие модели следует отметить, что для процесса повышения квалификации специалиста и формирования компетенций специалиста во внеучебном процессе вместо блока «ФГОС» на схеме рисунка 1 следует поставить блок «профессиональный портрет специалиста».

В работе [5] предложено создавать модель профессионального портрета специалиста, имеющую общую для всех специальностей часть, и специфичную, отражающую конкретные свойства требуемого специалиста. Модель включает в себя перечень профессиональных характеристик и систему показателей, позволяющих их оценить. Кроме того, вводятся весовые коэффициенты важности для работодателя профессиональных характеристик и показателей; нормативные (эталонные) значения показателей соответствующих профессиональных характеристик. На основании этих данных рассчитывается обобщенный показатель, характеризующий уровень профессиональной подготовки специалиста, а также показатели качества его подготовки в вузе.

Например, в [1] предлагается следующий портрет менеджера по персоналу предприятия (см. рис. 2).

Из рисунка 2 очевидна высокая размерность задачи анализа компетенций специалиста. Для руководителя службы управления персоналом предприятия в данном случае предусматривается владение 22-мя требованиями типа «быть», «иметь», «знать». Оценить претендентов на должность, оценить их работу очень сложно, так как по разным показателям их оценки будут различаться. То есть и ФГОС, и профессиональные стандарты, и портреты специалистов характеризуются векторами

$$X = (x_1, x_2, \dots, x_N). \quad (1)$$

Здесь, например: x_1 – быть социальным лидером коллектива, его нравственным эталоном; x_2 – знать принципы кадровой политики, формы и методы планирования; x_3 – владеть методами воспитательной работы в коллективе и т.д.

Вопрос, который требует своего инструментального решения, состоит в следующем: как определить в численном виде степень рассогласования Δ между ФГОС и профессиональным стандартом (см. исходную схему рис. 1). Аналогично, стоит задача оценки рассогласования между профессиональными стандартами и портретами специалистов (в усовершенствованной схеме подготовки специалистов в системе профессионального образования). Рассмотрим решение задачи на примере сравнения ФГОС и ПС. Введем понятие частного рассогласования Δ_i . Если некоторое i -ое требование есть и в ФГОС, и в ПС, то соответствующее $\Delta_i = 0$. Если же i -ое требование есть или только в ФГОС, или только в ПС, то $\Delta_i = 1$. Кроме того, введем весовые коэффициенты рассогласований a_i ($\sum_1^N a_i = 1$), отражающие важность соответствующей компетенции для специалиста. Общее рассогласование ФГОС и ПС выразится соотношением:

$$J = \sum_1^N a_i \Delta_i. \quad (2)$$

Соотношение (2) позволяет отобрать из существующего набора ПС, наиболее соответствующее ФГОС, а также определить наиболее эффективные пути совершенствования ПС.

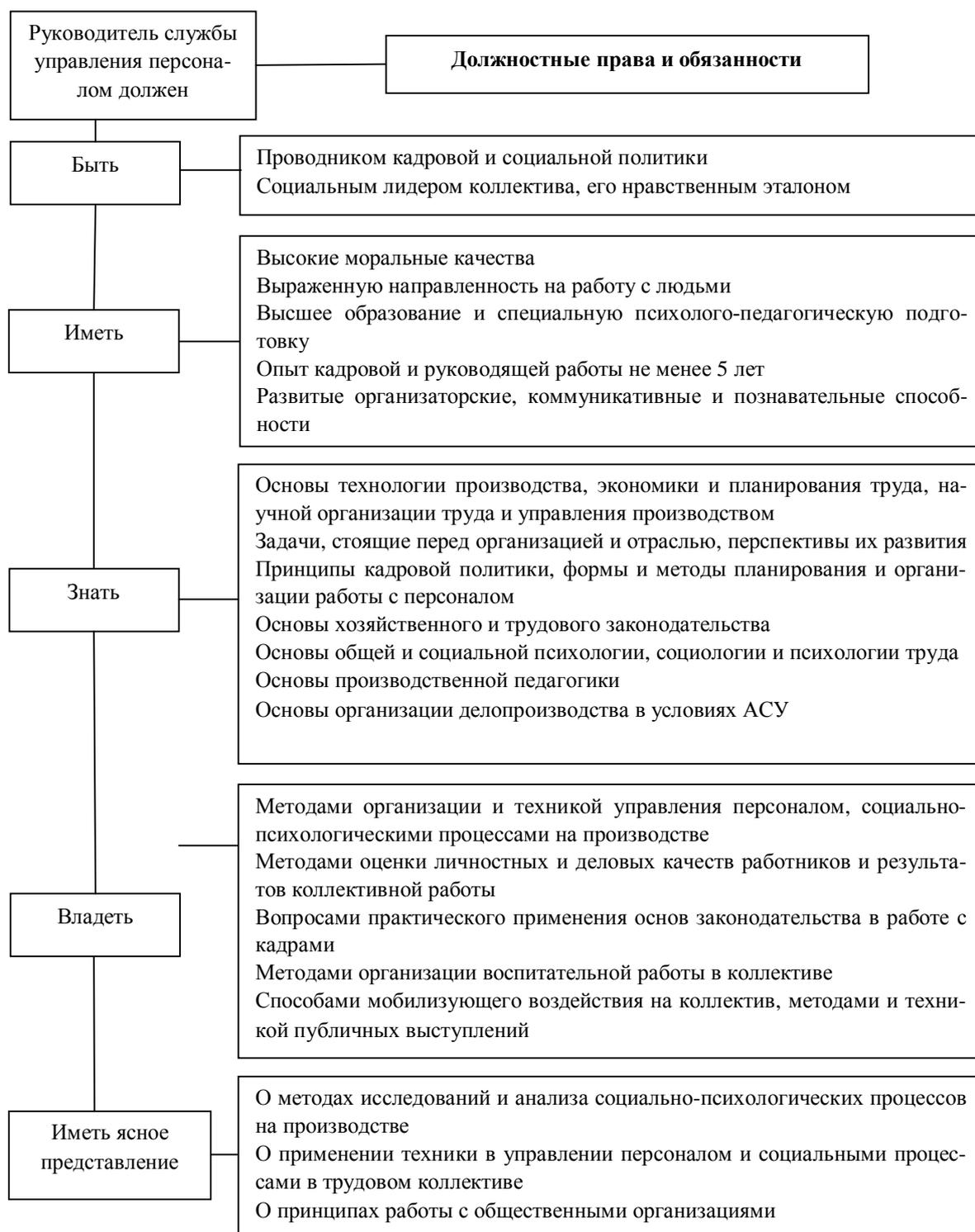


Рис. 2. Требования к руководителю службы управления персоналом на предприятии [1]

Следующая задача: определить степень соответствия компетенций специалистов требованиям ФГОС, ПС и МППС. Решение данного вопроса предложено в [3] и может базироваться на двух подходах. 1. Если принять требования ФГОС (аналогично ПС или МППС) за эталонные (соответствующие значения компонент вектора (1) образуют точку *A* в соответствующем признаковом простран-

ве), а полученные специалистами компетенции через B_j , то необходимо определить расстояния $d(A, B_j)$ между эталоном и оцениваемым объектом в этом признаковом пространстве (см. рис. 3).

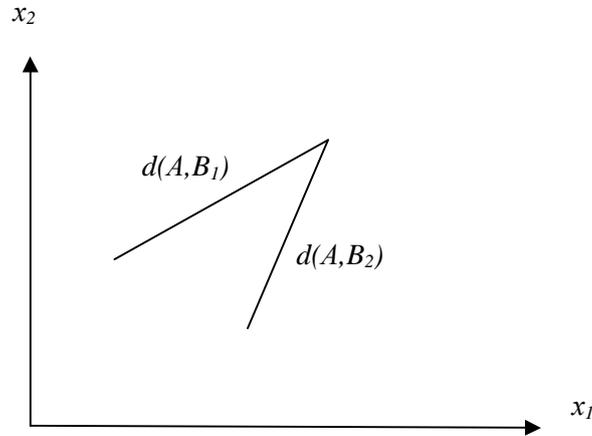


Рис. 3. Геометрическая интерпретация сравнения требований ФГОС, ПС и МППС с реальными компетенциями выпускников в двухмерном признаковом пространстве x_10x_2

В качестве меры оценки «расстояния» между точками A и B выделенного признакового пространства, в [3] предложено использовать соотношение:

$$d(A, B) = \left(\sum_{i=1}^N \alpha_i (x_i^A - x_i^B)^P \right)^{\frac{1}{P}}, \quad (3)$$

где вектора $(x_1^A, x_2^A, \dots, x_N^A)$ и $(x_1^B, x_2^B, \dots, x_N^B)$ соответственно отражают эталонные и реальные характеристики специалиста B . Показатель P в формуле (3) отражает структурные свойства меры. При $P = 2$ имеем обобщенное евклидово расстояние, при $P = 1$ – меру «таксиста». Параметры α_i отражают важность характеристик x_i и выравнивают их размерность.

2. Вводится функция свертки признаков x_i , характеризующих исследуемые объекты. В простейшем случае аддитивной свертки будем иметь:

$$J = \sum_{i=1}^N a_i x_i. \quad (4)$$

Коэффициенты a_i отражают веса важности соответствующих компонент вектора (1). Если потребовать естественное условие $\sum_{i=1}^N a_i = 1$, а x_i измерять на промежутке от 0 до 1, то $0 \leq J \leq 1$.

При выработке вузом корректирующих и превентивных мероприятий и участия в процессе организации обучения специалистов заинтересованных сторон разница между ожиданиями работодателя и ресурсами выпускника с течением времени минимизируется [4]:

$$\Delta = L_0 - L_\Sigma \rightarrow \min, \quad (5)$$

где Δ – разница между ожиданиями работодателя и ресурсами выпускника; L_0 – ожидаемый уровень компетенции (ожидания работодателя); L_Σ – суммарный уровень компетенции (ресурсы выпускника).

Что касается ресурсов специалиста, то в период обучения в вузе они формируются в виде компетенций в учебном процессе непосредственно и во внеучебной и самостоятельной работе. График изменения уровня компетенций представлен на рисунке 4.

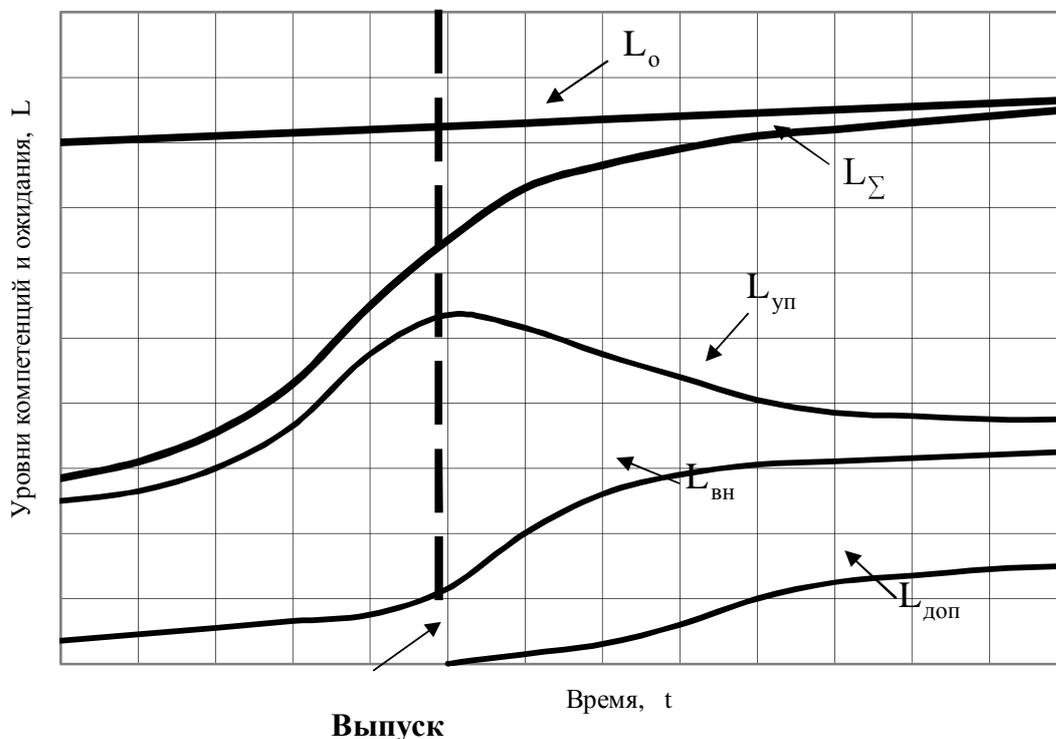


Рис. 4. Изменение уровня компетенций [4]*

* где L_Σ – суммарный уровень компетенции; $L_{уч}$ – компетенции учебного процесса; $L_{вн}$ – компетенции внеучебного процесса; $L_{доп}$ – компетенции повышения квалификации; L_0 – ожидаемый уровень компетенции

После выпуска специалиста компенсация потери и актуализация профессиональных знаний, навыков и умений осуществляются за счет дополнительного образования в виде повышения квалификации и/или переподготовки, а также самостоятельной работы. При этом уровень ожиданий предприятия с течением времени также возрастает.

Оценить качество подготовки специалиста можно по формуле:

$$K_{\text{кач}} = \frac{L_\Sigma}{L_0} \rightarrow 1, \tag{6}$$

где $K_{\text{кач}}$ – коэффициент качества подготовки специалиста. Кривые L_Σ , $L_{доп}$ и $L_{вн}$ – имеют, очевидно, логарифмический вид, отражающий ограниченный рост некоторого показателя (у нас это уровень компетенций).

Базовой моделью, описывающей ограниченный рост, является модель Ферхюльста [2] (см. рис. 5, формула (7)):

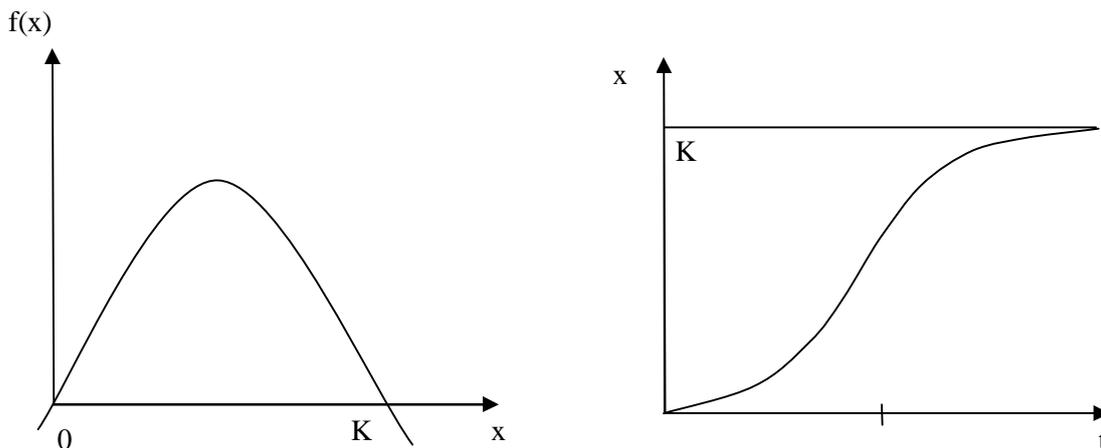


Рис. 5. Зависимость величины f – скорости роста от численности «популяции» x (рис. а) и численности x от времени t (рис. б) для логистического уравнения

$$\frac{dx}{dt} = rx\left(1 - \frac{x}{K}\right), \quad (7)$$

Эта модель разрабатывалась Ферхюльстом для описания различных процессов в биологии. В последнее время уравнение Ферхюльста находит новые применения. В частности в нашем случае оно хорошо описывает кривые L_{Σ} , $L_{\text{доп}}$ и $L_{\text{вн}}$. График зависимости правой части уравнения (7) от численности x и численности популяции от времени t представлены на рисунке 5 (а и б). Параметр K при этом получает вполне понятный смысл – предельное значение соответствующих достигаемых компетенций. Параметр r характеризует скорость роста компетенций.

Точным решением уравнения (7) является логистическая функция (по определению Ферхюльста), S-образная кривая (иначе, логистическая кривая):

$$P(t) = \frac{KP_0 e^{rt}}{K + P_0(e^{rt} - 1)}, \quad (8)$$

где P_0 – начальный уровень компетенций (при $t = 0$).

Очевидно, что

$$\lim_{t \rightarrow \infty} P(t) = K.$$

В (7) и (8) параметр K носит название «емкости популяции» и выражается в единицах численности (или концентрации). В [2] утверждается, что «Он не имеет какого-либо простого физического или биологического смысла и носит, системный характер, т.е. определяется целым рядом различных обстоятельств, среди них ограничения на количество субстрата для микроорганизмов, доступного объема для популяции клеток ткани, пищевой базы или убежищ для высших животных». С этим следует не согласиться: из графика следует, что параметр K характеризует верхнюю грань развития популяции (у нас это заданный объем владения компетенциями).

Параметр r характеризует скорость роста исследуемой популяции. В нашей задаче этот параметр также приобретает очевидный смысл: скорость обучения специалиста: она зависит от его способностей и параметров учебного процесса (длительность, интенсивность обучения). Это и оценочный, и управляющий параметр.

Для идентификации зависимости (3) достаточно иметь три точки искомой кривой (по числу неизвестных параметров r , K , P_0). Они находятся путем оценки уровня компетенций в различные моменты времени t . Если этих точек будет больше, то используя статистические методы (например, метод наименьших квадратов), можно повысить точность определения неизвестной зависимости.

Зависимость (3) может быть использована как для прогноза развития уровня компетенций специалиста, так и для управления этим процессом. В первом случае по заданным значениям параметров и времени прогноза t определяется прогнозируемое значение $P(t)$. Во втором случае задаются: начальный уровень компетенций P_0 (определяется тестированием специалиста), пороговый уровень компетенций K (задается ФГОС, профессиональным стандартом или МППС), желаемый уровень компетенций в заданное время $P(t)$. По этим данным из (3) определяется параметр r , характеризующий в данном случае интенсивность обучения специалиста.

Библиографический список

1. Дуракова, И. Б. Управление персоналом : учебник / И. Б. Дуракова. – М. : ИНФРА-М. – 2009. – С. 393.
2. Иванов, И. Ф. Использование логистической кривой для оценки стоимости компании на развивающемся рынке / И. Ф. Иванов // Корпоративные финансы. – 2008. – № 1(5). – С. 47–62.
3. Лябах, Н. Н. Техническая кибернетика на железнодорожном транспорте : учебник / Н. Н. Лябах, А. Н. Шабельников. – Ростов н/Д. : РГУПС, СКНЦ ВШ, 2002. – 283 с.
4. Панычев, А. Ю. Экономические аспекты качества подготовки специалистов / А. Ю. Панычев, А. А. Пфлюк // Вестник Самарского государственного университета путей сообщения. – 2012. – № 1(15). – С. 97–102.
5. Щеглов, П. Е. Профессиональный портрет специалиста в системе управления качеством образования в вузе / П. Е. Щеглов, Н. Ш. Никитина // Университетское управление : практика и анализ. – 2004. – № 1(29). – С. 48–56.

УДК 378.147

О.А. Петрина

Т.В. Мезенцева

КОНЦЕПЦИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВУЗА И ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ДУАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ

Аннотация. Дуальное обучение – новая концепция получения профессионального образования, которая предполагает, что обучение осуществляется одновременно на базе учебного заведения и предприятия. В статье анализируются проблемы и перспективы реализации дуальной системы на основе социального партнерства вузов и предприятий легкой промышленности.

Ключевые слова: дуальное обучение, легкая промышленность, профессиональное образование.

Olga Petrina

Tatyana Mezentseva

THE CONCEPT OF INTERACTION BETWEEN THE UNIVERSITIES AND ENTERPRISES IN THE ORGANIZATION OF DUAL TRAINING

Annotation. The dual training – a new concept for vocational education, which suggests that the training is carried out simultaneously based on educational institution and enterprise. The article analyzes the problems and prospects of implementation of the dual system based on social partnership of universities and enterprises of light industry.

Keywords: dual training, light industry, vocational education.

Одной из общепризнанных проблем высшего образования в России является несоответствие уровня и содержания подготовки выпускников вузов потребностям предприятий. Нехватка качественных и современных практических знаний ограничивает возможности трудоустройства выпускников и одновременно уменьшает объем рынка квалифицированной рабочей силы, доступной для бизнеса и государственных структур. Хотя программы подготовки в вузах предполагают различные виды практики, зачастую она носит формальный характер, а ее содержание и объем недостаточны для подготовки квалифицированного и востребованного специалиста.

Одним из потенциальных способов решения проблемы практической подготовки, к которому в настоящее время проявляется повышенное внимание как в России, так и других странах, является система так называемого дуального обучения, предполагающая совместное участие вуза и предприятия в организации и осуществлении профессионального обучения. Общепризнанным мировым лидером в разработке и применении концепции дуального обучения является Германия. Дуальная система предполагает, что образовательный процесс осуществляется параллельно в учебном заведении, которое осуществляет теоретическую подготовку, и непосредственно на предприятии, которое обеспечивает возможности освоения необходимых профессиональных навыков внутри компании. По сути, дуальная система рассматривается как часть не столько образовательной, сколько экономической системы, поскольку именно компания предоставляет возможности обучения [3]. Тем не менее, дуальная система не является и исключительно системой профессиональной подготовки (VET) в виде специальных курсов, широко распространенных на Западе, являясь своего рода промежуточным образовательным форматом. При этом необходимо учитывать, что, хотя участие в дуальном обучении доступно для лиц с различным образовательным уровнем, эта система ориентирована, прежде всего, на выпускников школ, а рост спроса на университетское образование в Германии уже привел к снижению числа обучающихся в рамках дуальной системы [3].

Дуальная система рассматривается как одно из перспективных направлений повышения каче-

ства рабочей силы в развивающихся странах, прежде всего, в таких областях как промышленные технологии, социальное обеспечение, торговля, а ее внедрение активно обсуждается во многих странах. К числу основных преимуществ дуальной системы принято относить:

- обеспечение рынка квалифицированной рабочей силой, владеющей современными технологиями и методами производства;
- более высокая мобильность рабочей силы;
- поддержание тесных связей образовательных институтов и бизнеса;
- более низкая стоимость подготовки кадров в сравнении с профессиональным образованием на базе учебных заведений;
- обеспечение трудоустройства среди молодежи, повышение конкурентоспособности обучающихся по программам дуального обучения;
- ускорение адаптации на рабочем месте;
- стимулирование профессионального развития преподавателей учебных заведений;
- рост мотивации обучающихся и, как следствие – более высокая результативность обучения [2; 4; 5].

Тем не менее, у системы дуального обучения имеются и недостатки, которые необходимо учитывать при разработке соответствующих программ:

- узкая специализация, ограничение возможностей для последующего развития в новых областях знания, неспособность удовлетворить потребность в более престижном университетском образовании;
- зависимость образовательных возможностей от решения компаний, чувствительность к экономическим кризисам, которые могут приводить к сокращению учебных мест на предприятиях;
- ограниченность возможностей обучающегося в выборе направления и содержания программы обучения, возможностей персонализации образовательного процесса.

Несмотря на то, что дуальное обучение ориентировано, прежде всего, на совершенствование среднего специального образования, в России и на постсоветском пространстве эта концепция рассматривается и применительно к высшему образованию [1; 2]. Дуальное обучение является формой профессионального, практико-ориентированного образования, содержание которого сильно зависит от специфики конкретных отраслей и даже предприятий, что находится в определенном противоречии с логикой нового закона об образовании, заменившего «высшее профессиональное образование» на более общее и универсальное «высшее образование». Рассмотрим применимость концепции дуального обучения как формы социального партнерства вузовской системы образования и предприятий в конкретной отрасли – легкой промышленности, в частности – швейной и меховой отраслях.

Успех модели дуального обучения зависит от двух основных условий: ее соответствия интересам всех заинтересованных сторон, и наличия у последних необходимых образовательных ресурсов. Традиционно, к заинтересованным сторонам дуального обучения относятся, прежде всего, учебные организации и предприятия, однако не менее важно принимать во внимание позицию местных органов власти, отвечающих за региональное развитие, и самих обучающихся, стремящихся расширить свои жизненные возможности. Дуальное обучение может быть реализовано только на принципах добровольного участия всех заинтересованных сторон, т.е. как форма социального партнерства. Можно назвать несколько факторов, ограничивающих возможности применения дуальной системы в области подготовки специалистов для российской швейной и меховой отрасли.

1. Поскольку дуальная система предполагает параллельное обучение на двух площадках (в вузе и на предприятии), ее реализация возможна только в тех городах, где уже имеется как профильный вуз, так и сильные предприятия. В наибольшей степени соответствующие условия сложились в Москве, Санкт-Петербурге и Иваново. В этих городах имеются как достаточно развитые промыш-

ленные предприятия отрасли, так и профильные вузы: Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (бывший Московский государственный университет дизайна и технологии), Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, Ивановский государственный политехнический университет. Хотя специалистов для швейной и меховой отрасли готовят и в ряде других вузов, в большинстве регионов существующая база может оказаться недостаточной для целей дуального обучения.

2. Низкий уровень конкурентоспособности российской легкой промышленности. Легкая промышленность относится к числу отраслей, вклад которых в ВВП страны неуклонно снижался в последние два десятилетия. Нехватка инвестиций, высокая степень изношенности оборудования, дефицит квалифицированных кадров, в том числе из-за низкой зарплаты, являются важнейшими системными проблемами отрасли, сохраняющими свою значимость несмотря на некоторое оживление в 2015–2016 гг. на фоне девальвации рубля и политики импортозамещения. Низкая конкурентоспособность большинства предприятий снижает привлекательность профильного профессионального образования для обучающихся, а также ограничивает возможность предприятий инвестировать в обучение на своей базе.

3. Объем и содержание практических занятий, предусмотренных Федеральными государственными образовательными стандартами (ФГОС), совершенно недостаточны для реализации модели дуального обучения, которое предполагает, что приблизительно половина всего времени обучения осуществляется на предприятии. При этом, высокий уровень регламентации не позволяет вузам формировать программы, которые позволили бы получить диплом о высшем образовании при реализации модели дуального обучения. Так, ФГОС по направлению бакалавриата 29.03.01 «Технология изделий легкой промышленности» предполагает прохождение практик в объеме 15–30 зачетных единиц, тогда как на основные (академические) модули отводится 204–216 з.е., т.е. на порядок больше. Отчасти, потребности системы дуального обучения могли бы решаться на уровне программ прикладного бакалавриата, однако даже они для данного направления предполагают всего 24–45 з.е. практик в противовес 189–207 з.е. академического обучения. Действующие стандарты, таким образом, являются важнейшим нормативным ограничителем для возможной реализации модели дуального обучения в рамках системы высшего образования.

4. Недостаточность методического и педагогического обеспечения дуального обучения как на уровне вузов, так и на уровне предприятий. В швейной и меховой отрасли основную роль играют малые и средние предприятия, которым сложнее создать условия, необходимые для дуального обучения и организовать методическое сопровождение. Преподаватели вузов, в свою очередь, ввиду большого объема учебной нагрузки, необходимости заниматься научной работой и других причин, не всегда владеют содержанием современных производственных технологий.

Несмотря на указанные проблемы, опыт ряда российских регионов показывает возможность введения элементов дуального обучения на основе договоров между вузами и предприятиями [1]. Однако подчеркнем ключевое отличие сложившейся в России модели прохождения практики на основе договоров с предприятиями, которые зачастую носят формальный характер и отражают стремление вузов выполнять требования ФГОС, от дуальной системы, в которой предприятие само заинтересовано в организации обучения на своей базе, поскольку практиканты не просто формируют кадровый резерв, но фактически выполняют экономическую функцию, участвуя в производственном процессе. Поэтому представляется, что, с учетом указанных проблем, развитие системы социального партнерства профильных вузов и предприятий легкой промышленности возможно на основе соблюдения ряда условий. 1. Определение точного перечня профессиональных компетенций, которые могут быть реализованы в формате дуального обучения в конкретном регионе, с учетом технологической базы предприятий. Важную роль в решении данной задачи могут сыграть отраслевые

объединения. 2. Заключение трудовых договоров предприятий с практикантами, на условиях частичной занятости, которые повысят мотивацию обучающихся и позволят предприятию вовлечь их не только в образовательную, но и в производственную деятельность. Образовательный процесс тем самым частично выводится за пределы ограничений, накладываемых ФГОС, и становится предметом отдельных договоров, заключаемых между вузом и предприятием. 3. Организационно-методическое обеспечение образовательного процесса (календарное планирование и согласование графиков обучения, формализация знаний, разработка системы оценивания и др.) осуществляется преимущественно вузом, обладающим необходимыми компетенциями. 4. Активная роль региональных и муниципальных органов власти, которые могут выступать в роли посредников между предприятиями и вузами, частично финансировать процесс обучения, предоставлять льготы для предприятий, участвующих в программах дуального обучения.

Дуальное обучение является экспериментальным подходом для российской системы образования, являясь потенциально промежуточной формой между прикладным бакалавриатом и программами корпоративного обучения. Потребность в таких программах очевидна, особенно велика она в отраслях, страдающих от дефицита профессиональных кадров, таких как легкая промышленность. Важное значение для дальнейших перспектив дуального образования будут иметь фактические результаты и эффективность экспериментальных программ, разработанных и реализованных конкретными вузами и предприятиями.

Библиографический список

1. Терещенкова, Е. В. Дуальное образование как инновационный формат системы высшего профессионального образования / Е. В. Терещенкова, М. Бернхард // Вестник Московского гуманитарно-экономического института. – 2014. – № 1. – С. 33–37.
2. Тешев, В. А. Дуальное образование как фактор модернизации системы социального партнерства вузов и предприятий / В. А. Тешев // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 1 : Регионоведение : философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. – 2014. – № 1. – С. 144–150.
3. Deissinger, T. The German dual vocational education and training system as «good practice»? / T. Deissinger // Local Economy. – 2015. – Vol. 30(5). – Pp. 557–567.
4. Koudahl, P. D. Vocational education and training: dual education and economic crises / P. D. Koudahl // Procedia Social and Behavioral Sciences. – 2010. – Vol. 9. – Pp. 1900–1905.
5. Zhao, S. The enlightenment of German higher education «Dual System» to the China's high education system / S. Zhao, G. Liu, Q. Hou // International Conference on Education Reform and Modern Management. – 2014. – Pp. 75–78.

АВТОРЫ «ВЕСТНИКА УНИВЕРСИТЕТА» № 3 / 2017

Алешина Ирина Викторовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: ialyoshina@gmail.com
Андреева Мария Викторовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», филиал в г. Вологде, e-mail: andreeva.mv@yandex.ru
Боброва Марина Борисовна	аспирант, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: bobrova.mb@mail.ru
Бобылев Виктор Викторович	д-р экон. наук, доцент, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: bobylev-vv@yandex.ru
Бокова Анастасия Сергеевна	студент, ФГБОУ ВО «Московский государственный психолого-педагогический университет», e-mail: Nastasya.bokova@inbox.ru
Ботгаева Джамия Юсуповна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: djama707@mail.ru
Брикошина Ирина Станиславовна	канд. экон. наук, доцент, преподаватель, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: angelinagukasova@yandex.ru
Васильева Анжелика Сергеевна	студент, ФГБОУ ВО «Московский государственный психолого-педагогический университет», e-mail: An-lika@mail.ru
Волчков Александр Дмитриевич	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: gimo18@mail.ru

Габдрахманов Олег Фаритович	канд. экон. наук, зам. директора, ОЧУ ВО «Академия МНЭПУ», филиал в г. Орехово-Зуево, e-mail: Gabdrahmanov@list.ru
Голуб Дмитрий Сергеевич	начальник отдела, ООО «Гранд Сервис», e-mail: armadaru@yahoo.com
Грабельных Татьяна Ивановна	д-р социол. наук, профессор, ФГПОУ ВО «Иркутский государственный университет», e-mail: tagr@bk.ru
Гукасова Ангелина Эдуардовна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: angelinagukasova@yandex.ru
Гундин Руслан Викторович	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: ruslan0393@rambler.ru
Даббус Тамим	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: tamim.dabbous@gmail.com
Джабаров Гани Набиджанович	ст. преподаватель, Таджикский государственный университет права, бизнеса и политики, e-mail: dzhabarov.1960@mail.ru
Джамай Екатерина Викторовна	д-р экон. наук, доцент, ученый секретарь, ФГУП «Центральный институт авиационного моторостроения им. П.И. Баранова», e-mail: dzhamay@inbox.ru
Землянская Наталия Борисовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: natasha205@rambler.ru
Зинченко Александр Сергеевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: a.zinchenko80@gmail.com
Зленко Вадим Евгеньевич	аспирант, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», e-mail: zlenki@mail.ru

Казакова Наталья Вячеславовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: nkazakova01@inbox.ru
Камалетдинов Анвар Шагизович	канд. физ.-мат. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», e-mail: akamale@mail.ru
Карапетян Лусине Леоновна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: lusiwil@gmail.com
Коготкова Ирина Захаровна	канд. экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: izk2005@mail.ru
Крутцова Марина Николаевна	канд. психол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», филиал в г. Вологде, e-mail: krutcovamn@mail.ru
Крюкова Ирина Владимировна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», филиал в г. Вологде, e-mail: iri917717@yandex.ru
Ксенофонов Андрей Александрович	канд. физ.-мат. наук, доцент, докторант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: a.ksenofontov@mail.ru
Курбатова Анна Владимировна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: kurbatova-guu@yandex.ru
Курбатова Екатерина Сергеевна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: kurbatova.kate@yandex.ru
Ларина Ольга Игоревна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: oilarina@mail.ru
Лесниковская Екатерина Викторовна	канд. социол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет», e-mail: elesnikovskaya@gmail.com

Логинов Борис Борисович	канд. экон. наук, доцент, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: loguinov_boris@mail.ru
Макашев Максим Олегович	д-р экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: mmakashev@yandex.ru
Македонский Василий Николаевич	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: v.n.makedonsky@gmail.com
Матевосова Каринэ Левоновна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: kmatevosova@yandex.ru
Мезенцева Татьяна Васильевна	канд. техн. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина», e-mail: 02taty@mail.ru
Муравьев Роман Владимирович	аспирант, НОЧУ ВО «Московский финансово- промышленный университета «Синергия», e-mail: romanmuravev019@gmail.com
Николаева Алла Алексеевна	канд. социол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский государственный психолого- педагогический университет», e-mail: k-nebo@list.ru
Омельченко Марина Александровна	аспирант, ассистент, ФГБОУ ВО «Московский политехнический университет», e-mail: zobanovam@gmail.com
Орлова Марина Викторовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: rubinkaira35@mail.ru
Ормонова Алина Анарбековна	соискатель, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: sadstory2007@rambler.ru
Панычев Александр Юрьевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I», e-mail: liabakh@rambler.ru
Персианов Владимир Александрович	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: p-val@yandex.ru

Петрина Ольга Анатольевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: petrina2007@mail.ru
Радостева Марина Витальевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский государственный психолого- педагогический университет», e-mail: Radomira.m@mail.ru
Руднева Анастасия Олеговна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Дипломатическая академия МИД России», e-mail: aoru@mail.ru
Рязанцев Алексей Павлович	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», e-mail: remir095@yandex.ru
Сазанова Светлана Леонидовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: sazanova@mail.ru
Сазонов Андрей Александрович	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: sazonovamati@yandex.ru
Сальник Анна Алексеевна	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: anuta13@gmail.com
Свиридчук Галина Павловна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: galyam22@gmail.ru
Сержантов Анатолий Александрович	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: serzhantov.anatoly@gmail.com
Стадолин Михаил Евгеньевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: Stadolin007@mail.ru
Старостина Екатерина Александровна	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: katestarr@mail.ru
Старостина Наталья Антоновна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: natalistarr@list.ru

Стружкин Николай Павлович	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: StruzhkinNP@mail.ru
Сувалова Татьяна Викторовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: suvalova.t@yandex.ru
Токарев Борис Евгеньевич	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: tokarevboris@gmail.ru
Томова Марьям Багаудиновна	аспирант, ФГБОУ ВПО «Московский государственный машиностроительный университет «МАМИ», e-mail: tomova.maryam@yandex.ru
Уланин Сергей Евгеньевич	директор, ФГБУ НИИ проблем хранения Росрезерва, e-mail: ukolovdom@mail.ru
Урунов Асрор Алижонович	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: urunov@rambler.ru
Хмельченко Елена Геннадьевна	канд. биол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: elenamba@mail.ru
Шогенова Фатимат Олеговна	аспирант, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», e-mail: shogen.fatima@gmail.com
Ямчук Елена Васильевна	ассистент, ФГБОУ ВО «ГУУ», e-mail: yamchel@mail.ru