

Редакционный совет

Строев В.В. – д-р экон. наук, проф.,
председатель редакционного совета
Грошев И.В. – д-р экон. наук, д-р психол. наук, проф.,
главный редактор, зам. председателя
редакционного совета
Агапов В.С. – д-р психол. наук, проф.
Азоев Г.Л. – д-р экон. наук, проф.
Базылевич Т.Ф. – д-р психол. наук, проф.
Ионцева М.В. – д-р психол. наук, проф.
Клейнер Г.Б. – д-р экон. наук, проф.,
чл.-корр. РАН
Князев В.Н. – д-р психол. наук, проф.
Красовский Ю.Д. – д-р социол. наук, проф.
Крупнов А.И. – д-р психол. наук, проф.
Крыштановская О.В. – д-р социол. наук, проф.
Лукьянов С.А. – д-р экон. наук, проф.
Пацула А.В. – д-р социол. наук, проф.
Райченко А.В. – д-р экон. наук, проф.
Сергиенко С.К. – д-р психол. наук, проф.
Соболевская О.В. – д-р мед. наук, проф.
Тихонова Е.В. – д-р социол. наук, проф.
Турчинов А.И. – д-р социол. наук, проф.
Филиппов А.В. – д-р психол. наук, проф.
Фомин П.А. – д-р экон. наук, проф.
Фролов С.С. – д-р социол. наук, проф.
Черепов В.М. – д-р мед. наук, проф.
Эриашвили Н.Д. – д-р экон. наук, канд. юр. наук,
канд. ист. наук, проф.

Редакционная коллегия

Воронин В.Н. – д-р психол. наук, проф.
Крыштановская О.В. – д-р социол. наук, проф.
Митрофанова Е.А. – д-р экон. наук, проф.
Чудновский А.Д. – д-р экон. наук, проф.

Журнал входит в Перечень ВАК
рецензируемых научных изданий,
в которых должны быть опубликованы
основные научные результаты
диссертаций на соискание ученой
степени кандидата наук, на соискание
ученой степени доктора наук
по направлениям 08.00.00
(экономические науки) и 22.00.00.
(социологические науки)

Editorial council

Stroev V.V. – Doctor of Economic Sciences, prof.,
Chairman of the Editorial Board
Groshev I.V. – Doctor of Economic Sciences,
Doctor of Psychological Sciences, prof.,
Chief Editor, Deputy Chairman of the Editorial Board
Agapov V.S. – Doctor of Psychological Sciences, prof.
Azoev G.L. – Doctor of Economic Sciences, prof.
Bazylevich T.F. – Doctor of Psychological Sciences, prof.
Iontseva M.V. – Doctor of Psychological Sciences, prof.
Kleiner G.B. – Doctor of Economic Sciences, prof.,
corresponding member of RAS
Knyazev V.N. – Doctor of Psychological Sciences, prof.
Krasovskiy Yu.D. – Doctor of Sociological Sciences, prof.
Krupnov A.I. – Doctor of Psychological Sciences, prof.
Kryshтанovskaya O.V. – Doctor of Sociological Sciences, prof.
Lukianov S.A. – Doctor of Economic Sciences, prof.
Patsula A.V. – Doctor of Sociological Sciences, prof.
Raychenko A.V. – Doctor of Economic Sciences, prof.
Sergienko S.K. – Doctor of Psychological Sciences, prof.
Sobolevskaya O.V. – Doctor of Medical Sciences, prof.
Tikhonova E.V. – Doctor of Sociological Sciences, prof.
Turchinov A.I. – Doctor of Sociological Sciences, prof.
Filippov A.V. – Doctor of Psychological Sciences, prof.
Fomin P.A. – Doctor of Economic Sciences, prof.
Frolov S.S. – Doctor of Sociological Sciences, prof.
Cherepov V.M. – Doctor of Medical Sciences, prof.
Jeriashevili N.D. – Doctor of Economic Sciences,
Candidate of Juridical Sciences, Candidate
of Historical Sciences prof.

Editorial board

Voronin V.N. – Doctor of Psychological Sciences, prof.
Kryshтанovskaya O.V. – Doctor of Sociological Sciences, prof.
Mitrofanova E.A. – Doctor of Economic Sciences, prof.
Chudnovskii A.D. – Doctor of Economic Sciences, prof.

The journal is included in the list
of Higher Attestation Commission
of peer-reviewed scientific publications,
where a basic scientific results
of dissertations on competition
of a scientific degree of candidate of sciences
and on competition of a scientific degree
of doctor of sciences in the field 08.00.00
(Economic Sciences) and 22.00.00.
(Sociological Sciences) must be published

Статьи доступны по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная, согласно которой возможно неограниченное распространение и воспроизведение этих статей на любых носителях при условии указания автора и ссылки на исходную публикацию статьи в данном журнале в соответствии с правилами научного цитирования

Главный редактор

И.В. Грошев

Ответственный за выпуск

Л.Н. Алексеева

Редакторы

А.В. Огнев

Е.В. Таланцева

**Выпускающий редактор
и компьютерная верстка**

Е.А. Малыгина

Технический редактор

О.А. Дегтярева

Дизайн обложки

Л.Н. Алексеева

Зарегистрировано в Роскомнадзоре
за № 77-1361 от 10.12.1999 г.

Подписной индекс в электронном
каталоге ОАО Агентство
«Роспечать» – 42517.
<http://press.rospechat.ru/publications/view/42517/>

ЛР № 020715 от 02.02.1998 г.

Подп. в печ. 27.02.2018 г.

Формат 60×90/8

Объем 21,75 печ. л.

Бумага офисная

Печать цифровая

Тираж 1000 экз.

(первый завод 100 экз.)

Заказ № 161

Отпечатано в типографии
Издательского дома ГУУ

Издается в авторской редакции

Ответственность за сведения,
представленные в издании, несут авторы

Все публикуемые статьи прошли
обязательную процедуру рецензирования

Адрес редакции:
109542, г. Москва, Рязанский проспект, д. 99,
главный учебный корпус, кабинеты 346 и 345А.
Тел.: +7 (495) 377-90-05
E-mail: ic@guu.ru
Сайт: <http://www.vestnik.guu.ru>

Articles are available under a Creative Commons “Attribution” 4.0. license, according to which unlimited distribution and reproduction of these articles is possible in any medium, provided the author’s name and links to the original article publication in this journal in accordance with the rules of scientific citation

Editor-in-Chief

I.V. Groshev

Responsible for issue

L.N. Alekseeva

Editors

A.V. Ognev

E.V. Talantseva

**Executive editor
and desktop publishing**

E.A. Malygina

Technical editor

O.A. Degtyareva

Cover design

L.N. Alekseeva

Registered in the Roskomnadzor
№ 77-1361 from 10.12.1999

Subscription index in electronic form
the catalog of JSC Agency
«Rospechat» - 42517.
<http://press.rospechat.ru/publications/view/42517/>

LR № 020715 from 02.02.1998

Signed to print 27.02.2018

Format 60×90/8

Size is 21,75 printed sheets

Offset paper

Digital printing

Circulation 1000 copies

(the first factory 100 copies)

Print order № 161

Printed in the Publishing house
of the State University of Management

Published in author's edition

Responsible for the information
presented in the publication are the authors

All published articles have undergone
a mandatory review process

Editor office:
109542, Russia, Moscow, 99 Ryazanskiy Prospect, State University
of Management, the main academic building, office 346 and 345A.
Tel.: +7 (495) 377-90-05
E-mail: ic@guu.ru
<http://www.vestnik.guu.ru>

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

Антипов В.И. Компьютерное моделирование влияния гипотетической налоговой реформы на динамику ВВП	5
Болдырев А.Н. Государственно-частное партнерство: сущность, функции и мировая практика	14
Внучков Ю.А., Губанова С.Е., Михайлова Л.В. Теоретические аспекты развития представлений о человеческом ресурсе в современной экономике	19
Маркова А.С. Проблемы и перспективы обеспечения национальных интересов при реализации особых экономических зон в современной России	22
Старостин В.С. Трансформация маркетинговых технологий в эпоху машинного интеллекта	28

СТРАТЕГИИ И ИННОВАЦИИ

Абрамова М.И., Деменко О.Г., Манахов С.В. Особенности стратегического планирования инновационного развития Российской Федерации	35
Блинова У.Ю., Рожкова Д.Ю., Рожкова Н.К. Управленческий учет затрат на инновационную деятельность	43
Гаврилец Ю.Н., Тараканова И.В. Компьютерный анализ моделей равновесия с общественным благом	49
Галкин П.В., Светлов И.Е. Стратегия развития человеческого капитала как один из приоритетов современного государственного управления	54
Гызыев А.Х. Анализ результатов реализации программы стратегического инновационного развития Российской Федерации	59
Данилина Я.В. Проблемы сбалансированности взаимосвязей институтов национальной инновационной системы Российской Федерации	63
Токарев Б.Е. Маркетинг предпосевной стадии инновационного стартапа	68

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Жданов А.И. Особенности железнодорожного транспорта и их учет при реформировании отрасли	74
Замятина Н.А., Збарская А.В. Эксплуатация объектов всемирного наследия ЮНЕСКО в туризме	79
Никитин А.С. Вопросы типологии российских регионов с учетом управленческого фактора	83
Офицерова Н.А., Солнцева О.Г., Цунаева Ю.О. Формирование безбарьерной среды для развития доступного туризма: отечественный и зарубежный опыт	90

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Акопян Э.А. Опыт борьбы с теневой экономикой в европейских странах	96
Виколов С.А. Планирование поступления государственного финансирования, направленного на развитие образовательной и научно-исследовательской деятельности учреждения высшего образования	102
Габдрахманов О.Ф. Модель симбиотической неформальной экономической сети на основе услуг функционально зависимых хозяйствующих субъектов	108
Гавва Р.В., Ложкомоева Е.Н., Нечаева Т.В. Конкурентоспособность отечественной игрушки и пути ее повышения	114
Дворянкина А.А., Рогуленко Т.М. Анализ системы управления персоналом как значимая часть комплексного экономического анализа торговых сетей	121
Ибрахим М.А. Ключевые проблемы фискальной политики государства в условиях падения уровня экономики Российской Федерации	127

CONTENTS

CURRENT ISSUES OF MANAGEMENT

Antipov V.I. Computer simulation gdp dynamics at different options for tax reform	5
Boldyrev A.N. Public-private partnership: essence, functions and global practice	14
Vnuchkov Yu.A., Gubanov S.E., Mikhailova L.V. Theoretical aspects of development of ideas of a human resource in modern economy	19
Markova A.S. Problems and prospects of ensuring national interests in the implementation of special economic zones in modern Russia	22
Starostin V.S. Transformation of marketing technologies in machine intelligence era	28

STRATEGIES AND INNOVATIONS

Abramova M.I., Demenko O.G., Manakhov S.V. Features of strategic planning innovative development of the Russian Federation	35
Blinova Y.Yu., Rozhkova D.Yu., Rozhkova N.K. Management accounting of innovation costs	43
Gavrilets Yu.N., Tarakanova I.V. Computer analysis of the underlying equilibrium models with public good	49
Galkin P.V., Svetlov I.E. Strategy of human capital development as one of the priorities direction of modern governance	54
Gzyzev A.H. Analysis of the results of the Russian strategic implementation program of innovative development	59
Danilina Ya.V. Balance problems of interrelations of the institutions of the national innovation system of the Russian Federation	63
Tokarev B.E. Marketing for innovation startup pre-seed stage	68

DEVELOPMENT OF INDUSTRY AND REGIONAL MANAGEMENT

Zhdanov A.I. Features of rail transport and their accounting in the reform of the industry	74
Zamyatina N.A., Zbarskaya A.B. Exploitation of unesco world heritage objects in tourism	79
Nikitin A.S. Questions of russian regions' typology through administrative factor	83
Solntseva N.A., Ofitserova O.G., Tsunaeva Yu.O. A barrier-free environment for the development of accessible tourism: domestic and foreign experience	90

ECONOMICS: PROBLEMS, SOLUTIONS AND PROSPECTS

Hakopyan E.A. The experience of combating the shadow economy in the european countries	96
Vikulov S.A. Planning income of state funding aimed at the development of educational and research activities of the university	102
Gabdrakhmanov O.F. Model of symbiotic informal business network based on services of functionally dependent business units	108
Gavva R.V., Lozhkomoeva E.N., Nechaeva T.V. The competitiveness of domestic toys and ways to improve it	114
Dvoryankina A.A., Rogulenko T.M. Analysis of the personnel management system as a significant part of integrated economic analysis in retail chains	121
Ibrahim M.A. The fiscal policy key challenges in the conditions of russian federation economy falling	127

СОДЕРЖАНИЕ

Милутина Л.А.

Экономические санкции: сущность, виды и их влияние на финансовую устойчивость российских предприятий132

Пепоян А.Л.

Актуальные проблемы оценки имущественного комплекса организации136

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Лебедев В.В., Лебедев К.В.

Построение кривой Лоренца и оценка индикаторов дифференциации денежных доходов населения на основе экспоненциального распределения141

СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРОЦЕССЫ

Алешева Л.Н.

Интеллектуальные обучающие системы149

Грabelных Т.И., Лесниковская Е.В., Пархоменко А.Н., Саблина Н.А.

Гражданское общество и власть: институт общественного контроля в свете современных исследовательских практик в Иркутской области156

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ПСИХОЛОГИИ

Гришаева С.А., Макарова Е.В.

Детерминанты профессионального карьерного кризиса в период зрелости и возможности его преодоления162

Лиманова Н.И., Куликова О.А.

Волонтерская деятельность как механизм преодоления социальной апатии молодежи168

Информация об авторах172

CONTENTS

Milutina L.A.

Economic sanctions: the entity types and their impact on the financial sustainability of russian enterprises132

Pepoyan A.L.

Actual problems of assessing the property complex of the organization136

FINANCES AND BANKING

Lebedev V.V., Lebedev K.V.

The construction of the lorenz curve and estimation of indicators of differentiation of monetary incomes of population based on exponential distribution141

SOCIAL TECHNOLOGIES AND PROCESSES

Alesheva L.N.

Intelligent training systems149

Grabelnykh T.I., Lesnikovskaia E.V., Parkhomenko A.N., Sablina N.A.

Civil society and state: the institution of public control in the light of modern research practices in Irkutsk region156

CURRENT TRENDS IN PSYCHOLOGY

Grishaeva S.A., Makarova E.V.

Determinants of professional career crisis of the age of maturity and possibilities for overcome them162

Limanova N.I., Kulikova O.A.

Volunteering as a mechanism for overcoming the social apathy of youth168

Authors information172

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 331.2 JEL C54

DOI 10.26425/1816-4277-2018-1-5-13

Антипов В.И.

КОМПЬЮТЕРНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ГИПОТЕТИЧЕСКОЙ НАЛОГОВОЙ РЕФОРМЫ НА ДИНАМИКУ ВВП

Аннотация. В статье дается оценка экономического эффекта гипотетической налоговой реформы и финансовой помощи лицам с низким уровнем доходов. Это должно уменьшить отток капитала. Для расчета эффекта использовалась имитационная модель P1-4.0(2017-1), которая позволила обосновать плавное затухание экономического роста на интервале 2017-2030 гг. при сохранении существующих тенденций фундаментальных характеристик. В случае проведения гипотетической налоговой реформы будет наблюдаться некоторый рост ВВП.
Ключевые слова: налоговая реформа, программа помощи бедным, модель P1-4.0(2017-1), фундаментальные характеристики, оценка эффекта от проведения программы.

Antipov Valery

COMPUTER SIMULATION GDP DYNAMICS AT DIFFERENT OPTIONS FOR TAX REFORM

Annotation. The article assesses the economic effect of hypothetical tax reforms and financial assistance to persons with low income. The simulation model R1-4/0(2017-1) was used to calculate the effect of reform. The model allowed to justify the gradual diminution of economic growth in the range 2017-2030 if current trends in fundamental characteristics are fixed. In the case of the tax reform will appear some GDP growth.
Keywords: tax reform, program of assistance to the poor, model P1-4.0(2017-1), fundamental characteristics, evaluation of the effect of the program.

Чередой кризисов российской экономики привела к тому, что прогноз роста валового внутреннего продукта (далее – ВВП) в 2017 г. на 2 % стал восприниматься многими как признак правильности проводимого курса. Однако такая оценка находится практически в диапазоне статистической погрешности отчетных данных, поскольку они корректируются каждый квартал. В многочисленных дискуссиях высказывается мнение о том, что главная причина стагнации – сокращение доходов населения (домашних хозяйств). Тем не менее, Министерство финансов Российской Федерации (далее – Минфин) продолжает сокращать социальные расходы, всячески экономит на пенсионерах и ни в коем случае не хочет повышать налоги на «богатых». Минфин превращает значительную часть валютных поступлений в американские долговые бумаги (с низкой доходностью), а затем (с высокими процентами) берет иностранные займы [9]. Центробанк «не замечает» валютных спекулянтов и делает вид, что снижает высокую ставку рефинансирования [8]. Министерство экономического развития Российской Федерации не имеет инструментария для стратегического планирования [7]. В этой связи возникает естественный вопрос об оценке последствий тех или иных управленческих решений на макроэкономическом уровне на основе моделирования. Ниже делается оценка экономического эффекта гипотетической налоговой реформы и финансовой помощи лицам с низким уровнем доходов на основе использования модифицированной имитационной модели P1 [1].

Прежде чем перейти непосредственно к вопросам, касающимся моделирования, отметим, что о необходимости налоговой реформы в России говорят, в частности, данные о минимальных и максимальных значениях подоходного налога в различных странах (см. табл. 1).

© Антипов В.И., 2018

Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (грант № 16-06-00280)

Подоходный налог в странах мира (2014-2015 гг.)

Государство	Диапазон налоговой ставки
Австралия	17,0–47,0 % (0 %, если годовой доход ниже 6 000 австралийских долларов, 1,5 % медицинский налог)
Австрия	36,5–50,0 % (0 %, если годовой доход ниже 11 000 евро (2011 г.), 25 % на доходы с капитала)
Аргентина	9,0–35,0 %
Бельгия	25,0–50,0 %
Бразилия	15,0–27,5 %
Великобритания	0,0–50,0 %
Германия	14,0–45,0 %
Дания	38,0–59,0 %
Израиль	10,0–47,0 %
Индия	10,0–30,0 %
Ирландия	20,0–41,0 %
Испания	24,0–43,0 %
Италия	23,0–43,0 % (0 %, если годовой доход ниже 8000 евро (2008 г.), налог на депозит 27 %)
Канада	15,0–29,0 %
Кипр	20,0–30,0 %
Китай	5,0–45,0 %
Мальта	15,0–35,0 %
Нидерланды	0,0–52,0 %
Новая Зеландия	0,0–39,0 %
Норвегия	28,0–51,3 %
Португалия	0,0–42,0 %
Словения	16,0–41,0 %
США	10,0–35,0 %
Таиланд	5,0–37,0 %
Тайвань	6,0–40,0 %
Турция	15,0–35,0 %
Филиппины	5,0–32,0 %
Финляндия	8,5–31,5 %
Швеция	0,0–56,0 %
Эстония	21 % (0 %, если годовой доход физического лица меньше 1728 евро (2011 г.))
ЮАР	24,0–43,0 %
Япония	5,0–40,0 %

Источник: [11]

И только в России одинаковая налоговая ставка 13 % как для бедных, так и для богатых.

О необходимости перераспределения денежных средств косвенно свидетельствуют данные о среднемесячных зарплатах в различных странах мира. В табл. 2 приведены некоторые данные Евростата, Международной Организации Труда, Организации Экономического сотрудничества и развития и национальных статистик [6]. На первом месте здесь стоит Швейцария (3 855 долл. США), на втором – Норвегия (3 781 долл. США), на третьем – Люксембург (3 565 долл. США). Далее – Швеция (3352 долл. США), Кувейт (3211 долл. США). Замыкает рейтинг из 175 стран Зимбабве (21 долл. США). Россия в этом списке находится на 69 месте (615 долл. США) между Латвией (622 долл. США) и Перу (607 долл. США).

Таблица 2

Средние зарплаты в различных странах мира (2017 г.)

Место в рейтинге	Государство	Средняя зарплата, долл. США	Место в рейтинге	Государство	Средняя зарплата, долл. США
1	Швейцария	3855	39	Ямайка	1030
2	Норвегия	3781	40	Турция	996
3	Люксембург	3565	41	Мексика	982
4	Швеция	3352	42	Чехия	980
5	Кувейт	3211	43	Эстония	978
6	США	3120	44	Антигуа и Барбуда	950
7	Исландия	3020	45	Сейшельские Острова	920
8	Германия	2958	46	Греция	890
9	Финляндия	2923	47	Мальта	879
10	Нидерланды	2879	48	Панама	849
11	Япония	2865	49	Аргентина	830
12	Великобритания	2780	50	Экваториальная Гвинея	805
13	Сан-Марино	2675	51	Польша	798
14	Австрия	2650	52	Маврикий	778
15	Дания	2600	53	Барбадос	778
16	Бруней	2560	54	Ирак	760
17	Франция	2465	55	Венгрия	760
18	Саудовская Аравия	2460	56	Китай	746
19	Канада	2352	57	Хорватия	721
20	Новая Зеландия	2352	58	Словения	715
21	Италия	2350	59	Словакия	712
22	Израиль	2310	60	Сент-Люсия	705
23	Сингапур	2250	61	Пуэрто-Рико	680
24	Южная Корея	2100	62	Ботсвана	680
25	Бельгия	2010	63	Ливан	652
26	Австралия	1920	64	Коста-Рика	645
27	Испания	1907	65	Индонезия	643
28	Ирландия	1642	66	Уругвай	630
29	Объединенные Арабские Эмираты	1620	67	Литва	630
30	Кипр	1460	68	Латвия	622
31	Южно-Африкан- ская Республика	1420	69	Россия	615
32	Бахрейн	1240	70	Перу	607
33	Катар	1230	71	Болгария	595
34	Португалия	1203	72	Намибия	590
35	Гонконг	1200	73	Тайвань	580
36	Чили	1180	74	Нигерия	570
37	Макао	1150	75	Бангладеш	561
38	Бразилия	1050			

Источник: [10]

Как видим, средняя зарплата наших трудящихся – одна из самых низких в мире. При этом собственники капиталов всеми способами переправляют значительную его часть за границу (в основном в оффшоры, где нет налогов). Интенсивность этого потока только нарастает. В табл. 3 приведены данные по сальдо ввоза и вывоза капитала за 2000-2015 гг. согласно официальной отчетности Росстата. Положительные значения сальдо наблюдались только в 2006-2007 гг.

Таблица 3

Вывоз капитала из Российской Федерации, 2000-2015 гг.

Год	Сальдо ввоза и вывоза капитала, млрд долл. США
2000	-24,8
2001	-15,0
2002	-8,1
2003	-1,9
2004	-8,9
2005	-0,3
2006	+43,7
2007	+87,8
2008	-133,6
2009	-57,5
2010	-30,8
2011	-81,4
2012	-53,9
2013	-61,0
2014	-154,1
2015	-56,9

Источник: [6]

Экономические журналы и газеты пестрят статьями о крайнем социальном неравенстве населения России. Один из вариантов решения этой проблемы – разумное изменение налогового законодательства путем принятия новой «вилки» подоходного налога (например, как в Великобритании). Но для оценки последствий такой реформы необходим прогноз макроэкономических показателей экономики России (как минимум) до 2030 г. на основе математического моделирования. При оценке влияния гипотетической налоговой реформы на динамику ВВП использована модифицированная имитационная модель P1. Сценарии исходных гипотез модели должны опираться на следующую цепочку рассуждений.

1. В стране около 20 млн бедных (людей, доходы которых ниже прожиточного уровня). Им необходимо увеличить содержание (зарплату, пенсии, пособия и т. д.) как минимум на 5 тыс. руб. в месяц. В годовом исчислении это означает 1200 млрд руб., или 20 млрд долл. США при осредненном валютном курсе в 60 руб./долл. США.

2. В принципе, указанные в п. 1 деньги можно получить в результате реформы налоговой системы, что приведет к увеличению внутреннего спроса и росту производства. Безусловно, это будет сопровождаться сокращением «чистого» вывоза капитала примерно наполовину. Безусловно, наша «оффшорная аристократия» будет крайне возмущена и приложит все силы, чтобы не допустить такую реформу. Но им необходимо терпеливо и вежливо объяснить, что лучше потерять половину прибыли, чем всю.

3. Полученные государством деньги передадут бедным с использованием различных финансовых механизмов и социальных программ. Они сразу же попадут в циклы воспроизводственных процессов, которые оживят наше (недогруженное) производство. Попутно отметим, что программа продовольственной помощи населению разрабатывается Минпромторгом с 2015 г. (объем финансирования на уровне 200-250 млрд руб. в год), но (из-за скудости бюджетных поступлений) ее реализация систематически откладывается. Так, в проекте федерального бюджета на 2018-2020 гг. опять не предусмотрены средства на продовольственную помощь населению, о чем сообщила директор Департамента бюджетной политики Минфина Светлана Гашкина во время совещания по продовольственной помощи в Совете Федерации 26 октября 2017 г.

4. Гипотетическая налоговая реформа потребует и ряда сопутствующих мер. Чтобы не допустить всплеска инфляции при резком повышении денежных средств на руках у населения, необходимо предварительно провести следующие мероприятия:

- создать полномочный Комитет по регулированию цен и тарифов (Госкомцен) и стабилизировать потребительскую инфляцию на уровне 2 %;
- упорядочить систему оплаты труда, ввести новую тарифную сетку;
- производить автоматическую индексацию зарплат и пенсий;
- создать полномочный Комитет по труду и зарплате (Госкомтруд);
- понизить ставку рефинансирования Центробанка до 2 %;
- создать отраслевые технологические НИИ, которые (помимо прочих обязанностей) будут разрабатывать отраслевые нормативы расходования ресурсов и вычислять локальные эффекты предполагаемых федеральных, региональных и крупных отраслевых программ;
- создать систему математических моделей для народного хозяйства, отраслей и регионов, которые будут использоваться в федеральном и региональных Министерствах экономического развития для среднесрочного и перспективного индикативного планирования;
- принять в Государственной Думе РФ закон об обязательной научной экспертизе экономической эффективности программ, методику которой должна разработать РАН.

5. Рост производства, вызванный реформой, приведет к росту прибылей нашей «оффшорной аристократии», что несколько смягчит их разочарование от «экспроприации».

Безусловно, приведенные рассуждения – общая схема. При выполнении конкретных расчетов при помощи имитационной модели была выполнена детальная проработка с учетом доказательства существования воспроизводственных эффектов. Обратим внимание на то, что традиционные методики оценки эффективности инвестиционных проектов и программ ориентированы на корпоративный и отраслевой эффект [3; 4]. В них нет оценок эффекта в рамках воспроизводственного процесса. Автор настоящей статьи и его коллеги предлагают формализованное описание воспроизводственного процесса [1; 5]. Также было опубликовано описание мультипликативного эффекта от дополнительных доходов домашних хозяйств [2].

Для оценки воспроизводственного эффекта воспользуемся двумя модификациями модели P1. Первая из этих модификаций – P1-4.0(2017-1) – позволяет рассчитать «опорную траекторию» макропоказателей народного хозяйства России в диапазоне 2017-2030 гг. Эта траектория соответствует продолжению сложившихся тенденций (т. е. инерционному развитию). Вторая модификация модели – P1-4.1(2017-1) – позволяет рассчитать «возмущенную траекторию», которая отражает динамику макропоказателей в случае проведения реформ. Отклонение возмущенной траектории от опорной на всем протяжении прогнозного периода позволяет оценить эффект реформы. Количественные показатели этого эффекта рассчитываются как разность между соответствующими показателями этих двух траекторий (валового внутреннего продукта, валовой прибыли, консолидированного бюджета и т. д.).

В модели используется более 50 показателей. Назовем основные переменные.

YD 0 – конечное потребление домашних хозяйств по опорной траектории развития.

YD 1 – конечное потребление домашних хозяйств по возмущенной траектории развития.

dYD – абсолютная разность показателей относительно опорной траектории.

DH 0 – доходы населения по опорной траектории развития.

DH 1 – доходы населения по возмущенной траектории развития.

dDH – абсолютная разность показателей относительно опорной траектории показателей.

WWP 0 – ВВП по опорной траектории развития.

WWP 1 – ВВП по возмущенной траектории развития.

dWWP – абсолютная разность показателей относительно опорной траектории показателей.

RBJ 0 – расходы консолидированного бюджета по опорной траектории развития.

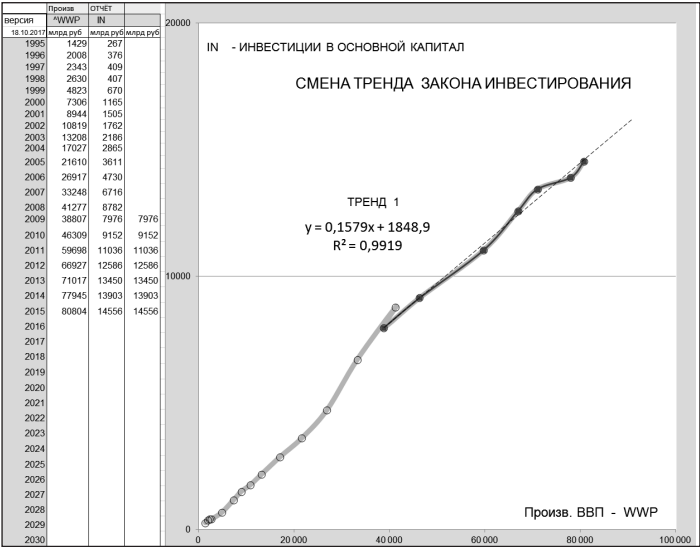
RBJ 1 – расходы консолидированного бюджета по возмущенной траектории развития.

dRBJ – абсолютная разность показателей относительно опорной траектории.

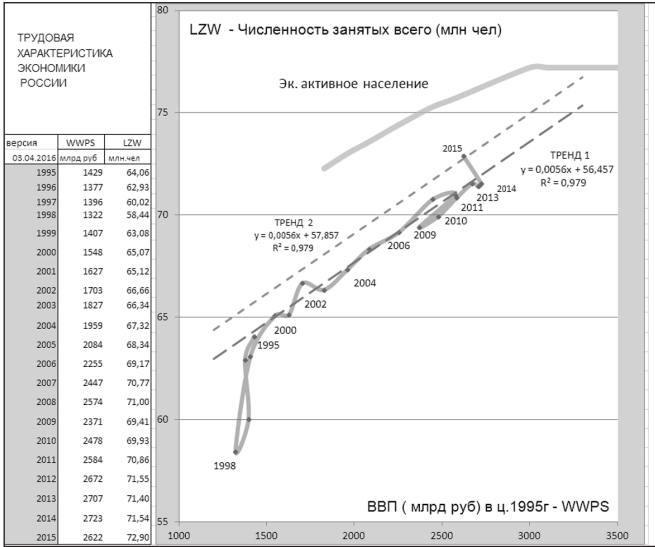
Для получения возмущенной траектории будем считать, что все деньги от «экспроприации» получают «бедные», которые немедленно их используют. Допустим, реформа произойдет в начале 2020 г. Формально это будет означать

скачкообразный рост доходов «домашних хозяйств» (на 1200 млрд руб.) на отрезке опорной траектории с 2020 по 2030 г. Фундаментальные характеристики модели P1-4.0(2017-1) соответствуют официальной отчетности Росстата [6].

Для иллюстрации рабочих гипотез, использованных при построении опорной траектории, на рис. 1 и рис. 2 приведены инвестиционная и трудовая характеристики, соответственно. Скачок численности занятых в 2015 г., который мы видим на рис. 2, объясняется добровольным вхождением Крыма в состав России. Поэтому наклон линии тренда занятости не изменяется, а происходит лишь его параллельное смещение вверх.

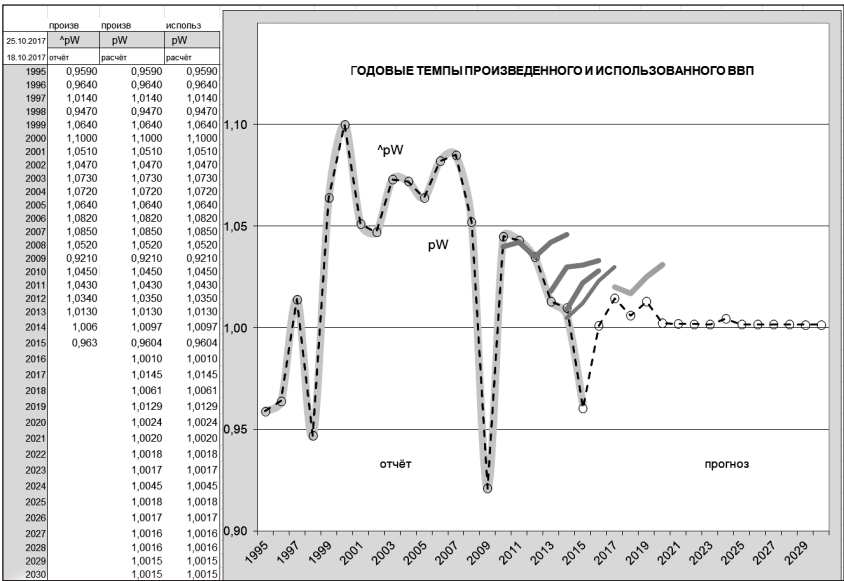


Составлено автором по материалам исследования
Рис. 1. Инвестиционная характеристика экономики России



Составлено автором по материалам исследования
Рис. 2. Трудовая характеристика экономики России

На рис. 3 приведена динамика темпов изменения произведенного ВВП для опорной траектории. Как видим, на базовом периоде (до 2015 г.) периоды роста менялись периодами спада (в 1995-1996 гг., 1997-1998 гг., 2008-2009 гг., 2015 г.). Согласно расчетам, при отсутствии реформ развитие будет идти по «затухающей»: темпы роста ВВП близки к нулю. Отмеченные на рис. 3 «крылышки» – прогнозы Минэкономики РФ.



Составлено автором по материалам исследования
Рис. 3. Динамика ВВП опорной траектории (голубые «птички» – прогнозы Минэкономики)

Для получения возмущенной траектории необходимо видоизменить уравнение для конечного потребления домашних хозяйств. При расчете опорной траектории оно задается уравнением 1:

$$YD = 0,8227 \cdot WWP - 409, \quad (1)$$

а при расчете возмущенной траектории – уравнением 2:

$$YD = 0,8227 \cdot WWP - 409,6 + 1200. \quad (2)$$

Выполненные расчеты свидетельствуют о том, что в случае проведения гипотетической реформы происходит заметное оживление экономики.

Сравнение показателей возмущенной и опорной траекторий приведено в табл. 4.

Таблица 4

Показатели опорной и возмущенной траектории

18.10.2017 30.10.2017	YD 0	YD 1	%	dYD	DH 0	DH 1	%	dDH	WWP 0	WWP 1	%	dWWP	RBJ 0	RBJ 1	%	dRBJ
	млрд руб.	млрд руб.			млрд руб.	млрд руб.			млрд руб.	млрд руб.			млрд руб.	млрд руб.		
1995	720	720			911	911			1429	1429			486	486		
1996	1008	1008			1357	1357			2008	2008			653	653		
1997	1235	1235			1656	1656			2343	2343			840	840		
1998	1462	1462			1776	1776			2630	2630			842	842		
1999	2526	2526			2908	2908			4823	4823			1258	1258		
2000	3295	3295			3984	3984			7306	7306			1960	1960		
2001	4318	4318			5326	5326			8944	8944			2419	2419		
2002	5409	5409			6831	6831			10819	10819			3422	3422		
2003	6537	6537			8900	8900			13208	13208			3965	3965		
2004	8438	8438			10976	10976			17027	17027			4670	4670		
2005	10653	10653			13819	13819			21610	21610			6821	6821		
2006	12975	12975			17290	17290			26917	26917			8375	8375		
2007	16032	16032			21312	21312			33248	33248			11379	11379		
2008	19967	19967			25244	25244			41277	41277			13992	13992		
2009	20986	20986			28697	28697			28807	28807			16048	16048		
2010	23618	23618			32498	32498			46309	46309			17617	17617		
2011	29964	29964			35649	35649			59698	59698			19995	19995		
2012	34334	34334			39904	39904			66927	66927			19995	19995		
2013	38068	38068			44650	44650			71017	71017			19995	19995		
2014	41611	41611			47919	47919			78284	78284			20081	20081		
2015	43331	43331	0,00	0,00	55682	55682	0,00	0,00	77992	77992	0,00	0,00	30417	30417	0,00	0,00
2016	45528	45528	0,00	0,00	55837	55837	0,00	0,00	84240	84240	0,00	0,00	32853	32853	0,00	0,00
2017	46804	46804	0,00	0,00	57389	57389	0,00	0,00	86915	86915	0,00	0,00	33897	33897	0,00	0,00
2018	48451	48451	0,00	0,00	59391	59391	0,00	0,00	90187	90187	0,00	0,00	35173	35173	0,00	0,00
2019	50254	50254	0,00	0,00	61582	61582	0,00	0,00	93058	93058	0,00	0,00	36293	36293	0,00	0,00
2020	52184	53763	3,03	1579,1	63928	64389	0,72	461	96484	98182	1,76	1697,8	37629	38291	1,76	662,1
2021	54206	55783	2,91	1576,7	66386	66844	0,69	458	99941	101625	1,68	1683,4	38977	39634	1,68	656,5
2022	56311	57886	2,80	1574,4	68945	69400	0,66	455	103450	105120	1,61	1669,5	40346	40997	1,61	651,1
2023	58498	60070	2,69	1572,2	71602	72055	0,63	452	107027	108683	1,55	1656,2	41741	42386	1,55	645,9
2024	60756	62326	2,58	1569,9	74348	74798	0,60	450	110455	112092	1,48	1637,3	43077	43716	1,48	638,5
2025	62543	64111	2,51	1568,4	76520	76967	0,59	448	113368	114996	1,44	1627,9	44213	44848	1,44	634,9
2026	64378	65945	2,43	1566,9	78750	79196	0,57	446	116331	117950	1,39	1618,7	45369	46000	1,39	631,3
2027	66265	67830	2,36	1565,5	81043	81487	0,55	444	119354	120964	1,35	1609,8	46548	47176	1,35	627,8
2028	68204	69769	2,29	1564,1	83401	83844	0,53	443	122445	124046	1,31	1601,2	47753	48378	1,31	624,5
2029	70200	71763	2,23	1562,7	85827	86268	0,51	441	125611	127204	1,27	1592,8	48988	49609	1,27	621,2
2030	72254	73815	2,16	1561,4	88323	88762	0,50	439	128859	130444	1,23	1584,6	50255	50873	1,23	618,0

Составлено автором по материалам исследования

В табл. 4 используются следующие обозначения:

YD 0 – конечное потребление домашних хозяйств по опорной траектории развития.

YD 1 – конечное потребление домашних хозяйств по возмущенной траектории развития.

dYD – абсолютная разность показателей.

% – разность в процентах.

DH 0 – доходы населения по опорной траектории развития.

DH 1 – доходы населения по возмущенной траектории развития.

dDH – абсолютная разность показателей.

% – разность в процентах.

WWP 0 – ВВП по опорной траектории развития.

WWP 1 – ВВП по возмущенной траектории развития.

dWWP – абсолютная разность показателей.

% – разность в процентах.

RBJ 0 – расходы консолидированного бюджета по опорной траектории развития.

RBJ 1 – расходы консолидированного бюджета по возмущенной траектории развития.

dRBJ – абсолютная разность показателей.

% – разность в процентах.

Расчеты подтверждают выводы большинства экономистов России о необходимости радикального увеличения доходов населения: это будет способствовать экономическому росту. Согласно расчетам, в результате ежегодных дотаций на интервале 2020-2030 гг. ВВП в 2020 г. вырастет на 1,76 %, а в дальнейшем относительный прирост будет незначительно уменьшаться вплоть до 2030 г. При этом конечное потребление домашних хозяйств в 2020 г. вырастет на 3,03 % с незначительным уменьшением в последующие годы до 2030 г.; расходы консолидированного бюджета в 2020 г. вырастут на 1,76 % с незначительным уменьшением в последующие годы до 2030 г. Как видим, даже проведение рассмотренной здесь ограниченной реформы (без дополнительных инвестиций в основной капитал) может привести ко вполне осязаемому положительному результату.

Библиографический список

1. Антипов, В. И. Материальный аспект воспроизводства валового внутреннего продукта России / В. И. Антипов, Ф. Ф. Пашенко. – М. : Научная книга, 2008. – 152 с.
2. Антипов, В. И. Оценка мультипликативного эффекта целевых финансовых затрат домашних хозяйств / В. И. Антипов, И. Б. Колмаков // Вестник РЭУ им. Г. В. Плеханова. – 2016. – № 2 (86). – С. 130–140.
3. Бирман, Г. Экономический анализ инвестиционных проектов: пер. с англ. под ред. Л. П. Белых / Г. Бирман, С. Шмидт. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 2003. – 631 с.
4. Виленский, П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика. Учебное пособие / П. Л. Виленский, В. Н. Лившиц, С. А. Смоляк. – М. : Издательство Дело, 2002. – 888 с.
5. Лебедев, В. В. Математическое и компьютерное моделирование экономики / В. В. Лебедев, К. В. Лебедев. – М. : НВТ-Дизайн, 2002. – 256 с.
6. Российский статистический ежегодник. 2016. – М. : Росстат, 2016. – 725 с.
7. Гаганов, А. А. Есть ли в России стратегическое планирование? // Центр Сулакшина (Центр научной политической мысли и идеологии) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rusrand.ru/analytics/est-li-v-rossii-strategicheskoe-planirovanie> (дата обращения: 20.12.2017).
8. Глазьев, С. Ю. Мы споткнулись на ровном месте // Мировое обозрение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tehnovar.ru/15659-sergey-glazev-my-spotknulis-na-rovnom-meste.html> (дата обращения: 20.12.2017).
9. Катаонов, В. Зеленая изнанка рубля. Валютные резервы Центробанка = долларизация всей России // Свободная пресса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://svpressa.ru/all/article/110759/> (дата обращения: 20.12.2017).
10. Средняя зарплата по странам мира 2017 // Школа инвестора [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://investorschool.ru/srednyaya-zarplata-po-stranam-mira-2017> (дата обращения: 20.12.2017).
11. Шкуренко, О. Все налоги мира – часть 3 // Коммерсантъ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/2945195> (дата обращения: 20.12.2017).

References

1. Antipov V. I., Pashchenko F. F. Material'nyy aspekt vosпроизводства valovogo vnutrennego produkta Rossii [*Financial aspects of the reproduction of the gross domestic product of Russia*]. Moscow, Nauchnaya kniga [*Scientific book*], 2008. 152 p.
2. Antipov V. I., Kolmakov I. B. Ocenka mul'tiplikativnogo effekta celevykh finansovykh zatrat domashnikh khozyaystv [*Evaluation of the multiplicative effect of target financial expenses of households*] // Bulletin of Plekhanov REU, I. 2, (86) 2016, pp. 130–140.
3. Birman G., Schmidt S. Ekonomicheskii analiz investicionnykh proektov [Economic analysis of investment projects]. Moscow, Banki i birzhi [*Banks and exchanges*], YUNITI, 2003. 631 p.
4. Vilensky P. L., Livshits V. N., Smolyak S. A. Ocenka effektivnosti investicionnykh proektov: teoriya i praktika [*Evaluation of investment projects efficiency: theory and practice*]. Moscow, Publishing House Delo, 2002. 888 p.
5. Lebedev V. V., Lebedev K. V. Matematicheskoe i komp'yuternoe modelirovanie ekonomiki [*Mathematical and computer modeling of economy*]. Moscow, NVT-Design, 2002. 256 p.
6. Rossiyskiy statisticheskiy ezhegodnik – 2016 [Russian statistical yearbook – 2016]. Moscow, Rosstat, 2016. 725 p.
7. Gaganov, A. A. Est' li v Rossii strategicheskoe planirovanie [*Is there strategic planning in Russia?*] // Sulakshin Center (center for scientific political thought and ideology). Available at: <http://rusrand.ru/analytics/est-li-v-rossii-strategicheskoe-planirovanie> (Accessed: 20 December 2017).
8. Glaziev, S. Yu. My spotknulis' na rovnom meste [*We stumbled out of the blue*] // World review. Available at: <http://tehnovar.ru/15659-sergey-glazev-my-spotknulis-na-rovnom-meste.html> (Accessed: 20 December 2017).
9. Katasonov, V. Zelyonaya iznanka rublya. Valyutnye rezervy Centrobanka = dollarizaciya vsey Rossii [*The green underside of the ruble. Foreign exchange reserves of the Central Bank = dollarization across Russia*] // Svobodnaya pressa [*Freedom press*]. Available at: <https://svpressa.ru/all/article/110759/> (Accessed: 20 December 2017).
10. Srednyaya zarplata po stranam mira 2017 [*Average salary by countries of the world 2017*] // Shkola investora [*Investor School*]. Available at: <http://investorschool.ru/srednyaya-zarplata-po-stranam-mira-2017> (Accessed: 20 December 2017).
11. Shkurenko, O. Vse nalogi mira – chast' 3 [*All taxes of the world – part 3*] // Kommersant' [*Entrepreneur*]. Available at: <https://www.kommersant.ru/doc/2945195> (Accessed: 20 December 2017).

Болдырев А.Н.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ И МИРОВАЯ ПРАКТИКА

Аннотация. Автор статьи исследует сущность, функции и мировой опыт применения механизма государственно-частного партнерства в реализации инфраструктурных проектов. В данной статье рассмотрена практика создания нормативно-правовой базы государственных объединений и организаций, целью которых является формирование и поддержание устойчивых связей между органами государственной власти и частным бизнесом для предоставления общественных услуг. Анализируется опыт работы с данным механизмом на территории стран Европейского Союза, США и стран БРИКС и выявлены актуальные тенденции в развитии государственно-частного партнерства в современном мире.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, концессия, инфраструктурные проекты, нормативно-правовая база, мировая практика, институт государственно-частного партнерства, инвестиционная политика.

Boldyrev Alexander

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP: ESSENCE, FUNCTIONS AND GLOBAL PRACTICE

Annotation. The author of the article explores the essence, functions and world experience of applying the mechanism of public-private partnership in the implementation of infrastructure projects. This article examines the practice of creating a regulatory framework, state associations and organizations whose purpose is to form and maintain stable links between public authorities and private businesses for the provision of public services. This article examines the experience of working with this mechanism in the territory of the countries of the European Union, the United States and the BRICS countries, and reveals the current trends in the development of public-private partnership in the modern world.

Keywords: public-private partnership, concession, infrastructure projects, regulatory framework, world practice, public-private partnership institute, investment policy.

Государственно-частное партнерство (далее – ГЧП) в сфере предоставления общественных услуг в настоящее время динамично развивается и вызывает большой интерес во всем мире. В связи с этим актуализируется проблема определения сущности государственно-частного партнерства и его функций в экономике.

Целями настоящей статьи являются:

- исследование сущности и содержания государственно-частного партнерства с институциональной и экономической точек зрения;
- выявление его функций в современной экономике;
- исследование практики применения ГЧП в мире;
- выявление актуальных тенденций в развитии ГЧП в современном мире.

В большинстве случаев под государственно-частным партнерством понимают «систему взаимодействия бизнеса и власти в вопросах строительства, реконструкции, модернизации объектов инфраструктуры» [1, с. 191]. Однако, на наш взгляд, государственно-частное партнерство соответствует всем признакам института, как с точки зрения содержания, так и выполняемых функций.

Структура государственно-частного партнерства включает:

- правила осуществления взаимодействия бизнеса и власти в хозяйственной сфере;
- адресатов правил – органы власти и бизнес-структуры;
- законодательство о государственно-частном партнерстве, которое закрепляет механизм принуждения к выполнению правил и выступает гарантом их выполнения.

Следовательно, государственно-частное партнерство обладает всеми признаками формального института с точки зрения его содержания и структуры. Обладает ли государственно-частное партнерство функциональными свойствами института, то есть выполняет ли схожие с институтами функции?

Известно, что институты выполняют координационную, распределительную, информационную и ограничительную функции [4]. На наш взгляд, государственно-частное партнерство выполняет все вышеперечисленные функции, поскольку:

- позволяет бизнес-структурам и органам государственной власти координировать свои действия в хозяйственной сфере;
- регулирует доступ бизнес-структур к общественным экономическим ресурсам;
- влияет на перемещение экономических ресурсов между хозяйствующими субъектами;
- формирует набор возможных хозяйственных решений;
- экономическая природа института государственно-частного партнерства выражается в выполнении им оптимизационной функции, которая заключается в наиболее эффективном распределении рисков хозяйственной деятельности и аллокации ресурсов общества в целом.

Государственно-частное партнерство имеет богатую историю. Первая постройка канала по концессионному принципу во Франции датируется 1552 г. Следующие проекты государственно-частного партнерства приобрели уже более масштабный размах. В Британии государственные концессии выдавались частным компаниям еще в XVII-XVIII вв. – известная всем Ост-Индская компания, занимавшаяся управлением колониями в Индии и других странах Британской короны, была по сути концессией [5]. На рубеже XIX-XX вв., в эпоху бурного строительства железных дорог и развития сталелитейной промышленности, многими странами, и Россией в том числе, активно применялась модель концессионного соглашения. Именно таким образом была построена Эйфелева башня. Впоследствии разнообразные формы государственно-частного партнерства применялись в послевоенной Европе для восстановления местной инфраструктуры.

В 1990-е гг. начался качественно новый этап развития государственно-частного партнерства в Европе, где сформировалась современная концепция такого взаимодействия. Нормативно-правовой базой развития государственно-частного партнерства на территории Европейского союза является «Зеленая книга о государственно-частном партнерстве» [1]. Данный закон устанавливает, что «понятие государственно-частного партнерства относится к формам сотрудничества между органами государственной власти и частным сектором по выполнению общественных задач, при котором необходимые ресурсы находятся в совместном управлении, а проектные риски распределяются соответствующим образом на основе навыков управления рисками партнеров по проекту» [5, с. 191].

Значительным вкладом в развитие механизма ГЧП в Европе является опыт британской системы, и в особенности государственно-частной компании Partnership UK, которая была сформирована благодаря программе «Частная финансовая инициатива» (Private Finance Initiative) правительства Джона Мейджора.

Созданная в 2000 г. на основе группы Treasury Task Force специальная государственно-частная компания Partnership UK, 51 % которой принадлежит частному сектору в лице частных инвестиционных фондов и банков, а 49 % Правительству Британии и Шотландии, Partnership UK выступает как консультант, оценщик и разработчик проектов государственно-частного партнерства в сотрудничестве с органами государственной власти. Основной целью Partnership UK является создание и систематизация новых инструментов сотрудничества и стандартизация существующих контрактов между государственными органами власти и частными компаниями. Также данная организация содействует созданию аналогичных структур в других странах: португальская Parpública, канадская Partnership BC, Infrastructure Ontario были созданы при помощи Partnership UK [2].

Страны Европейского союза создают свои страновые организации с аналогичными функциями. Например, испанское агентство SEITT, немецкая организация Partnerschaft Deutschland и др.

На сегодняшний день страны Евросоюза обладают самой развитой нормативной и практической базой регулирования сферы государственно-частного партнерства, которая уже вышла за рамки одной страны и распространилась на всю Европу. Директива 2004/18/ЕС и Директива 2004/17/ЕС регулируют государственно-частное партнерство в сфере водо-энергоснабжения, транспорта, публичных договоров на поставку товаров и услуг [7; 8]. «Зеленая книга государственно-частного партнерства» является единой методологической базой в сфере государственно-частного партнерства на территории Европейского союза.

Опыт ГЧП в США также имеет довольно долгую историю, в ходе которой было выработано понятие государственно-частного партнерства как соглашения, где частной компании в согласованной и утвержденной форме разрешается участие в государственной собственности, а также исполнение функций, которые традиционно лежали в сфере ответственности государственной власти.

В США создано большое количество механизмов и институтов, которые способствуют динамичному развитию практики государственно-частного партнерства, но главенствующая роль принадлежит Национальному совету по государственно-частному партнерству (The National Council for Public-Private Partnerships, NCPPP). К основным его функциям можно отнести информационное обеспечение ГЧП, обеспечение связей между частным сектором и органами государственной власти, образовательную деятельность и устранение препятствий реализации проектов государственно-частного партнерства. Членами совета являются 130 частных организаций и государственных представителей, среди которых Bank of America Merrill Lynch, Deloitte, Parsons, Office of Public-Private Partnerships, District of Columbia. Представители частного сектора – компании, занимающие лидирующие позиции в своих отраслях и обладающие богатым опытом реализации ГЧП-проектов, представители государственных органов – департаменты и специализированные институты государственно-частного партнерства семи штатов [3].

Однако американская модель несет в себе серьезные ограничения. Во-первых, ГЧП-проекты реализуются только американскими подрядчиками. Таким образом, участие иностранного инвестора в проектах государственно-частного партнерства на территории США остается практически недоступным. Во-вторых, отсутствует единая правовая основа государственно-частного партнерства во всех штатах, что создает институциональные и политические препятствия.

В итоге при оценке опыта США можно заключить, что чаще всего партнерства создаются и регулируются на муниципальном уровне, где преобладают проекты в сфере дорожного строительства и коммунального хозяйства. Развитие практики государственно-частного партнерства затрудняется отсутствием единого законодательства и ограниченностью доступа для иностранных инвесторов.

Положительную динамику в развитии и применении государственно-частного партнерства показывают страны БРИКС. Китайская практика в привлечении больших инвестиций с помощью ГЧП ведется с начала 2000-х гг. и регулируется двумя основными законами: «О государственных закупках КНР» и «Заключение Государственного Совета» [9].

Распространению практики государственно-частного партнерства в Бразилии способствуют Национальная программа по приватизации и Закон о концессиях (№ 8.987 от 13 февраля 1995 г.), Закон о государственно-частном партнерстве № 11079 от 2004 г. [10]. Они заложили основу участия частных инвесторов в государственной собственности. При этом нормативно-правовая база Бразилии выстроена в соответствии с принципом участия государства в развитии инфраструктуры только тогда, когда возникает необходимость и нет других альтернатив.

Основной целью применения государственно-частного партнерства в Индии является повышение эффективности капитала при соблюдении баланса интересов между органами государственной власти и частного бизнеса. Первой нормативно-правовой основой государственно-частного партнерства является Закон о договорах (контрактах) № 9 от 25 апреля 1872 г., действующий на данный момент [11]. А Конституция обязывает каждый индийский штат создавать муниципальную корпорацию для каждой из сфер: содержание дорог и мостов, коммунальное хозяйство, водоснабжение и т. д. Муниципальная корпорация, в свою очередь, имеет право заключать концессионные соглашения с частным сектором. Для привлечения инвесторов к крупным инфраструктурным проектам правительство Индии внедрило систему субсидированного финансирования, где проекты с низкой эффективностью капитала получают субсидии 20 % от совокупного объема капиталовложений из специально созданного Фонда по разработке инфраструктурных проектов [5].

Начало практики государственно-частного партнерства в ЮАР сложилось на основе 217 статьи Конституции ЮАР [12]. Регуляция государственно-частного партнерства осуществляется Законом об управлении государственными финансами (1999 г.) [13].

Можно резюмировать, что большинство проектов государственно-частного партнерства на территории стран БРИКС осуществляется по модели «строить-владеть-передавать» (Build-Own-Transfer), что позволяет странам-участницам и корпорациям осуществлять взаимные инвестиции. Но пока отсутствует наднациональная правовая база, стандартизирующая проекты по примеру опыта стран Европейского союза.

В заключение важно отметить, что в современном мире институт государственно-частного партнерства получает все большее распространение и становится основой реализации разнообразных проектов на всех уровнях управления. В развитии института государственно-частного партнерства можно выделить две разнонаправленные тенденции:

- формирование наднациональной (пока региональной) правовой базы (пример Европейского союза);
- недостаточно быстрое формирование национальных правовых основ данного института в ряде стран.

Первая тенденция характерна для развитых стран и способствует ускорению развития и распространения данного института и решению важных задач, стоящих перед обществом. Вторая сдерживает становление и развитие института государственно-частного партнерства и характерна для развивающихся стран. В целом можно сделать вывод о высоком потенциале института государственно-частного партнерства для решения народнохозяйственных задач и о необходимости стимулирования его развития как на национальном, так и наднациональном уровнях.

Библиографический список

1. Белюченко, А. В. Реализация инфраструктурных проектов: международный опыт и российская практика / А. В. Белюченко // Этап: экономическая теория, анализ, практика. – 2011. – № 6. – С. 95–100.
2. Варнавский, В. Г. Государственно-частное партнерство: теория и практика / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королёв. – М.: Издательство НИУ ВШЭ, 2011. – 288 с.
3. Гафурова, Г. Т. Государственно-частное партнерство: теория и практика: учебное пособие / Г. Т. Гафурова. – Казань: Познание, 2013. – 132 с.
4. Сазанова, С. Л. Институциональная теория организаций / С. Л. Сазанова // Вестник Университета. – 2015. – № 8. – С. 61–67.
5. Черемная, Т. С. Государственно-частное партнерство в странах БРИКС: опыт и перспективы реализации / Т. С. Черемная // Вестник университета МГИМО. – 2015. – № 5 (44). – С. 190–197.
6. Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions. Commission of the European Communities. Brussels, 30.04.2004 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=LEGISSUM:l22012> (дата обращения: 23.11.2017).
7. Directive 2004/18 // EC of the European Parliament and of the Council of the European Communities of March 31, 2004 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32004L0018> (дата обращения: 20.11.2017).
8. Directive 2004/17 // EC of the European Parliament and of the Council of the European Union of March 31, 2004 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/ALL/?uri=celex:3A32004L0017> (дата обращения: 18.11.2017).
9. Government Procurement Law of the People's Republic of China, June 29, 2002 [Электронный ресурс]. – Mode of access: <http://www.people.com.cn/GB/shehui/43/20020710/772676.html> (дата обращения: 16.11.2017).
10. General Law of Permissions and Concessions of Public Services (Federal Law № 8,987 of 1995) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.loc.gov/law/help/govt-procurement-law/brazil.php> (дата обращения: 19.11.2017).
11. The Law on Contracts № 9 of April 25, 1872 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://chddistrictcourts.gov.in/the%20indian%20contract%20act.pdf> (дата обращения: 23.11.2017).
12. Constitution of the Republic of South Africa, 1996 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cer.org.za/virtual-library/legislation/national/constitutional/constitution-of-the-republic-of-south-africa-1996> (дата обращения: 17.11.2017).
13. Public finance management act № 1 of 1999. Ministry of finance of South Africa 02.03.1999 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.treasury.gov.za/legislation/PFMA/PFMA%201999%20as%20amended%20March%202017.pdf> (дата обращения: 20.11.2017).

References

1. Belyuchenko A. V. Realizatsiya infrastrukturykh projektov: mezhdunarodnyi opyt i rossiyskaya praktika [*The Implementation of infrastructure projects: international experience and Russian practice*] // Этап: экономическая теория, анализ, практика [ETAP: economic theory, analysis, practice], 2011, I. 6, pp. 95–100.
2. Varnavskiy V. G., Klimenko A. V., Korolev V. A. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: teoriya i praktika [*Public-private partnerships: theory and practice*]. Moscow, HSE Publishing House, 2011. 288 p.
3. Gafurova G. T. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: teoriya i praktika: uchebnoe posobie [*Public-private partnerships: theory and practice: textbook*]. Kazan: Poznanie, 2013. 132 p.

4. Sazanova S. L. Institutsionalnaya teoriya organizatsiy [*Institutional theory of organizations*] // Vestnik Universiteta [*University Bulletin*], 2015, I. 8, pp. 61–67.
5. Cheremnaya T. S. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v stranah BRIKS: opyt i perspektivy realizatsii [*Public-private partnerships in BRICS countries: experience and prospects of realization*] // Vestnik universiteta MGIMO [Bulletin of MGIMO University], 2015, I. 5 (44), pp. 190–197.
6. Green Paper on Public-Private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions. Commission of the European Communities. Brussels, 30.04.2004. Available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=LEGISSUM:l22012> (Accessed: 23 November 2017).
7. Directive 2004/18 // EC of the European Parliament and of the Council of the European Communities of March 31, 2004. Available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32004L0018> (Accessed: 20 November 2017).
8. Directive 2004/17 // EC of the European Parliament and of the Council of the European Union of March 31, 2004. Available at: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/ALL/?uri=celex %3A32004L0017](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/ALL/?uri=celex%3A32004L0017) (Accessed: 18 November 2017).
9. Government Procurement Law of the People's Republic of China, June 29, 2002. Available at: <http://www.people.com.cn/GB/shehui/43/20020710/772676.html> (Accessed: 16 November 2017).
10. General Law of Permissions and Concessions of Public Services (Federal Law № 8,987 of 1995). Available at: <https://www.loc.gov/law/help/govt-procurement-law/brazil.php> (Accessed: 19 November 2017).
11. The Law on Contracts № 9 of April 25, 1872. Available at: <http://chddistrictcourts.gov.in/the %20indian %20contract %20act.pdf> (Accessed: 23 November 2017).
12. Constitution of the Republic of South Africa, 1996. Available at: <https://cer.org.za/virtual-library/legislation/national/constitutional/constitution-of-the-republic-of-south-africa-1996> (Accessed: 17 November 2017).
13. Public finance management act № 1 of 1999. Ministry of finance of South Africa 02.03.1999. Available at: <http://www.treasury.gov.za/legislation/PFMA/PFMA %201999 %20as %20amended %20March %202017.pof> (Accessed: 20 November 2017).

Внучков Ю.А.
Губанова С.Е.
Михайлова Л.В.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О ЧЕЛОВЕЧЕСКОМ РЕСУРСЕ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. В данной статье рассматривается последовательность формирования представлений о человеческом ресурсе современной организации, выделяются наиболее значимые ступени познания в данной области и их сущность. Систематизированы основные концепции управления человеческими ресурсами в различные периоды исторического развития. Авторами обоснована мысль о том, что сегодня в стадии становления находится концепция управления человеком, а также сформулированы основные взгляды на управление человеческими ресурсами на современном этапе развития.

Ключевые слова: эволюция представлений о человеческом ресурсе, управление человеческими ресурсами, менеджмент организации, управление персоналом, трудовые ресурсы.

Vnuchkov Yuriy
Gubanova Svetlana
Mikhailova Lubov

THEORETICAL ASPECTS OF DEVELOPMENT OF IDEAS OF A HUMAN RESOURCE IN MODERN ECONOMY

Annotation. In this article the sequence of formation of ideas of a human resource of the modern organization is considered, the most significant steps of knowledge in the field and their entity are selected. The main concepts of control of human resources during different periods of historical development are systematized. Authors justified a thought that in today in a stage of formation there is a concept of control of the person and also the main views of control of human resources at the present stage of development are formulated.

Keywords: evolution of ideas of a human resource, management of human resources, management of the organization, human resource management, manpower.

В современной экономике одним из основных ресурсов, который обеспечивает организации конкурентные преимущества, является человеческий ресурс. Эффективная система управления человеческими ресурсами может привести не только к росту конкурентоспособности организации, но и к повышению всех экономических показателей ее деятельности. Для построения такой системы любому менеджеру необходимы знания в области эволюции формирования представлений о человеческом ресурсе на протяжении всего периода его развития.

Доиндустриальный период развития цивилизации характеризуется преобладающей долей тяжелого физического труда, связанностью элементов власти с правами частной собственности, объектом которой выступали и человек, и средства производства. Управление в таких условиях являлось функцией собственника. С развитием производительных сил и производственных отношений прямое физическое насилие сменилось формами эксплуатации, основанными на отчуждении работников и средств производства. Человечество вступило в капиталистические отношения, что дало мощный толчок индустриализации производства. Усложнение среды в индустриальную эпоху и многоплановость управленческих задач потребовали проведения научных экспериментов и систематизации результатов научных исследований – появления и развития науки управления. Предметом изучения в теории управления индустриальной эпохи было рабочее место работника физического труда и повышение производительности его труда.

Формирование и развитие информационного общества обуславливает особое внимание к науке и знаниям. В информационную эпоху развития предметом изучения становится работник интеллектуального труда, главной задачей которого является получение, переработка и накопление информации, необходимой для продуктивной деятельности. Человек рассматривается как интеллектуальный ресурс, обладающий постоянно пополняемыми запасами знаний, умений и навыков, которые могут быть использованы при необходимости [3].

Знание – это проверенный практикой результат постижения действительности, ее отражение в сознании человека. Качество интеллектуального ресурса зависит от качества информации, на основе которой формируется знание. В новую эпоху возрастает роль высших духовных устремлений, в основе которых лежат творческие созидательные

процессы, направленные на проявление потребности в позитивной самоактуализации для достижения полной человечности или самоосуществления.

Только у человека возникает желание и появляется возможность делать то, в чем нет необходимости: создавать новизну, обладающую эстетической и смысловой ценностью. Потребность в творчестве – это основополагающая потребность человека, формирующая и актуализирующая его сознание.

Духовность можно определить как созидательное творческое самоосуществление, имеющее смысл и значение. Творческое воплощение себя в деле выражает уникальность человека, позволяя ему обрести собственный голос – уникальную личную значимость.

В «эпоху мудрости» интеллектуальный труд рассматривается как капитал, который нужно научиться ценить и преумножать, и предметом изучения науки управления становится человеческий капитал, ориентированный на реализацию высших ценностных устремлений. Работник интеллектуального труда капитализируется в свободного творческого работника, обладающего собственным капиталом (стоимостью), который оценивается на основе воплощенной в нем способности приносить доход, осуществляя полезную для человечества деятельность [5]. Он превращается в человека, имеющего цену, обладающего ценностью и обретающего индивидуальную личную значимость на основе целостной интеграции основополагающих начал: физического, психического и духовного. Поддержание физического начала обеспечивает возможность активного функционирования человека, психического – обучения, мотивации и благополучия, духовного – интереса, развития и созидания.

Таким образом, человеческий капитал в современном понимании – это физический, психический и духовный капитализированный ресурс, имеющий свою ценность и значение [2]. Человеческий ресурс в широком смысле – это физические, психические и духовные запасы, которые могут быть использованы при необходимости. Представления о человеческом ресурсе как объекте управления меняются в соответствии с развитием общественных отношений, накоплением научных и эмпирических знаний.

На протяжении прошлого столетия в теории менеджмента базовая антропологическая модель человека как объекта управления изменялась от человека физического к человеку социальному, затем индивидуальному, трансперсональному и стохастическому. Человек физический (биологический) рассматривается как индивид, то есть совокупность природных особенностей человека, находящегося на невысоком уровне развития, воспринимающегося как представителя однородной массы людей, у которых основным стимулом к работе является выживание и удовлетворение материальных потребностей. Предметом изучения в теории управления человеческим ресурсом такого уровня является тип темперамента как совокупность психических особенностей, связанных с эмоциональным возбуждением и торможением, и научная организация труда.

Человека социального можно рассматривать как персону, постоянно приспосабливающуюся к условиям внешней социальной среды, жизненной основой которой является сложный набор социальных и межличностных потребностей, реализуемых через выполнение социальных ролей. Картина мира, принципы, мотивы и действия такого человека опосредованы социальными установками и заказами, формирующимися под давлением социума. В этом случае научному исследованию в теории управления подвергаются такие параметры, как тип характера человека, то есть совокупность его устойчивых психических свойств, складывающихся в процессе деятельности, а также методы подбора, оценки, стимулирования работника и постановки целей.

Человек индивидуальный (неразделенный) представляет собой совокупность индивидуально устойчивых свойств (ресурсов), определяющих успех в различных видах деятельности. Предметом исследования становится личность как совокупность взаимосвязанных, иерархически выстроенных мотивов, методы планирования карьеры, обучения и повышения квалификации. В этом случае благодаря индивидуализации развития снижается психосоциальная идентичность, человек становится самостоятельным и самодостаточным – способным к самореализации. Но, реализуя свой потенциал, он может преследовать эгоистические или гуманистические, альтруистические и т. п. цели, то есть актуализация может иметь разную природу.

Человек трансперсональный (надличностный) обращен скорее к миру в целом, чем к человеческим потребностям и интересам, он выходит за пределы человеческой природы и самобытности человека, его самоактуализации. Такой человек находится на высоком уровне развития сознания – это целостная здоровая личность, рассматриваемая как воплощение единства тела, интеллекта, сердца и духа. Гармоничная комбинация перечисленных факторов позволяет человеку обрести уникальный жизненный смысл и значимость. Значимость от успеха отличается качественно,

а не количественно. Обретение уникального смысла и личной значимости происходит на пересечении собственных способностей, мотивации, совести и потребностей других людей [1].

В рамках теории управления человеческим ресурсом такого уровня человек представляется как капитал, имеющий ценность для организации. В таких условиях предметом исследования становится харизма – особая одаренность человека, его уникальность и непохожесть на других – и культура как целостное представление о целях и ценностях [4]. Учет базовых ценностных ориентиров сотрудников организации позволяет максимально раскрыть и развить их потенциал.

Основное отличие концепции человеческих ресурсов от концепции управления персоналом состоит в признании экономической целесообразности капиталовложений, связанных с привлечением лучшей по качеству рабочей силы, ее непрерывным обучением, поддержанием в трудоспособном состоянии и даже с созданием условий для более полного выявления возможностей и способностей, заложенных в личности, с последующим их развитием.

Библиографический список

1. Арсеньева, Н. В. Корпоративная социальная ответственность как средство повышения деловой репутации организации / Н. В. Арсеньева, И. В. Селиванова // Научные труды (Вестник МАТИ). – 2014. – № 23 (95). – С. 171–176.
2. Губанова, С. Е. Исследование проблем управления человеческими ресурсами организации на современном этапе / С. Е. Губанова, Ю. А. Внучков, Д. А. Комонов // Вестник Университета. – 2017. – № 10. – С. 5–8.
3. Губанова, С. Е. Развитие индивидуальных компетенций в условиях экономики знаний / С. Е. Губанова // Научные труды (Вестник МАТИ). – 2014. – № 23 (95). – С. 225–230.
4. Коваленко, М. И. Подготовка кадров в условиях сетевого взаимодействия / М. И. Коваленко, А. С. Зинченко // Научкоград: наука, производство, общество. – 2016. – № 3. – С. 72–75.
5. Путятин, Л. М. Социально-экономические проблемы управления развитием персонала предприятия в условиях кризиса / Л. М. Путятин, С. А. Светликов // Сварочное производство. – 2009. – № 11. – С. 48–50.

References

1. Arsen'eva N. V., Selivanova I. V. Korporativnaya social'naya otvetstvennost' kak sredstvo povysheniya delovoy reputacii organizacii [*Corporate social responsibility as means of increase in business reputation of the organization*] // Nauchnye trudy (Vestnik MATI) [*Scientific papers (MATI Bulletin)*], 2014, I. 23 (95), pp. 171–176.
2. Gubanova S. E., Vnuchkov Yu. A., Komonov D. A. Issledovanie problem upravleniya chelovecheskimi resursami organizacii na sovremennom ehtape [*Research of problems of management of human resources of the organization at the present stage*] // Vestnik Universiteta [*University Bulletin*], 2017, I. 10, pp. 5–8.
3. Gubanova S. E. Razvitie individual'nyh kompetencij v usloviyah ehkonomiki znaniy [*Development of individual competences of conditions of economy of knowledge*] // Nauchnye trudy (Vestnik MATI) [*Scientific papers (MATI Bulletin)*], 2014, I. 23 (95), pp. 225–230.
4. Kovalenko M. I., Zinchenko A. S. Podgotovka kadrov v usloviyah setevogo vzaimodejstviya [*Training in the conditions of network interaction*] // Naukograd: nauka, proizvodstvo, obshchestvo [*Science city: science, industry, society*], 2016, I. 3, pp. 72–75.
5. Putyatina L. M., Svetlikov S. A. Social'no-ehkonomicheskie problemy upravleniya razvitiem personala predpriyatiya v usloviyah krizisa [*Social and economic problems of management of development of personnel of the enterprise in the conditions of crisis*] // Svarochnoe proizvodstvo [*Welding industry*], 2009, I. 11, pp. 48–50.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация. В статье проанализированы проблемы и обозначены перспективы обеспечения национальных интересов при реализации особых экономических зон в современной России. Автором исследованы возможности в области реализации особых экономических зон и обоснована необходимость пересмотра применяемой традиционной модели их реализации. Предложены авторские рекомендации по оптимизации модели особых экономических зон с учетом контекста и особенностей современной российской экономики. Обозначены очертания новой, усовершенствованной модели, представлена перспективная модель обеспечения национальных интересов при реализации особых экономических зон в современной России.

Ключевые слова: национальные интересы, особые экономические зоны, оптимизация, современная Россия, экономика.

Markova Anna

PROBLEMS AND PROSPECTS OF ENSURING NATIONAL INTERESTS IN THE IMPLEMENTATION OF SPECIAL ECONOMIC ZONES IN MODERN RUSSIA

Annotation. The article analyzes the problems and outlines the prospects for ensuring national interests in the implementation of special economic zones in modern Russia. The author explores the possibilities in the field of the implementation of special economic zones and substantiates the need to revise the traditional model of their implementation. The article includes the authors' recommendations are proposed for optimizing the model of special economic zones, taking into account the context and features of the modern Russian economy. The author outlines of a new and improved model are outlined, the perspective model of ensuring national interests in the implementation of special economic zones in modern Russia is presented.

Keywords: national interests, special economic zones, optimization, modern Russia, economy.

Особые экономические зоны приобрели широкую популярность по всему миру за последние 30 лет. В 1986 г. в базе данных Всемирного банка содержалась информация о 176 особых экономических зонах в 47 странах. В 2006 г. насчитывалось уже 3 500 особых экономических зон в 130 странах. По данным на 2016 г., в мире существует 6 500 особых экономических зон в 150 странах [11].

Число особых экономических зон интенсивно растет несмотря на то, что многие из них не достигли своих целей. Тем не менее, существует ряд примеров особых экономических зон, которые в значительной степени способствуют росту прямых иностранных инвестиций, экспорту и занятости, а также обеспечивают интеграцию хозяйственной системы в глобальную торговлю и вызывают положительные структурные преобразования, включая индустриализацию и модернизацию.

Цель данной статьи заключается в исследовании проблем и перспектив обеспечения национальных интересов при реализации особых экономических зон в современной России. Для достижения поставленной цели в работе преследуются следующие задачи:

- рассмотрение возможностей в области реализации особых экономических зон;
- обоснование необходимости пересмотра применяемой традиционной модели их реализации;
- разработка авторских рекомендаций по оптимизации модели особых экономических зон с учетом контекста и особенностей современной российской экономики.

С учетом противоречивости влияния особых экономических зон на хозяйственные системы и непредсказуемость последствий их реализации долгое время проводилась дискуссия о применимости и эффективности экономических зон в качестве инструмента государственной экономической политики. Одни ученые ставили особые экономические зоны на «второе место», предпочитая им либерализацию торговли и инвестиций в масштабах всей

национальной экономики [3; 8]. Другие исследователи и эксперты указывали на потенциал экономических зон в области преодоления провалов рынка и государственного регулирования, а также рассматривали их в качестве катализаторов как рыночных сил, так и государственных экономических реформ [4; 10].

В последние годы значительно изменился глобальный торговый и инвестиционный контекст, на базе которого первоначально возникла традиционная модель внешне-ориентированных особых экономических зон как платформ для привлечения прямых иностранных инвестиций, наиболее ярко воплощенная в оффшорных зонах развивающихся стран. Быстрый рост особых экономических зон и их успех в содействии экспорту привели к беспрецедентной глобализации торговли и инвестиций в 1980-х гг. и 1990-х гг., господству транснациональных корпораций и росту глобальных производственных сетей. Это отражает высокую актуальность изучения проблем и перспектив обеспечения национальных интересов при реализации особых экономических зон в современной России.

Многочисленные данные статистических и аналитических отчетов, наиболее авторитетным из которых является «Отчет о глобальной конкурентоспособности стран», ежегодно представляемый на Всемирном экономическом форуме, свидетельствуют о том, что современная Россия сталкивается с фундаментальными проблемами конкурентоспособности в отношении производства конечных товаров из-за диспропорций в развитии национальной хозяйственной системы (существенных различий в уровне социально-экономического развития и темпа роста экономики регионов страны), высоких транзакционных издержек, обусловленных незавершенностью рыночного реформирования большинства институтов, а также дисбаланса интересов хозяйствующих субъектов в условиях интеграции в мировые рынки [5; 7].

В настоящее время кажется сомнительной возможность достижения высокой конкурентоспособности российской экономики в качестве импортной площадки, что требует пересмотра реализуемой традиционной модели особых экономических зон. В связи с этим целесообразен пересмотр данной модели в сторону ее оптимизации и адаптации к особенностям современной российской экономики. Нами предлагаются следующие очертания новой, усовершенствованной модели и практические рекомендации по ее применению.

1. Необходима диверсификация особых экономических зон. Одним из следствий текущей макроэкономической и геополитической ситуации в современной России является то, что отечественным особым экономическим зонам, возможно, потребуется переориентироваться на деятельность, которая лучше использует источники сравнительных преимуществ. Это, в первую очередь, сектора, связанные с природными ресурсами (полезные ископаемые, нефть и газ).

Также перспективными являются отрасли производства и услуг, включая торговлю и логистику. Одной из ключевых возможностей интенсификации экономического роста для современной России является использование экономических зон для повышения конкурентоспособности отраслей первичной и последующей обработки природных ресурсов.

Маловероятно, что привлечение иностранных инвесторов и иностранных предприятий с необходимостью размещения производственных подразделений на территории России способно стать тем драйвером экономического роста, который необходим для осуществления полномасштабных структурных преобразований отечественной хозяйственной системы.

Тем не менее, в качестве элемента диверсифицированной системы особых экономических зон традиционная модель способна обеспечить крупномасштабное создание рабочих мест, оказывая косвенное влияние на процесс ускорения роста экономики. Данная модель позволит России использовать динамический потенциал особых экономических зон, но для этого потребуются значительное внимание к повышению конкурентоспособности местных цепочек создания стоимости.

2. Необходимо более серьезно рассмотреть вопрос использования особых экономических зон в качестве пилотных площадок по реформированию российской экономики. Учитывая незавершенность рыночного реформирования российской экономики и сильное негативное влияние множества факторов (преимущественно внешних по отношению к отечественной хозяйственной системе), которые замедляют процесс реформирования, особые экономические зоны предлагают полезный инструмент для проведения реформ, позволяя выявить их возможные последствия еще до внедрения в масштабах национальной экономики.

На сегодняшний день ни одна из российских особых экономических зон не используется для этой цели. По нашему мнению, в качестве пилотных площадок по реформированию российской экономики должны использоваться все особые экономические зоны страны. Это позволит получить наиболее достоверные результаты благодаря множест-

венности экспериментов. Для этого принимаемые законопроекты должны учитывать временной период, необходимый для их пилотного тестирования в особых экономических зонах и предусматривать возможность их последующей корректировки или даже отмены в случае неудач практической реализации на базе особых экономических зон.

3. Особые экономические зоны должны быть гармонично интегрированы в общенациональную стратегию и практику социально-экономического развития современной России. Несмотря на то, что особые экономические зоны закреплены в качестве одного из основных инструментов реализации Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, они функционируют обособленно от общенациональной хозяйственной системы [1].

Это проявляется в том, что перед особыми экономическими зонами ставятся собственные цели, не всегда коррелирующие с общенациональной стратегией развития. К примеру, особые экономические зоны логистического типа, призванные содействовать развитию инфраструктуры, являющейся одной из наиболее серьезных проблем в современной России, находятся на предварительной стадии обсуждения, даже не начав функционировать, в то время как особые экономические зоны технологического типа активно развиваются, хотя потребность в них значительно ниже из-за наличия более эффективных альтернатив, таких как инновационные кластеры и технопарки.

В соответствии с этим, несмотря на концепцию зон как анклавов (географически, социально и экономически обособленных территорий в составе страны, на которых преобладают иностранные предприятия), на практике их успех почти полностью переплетается с национальной экономикой, национальной инвестиционной средой и возможностями правительства. Большинство факторов, определяющих успех особых экономических зон, не ограничивается только программами по их развитию и требует действий на национальном уровне.

Результаты многочисленных практических исследований свидетельствуют о том, что одним из основных различий между успешными и устойчивыми программами особых экономических зон и теми, которые не получили должного развития, является степень интегрированности в более широкие рамки экономической политики страны [6; 9]. Программы успешных особых экономических зон всегда рассматривают их как статический инструмент национально-государственной торговой и инвестиционной политики.

Особые экономические зоны вообще не оказывают каталитического воздействия в большинстве стран – отчасти потому, что они отстранены от более широких экономических стратегий. Разрабатываемые и реализуемые обособленно, программы особых экономических зон не позволяют достигать успехов в привлечении внутренних инвестиций, поощрении внешнеэкономических связей, развитии человеческого капитала и модернизации предпринимательства. Разблокирование потенциала особых экономических зон требует четкой стратегической интеграции их программ в общенациональную стратегию развития современной России.

4. Важно обеспечить предсказуемость развития в будущем и надежность институтов поддержки особых экономических зон. Как показывают результаты научно-практических исследований по всему миру, значительное влияние на успех оказывает активное и последовательное участие правительства в реализации и контроле программ особых экономических зон в течение длительного периода времени (большинство особых экономических зон начинают демонстрировать первые результаты через 5-10 лет после запуска) [3; 5; 10].

Российское правительство недостаточно регулирует деятельность особых экономических зон. К примеру, принимаются законы об особых экономических зонах, но не внедряются правила и не обеспечиваются достаточные ресурсы для управления программами, инфраструктурой и развитием особых экономических зон. Многие особые экономические зоны России также характеризуются недостаточной координацией с торговой политикой страны и неспособностью создать прозрачную и предсказуемую политическую среду, которая обеспечивает доверие инвесторов к особым экономическим зонам. Важным фактором успеха регулирования особых экономических зон, по нашему мнению, является тесное сотрудничество правительства с частным сектором в целях разработки политики в области особых экономических зон с учетом меняющихся потребностей предприятий и инвесторов.

5. Рекомендуется оптимизация географического распределения особых экономических зон по территории России с социально-экономической точки зрения. Принятие решений о местоположении особых экономических зон в России часто определяется политическими, а не коммерческими или экономическими соображениями. По нашему мнению, при этом в первую очередь необходимо учитывать социально-экономические интересы страны.

В соответствии с ними необходимо размещение особых экономических зон преимущественно в отстающих по показателям социально-экономического развития или отдаленных от центральной территории страны регионах России. Вместе с этим необходимо обеспечить особые экономические зоны необходимой, а лучше передовой инфраструктурой. Развитие новых особых экономических зон должно быть сосредоточено, если это возможно, на территориях, которые находятся рядом с крупными портами, аэропортами или другими объектами ключевой торговой инфраструктуры.

6. Рекомендуется внедрение эффективного мониторинга и проведение систематической и регулярной оценки деятельности особых экономических зон. В современной России отсутствует нормативно закреплённая методика для проведения мониторинга и оценки реализации особых экономических зон. Ранее применяемое Постановление Правительства РФ от 10 июня 2013 г. № 491 «Об утверждении Правил оценки эффективности функционирования особых экономических зон» утратило силу [2].

В отсутствие эффективной программы мониторинга деятельности и результатов предприятий и инвесторов особых экономических зон проявляются такие последствия, как неспособность эффективно применять правила, что приводит к нарушениям системы и негативным внешним воздействиям (например, экологическим последствиям); неспособность выявить, является ли особая экономическая зона успешной; неспособность принимать обоснованные решения о будущих инвестициях, эффективно участвовать в политическом диалоге или адекватно реагировать на меняющиеся потребности инвесторов и правительства.

При этом, по нашему мнению, мониторинг и проведение систематической и регулярной оценки деятельности особых экономических зон является важным компонентом для устранения пробелов в работе программ особых экономических зон и более эффективной увязки политики, стратегии и операций. Поэтому рекомендуется законодательное закрепление новых правил оценки эффективности функционирования особых экономических зон.

Предлагаемая нами на базе представленных рекомендаций перспективная модель обеспечения национальных интересов при реализации особых экономических зон в современной России представлена на рис. 1.



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 1. Перспективная модель обеспечения национальных интересов при реализации особых экономических зон в современной России

Из рис. 1 видно, что особые экономические зоны как объект управления характеризуются повышенной сложностью. Это объясняется множественностью текущих проблем их регулирования и многоаспектностью необходимых направлений его оптимизации. Предложенная перспективная модель обеспечения национальных

интересов при реализации особых экономических зон в современной России позволяет устранить выявленные существующие проблемы и реализовать имеющийся потенциал использования особых экономических зон в национальных интересах. Реализация данной модели обеспечивает превращение особых экономических зон в драйвер экономического роста, запуск структурных преобразований экономики и содействие модернизации экономики России и повышению ее конкурентоспособности.

Таким образом, особые экономические зоны следует рассматривать не в качестве обособленного хозяйственного явления с потенциальным положительным эффектом, а в качестве инструмента реализации государственной социально-экономической политики, применяемого в зависимости от контекста. Среда, в которой функционируют особые экономические зоны, является сложной и неоднородной, и поэтому следует избегать чрезмерно детерминированных подходов к управлению ими.

Библиографический список

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р (ред. от 10.02.2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 14.10.2017).
2. Постановление Правительства РФ от 10 июня 2013 г. № 491 «Об утверждении Правил оценки эффективности функционирования особых экономических зон» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 14.10.2017).
3. Пирогова, А. С. Особые экономические зоны как элемент мировой экономики / А. С. Пирогова // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2016. – № 61–62. – С. 119–124.
4. Платова, В. В. Вклад особых экономических зон в экономику регионов в зависимости от типа зоны / В. В. Платова, Н. С. Ростовский, Д. С. Смирнов // Вектор экономики. – 2017. – № 5 (11). – С. 45.
5. Попова, М. В. Анализ и оценка исторического опыта России в процессе государственного управления созданием и функционированием особых экономических зон / М. В. Попова, Н. М. Рубцов // Теория и практика общественного развития. – 2014. – № 7. – С. 98–100.
6. Тазутдинов, И. Р. Особые экономические зоны в контексте экономической безопасности государства / И. Р. Тазутдинов // Управление риском. – 2014. – № 3 (71). – С. 18–25.
7. Тихонович, Э. А. Методология анализа экономических эффектов функционирования особых экономических зон / Э. А. Тихонович, Е. Б. Жемерикина // Теория и практика современной науки. – 2015. – № 6 (6). – С. 1474–1479.
8. Чернышев, А. И. Государственное регулирование особых экономических зон в России / А. И. Чернышев // Российская юстиция. – 2016. – № 4. – С. 55–57.
9. Чернышев, А. И. Особые экономические зоны как инструмент государственного регулирования экономической безопасности регионов / А. И. Чернышев, В. И. Свиридов // Национальная безопасность / nota bene. – 2015. – № 2. – С. 297–303.
10. Янков, К. В. Проблемы и перспективы развития особых экономических зон в России / К. В. Янков, А. К. Моисеев, Д. А. Евграфов // Проблемы прогнозирования. – 2016. – № 3 (156). – С. 101–110.
11. Farole T. World Bank. Special Economic Zones: performance, policy and practice: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.worldbank.org/trade (дата обращения: 14.10.2017).

References

1. Konceptsiya dolgosrochnogo social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Rossijskoj federacii na period do 2020 goda, utverzhennaya rasporyazheniem Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 17 noyabrya 2008 g. N 1662-r [*The concept of long-term social and economic development of the Russian Federation for the period up to 2020, approved by the order of the Government of the Russian Federation from November 17, 2008 № 1662-p (as amended 10.02.2017)*] Available at: Spravochnaja pravovaja sistema «Konsul'tantPljus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 14 October 2017).
2. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 10 iyunya 2013 g. N 491 «Ob utverzhdenii Pravil ocenki ehffektivnosti funkcionirovaniya osobyh ehkonomicheskikh zon» [*The RF Government decree of June 10, 2013 № 491 «On approval of Rules of the efficiency evaluation of functioning of special economic zones»*]. Available at: Spravochnaja pravovaja sistema «Konsul'tantPljus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 14 October 2017).

3. Pirogova A. S. Osoby ekonomicheskie zony kak element mirovoj ekonomiki [*Special economic zones as an element of the world economy*] // *Ekonomika i sovremennyy menedzhment: teoriya i praktika* [*Economics and modern management: theory and practice*], 2016, I. 61–62, pp. 119–124.
4. Platova V. V., Rostovskij N. S., Smirnov D. S. Vklad osobyh ehkonomicheskikh zon v ehkonomiku regionov v zavisimosti ot tipa zony [*Contribution of special economic zones in the economy of regions, depending on the type of zone*] // *Vektor ehkonomiki* [*Vector of the economy*], 2017, I. 5 (11), p. 45.
5. Popova M. V., Rubcov N. M. Analiz i ocenka istoricheskogo opyta Rossii v processe gosudarstvennogo upravleniya sozdaniem i funkcionirovaniem osobyh ehkonomicheskikh zon [Analysis and assessment of historical experience of Russia in the process of public administration to creation and functioning of special economic zones] // *Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya* [*Theory & practice of social development*], 2014, I. 7, pp. 98–100.
6. Tazutdinov I. R. Osoby ehkonomicheskie zony v kontekste ehkonomicheskoy bezopasnosti gosudarstva [Special economic zones in the context of economic security of the state] // *Upravlenie riskom* [Risk management], 2014, I. 3 (71), pp. 18–25.
7. Tihonovich E. A., Zhemerikina E. B. Metodologiya analiza ehkonomicheskikh ehffektov funkcionirovaniya osobyh ehkonomicheskikh zon [*Methodology of analysis of economic effects of functioning of special economic zones*] // *Teoriya i praktika sovremennoj nauki* [*Theory and practice of modern science*], 2015, I. 6 (6), pp. 1474–1479.
8. Chernyshev A. I. Gosudarstvennoe regulirovanie osobyh ehkonomicheskikh zon v Rossii [*State regulation of special economic zones in Russia*] // *Rossiyskaya yusticiya* [*Russian justice*], 2016, I. 4, pp. 55–57.
9. Chernyshev A. I., Sviridov V. I. Osoby ehkonomicheskie zony kak instrument gosudarstvennogo regulirovaniya ehkonomicheskoy bezopasnosti regionov [*Special economic zones as a tool of state regulation of economic security of regions*] // *Nacional'naya bezopasnost' / nota bene* [*National security / nota bene*], 2015, I. 2, pp. 297–303.
10. Yankov K. V., Moiseev A. K., Evgrafov D. A. Problemy i perspektivy razvitiya osobyh ehkonomicheskikh zon v Rossii [Problems and prospects of development of special economic zones in Russia] // *Problemy prognozirovaniya* [*Problems of forecasting*], 2016, I. 3 (156), pp. 101–110.
11. Farole T. World Bank. Special Economic Zones: performance, policy and practice. Available at: www.worldbank.org/trade (Accessed: 14.10.2017).

Старостин В.С.

ТРАНСФОРМАЦИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭПОХУ МАШИННОГО ИНТЕЛЛЕКТА

Аннотация. Современный маркетинг становится очень технологически развитым. В первую очередь, это результат распространения цифровых устройств и развития вычислительных мощностей компьютеров, позволяющий оцифровывать офлайн-поведение потребителей, анализировать данные с помощью методов машинного обучения и повышать релевантность маркетинговых программ для конкретного сегмента пользователей. В статье рассматривается, каким образом трансформируются традиционные маркетинговые технологии в связи с возможностями, которые предлагает искусственный интеллект и машинное обучение.

Ключевые слова: маркетинг, персонализация, наука о данных, машинное обучение, таргетированная реклама.

Starostin Vasily

TRANSFORMATION OF MARKETING TECHNOLOGIES IN MACHINE INTELLIGENCE ERA

Annotation. Modern marketing becomes more technologically advanced. First of all, this is the result of popularity of digital devices and rapid growth of computational power of computers. It allows to digitalize consumers' offline behavior and to analyze data using machine learning methods in order to enhance the relevance of particular marketing programs for each individual customer segment. This article reviews how traditional marketing technologies are transformed to reflect the potential of artificial intelligence and machine learning

Keywords: marketing, personalization, data science, machine learning, targeting, advertising.

Рассмотрим цифровую трансформацию маркетинга. В настоящее время практика маркетинга стремительно изменяется и совершенствуется. Основы маркетинговой теории и практики всегда лежали на междисциплинарных связях, объединяющих фундаментальные и прикладные знания в области экономики, менеджмента, психологии, а теперь, все больше, и информационных технологий. Маркетинг становится все более технологичным: с развитием информационных технологий появляется возможность по-новому управлять маркетинговыми функциями, а также внедрять новые клиентоориентированные инструменты.

Цифровые технологии во многом трансформируют функции маркетинга, предоставляя новые возможности персонализации и индивидуальной настройки маркетинговых программ. Актуальной повесткой сегодняшнего дня является маркетинг, основанный на данных: компании используют «науку о данных», внедряют машинное обучение, нейросети, интеллектуальные алгоритмы и, в конечном итоге, пользуются новыми возможностями, которые предлагает искусственный интеллект. Развитие технологий машинного обучения становится предметом инвестиций многих компаний, поскольку позволяет рассчитывать на увеличение прибыли в результате применения данных возможностей.

Существуют как минимум четыре основные предпосылки, предопределяющие возможность и необходимость технологического развития маркетинговой практики клиентоориентированных компаний в цифровой среде (рис. 1).

Рассмотрим эти предпосылки подробнее.

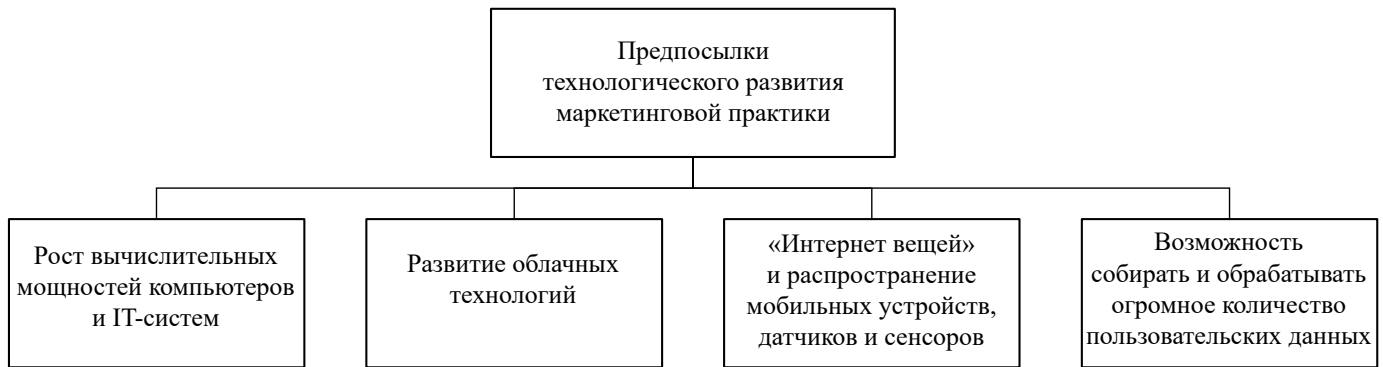


Рис. 1. Предпосылки технологического развития маркетинговой практики

1. Рост вычислительных мощностей компьютеров и ИТ-систем. Традиционно в качестве основного аргумента принято обращаться к одному из законов Мура, адаптированная суть которого сводится к тому, что вычислительные мощности оборудования удваиваются каждые два года при преимущественном сохранении стоимости производства. С точки зрения деятельности компаний это означает, что вычислительные технологии становятся не только мощнее, но и доступнее среднему и малому бизнесу, а также тем компаниям, чьи основные компетенции лежат вне информационных технологий.

2. Развитие облачных технологий позволяет не только централизованно хранить и обрабатывать массивы данных, но также иметь к ним оперативный доступ с любого устройства в любом месте. Это преимущество относится и к компаниям, эксплуатирующим облачные технологии для выполнения операционных и аналитических задач, и к конечным пользователям мобильных сервисов, решающим каждодневные задачи.

3. «Интернет вещей» – популярный тренд и явление, означающее взаимодействие объектов, материалов, систем, продуктов не только с пользователем, но и между собой. Это стало возможным, в том числе, благодаря производству и использованию многочисленных датчиков и сенсоров, которыми могут быть оборудованы практически любые физические предметы, а также материалы. По данным прогноза исследовательской и консалтинговой компании IHS Markit, к 2025 г. количество подключенных и взаимодействующих между собой объектов и устройств достигнет 60 млрд [7]. Эксперты компании Ericsson дают собственную оценку в количестве 30 млрд подключенных устройств в мире к 2022 г. [6]. Ключевым фактором данного тренда является тот факт, что устройства и объекты не просто взаимодействуют, но позволяют получать, сохранять и передавать информацию. Именно этот аспект в большей степени влияет на маркетинговую и управленческую практику современных компаний.

4. Четвертая основная предпосылка логическим образом объединяет предыдущие и состоит в возможности сбора, анализа и интерпретации огромных массивов данных и показателей, относящихся к деятельности компании, поведению потребителей или особенностям макросреды. Именно данный факт во многом определяет трансформацию маркетинговых технологий компании.

Границы офлайн и онлайн мира быстро стираются, что способствует развитию новых форматов взаимодействия компаний, продуктов и сервисов с потребителями [1; 9]. Эволюция применения информационных технологий в маркетинге за сравнительно короткий промежуток времени в несколько лет прошла через этап популярности концепции «больших данных» (Big Data), состоящей в сборе и использовании больших объемов пользовательских данных для совершенствования операционной деятельности. Затем понимание задач использования собранной информации трансформировалось в явление «наука о данных» (Data Science) – более осознанный поиск методов, принципов и инструментов использования информации, а также изучение проблем анализа и представления данных в цифровой форме. Развитие точной науки и практическое применение методов маркетинговых исследований позволили активнее использовать машинное обучение в деятельности компаний, что на сегодняшний день привело к развитию технологий нейросетей и искусственного интеллекта, применяемым в бизнес-практике.

Проанализируем оцифровку аналоговой поведенческой информации. Машинное обучение в маркетинге – это способ на новом уровне проанализировать и осмыслить пользовательские данные с целью совершенствования деятельности компании, разработки новых продуктов, поиска новых способов удовлетворения потребительских

предпочтений и решения пользовательских задач. В этой связи возникает вопрос, какие маркетинговые функции могут быть автоматизированы, а решение каких задач необходимо оставить человеку. Искусственный интеллект, как результат работы машинного обучения, способен вносить серьезный вклад в процесс маркетинговой деятельности компании и использоваться в принятии управленческих решений.

Следует отметить, что жизнь в цифровую эпоху, когда количество мобильных устройств и носимых персональных девайсов стремительно растет, люди готовы открыто делиться информацией о себе, а также осознанно использовать контент, созданный окружающими. Логично представить, что ежедневно люди и устройства совместно генерируют огромные массивы данных, которые теперь можно эффективно анализировать и использовать. Многочисленные трекеры, сенсоры, датчики и системы онлайн-аналитики позволяют проводить мониторинг сотни различных параметров, которые принято называть «метриками». Многие технологические компании и интернет-гиганты как в России, так и за рубежом владеют огромным количеством данных о пользователях. Машинный интеллект, в свою очередь, помогает трансформировать эту информацию в знание, необходимое для совершенствования деятельности организации. Интеграция отдельных решений для автоматизации маркетинга особенно эффективна в случае, когда компания одновременно работает с офлайн- и онлайн-каналами, создавая новый формат опыта взаимодействия клиентов с продуктом, а также оцифровывая различные параметры данного контакта. Такая омниканальность – сложившаяся современная практика клиентоориентированных компаний. Технологии машинного обучения способны самостоятельно решать поставленные задачи, открывая возможности интеллектуального анализа данных [5]. Использование искусственного интеллекта предоставляет возможности, которыми не обладает человек в силу того, что вычислительные мощности машины позволяют выполнять миллионы операций в секунду. Передовые европейские, азиатские, североамериканские и российские компании успешно развивают практику применения технологий машинного интеллекта для совершенствования маркетинговой деятельности (табл. 1).

Таблица 1

Отрасли, которые чаще всего используют машинное обучение

Индустрия	Доля компаний, использующих машинное обучение
B2B-консультанты	10 %
Промышленное производство	9,40 %
Телекоммуникации	8,30 %
Энергетика	8,10 %
Финансовый и страховой бизнес	6,80 %
Образование	6,00 %
Здравоохранение	5,60 %
Розничная и оптовая торговля	5,10 %
Транспорт	4,40 %

Источник: [9]

Далее перейдем к вопросу повышения релевантности маркетинговых программ. Уже сейчас довольно широки области, в которых могут применяться технологии машинного обучения. Самообучающиеся алгоритмы помогают классифицировать, сортировать и ранжировать массивы данных по различным признакам и параметрам, подбирать максимально релевантный контент в процессе поиска, а также мониторить и оптимизировать процесс взаимодействия клиента и компании.

Главным принципом клиентоориентированного бизнеса, использующего преимущества современных информационно-вычислительных технологий, является контекстуализация. Теоретическая база не предоставляет сбалансированное определение, учитывающее актуальные аспекты контекстного маркетинга. Автор данной публикации предлагает собственную трактовку. Контекстный маркетинг – клиентоориентированная бизнес-философия, в режиме реального времени учитывающая поведенческие метрики клиента, а также текущие

показатели рынка и ситуационные обстоятельства покупки с целью повышения релевантности маркетинговых программ и совершенствования предложений компании. Контекстуализация маркетинга – использование ситуационных показателей потребителей в режиме реального времени для персонализации маркетинговых программ и кастомизации продукта или сервиса.

Традиционное ограничение теоретических и практических подходов контекстуализации в сфере маркетинга состоит в том, что зачастую это явление ассоциируется исключительно с рекламными инструментами. Как правило, это контекстная реклама, инструменты поведенческого таргетинга и отдельные рекомендательные сервисы. Однако, контекстуализация не ограничивается инструментами продвижения. Во-первых, это связано с тем, что в цифровой среде коммуникации практически неотделимы от самого продукта. Во-вторых, практически все маркетинговые технологии и инструменты, входящие в комплекс маркетинга (маркетинг-микс), могут быть трансформированы с учетом контекста и с использованием анализа больших данных, машинного обучения и машинного интеллекта.

Необходимо определить основные пути трансформации функций маркетинга, вызванные перспективами применения машинного обучения и искусственного интеллекта. Главным вызовом и одновременным преимуществом в данной сфере является способность принятия управленческих решений на основе интеллектуальных аналитических вычислений, предлагаемых машиной (табл. 2)

Таблица 2

Направления трансформации маркетинговой деятельности

Маркетинговые функции	Основные направления трансформации
Маркетинговая аналитика	Прогнозирование трендов рынка (англ. trendwatching) с использованием машинного обучения позволяет предсказывать поведение потребителей и состояние рынка на основе поведенческих паттернов
Управление продуктом и ассортиментом	Рекомендательные сервисы учитывают множество факторов, включая историю покупок, геолокацию, средний чек, а также поведенческие данные. На основе этой информации пользователю рекомендуется предложение, наиболее точно соответствующее его профайлу и ситуации Специализированные технологии (например, компьютерное зрение, нейросети, распознавание голоса и др.) позволяют совершенствовать продукты компании
Построение системы дистрибуции	Аналитические системы обрабатывают миллионы транзакций и еще более 200 параметров одновременно для того, чтобы спрогнозировать будущие покупки и осуществить заказ партии у поставщиков и/или производителей. Данный подход также трансформирует логистические системы и способы доставки. Системы распознавания и сенсоры позволяют изменять процесс покупки в торговых точках
Маркетинговые коммуникации и программы продвижения	Главным направлением является персонализация контента, а также способов и каналов коммуникаций с потребителем. Программы маркетинговых коммуникаций учитывают контекст, в котором находятся потребители, и адаптируют формат и содержание коммуникационного сообщения
Ценообразование	Динамическое ценообразование как возможность предлагать персонализированную цену, исходя из ситуационных особенностей покупателя, а также истории совершения покупок. Традиционные программы лояльности трансформируются в еще более персонализированные решения

Повышение релевантности маркетинговых программ, в том числе коммуникаций от имени бренда, обусловлено различиями в особенностях восприятия клиентов. Классический маркетинговый процесс сегментации рынка, предполагающий разделение сообщества потребителей на однородные сегменты, также подвержен изменениям [2]. Концепция маркетинга «один-на-один», предложенная в ранних работах Д. Пепперса и М. Роджерса, реализуется с использованием более совершенных систем интеллектуальной машинной аналитики маркетинговых параметров [8]. При помощи машинного обучения и нейросетей появляется возможность выделять индивидуального потребителя и адаптировать комплекс маркетинга для конкретного клиента. «Ручные» расчеты не могут показать

глубинную взаимосвязь метрик и их влияние на итоговое потребительское поведение. В этой связи вычислительные мощности компьютеров помогают научиться использовать более сложные и неочевидные комбинации данных для прогнозирования поведения и построения рекомендательных систем.

Стандартное построение портрета типового клиента, принятое в традиционном маркетинге, с развитием машинного обучения может быть использовано в качестве эталонного примера или элемента обучающей выборки, на основе которой происходит поиск корреляций и взаимосвязей внутри предложенного массива данных. На основе конкретного потребительского портрета алгоритм информационной системы может самостоятельно находить представителей целевой аудитории, которые максимально похожи на эталонный образец. Интересен тот факт, что человеческому разуму практически невозможно полностью декомпозировать все корреляции, которые были найдены вычислительным алгоритмом, поскольку они могут быть совершенно неочевидны и незаметны. Способность анализировать более двухсот параметров одновременно доступна только машинному интеллекту.

Рассмотрим предиктивную аналитику и рекомендательные сервисы. Большую практическую значимость самообучающихся алгоритмов в маркетинге предоставляет предиктивная аналитика. Высоковероятное прогнозирование поведения пользователя или клиента позволяет разрабатывать и задействовать различные рекомендательные сервисы. Эти интеллектуальные цифровые помощники всесторонне анализируют особенности поведения человека, строят прогнозы последующих актуальных запросов и интуитивно предлагают адаптированные решения в виде продуктов, сервисов, услуг или советов. В настоящий момент такие примеры широко применяются в электронной коммерции. Крупные маркетплейсы и интернет-магазины владеют огромными массивами данных о пользователях, что позволяет им индивидуально настраивать рекомендательные сервисы под конкретного покупателя. Некоторые ритейлеры самостоятельно разрабатывают системы персонализации и товарной рекомендации. Альтернативой может являться покупка готовых решений, предлагаемых IT-компаниями. В качестве примеров компаний, успешно интегрирующих товарные рекомендации, стоит отметить такие организации и сервисы, как «Яндекс.Музыка», интернет-ритейлер Amazon, кинопрокат Netflix и другие.

С позиции клиента автоматизированные рекомендательные механизмы позволяют более удобно совершать покупки, выбирать товары и услуги за счет персонализированного представления всего ассортимента продавца. Этот подход предлагает доступ к комплементарным товарным наименованиям. Однако понятие комплементарности сугубо индивидуально в контексте маркетинговой практики управления ассортиментом. Современные подходы клиентоориентированного бизнеса позволяют уйти от очевидных взаимодополняемых продуктов, которые не всегда бывают актуальными для покупателя. Предиктивная аналитика и машинное обучение дают возможность составлять товарные рекомендации, учитывая множество параметров в реальном времени. При этом комплементарным предложением может выступать любой товар из всего ассортимента продавца, а не обязательно из схожей продуктовой категории. Главным критерием выбора является релевантность предложения конкретному клиенту в данное время и в данном месте. Для более детального изучения данного вопроса необходимо выделить два основных принципа использования рекомендательных сервисов, построенных на технологиях машинного обучения. Первый принцип подразумевает использование данных об особенностях поведения пользователей в процессе принятия решения о покупке и взаимодействия с сайтом продавца [4]. Сюда можно отнести: просмотр карточек продукта, поисковые запросы на сайте, добавление товаров в корзину, совершенные транзакции, комментарии, добавление в избранное и другие целевые действия. Каждому из этих действий может быть назначен удельный вес для последующего ранжирования. Такие сервисы, в большинстве случаев, представляют собой усовершенствованную систему навигации по сайту. Вторым принципом в гораздо большей степени задействует потенциал предиктивной аналитики, машинного обучения и машинного интеллекта. Основанный на многофакторных принципах ранжирования и кластеризации информации, машинный интеллект учитывает ситуационные метрики конкретного пользователя и сопоставляет их с данными о тысячах других пользователей, находя схожие паттерны поведения. Система коллекционирует статистику поведения и накапливает метрики пользователя. Как только пользователь своим поведением начинает демонстрировать характерные признаки контрольной обучающей выборки, то получает соответствующую товарную рекомендацию.

Интересно отметить, что рекомендательные сервисы выходят за пределы товарных категорий и практики интернет-магазинов и маркетплейсов. Наука о данных, машинное обучение и нейросети позволили создать категорию персональных цифровых помощников, которые индивидуально взаимодействуют с пользователем и помогают решать каждодневные задачи, такие как планирование рабочего дня на основе графика дел, выбор одежды по погоде, подбор

маршрута путешествия или программы спортивной тренировки. Характерной чертой является тот факт, что зачастую рекомендация или совет могут быть предложены еще до того, как поступил формальный запрос со стороны человека. Стоит отметить таких персональных помощников, как Siri компании Apple, голосового помощника Alexa компании Amazon, Cortana компании Microsoft, «Алиса» компании «Яндекс». Это стало возможным по мере развития технологий машинного интеллекта, которые позволяют голосовым помощникам самосовершенствоваться по мере итераций с пользователем. Каждое успешное или неуспешное взаимодействие учитывается для последующей практики.

Перейдем к исследованию персонализации рекламного контента. Коммуникационная и рекламная деятельность, пожалуй, становится наиболее технологичной, заметной, а зачастую и наиболее понятной широкой аудитории. Использование интеллектуальных алгоритмов в этой области, в первую очередь, обусловлено необходимостью персонализации маркетинговых коммуникаций, что может быть сделано путем учета контекста целевой аудитории. Персонализация коммуникаций подразумевает осознанный и адаптированный выбор рекламного контента, который наиболее релевантен для получателя [3]. Сегодня инструменты машинного обучения и интеллектуальные алгоритмы дают рекламодателям возможность показывать сообщения и объявления только тем представителям аудитории, на кого они сфокусированы, сводя к минимуму количество «случайных» получателей сообщения. Таргетинг может включать социально-демографические факторы, доход, поведенческие особенности, геолокацию и множество других метрик. Контекстуализация маркетинговых коммуникаций – это адаптация технологий и инструментов коммерческих коммуникаций, а также сообщений, исходя из параметров и ситуационных особенностей целевой группы. Другими словами, разрабатывая программу продвижения, менеджерам по рекламе следует рассматривать следующие ситуационные параметры потребителей: социально-демографические факторы; предыдущий опыт взаимодействия с компанией (брендом, продуктовой категорией), поисковую активность в интернете, а также предыдущие покупки, локальное время, особенности взаимодействия с мобильными устройствами и многое другое (рис. 2).

Социально-демографические факторы	– Пол и возраст – Образование – Доход – Род занятий и др.
Опыт взаимодействия с компанией	– История покупок – Средний чек – Частота взаимодействия и др.
Поведенческие характеристики	– Предпочтение и интересы – Логи поведения в интернете – Поисковые запросы – Просмотр контента и др.
Объективный контекст	– Локальное время – Сезон – Геолокация – Трафик – Активность окружающих

Рис. 2. Ситуационные показатели контекста потребителей

Данный перечень может быть расширен. Системы машинного интеллекта учитывают более двухсот параметров для точного таргетинга рекламных объявлений. Каждый получатель обезличено рассматривается машиной в качестве совокупности параметров и идентификаторов, которые анализирует алгоритм. Затем нейронная сеть самостоятельно принимает решение, какое именно рекламное объявление может быть интересно пользователю. Данный процесс организован посредством методов машинного обучения, при которых поведение каждого конкретного посетителя сайта сравнивается с данными, полученными машиной при анализе обучающей выборки.

Если набор идентификаторов пользователя совпадает с какой-либо из существующих категорий или сегментов, то алгоритм показывает контент, соответствующий этому эталону. Данные технологии широко используются такими компаниями, как Amazon, Google, «Яндекс» и др. В то же время некоторые современные сервисы машинного обучения построены по принципу открытого кода и доступны широкой аудитории компаний.

Подводя промежуточные итоги, можно сказать, что одна из ключевых задач сегодняшнего бизнеса – вовремя принять решение, какие технологии применять, чтобы обеспечивать устойчивое развитие бизнеса. Представленный анализ технологических решений показывает, как могут трансформироваться методы и инструменты маркетинга клиентоориентированных компаний. Многие лидеры рынка успешно применяют решения в области машинного обучения и интеллектуальных алгоритмов. Дальнейшее развитие будет предопределено коммодитизацией доступных вычислительных систем и систем интеллектуальной маркетинговой аналитики.

Библиографический список

1. Абашидзе, М. Д. Перспективы использования машинного обучения и операционной аналитики в маркетинге / М. Д. Абашидзе, В. С. Старостин // Актуальные проблемы управления – 2016, 21-я Международная научно-практическая конференция. – М. : 2016. – С. 33–55.
2. Азоев, Г. Л. Персонализация продуктовых предложений / Г. Л. Азоев, В. С. Старостин // Маркетинг. – 2012. – № 6 (128). – С. 19–41.
3. Бутковская, Г. В. Концепция маркетинговой операционной аналитики в рекламной деятельности / Г. В. Бутковская, В. С. Старостин, В. Ю. Чернова // Современная научная мысль. – 2017. – № 13. – . 101–110.
4. Сервисы рекомендаций: как с их помощью увеличить продажи на 60 % // Коммерческий директор. Профессиональный журнал коммерсанта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kom-dir.ru/article/51-servisy-rekomendatsiy> (дата обращения: 05.11.2017).
5. Машинное обучение: искусственный интеллект помогает упорядочить хаос больших данных // РБК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sap-technology.rbc.ru/mashinnoe-obuchenie.html> (дата обращения: 12.11.2017).
6. Acceleration IoT. Ericsson // Ericsson.com: официальный сайт компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ericsson.com/assets/local/investors/documents/2016/telebriefing-accelerating-iot-160114.pdf> (дата обращения: 05.11.2017).
7. Morelli B. Internet connected devices: from the «Internet of things» to the «Internet of everything» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.semi.org/en/sites/semi.org/files/docs/3-Morelli_IHS_SEMI-TX-Outlook_Oct2013.pdf (дата обращения: 06.11.2017).
8. Peppers D., Rogers M., Dorf B. Is your company ready for one-to-one marketing? // Harvard Business Review, January-February, 1999. 151–160 pp.
9. Rogers David L. The digital transformation playbook. New York: Columbia Business School Publishing, 2016. P. 296.

References

1. Abashidze M. D., Starostin V. S. Perspektivy ispol'zovaniya mashinnogo obucheniya i operacionnoy analitiki v marketing [Prospects for the use of machine learning and operational analytics in marketing] // Aktual'nye problemy upravleniya – 2016, 21-ya Mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya konferenciya [Actual problems of management – 2016, 21-th international scientific-practical conference]. Moscow, 2016. – Pp. 33–55/
2. Azoev G. L., Starostin V. S. Personalizaciya produktovykh predlozheniy [Personalization of product offerings] // Marketing, 2012, I. 6 (128). Pp. 19–41.
3. Butkovskaya G. V., Starostin V. S., Chernova V. Yu. Konceptiya marketingovoy operacionnoy analitiki v reklamnoy deyatel'nosti [Concept of marketing operational intelligence in advertising] // Sovremennaya nauchnaya mysl' [Modern scientific mind], 2017, I. 13. – Pp. 101–110.
4. Servisy rekomendatsiy: kak s ikh pomoshch'yu uvelichit' prodazhi na 60 % [Services recommendations: how to use them to increase sales by 60%] // Kommercheskiy direktor. Professional'nyy zhurnal kommersanta [Commercial Director. Professional journal of the businessman]. Available at: <https://www.kom-dir.ru/article/51-servisy-rekomendatsiy> (Accessed: 05 November 2017).
5. Mashinnoe obuchenie: iskusstvennyy intellekt pomogaet uporyadochit' khaos bol'shikh dannyx [Machine learning: artificial intelligence helps to organize the chaos of big data] // RBK. Available at: <http://sap-technology.rbc.ru/mashinnoe-obuchenie.html> (Accessed: 12 November 2017).
6. Acceleration IoT. Ericsson // Ericsson.com. Available at: <https://www.ericsson.com/assets/local/investors/documents/2016/telebriefing-accelerating-iot-160114.pdf> (Accessed: 05 November 2017).
7. Morelli B. Internet connected devices: from the «Internet of things» to the «Internet of everything». Available at: http://www.semi.org/en/sites/semi.org/files/docs/3-Morelli_IHS_SEMI-TX-Outlook_Oct2013.pdf (Accessed: 06 November 2017).
8. Peppers D., Rogers M., Dorf B. Is your company ready for one-to-one marketing? // Harvard Business Review, January-February, 1999. 51–160 pp.
9. Rogers David L. The digital transformation playbook. New York: Columbia Business School Publishing, 2016. P.296.

СТРАТЕГИИ И ИННОВАЦИИ

УДК 338.28 JEL O38

DOI 10.26425/1816-4277-2018-1-35-42

Абрамова М.И.
Деменко О.Г.
Манахов С.В.

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

***Аннотация.** Представлена характеристика этапов узкого и широкого понимания планирования инновационного развития Российской Федерации. Проведен анализ особенностей стратегического планирования инновационного развития Российской Федерации. Выявлены отличия в двух вариантах стратегического развития, для чего проанализированы «Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 г.» и «Стратегия инновационного развития Российской Федерации до 2020 г.». Рассмотрены стратегии развития отдельных отраслей, подотраслей, федеральных округов, отражающих инновационное развитие Российской Федерации.
Ключевые слова: стратегическое планирование, стратегия, инновационная стратегия, стратегия развития науки и инноваций, инновации.*

Abramova Marina
Demenko Olga
Manakhov Sergey

FEATURES OF STRATEGIC PLANNING INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION

***Annotation.** The article submits characteristic of the Russian Federation innovative development planning narrow and broad understanding stages. The analysis of innovative development strategic planning features in the Russian Federation is carried out. Differences between the Strategy of development of science and innovations in the Russian Federation until 2015 and the Strategy of innovative development of the Russian Federation until 2020 are revealed. Development strategies of the separate branches, subsectors, federal districts reflecting innovative development of the Russian Federation are considered.
Keywords: strategic planning, strategy, innovative strategy, strategy of development of science and innovations, innovations.*

В сложившейся ситуации, когда энергосырьевая модель развития национальной экономики России практически исчерпала свой потенциал роста и не может выступать основой развития государства, выдвижение на первый план исследователями-теоретиками и специалистами-практиками инновационного типа экономического развития более чем оправданно. Необходимость смены модели развития страны учтена и закрепляется в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.» [4].

Также следует отметить, что решение задач инновационного развития Российской Федерации невозможно без реализации процесса и процедур стратегического планирования, поскольку именно стратегическое планирование позволяет определить вектор и наметить курс перспективного развития страны в парадигме инновационного пути.

Стратегическое планирование развития Российской Федерации, особенно в инновационном секторе, начало свое становление в середине 1990-х гг. и в своем развитии прошло два этапа: узкого и широкого понимания данного процесса. Раскроем далее их специфику.

В рамках первого этапа (середина 1990-х гг. – середина 2014 г.) стратегическое планирование инновационного развития Российской Федерации понималось как процесс взаимодействия направляющего и регулирующего характера уполномоченных органов преимущественно с внешней средой при помощи применения системы специальных принципов, методов и методик, непосредственным воплощением которого стал документ «Стратегия инновационного развития Российской Федерации».

© Абрамова М.И., Деменко О.Г., Манахов С.В., 2018

Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №15-32-01327.

23 августа 1996 г. был принят Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике», урегулировавший взаимоотношения субъектов научной деятельности, органов государственного управления, потребителями научной и (или) научно-технической продукции. В ст. 16.2 данного закона есть указание на содержание и порядок принятия упомянутой нами стратегии: «Цели и основные направления государственной поддержки инновационной деятельности определяются в рамках Стратегии инновационного развития Российской Федерации, принимаемой Правительством Российской Федерации» [1].

«Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 г. и дальнейшую перспективу» (письмо Президента Российской Федерации от 30 марта 2002 г. № Пр-576) и «Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 г.» (утверждены письмом Правительства Российской Федерации от 5 августа 2005 г. № 2473п-П7) явились содержательной базой для формирования стратегии инновационного развития Российской Федерации, хотя прямого указания в тексте на нее и не содержат.

Первая стратегия инновационного развития – «Стратегия развития науки и инноваций в РФ на период до 2015 г.» – была принята в 2006 г. и призвана «обеспечить комплексность и целенаправленность усилий государства, частного бизнеса и институтов гражданского общества по обеспечению динамичного и целенаправленного развития Российской Федерации в области науки и инноваций на период до 2015 г. и дальнейшую перспективу» [20].

Вторая, ныне действующая стратегия инновационного развития – «Стратегия инновационного развития Российской Федерации до 2020 г.», разработанная в 2011 г. на основе вышеуказанных документов, призвана «ответить на стоящие перед Россией вызовы и угрозы в сфере инновационного развития, определить цели, приоритеты и инструменты государственной инновационной политики» и задает «долгосрочные ориентиры развития субъектам инновационной деятельности, а также ориентиры финансирования сектора фундаментальной и прикладной науки и поддержки коммерциализации разработок» [12].

В рамках второго этапа (с середины 2014 г. по настоящее время) стратегическое планирование в Российской Федерации понимается более широко – как «деятельность участников стратегического планирования по целеполаганию, прогнозированию, планированию и программированию социально-экономического развития Российской Федерации» [2]. Таким образом, непосредственным воплощением процесса стратегического планирования в рамках текущего этапа являются не только стратегии, но и послания, прогнозы, планы и программы. Однако Федеральным законом «О стратегическом планировании в Российской Федерации» разработка документов, направленных на инновационное развитие Российской Федерации, не предусмотрена. Наиболее приближенными к инновационной проблематике являются регламентированная ст. 18.1 стратегия научно-технологического развития Российской Федерации и регламентированный ст. 22 прогноз научно-технологического развития Российской Федерации. Следовательно, действующая в настоящее время «Стратегия инновационного развития Российской Федерации до 2020 г.» как документ стратегического планирования находится, строго говоря, вне правового поля.

Итак, регламентированный законодательством расширенный подход к пониманию стратегического планирования в Российской Федерации на проблематику инновационного развития в настоящее время не распространяется, и стратегическое планирование инновационного развития фактически реализуется в рамках узкого подхода.

В связи с вышесказанным проведем анализ особенностей стратегического планирования инновационного развития, сложившегося в настоящее время в Российской Федерации.

Во-первых, проблематика инновационного развития Российской Федерации отражена в «Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 г.», которая к числу основных вызовов и угроз экономической безопасности относит слабую инновационную активность, «отставание в области разработки и внедрения новых и перспективных технологий (в том числе технологий цифровой экономики), недостаточный уровень квалификации и ключевых компетенций отечественных специалистов» [3]. В состав показателей состояния экономической безопасности данный документ включает показатели, характеризующие инновационное развитие России: процент товаров, работ, услуг инновационного типа в общем объеме товаров, работ, услуг, отгруженных; процент наукоемкой и высокотехнологичной продукции в валовом внутреннем продукте (далее – ВВП); долю организаций, которые осуществляют инновации, в том числе технологические; процент товаров, работ, услуг инновационного типа в общем объеме экспорта товаров, работ, услуг предприятий промышленного производства [3].

Во-вторых, проблематика инновационного развития России отражена в наиболее концентрированном виде в «Стратегии инновационного развития Российской Федерации до 2020 г.». При этом содержание ныне действующей стратегии инновационного развития России представляет, по нашему мнению, интерес с точки зрения ее сравнения с предшествующей стратегией для выявления прогрессивных изменений.

Сравнение «Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 г.» (далее – Стратегия-2015) и «Стратегии инновационного развития Российской Федерации до 2020 г.» (далее – Стратегия-2020) позволило прийти к следующим выводам.

1. Прослеживается разграничение сфер науки и инноваций: Стратегия-2015 охватывала сразу две сферы: и науки и инноваций, тогда как Стратегия-2020 ориентирована уже исключительно на инновационную сферу и должна быть дополнена согласно Федеральному закону № 172 «Стратегией научно-технологического развития Российской Федерации».

2. Выявляется схожесть периодов реализации: Стратегия-2015 рассчитана на период с 2006 г. по 2015 г. общей продолжительностью 10 лет с разбиением на три этапа, а Стратегия-2020 – с 2011 г. по 2020 г. подобной общей продолжительностью с разделением на два этапа.

3. Наблюдается тождественность проблем: Стратегия-2015 в качестве системной проблемы полагает общую низкую степень восприимчивости к инновациям российского предпринимательского сектора, а Стратегия-2020 конкретизирует указанную проблему и, в свою очередь, ключевой проблемой определяет низкий спрос на инновации в российской экономике, а также его неэффективную структуру – «избыточный перекося в сторону закупки готового оборудования за рубежом в ущерб внедрению собственных новых разработок», при этом отмечает, что «ни частный, ни государственный сектор не проявляют достаточной заинтересованности во внедрении инноваций», а «уровень инновационной активности предприятий значительно уступает показателям стран-лидеров в этой сфере».

4. Обнаруживается последовательное развитие целевых ориентиров: Стратегия-2015 в качестве цели определяет формирование эффективной инновационной системы, обеспечивающей «технологическую модернизацию экономики и повышение ее конкурентоспособности». В свою очередь, Стратегия-2020 выдвигает уже более амбициозную цель – «перевод к 2020 г. экономики России на инновационный путь развития».

5. Прослеживается общее увеличение количества целевых индикаторов: Стратегия-2015 содержит 8 целевых индикаторов, тогда как Стратегия-2020 содержит 45 индикаторов, сгруппированных по 8 тематическим разделам, в том числе 11 основных показателей, которые конкретизируют цель.

6. Наблюдается содержательная преемственность большинства целевых индикаторов:

1) во-первых, Стратегия-2015 ориентирована на устойчивый рост внутренних затрат на исследования и разработки до 2,5 % в 2015 г., а Стратегия-2020 – на повышение внутренних затрат на исследования и разработки до 2,5-3 % ВВП к 2020 г.;

2) во-вторых, Стратегия-2015 направлена на повышение удельного веса предприятий, осуществляющих технологические инновации, в общем их числе до 20 % к 2016 г., а Стратегия-2020 – на увеличение доли предприятий промышленного производства, осуществляющих технологические инновации, в общем количестве предприятий промышленного производства до 40–50 % к 2020 году;

3) в-третьих, Стратегия-2015 нацелена на повышение патентной активности, в частности увеличение коэффициента изобретательской активности (5,5 к 2016 г.), а Стратегия-2020 – на увеличение количества патентов, ежегодно регистрируемых российскими физическими и юридическими лицами в патентных ведомствах Европейского союза, Соединенных Штатов Америки и Японии, до 2,5–3 тыс. патентов к 2020 г.;

4) в-четвертых, Стратегия-2015 направлена на рост удельного веса инновационной продукции в общем объеме продаж промышленной продукции (к 2016 г. – до 18 %), а Стратегия-2020 – на увеличение доли инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции до 25–35 % к 2020 г.;

5) в-пятых, Стратегия-2015 ориентирована на рост удельного веса инновационной продукции в экспорте промышленной продукции (к 2016 г. – до 15 %), а Стратегия-2020 – на увеличение доли экспорта российских высокотехнологичных товаров в общем мировом объеме экспорта высокотехнологичных товаров до 2 % к 2020 г.;

6) в-шестых, Стратегия-2015 сосредоточена на укреплении имиджа российской науки в целом, а Стратегия-2020 конкретизирует данный целевой индикатор:

– увеличение количества российских вузов, входящих в число 200 ведущих мировых университетов согласно

мировому рейтингу университетов (Quacquarelli Symonds World University Rankings), до 4 единиц;

- увеличение доли публикаций российских исследователей в общем количестве публикаций в мировых научных журналах до 3 % в к 2020 г.;

- увеличение количества цитирований в расчете на 1 публикацию российских исследователей в научных журналах, индексируемых в базе данных «Сеть науки» (Web of Science), до 4 ссылок к 2020 г.

7. Обнаруживаются схожие и более конкретизированные задачи:

1) во-первых, «формирование сбалансированного и устойчиво развивающегося сектора исследований и разработок» (Стратегия-2020) вместо «создание конкурентоспособного сектора исследований и разработок и условий для его расширенного воспроизводства» (Стратегия-2015);

2) во-вторых, «обеспечение открытости национальной инновационной системы и экономики, а также интеграции России в мировые процессы создания и использования нововведений» (Стратегия-2020) вместо «создание эффективной национальной инновационной системы» (Стратегия-2015);

3) в-третьих, широкое внедрение современных инновационных технологий в экономику («повышение инновационной активности бизнеса и ускорение появления новых инновационных компаний») и в деятельность органов государственного управления (Стратегия-2020) вместо модернизации «экономики на основе технологических инноваций» (Стратегия-2015).

Кроме того, проблематика инновационного развития Российской Федерации отражена и в других документах стратегической направленности, в том числе в ныне действующих. Приведем некоторые примеры.

1. Стратегии развития отдельных отраслей.

1.1 «Транспортная стратегия Российской Федерации», предусматривающая в качестве стратегической цели «удовлетворение потребностей инновационного социально ориентированного развития экономики и общества в конкурентоспособных качественных транспортных услугах», в качестве стратегических приоритетов – «использование инновационных технологий строительства и содержания транспортной инфраструктуры» и «инновационные товаротранспортные технологии, соответствующие лучшим мировым достижениям», в качестве возможных сценариев развития транспортной системы – базовый и инновационный, в качестве одного из основных направлений государственной политики в области транспорта – инновационное развитие транспортной системы [5].

1.2. «Энергетическая стратегия России до 2030 г.», определяющая в качестве главной цели «создание инновационного и эффективного энергетического сектора страны, <...>, обеспечивающего необходимый вклад в социально ориентированное инновационное развитие страны» и предполагающая в качестве результата «снижение зависимости российской экономики от энергетического сектора за счет опережающего развития инновационных секторов» [7].

1.3. «Стратегия развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 г.», полагающая, что для повышения конкурентоспособности российского спорта на международной арене, развития студенческого спорта, совершенствования спорта высших достижений необходимо «внедрять инновационные технологии подготовки спортсменов, включая медицинское обеспечение, в том числе лиц с ограниченными возможностями здоровья» [6].

1.4. «Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 г.», устанавливающая в качестве принципа развития культуры ее инновационный характер и предусматривающая меры поощрения за внедрение инновационных технологий в сфере туризма [15].

2. Стратегии развития отдельных подотраслей.

2.1. «Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 г.», полагающая переход к модели инновационного развития и определяющая в качестве приоритетов среднесрочного периода – «формирование инновационного ядра промышленности» и долгосрочного периода – «переработка новых видов сырья, полученных с использованием инновационных биотехнологий» [13].

2.2. «Стратегия развития промышленности строительных материалов на период до 2020 г. и дальнейшую перспективу до 2030 г.», предполагающая становление отрасли как фундамента инновационного развития строительной индустрии и поддержку внедрения современных инновационных технологий [16].

2.3. «Стратегия развития транспортного машиностроения Российской Федерации на период до 2030 г.», предполагающая выполнение задачи «стимулирование разработки и производства инновационного подвижного состава» в рамках реализации ряда инвестиционных и инновационных проектов [18].

2.4. «Стратегия развития янтарной отрасли Российской Федерации на период до 2025 г.», предусматривающая переход янтарной отрасли от экспортно-сырьевого типа развития к инновационному [19].

2.5. «Стратегия развития индустрии детских товаров на период до 2020 г.», базирующаяся на переходе индустрии детских товаров на «инновационную модель развития, ориентированную на повышение ее конкурентных преимуществ» и выполнении задач развития инновационного и экспортного потенциала российских предприятий индустрии детских товаров [14].

3. Стратегии развития отдельных субъектов хозяйствования.

3.1. В частности, «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 г.», целью которой является развитие сферы малого и среднего предпринимательства как одного из факторов инновационного развития, а в качестве задачи – обеспечение непрерывного финансирования инновационных проектов малых и средних предприятий на всех стадиях инновационного цикла – формирование эффективного инновационного лифта [17].

4. Стратегии развития отдельных федеральных округов.

4.1 «Стратегия социально-экономического развития Приволжского федерального округа», определяющая в качестве важнейших проблем «недостаточный уровень развития национальной инновационной системы, координации образования, науки и бизнеса» и устанавливающая в качестве важной задачи «становление округа в качестве одного из российских лидеров инновационного технологического развития» [8].

4.2 «Стратегия социально-экономического развития Уральского федерального округа на период до 2020 г.», полагающая одними из основных вызовов и угроз «низкий уровень инноваций в большинстве регионов округа» и определяющая стратегической целью максимально возможное повышение уровня и качества жизни [10].

4.3. «Стратегия социально-экономического развития Южного федерального округа на период до 2020 г.», фиксирующая среди факторов, препятствующих устойчивому экономическому росту, «крайне низкую степень инновационной активности и незначительное присутствие в округе высокотехнологичных видов деятельности» и «отсутствие на территории округа лидирующих инновационно-образовательных кластеров», а также ориентированная на «существенное и постоянное повышение уровня и качества жизни населения, прежде всего на основе эффективного использования природно-ресурсного, транспортно-географического и социально-демографического потенциала путем реализации сценария устойчивого инновационного развития» [9].

4.4. «Стратегия социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 г.», предполагающая, что федеральный округ превращается в одну из главных баз модернизации и инновационного развития экономики Российской Федерации, в том числе посредством достижения наиболее важных стратегических целей [11].

Таким образом, стратегическое планирование инновационного развития, де-юре не получило пока закрепления в рамках комплексного подхода к стратегическому планированию, обозначенного в Федеральном законе «О стратегическом планировании в Российской Федерации», и де-факто реализуется в настоящее время посредством «Стратегии инновационного развития Российской Федерации до 2020 г.», а также «Стратегии экономической безопасности Российской Федерации до 2020 г.», стратегий развития отдельных отраслей, подотраслей, субъектов хозяйствования, макрорегионов и регионов России.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О науке и государственной научно-технической политике» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 21.12.2017).
2. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ (ред. от 30.10.2017) «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 21.12.2017).
3. Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 г.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 21.12.2017).
4. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р (ред. от 10.02.2017) «О Концепции долгосрочного

- социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 21.12.2017).
5. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 г. № 1734-р (ред. от 11.06.2014) «О Транспортной стратегии Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 21.12.2017).
 6. Распоряжение Правительства РФ от 7 августа 2009 г. № 1101-р «Об утверждении Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 г.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 21.12.2017).
 7. Распоряжение Правительства РФ от 13 ноября 2009 г. № 1715-р «Об Энергетической стратегии России на период до 2030 г.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 21.12.2017).
 8. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 7 февраля 2011 г. № 165-р (ред. от 26.12.2014) «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Приволжского федерального округа» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 21.12.2017).
 9. Распоряжения Правительства Российской Федерации от 5 сентября 2011 г. № 1538-р (ред. от 26.12.2014) «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Южного федерального округа на период до 2020 г.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 21.12.2017).
 10. Распоряжения Правительства Российской Федерации от 6 октября 2011 г. № 1757-р (ред. от 26.12.2014) «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Уральского федерального округа на период до 2020 г.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 21.12.2017).
 11. Распоряжения Правительства Российской Федерации от 18 ноября 2011 г. № 2074-р (ред. от 26.12.2014) «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 г.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 21.12.2017).
 12. Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 21.12.2017).
 13. Распоряжение Правительства РФ от 17 апреля 2012 г. № 559-р (ред. от 13.01.2017) «Об утверждении Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 г.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 21.12.2017).
 14. Распоряжение Правительства РФ от 11 июня 2013 г. № 962-р (ред. от 17.02.2014) «Об утверждении Стратегии развития индустрии детских товаров на период до 2020 г. и плана первоочередных мероприятий на 2013 - 2015 годы по ее реализации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 21.12.2017).
 15. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31 мая 2014 г. № 941-р (ред. от 26.10.2016) «Об утверждении стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2020 г.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 21.12.2017).
 16. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 10 мая 2016 г. № 868-р (ред. от 23.11.2016) «О Стратегии развития промышленности строительных материалов на период до 2020 г. и дальнейшую перспективу до 2030 г.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 21.12.2017).
 17. Распоряжение Правительства РФ от 2 июня 2016 г. № 1083-р (ред. от 08.12.2016) «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 г.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 21.12.2017).
 18. Распоряжение Правительства РФ от 17 августа 2017 г. № 1756-р «Об утверждении Стратегии развития транспортного машиностроения Российской Федерации на период до 2030 г.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 21.12.2017).
 19. Распоряжение Правительства РФ от 15 сентября 2017 г. № 1966-р «Об утверждении Стратегии развития янтарной отрасли Российской Федерации на период до 2025 г.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 21.12.2017).
 20. Стратегия развития науки и инноваций в РФ на период до 2015 г. (утв. Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (протокол от 15 февраля 2006 г. № 1)) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 21.12.2017).

References

1. Federal'nyi zakon ot 23 avgusta 1996 g. № 127-FZ (red. ot 23.05.2016) «O nauke i gosudarstvennoi nauchno-tehnicheskoi politike» [*Federal law «About science and the state scientific and technical policy»*]. Available at: Spravochnaja pravovaja sistema «Konsul'tantPljus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 21 December 2017).
2. Federal'nyi zakon ot 28 iyunia 2014 g. № 172-FZ (red. ot 30.10.2017) «O strategii-cheskom planirovanii v Rossiiskoi Federatsii» [*Federal law «About strategic planning in the Russian Federation»*]. Available at: Spravochnaja pravovaja sistema «Konsul'tantPljus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 21 December 2017).
3. Ukaz Prezidenta RF ot 13 maia 2017 g. № 208 «O Strategii ekonomicheskoi bezopasnosti Rossiiskoi Federatsii na period do 2030 goda» [*President's decree «About the Strategy of economic security of the Russian Federation until 2030»*]. Available at: Spravochnaja pravovaja sistema «Konsul'tantPljus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 21 December 2017).
4. Rasporiazhenie Pravitel'stva RF ot 17 noiabria 2008 g. № 1662-r (red. ot 10.02.2017) «O Kontseptsii dolgosrochnogo sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiia Rossiiskoi Federatsii na period do 2020 goda» [*Government decree «About the Concept of long-term social and economic development of the Russian Federation until 2020»*]. Available at: Spravochnaja pravovaja sistema «Konsul'tantPljus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 21 December 2017).
5. Rasporiazhenie Pravitel'stva Rossiiskoi Federatsii ot 22 noiabria 2008 g. № 1734-r (red. ot 11.06.2014) «O Transportnoi strategii Rossiiskoi Federatsii» [*Government decree «About the Transport strategy of the Russian Federation»*]. Available at: Spravochnaja pravovaja sistema «Konsul'tantPljus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 21 December 2017).
6. Rasporiazhenie Pravitel'stva RF ot 7 avgusta 2009 g. № 1101-r «Ob utverzhdenii Strategii razvitiia fizicheskoi kul'tury i sporta v Rossiiskoi Federatsii na period do 2020 goda» [*Government decree «About the approval of the Strategy of development of physical culture and sport in the Russian Federation until 2020»*]. Available at: Spravochnaja pravovaja sistema «Konsul'tantPljus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 21 December 2017).
7. Rasporiazhenie Pravitel'stva RF ot 13 noiabria 2009 g. № 1715-r «Ob Energeticheskoi strategii Rossii na period do 2030 goda» [*Government decree «About the Energy strategy of Russia until 2030»*]. Available at: Spravochnaja pravovaja sistema «Konsul'tantPljus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 21 December 2017).
8. Rasporiazhenie Pravitel'stva Rossiiskoi Federatsii ot 7 fevralia 2011 goda № 165-r (red. ot 26.12.2014) «Ob utverzhdenii Strategii sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiia Privolzhskogo federal'nogo okruga» [*Government decree «About the adoption of Strategy of social and economic development of the Volga Federal District»*]. Available at: Spravochnaja pravovaja sistema «Konsul'tantPljus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 21 December 2017).
9. Rasporiazheniia Pravitel'stva Rossiiskoi Federatsii ot 5 sentiabria 2011 goda № 1538-r (red. ot 26.12.2014) «Ob utverzhdenii Strategii sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiia Iuzhnogo federal'nogo okruga na period do 2020 goda» [*Government decree «About the adoption of Strategy of social and economic development of the Southern Federal District until 2020»*]. Available at: Spravochnaja pravovaja sistema «Konsul'tantPljus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 21 December 2017).
10. Rasporiazheniia Pravitel'stva Rossiiskoi Federatsii ot 6 oktiabria 2011 goda № 1757-r (red. ot 26.12.2014) «Ob utverzhdenii Strategii sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiia Ural'skogo federal'nogo okruga na period do 2020 goda» [*Government decree «About the adoption of Strategy of social and economic development of the Ural Federal District until 2020»*]. Available at: Spravochnaja pravovaja sistema «Konsul'tantPljus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 21 December 2017).
11. Rasporiazheniia Pravitel'stva Rossiiskoi Federatsii ot 18 noiabria 2011 goda № 2074-r (red. ot 26.12.2014) «Ob utverzhdenii Strategii sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiia Severo-Zapadnogo federal'nogo okruga na period do 2020 goda» [*Government decree «About the adoption of Strategy of social and economic development of the Northwestern Federal District until 2020»*]. Available at: Spravochnaja pravovaja sistema «Konsul'tantPljus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 21 December 2017).
12. Rasporiazhenie Pravitel'stva RF ot 8 dekabria 2011 g. № 2227-r «Ob utverzhdenii Strategii innovatsionnogo razvitiia Rossiiskoi Federatsii na period do 2020 goda» [*Government decree «About the adoption of Strategy of innovative development of the Russian Federation until 2020»*]. Available at: Spravochnaja pravovaja sistema «Konsul'tantPljus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 21 December 2017).
13. Rasporiazhenie Pravitel'stva RF ot 17 apreliia 2012 g. № 559-r (red. ot 13.01.2017) «Ob utverzhdenii Strategii razvitiia pishchevoi i pererabatyvaiushchei promyshlennosti Rossiiskoi Federatsii na period do 2020 goda» [*Government decree «About the approval of the Strategy of development of food and processing industry of the Russian Federation until 2020»*]. Available at: Spravochnaja pravovaja sistema «Konsul'tantPljus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 21 December 2017).

14. Rasporiazhenie Pravitel'stva RF ot 11 iiunia 2013 g. № 962-r (red. ot 17.02.2014) «Ob utverzhdenii Strategii razvitiia industrii detskikh tovarov na period do 2020 goda i plana pervoocherednykh meropriiati na 2013-2015 gody po ee realizatsii» [*Government decree «About the approval of the Strategy of development of the industry of children's goods until 2020 and the plan of priority actions for 2013-2015 on her realization»*]. Available at: Spravochnaja pravovaja sistema «Konsul'tantPljus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 21 December 2017).
15. Rasporiazhenie Pravitel'stvo Rossiiskoi Federatsii ot 31 maia 2014 goda № 941-r (red. ot 26.10.2016) «Ob utverzhdenii strategii razvitiia turizma v Rossiiskoi Federatsii na period do 2020 goda» [*Government decree «About the approval of the strategy of development of tourism in the Russian Federation until 2020»*]. Available at: Spravochnaja pravovaja sistema «Konsul'tantPljus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 21 December 2017).
16. Rasporiazhenie Pravitel'stva Rossiiskoi Federatsii ot 10 maia 2016 g. № 868-r (red. ot 23.11.2016) «O Strategii razvitiia promyshlennosti stroitel'nykh materialov na period do 2020 goda i dal'neishuiu perspektivu do 2030 goda» [*Government decree «About Strategies of development of the industry of construction materials until 2020 and further prospect till 2030»*]. Available at: Spravochnaja pravovaja sistema «Konsul'tantPljus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 21 December 2017).
17. Rasporiazhenie Pravitel'stva RF ot 2 iiunia 2016 g. № 1083-r (red. ot 08.12.2016) «Ob utverzhdenii Strategii razvitiia malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossiiskoi Federatsii na period do 2030 goda» [*Government decree «About the approval of the Strategy of development of small and average business in the Russian Federation until 2030»*]. Available at: Spravochnaja pravovaja sistema «Konsul'tantPljus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 21 December 2017).
18. Rasporiazhenie Pravitel'stva RF ot 17 avgusta 2017 g. № 1756-r «Ob utverzhdenii Strategii razvitiia transportnogo mashinostroeniia Rossiiskoi Federatsii na period do 2030 goda» [*Government decree «About the approval of the Strategy of development of transport mechanical engineering of the Russian Federation until 2030»*]. Available at: Spravochnaja pravovaja sistema «Konsul'tantPljus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 21 December 2017).
19. Rasporiazhenie Pravitel'stva RF ot 15 sentiabria 2017 g. № 1966-r «Ob utverzhdenii Strategii razvitiia iantarnoi otrasli Rossiiskoi Federatsii na period do 2025 goda» [*Government decree «About the approval of the Development strategy of amber branch of the Russian Federation until 2025»*]. Available at: Spravochnaja pravovaja sistema «Konsul'tantPljus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 21 December 2017).
20. Strategii razvitiia nauki i innovatsii v RF na period do 2015 goda (utv. Mezhhvedomstvennoi komissiei po nauchno-innovatsionnoi politike (protokol ot 15 fevralia 2006 g. № 1)) [*The strategy of development of science and innovations in the Russian Federation until 2015*]. Available at: Spravochnaja pravovaja sistema «Konsul'tantPljus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 21 December 2017).

Блинова У.Ю.
Рожкова Д.Ю.
Рожкова Н.К.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ ЗАТРАТ НА ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Аннотация. В статье обосновывается необходимость развития управленческого учета затрат на инновационную деятельность, включающую в себя определенные составляющие, такие как цель, природа, виды, этапы, участники и ресурсы. Рассмотрена связь управленческого учета и инновационной деятельности, выделены этапы процесса учета затрат по целевому принципу. Авторами разработаны центры затрат и центры ответственности инновационной деятельности. Предлагается классификация расходов по каждому инновационному проекту по статьям затрат. Представлена карточка учета и анализа инновационных расходов в разрезе элементов затрат.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, управленческий учет, затраты, центры затрат, центры ответственности, статьи затрат, элементы затрат.

Blinova Ulyana
Rozhkova Darya
Rozhkova Nadezhda

MANAGEMENT ACCOUNTING OF INNOVATION COSTS

Annotation. The article substantiates the necessity of developing a management accounting of costs for innovation activity, which includes certain components, such as purpose, nature, types, stages, participants and resources. The link of management accounting and innovation activity is given, stages of the process of cost accounting on a targeted basis are outlined. Cost centers and centers of responsibility for innovation have been developed. Authors propose the classification of costs for each innovative project by cost items. The form of account and analysis of innovative costs according to elements of costs is presented.

Keywords: innovation, innovation activity, management accounting, costs, cost centers, responsibility centers, cost items, cost elements.

Инновационная деятельность, представляя собой разностороннюю процедуру, в результате которой хозяйствующий субъект модифицирует рационализаторские изобретения и открытия в усовершенствованную или новую продукцию, работы и услуги в целях конкурентирования и дифференцирования хозяйственной деятельности, выступает одним из основных факторов развития современного предприятия, который дает возможность повысить эффективность производства.

При изучении сущности дефиниции «инновации» как определения существенной области инновационной деятельности нами констатируется, что этот показатель достаточно часто употребляется и применяется в различных областях и сферах деятельности, таких как наука, производство, образование, культура, экономика и право. Однако в настоящее время в различных научных сферах нашей страны определение сущности «инноваций» и их роли в бизнес-процессах недостаточно унифицировано с точки зрения терминологического и понятийного аппарата.

Дефиниция «инновация» является словом латинского языка «*innovus*» («*in*» – внутри, «*novus*» – новый) и переводится на русский язык как «обновление», «изменение», «новинка» [10]. Основателем теории инноваций стал известный экономист Й. Шумпетер, который еще в прошлом веке дал следующее определение инновации: это есть не только какое-то улучшение или изобретение, а инструмент для получения прибыли [14]. Сейчас суть данного явления существенно не изменилось, значительное большинство авторов, занимающихся проблемами инновационной деятельности сущность термина «инновация» трактуют как новшество, обладающее либо самостоятельной ценностью, либо существенно повышающее эффективность какого-либо процесса или производимой продукции [6; 7; 8].

Есть определение «инновации» и в нормативных документах. Так, в «Руководстве Осло» дано определение этого термина как внедрение какого-либо нового или значительно улучшенного продукта, товара, услуги или процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода в деловой практике, организации рабочих мест или внешних связях [11].

Поскольку инновация выступает конечным результатом инновационной деятельности, которая направлена на создание, освоение, распространение и использование инноваций, нами проведен анализ различных взглядов российских и зарубежных ученых на сущность инновационной деятельности.

В Федеральном законе «О науке и государственной научно-технической политике» № 127-ФЗ от 23.08.1996 г. инновационная деятельность определена как «деятельность, направленная на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности» [1].

Проанализировав определения инновационной деятельности, которые дают российские и зарубежные авторы, мы сделали вывод, что в понятие «инновационная деятельность» включаются определенные составляющие: цель, природа, виды, этапы, участники и ресурсы.

Конечным результатом инновационной деятельности выступает процесс создания конкретного результата, который является воплощением и реализацией инноваций в современные технологии, улучшенные виды продукции, услуг, а также принятие таких управленческих решений, которые повысят конкурентоспособность организации и, в конечном итоге, эффективность ее деятельности.

Мы определяем инновационную деятельность как цепочку взаимосвязанных процессов, в начале которой находится идея, а в конце – создание новой продукции, работы, услуги или технологии, которую можно внедрить в хозяйственную деятельность любого предприятия.

Нами выделены два признака, на которых базируется инновационная деятельность, целью которых является повышение эффективности работы организации и улучшение социальных аспектов жизни человека. Первый признак – деятельность по реализации оригинальных и своеобразных идей в готовую продукцию, работу или услуги, которые могут котироваться на рынке. Второй признак – это создание и использование интеллектуальной продукции в виде нематериального актива, который может быть применен как самой организацией, так и в народном хозяйстве стран.

В процессе формирования учетной информации об инновационной деятельности основное место занимает управленческий учет, который является эффективным инструментом системы управления деятельностью организации. Применение управленческого учета способствует повышению качества и принятых управленческих решений, а также росту прибыли и снижению затрат. В конечном итоге система управленческого учета помогает организациям держаться «на плаву» в океане бизнеса, быть мобильным и способным быстро перестраивать бизнес-модель хозяйственной деятельности в целях повышения конкурентоспособности и завоевания рынков сбыта.

Проблемы управленческого учета затрат на инновационную деятельность рассматривались российскими и зарубежными учеными, однако единой точки зрения по этому вопросу не выработано. Особенно это касается системы управленческого учета затрат на инновационную деятельность [12].

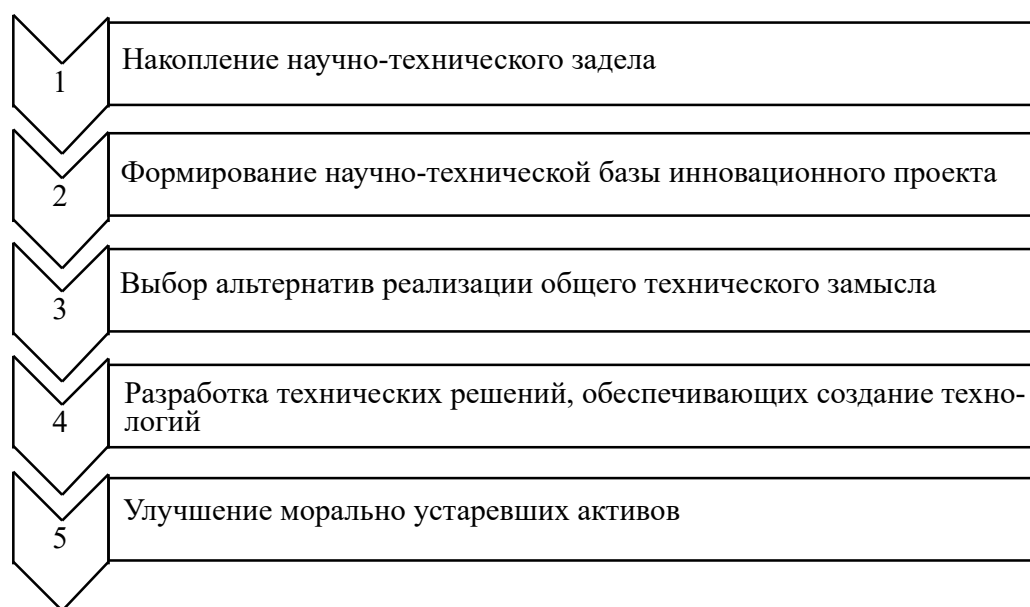
Как справедливо отмечает И. Е. Мизиковский, чтобы построить систему учета инновационной деятельности, необходимо выявить функциональную связь свойств затрат с их назначением [9]. М. А. Вахрушина утверждает, что классификация затрат в управленческом учете находится в тесной связи с управленческой задачей [4]. По мнению Т. П. Карповой, классификационные группы затрат формируются согласно целям и особенностям проявления экономической природы классификации [5]. Отдельные ученые утверждают, что суть процесса классификации затрат – выделить те расходы, на которые можно повлиять управленцу [13].

Безусловно, учет затрат на инновационную деятельность представляет собой основу информационного обеспечения и выступает обязательным инструментом управления.

Процесс учета затрат на инновационную деятельность, по нашему мнению, должен затрагивать несколько аспектов: цель и задачи, форма результата, объект учета затрат и калькулирования инновационного проекта, центры учета затрат, классификация затрат, калькуляция объектов и результатов.

Мы считаем, что постановка цели и задач оказывает значительное влияние на концепцию учета затрат на инновационную деятельность. При условии полной смены технологии производственной деятельности изменяются объекты учета. В этом случае основным нормативным документом по учету затрат является Положение по бухгалтерскому учету (далее – ПБУ) 14/2007 «Учет нематериальных активов» [3]. Если предприятие только совершенствует действующую технологию, то объектом учета являются нематериальные активы, находящиеся на балансе организации, а для учета затрат на инновационную деятельность необходимо применять ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» [2].

Таким образом, правильно сформированные цели и задачи инновационной деятельности организации способствуют формированию системы учета затрат на инновационную деятельность (см. рис. 1).



Источник: [9; 10; 13]

Рис. 1 Предложенные этапы учета затрат по целевому принципу

В систему управленческого учета обязательно входят центры затрат и центры ответственности. При этом центры затрат необходимы для формирования затрат на инновационную деятельность по местам их возникновения, а центры ответственности – для оценки деятельности по исполнению инновационного проекта (табл. 1).

Таблица 1

Разработанные авторами центры затрат и центры ответственности инновационной деятельности

Центры затрат	Центры ответственности
Центр технической документации	Менеджер по инновационной деятельности
Рабочая бригада	Менеджер инновационных проектов
Юридический отдел	Финансовые службы
Патентный отдел	Руководители
Отдел по оценке и контролю	
Администрация	

Составлено авторами по материалам исследования

Объектом учета затрат нами предложено считать определенные подразделения организации, которые осуществляют деятельность по инновационным проектам и общий контроль за эффективной работой. Центры затрат постоянно участвуют в инновационной деятельности, систематически повышая инновационную составляющую организации.

Проблемным вопросом является вопрос классификации текущих затрат, поскольку согласно Российского законодательства затраты на инновационную деятельность можно относить на расходы отчетного периода или в себестоимость нематериального актива. ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» и ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» установлены определенные критерии отнесения затрат по инновационной деятельности на расходы организации, но ни один из этих документов не устанавливает критерий, который характеризует общий результат инновационного проекта [2; 3].

Мы предлагаем внести в ПБУ критерий, который характеризует конечный результат инновационного проекта, чтобы еще в начале проекта было ясно: затраты включаются в расходы текущего периода или формируют первоначальную стоимость нематериального актива. Кроме того, нами предлагается классификация расходов по каждому инновационному проекту по статьям затрат, которые учитывают особенности инновационной деятельности и вид расходов. Статьи затрат предлагаем разделить на прямые и накладные. К прямым расходам нами отнесены следующие статьи:

- основные материалы;
- заработная плата разработчиков и исполнителей проекта;
- отчисления на социальное страхование.

Накладные расходы зависят от вида проекта, если проект носит характер научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ (НИОКР), то статьи накладных расходов следующие:

- маркетинговые расходы;
- расходы на проектирование;
- испытания или совершенствование продукции;
- расходы на инфраструктуру;
- расходы по патентно-правовому сопровождению;
- прочие расходы.

Накладные расходы по формированию нематериальных активов состоят из статей, которые формируют их первоначальную стоимость, такие как расходы вспомогательного производства, общепроизводственные расходы, общехозяйственные расходы и прочие расходы.

В результате формирования расходов по статьям затрат будет сформирована себестоимость инновационного проекта, а учетная информация будет более достоверной и реальной.

Показатели бухгалтерской отчетности, образованные на базе такой информации, могут быть успешно использованы для принятия эффективных управленческих решений, а также понятны для руководителей организаций и инвесторов, что позволит повысить качество управления инновационной деятельностью.

В целях повышения эффективности управленческого учета затрат по инновационной деятельности мы предлагаем классифицировать расходы по элементам затрат, учитывать по каждому инновационному проекту, сравнивая фактические расходы с разработанным бюджетом в карточке учета (табл. 2).

Таблица 2

Предложенная карточка учета и анализа инновационных расходов в разрезе элементов затрат

Элементы затрат	Фактические		Бюджетные		Отклонения	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %%
Материальные затраты	72,37	5,86	82,31	6,94	-9,94	-1,08
Заработная плата	650,85	52,7	596,91	50,33	53,93	2,37
Отчисления на социальное страхование	195,25	15,81	179,09	15,1	16,17	0,71
Амортизация	188,71	15,28	193,91	16,35	-5,20	-1,07
Прочие расходы	127,82	10,35	133,78	11,28	-5,96	-0,93
Итого затраты	1235	100	1186	100	49,00	0

Составлено авторами по материалам исследования

Применение разработанной карточки учета позволит показать структуру расходов по инновационной деятельности и принять верное управленческое решение по ее совершенствованию.

Таким образом, предложенные нами мероприятия по совершенствованию управленческого учета затрат по инновационной деятельности, предполагают использование целевого подхода к классификации затрат на инновационную деятельность, а также планирование расходов на каждый инновационный проект.

Библиографический список

1. Федеральный закон № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике», принят Государственной Думой Российской Федерации 23.08.1996 г. (ред. 03.06.2016 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения: 05.12.2017).
2. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 19.11.2002 № 115н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» ПБУ 17/02» (Зарегистрировано в Минюсте России 11.12.2002 № 4022) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения: 25.12.2017).
3. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 27.12.2007 № 153н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)» (Зарегистрировано в Минюсте России 23.01.2008 № 10975) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения: 25.12.2017).
4. Вахрушина, М. А. Бухгалтерский управленческий учет: учебник / М. А. Вахрушина. – М. : Омега-Л, 2016. – 570 с.
5. Карпова, Т. П. Управленческий учет: Учебник для вузов / Т. П. Карпова. – М. : ЮНИТИ-ДИАНА, 2015. – 351 с.
6. Комков, Н. И. Роль инноваций и технологий в развитии экономики и общества / Н.И. Комков // Проблемы прогнозирования. – 2003. – № 3. – С. 24–43.
7. Коробейников, О. П. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятий / О. П. Коробейников, А. А. Трифилова, И. А. Коршунов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/2000-3/04.shtml>. (дата обращения: 05.12.2017).
8. Ларичева, Е. А. Двойственная роль инноваций / Е. А. Ларичева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – № 3. – С. 22–26.
9. Мизиковский, И. Е. Бухгалтерский управленческий учет: учебное пособие / И. Е. Мизиковский. – М. : ИНФРА-М, 2016 – 205 с.
10. Популярная экономическая энциклопедия / Под общ. ред. А. Д. Некипелова. – М. : Большая Российская энциклопедия, 2003. – 367 с.
11. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям / Руководство Осло. – М. : ЦИСН. – 2010. – 107 с.
12. Рожкова, Д. Ю. Парадоксы теории Клейтона Кристенсена. / Д. Ю. Рожкова // Вестник Университета. – 2013. – № 4. – С. 191–198.
13. Рожкова, Н. К. Оценка предпринимательской активности и управленческий учет: монография. / Н. К. Рожкова, У. Ю. Блинова, Д. Ю. Рожкова. – М. : Финакадемия, 2010. – 134 с.
14. Schumpeter J., Backhaus U. The theory of economic development. –New York: Harvard, 2003. Pp. 61–116.

References

1. Federal'nyy zakon № 127-FZ «O nauke i gosudarstvennoy nauchno-tekhnicheskoy politike», prinyat Gosudarstvennoy Dumoy Rossiyskoy Federacii 23.08.1996 g. (red. 03.06.2016 g.) [*Federal Law «On Science and State Science and Technology Policy»*]. Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPljus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 05 December 2017).
2. Prikaz Ministerstva finansov Rossiyskoy Federacii ot 19.11.2002 № 115n (red. ot 16.05.2016) «Ob utverzhdenii Polozheniya po bukhgalterskomu uchetu «Uchet raskhodov na nauchno-issledovatel'skie, opytно-konstruktorskie i tekhnologicheskie raboty» PBU 17/02» [*Decree of the Ministry of Finance of Russia from 19.11.2002 N 115n (ed. 16.05.2016) «On approval of the Accounting Regulations «Accounting of expenses for research, development and technological work» PBU 17/02»*]. Available at: Legal reference system Consultant Plus (Date: 25.08.2017). Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPljus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 25 December 2017).
3. Prikaz Ministerstva finansov Rossiyskoy Federacii ot 27.12.2007 № 153n (red. ot 16.05.2016) «Ob utverzhdenii Polozheniya po bukhgalterskomu uchetu «Uchet nematerial'nykh aktivov» (PBU 14/2007)» [*Decree of the Ministry of Finance of Russia «On approval of the Accounting Regulations «Accounting of intangible assets» (PBU 14/2007)»*]. Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPljus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 25 December 2017).
4. Vahrushina M. A. Buhgalterskiy upravlencheskiy uchët: uchebnik [*Financial management accounting: textbook*]. Moscow, Omega-L, 2016. 570 p.
5. Karpova T. P. Upravlencheskiy uchët: Uchebnik dlya vuzov [*Management accounting: Textbook for universities*]. Moscow, Yunity-Diana, 2015. 351 p.
6. Komkov N. I. Rol' innovacij i tekhnologij v razvitii ehkonomiki i obshchestva [*The role of innovation and technology in the development of the economy and society*] // Problemy prognozirovaniya [*Problems of forecasting*], 2003, I. 3, pp. 24–43.

7. Korobejnikov O. P., Trifilova A. A., Korshunov I. A. Rol' innovacij v processe formirovaniya strategii predpriyatij [The role of innovation in the process of forming an enterprise strategy] // Menedzhment v Rossii i za rubezhom [*Management in Russia and abroad*], 2000, I. 3. Available at: <http://www.cfin.ru/press /management/ 2000-3/04.shtml>. (Accessed: 05 December 2017).
8. Laricheva E. A. Dvoystvennaya rol' innovacij [*The dual role of innovation*] // Menedzhment v Rossii i za rubezhom [*Management in Russia and abroad*], 2004, I. 3, pp. 22–26.
9. Mizikovskij I. E. Buhgalterskij upravlencheskij uchet: uchebnoe posobie [*Financial management accounting: textbook*]. Moscow, INFRA-M, 2016. 205 p.
10. Populyarnaya ehkonomicheskaya ehnciklopediya [*Popular Economic Encyclopedia*]. General ed. A. D. Nekipelov. Moscow, Bol'shaya Rossijskaya ehnciklopediya [*Great Russian Encyclopedia*], 2003. 367 p.
11. Rekomendacii po sboru i analizu dannyh po innovaciyam. Rukovodstvo Oslo [*Recommendations for the collection and analysis of data on innovation. The Oslo Guide*]. Moscow, Center for research and statistics science, 2010. 107 p.
12. Rozhkova D. Yu. Paradoxy teorii Klejtona Kristensena [*Paradoxes of the theory of Clayton Christensen*] // Vestnik Universiteta [*University Bulletin*], 2013, I. 4, pp. 191–198.
13. Rozhkova N. K. Ocenka predprinimatel'skoj aktivnosti i upravlencheskij uchet: monografiya. [*Evaluation of entrepreneurial activity and management accounting: monograph*]. Moscow, Finakademiya, 2010. 134 p.
14. Schumpeter J., Backhaus U. The theory of economic development. Hew York: Harvard, 2003. Pp. 61–116.

Гаврилец Ю.Н.
Тараканова И.В.

КОМПЬЮТЕРНЫЙ АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ РАВНОВЕСИЯ С ОБЩЕСТВЕННЫМ БЛАГОМ

Аннотация. В статье приводится один из вариантов математической модели экономических ситуаций с так называемыми коллективными (общественными) благами, потребляемыми несколькими участниками товарного рынка одновременно. Выполнен «ручной» компьютерный анализ модели для случая двух участников на основе использования пакета MATHCAD, позволивший проиллюстрировать некоторую технику «нащупывания» состояния рыночного равновесия. Здесь предполагается, что участники процесса, полагая выбор других равным предыдущему, приходят в итоге к согласованному результату.

Ключевые слова: общественные блага, динамика цен, устойчивость, рыночное равновесие, выбор.

Gavrilets Yuri
Tarakanova Iraida

COMPUTER ANALYSIS OF THE UNDERLYING EQUILIBRIUM MODELS WITH PUBLIC GOOD

Annotation. This article discusses an option of the mathematical model of economic situations with public goods consumed by several market participants simultaneously. Computer analysis of this model was performed by using the MATHCAD package which allows to illustrate some techniques of determining of market balance. It was assumed that the participants, considering the choice of the other is equal to their previous decision, comes to the agreed result in finish.

Key words: public goods, price dynamics, stability, market equilibrium, choice.

В статье приводится несколько вариантов простых моделей экономических ситуаций с так называемыми коллективными благами, потребляемыми сразу несколькими различными участниками рынка. Сама проблема теоретически изучена довольно обстоятельно [3]. Имеются работы в направлении анализа «социальных дилемм» и попыток практических приложений в экспериментальной экономике [2; 4]. В проблеме коллективных благ надо видеть не только факт взаимодействия участников, но также их сотрудничество, поскольку все «игроки» совместно добиваются желаемого результата [1; 6]. Кроме общего обсуждения проблемы, мы хотим также проиллюстрировать некоторую технику «нащупывания» рыночного равновесия, когда участники, полагая выбор других равным предыдущему, приходят в итоге к согласованному результату. Сходимость такого процесса обычно означает определенную устойчивость самого состояния равновесия, которое, как правило, не оптимально по Парето. Это будет показано ниже при рассмотрении равновесия и оптимума модели Линдаля [5].

1. Базовая модель с логарифмическими функциями полезности

Алгоритм поддержания равновесия рассмотрим на стандартном примере простейшей модели потребления коллективного блага [7]. Пусть два участника располагают собственным ресурсом в объемах w_1 и w_2 и расходуют его на частное потребление ($x_1, x_2 \geq 0$) и вклад ($F_1, F_2 \geq 0$) в общественное благо, так что выполняется баланс:

$$x_1 + r_1 \cdot F_1 = w_1, \quad x_2 + r_2 \cdot F_2 = w_2, \quad (1)$$

где x_1, x_2 – частное потребление; r_1, r_2 – цены на создаваемый вклад в коллективное благо; F_1, F_2 – вклады участников в общественное благо.

Целью каждого участника является максимизация собственной функции полезности типа Кобба-Дугласа, зависящей от потребления и частного блага, и общественного:

$$u_1 = \ln(x) + a_1 \cdot \ln(F_1 + F_2) \rightarrow \max \quad (2)$$

$$u_2 = \ln(x) + a_2 \cdot \ln(F_1 + F_2) \rightarrow \max,$$

где u_1, u_2 – собственные функции полезности 1-го и 2-го участника, соответственно; a_1, a_2 – положительные параметры.

© Гаврилец Ю.Н., Тараканова И.В., 2018

Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (грант № 16-06-00280)

Равновесие предполагает, что каждому участнику известен выбор вклада другого. Выпишем все соотношения задач Лагранжа для оптимизации каждым участником своего выигрыша в условии равновесия. Разрешив их (без ограничения на знаки переменных), получим формулы, которые допускают отрицательность некоторых переменных:

$$F1 = \frac{w1 \cdot a1}{(1+a1) \cdot r1} - \frac{F2}{1+a1}, \quad F2 = \frac{w2 \cdot a2}{(1+a2) \cdot r2} - \frac{F1}{1+a2}, \quad (2^a)$$

$$x1 = w1 - r1 \cdot F2, \quad x2 = w2 - r2 \cdot F1. \quad (2^b)$$

Эти формулы представляют собой систему из 4-х линейных уравнений с 4-мя неизвестными, решение которой дает равновесные значения вкладов участников в общественное благо, только если они окажутся неотрицательными и не превосходящими $w1$ и $w2$, соответственно. Поэтому соотношения равновесия записываю так:

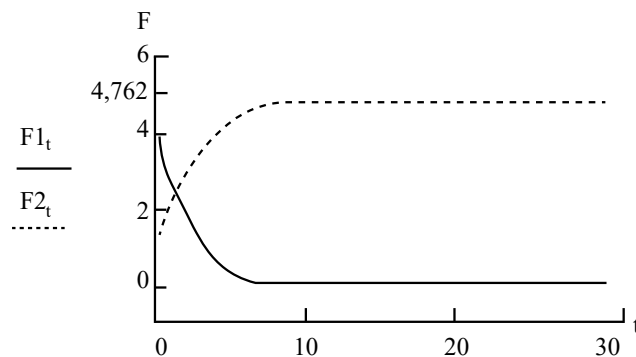
$$F1 = \min \left[w1, \max \left(0, \frac{w1 \cdot a1 - F2 \cdot r1}{(1+a1) \cdot r1} \right) \right], \quad F2 = \min \left[w2, \max \left(0, \frac{w2 \cdot a2 - F1 \cdot r2}{(1+a2) \cdot r2} \right) \right], \quad (3)$$

где частные потребления каждого участника $x1$ и $x2$ определяются по формулам (2^b).

Рассмотрим теперь алгоритм последовательного приближения к равновесному состоянию рыночного равновесия. Предполагается, что в каждый момент времени $t = 0, 1, \dots, 1000$, сут. при известном выборе другого каждый участник, естественно, будет делать свой выбор, чтобы максимизировать свою функцию полезности в условиях бюджетного ограничения. Это приводит к следующему итерационному процессу:

$$\begin{cases} x1_{t+1} = \min \left(w1, \frac{F2_t \cdot r1 + w1}{1+a1} \right) \\ x2_{t+1} = \min \left(w2, \frac{F1_t \cdot r2 + w2}{1+a2} \right) \\ F1_{t+1} = \min \left[w1, \max \left(0, \frac{w1 \cdot a1 - F2_t \cdot r1}{(1+a1) \cdot r1} \right) \right] \\ F2_{t+1} = \min \left[w2, \max \left(0, \frac{w2 \cdot a2 - F1_t \cdot r2}{(1+a2) \cdot r2} \right) \right], \end{cases} \quad (4)$$

На каждом шаге здесь все переменные выражаются через вклады в общественное благо $F1_{t-1}$, $F2_{t-1}$, сделанные в предыдущий момент времени. Согласно расчетам в модели (4) со временем устанавливается равновесие. На рис. 1 приведены результаты расчетов для некоторого заданного набора параметров модели. Как видим, уже при $t=10$ и более получаем равновесные значения переменных: $x1_t = 15$, $x2_t = 5,833$, $F1_t = 0$, $F2_t = 4,762$. Отметим, что первый участник является здесь «безбилетником», поскольку все свои ресурсы он тратит только на частное потребление ($F1_t = 0$ при $t > 10$).



Составлено авторами по результатам расчетов

Рис. 1. Траектории вкладов участников в общественное благо ($F1_t$ — сплошная линия, $F2_t$ — отмечена точками)

2. Устойчивость равновесия модели Линдаля

Рассмотрим однопродуктовую модель с одним производителем и двумя участниками, которые, затрачивая свой труд в условиях рынка, создают частные и коллективные блага. При этом производитель максимизирует прибыль,

а участники максимизируют свои функции полезности, учитывая, что расходы не могут превышать их доходы, равные оплате труда. Выполняются балансовые соотношения

$$y - x_1 - x_2 - F_1 - F_2 = 0, \quad (5)$$

где x_1, x_2 – частное потребление, F_1, F_2 – вклады участников в общественное благо. При этом объем выпуска продукции определяется производственной функцией

$$y = A \cdot l^\alpha. \quad (6)$$

где $l = l_1 + l_2$, l_1 и l_2 – затраты труда участников, A и α – положительные параметры.

Интересы участников описываются функциями полезности:

$$\begin{cases} u_1 = \ln(x_1) + b_1 \cdot \ln(T_1 - l_1) + c_1 \cdot \ln(F_1 + F_2), \\ u_2 = \ln(x_2) + b_2 \cdot \ln(T_2 - l_2) + c_2 \cdot \ln(F_1 + F_2), \end{cases} \quad (7)$$

где коэффициенты b_1, b_2, c_1, c_2 соизмеряют полезность «досуга» и общественного блага с полезностью потребления частного блага.

Равновесием модели по Линдалю [5] назовем набор цен p, q, r_1, r_2 и переменных выпуска y , труда l, l_1, l_2 , потребления x_1, x_2 и вкладов F_1, F_2 , обеспечивающих выполнение баланса и максимизацию функций полезности при следующих бюджетных ограничениях:

$$p \cdot x_1 + r_1 \cdot F_1 \leq q_1 \cdot l_1, \quad p \cdot x_2 + r_2 \cdot F_2 \leq q_2 \cdot l_2$$

где p – цены на производимую продукцию и частные блага (одинаковы для всех участников); q_1, q_2 – цены на труд (тоже общие); r_1, r_2 – цены на оплату общественного блага (различаются для участников). Прибыль определяют согласно формуле

$$\Pi = P \cdot y - q \cdot (l_1 + l_2) \rightarrow \max, \quad (8)$$

где $y = A \cdot (l_1 + l_2)^\alpha$. Спрос на труд зависит только от его рыночной цены, а трудовой вклад участников производителем не различается.

Далее, необходимо, во-первых, сконструировать итеративную процедуру рыночного взаимодействия участников экономики, обеспечивающую поддержание равновесия. Переменные равновесия должны удовлетворять определенной системе соотношений, в которой величины потребления и трудозатрат выражены через ценовые параметры (p, q) и вклады в общественное благо ($F_1 + F_2$) – из условий Лагранжа задач локальных оптимизаций. Во-вторых, требуется выполнить многовариантные компьютерные расчеты для $t=0, \dots, 1000$ по динамической модели, уравнения которой приведены на рис. 2, с различными значениями параметров.

$$\begin{pmatrix} z_{1,t+1} \\ z_{2,t+1} \\ p_{t+1} \\ q_{t+1} \\ r_{1,t+1} \\ r_{2,t+1} \end{pmatrix} := \begin{pmatrix} \frac{c_1(q_t T_1 + r_{1,t} z_{2,t})}{r_1(1+b_1+c_1)} - z_{2,t} \\ \frac{c_2(q_t T_2 + r_{2,t} z_{1,t})}{r_2(1+b_2+c_2)} - z_{1,t} \\ p_t \\ q_t \\ r_{1,t} \\ r_{2,t} \end{pmatrix} + H \cdot \begin{pmatrix} 0 \\ 0 \\ -A \left(\frac{q_t}{p_t A \alpha} \right)^{\frac{\alpha}{\alpha-1}} + \frac{1}{p_t} \left(\frac{q_t T_1 + r_{1,t} z_{2,t}}{1+b_1+c_1} + \frac{q_t T_2 + r_{2,t} z_{1,t}}{1+b_2+c_2} \right) + z_{1,t} + z_{2,t} \\ \left(\frac{q_t}{p_t A \alpha} \right)^{\frac{\alpha}{\alpha-1}} - T_1 - T_2 + \frac{b_1(q_t T_1 + r_{1,t} z_{2,t})}{q_t(1+b_1+c_1)} + \frac{b_2(q_t T_2 + r_{2,t} z_{1,t})}{q_t(1+b_2+c_2)} \\ \frac{c_1(q_t T_1 + r_{1,t} z_{2,t})}{r_{1,t}(1+b_1+c_1)} + \frac{q_t T_1 + r_{1,t} z_{2,t}}{p_t(1+b_1+c_1)} + \frac{q_t T_2 + r_{2,t} z_{1,t}}{p_t(1+b_2+c_2)} - A \left(\frac{q_t}{p_t A \alpha} \right)^{\frac{\alpha}{\alpha-1}} \\ \frac{c_2(q_t T_2 + r_{2,t} z_{1,t})}{r_{2,t}(1+b_2+c_2)} + \frac{q_t T_1 + r_{1,t} z_{2,t}}{p_t(1+b_1+c_1)} + \frac{q_t T_2 + r_{2,t} z_{1,t}}{p_t(1+b_2+c_2)} - A \left(\frac{q_t}{p_t A \alpha} \right)^{\frac{\alpha}{\alpha-1}} \end{pmatrix}$$

Рис. 2. Уравнения итерационного процесса модифицированной модели Линдалю (здесь $z_1 = F_1, z_2 = F_2$)

С формальной точки зрения существование равновесия некоторой системы означает только потенциальную возможность этого факта. Реализация же этой возможности подразумевает наличие некоторого динамического процесса, устойчивым стационарным состоянием которого и является равновесие. В случае, когда поведение участников зависит только от внешних (рыночных) факторов и не зависит от действий других участников, соответствующие дифференциальные (или разностные) уравнения непосредственно отражают независимое поведение «игроков». В нашем случае выбор, делаемый другими, неизвестен. Однако можно предположить, что участники располагают информацией о предыдущем выборе других и считают, что чужой выбор не будет меняться. Тогда их поведение становится вполне определенным, так как вклад других участников в общественное благо известен. На этой идее основан алгоритм, который использовался при расчетах. Алгоритм предполагает, что участники в каждый момент t выбирают оптимальные значения показателей своего поведения, ориентируясь на текущие цены и предыдущие величины вкладов других. Ценовые параметры $(p_t, q_t, r1_t, r2_t)$ меняются по рыночным законам «спрос-предложение».

Многовариантные компьютерные расчеты показали, что стационарные состояния решений разностной системы мало отличаются от равновесного решения модели. Фактически данный процесс не столько описывает реальную процедуру рыночного выхода в равновесие, сколько показывает устойчивость стационарного состояния по отношению к незначительным отклонениям. Отметим, что в случае, когда домохозяйства ориентируются на предыдущее поведение остальных участников, на рынке может достигаться равновесие. При естественных ограничениях на начальное состояние переменных модели это рыночное равновесие устойчиво. Этот факт подтверждается в моделях с различным числом участников с использованием не только логарифмических, но и степенных функций полезности. Важно также отметить, что если функция общественного благосостояния соизмеряет полезности участников так, что обеспечивает совпадение цен равновесия и оптимума, то ее уровень возрастает, но объем общественного блага не меняется. Этот факт можно выразить другими словами: использование для равновесия оптимальных цен только уменьшит уровень общественной полезности. Эти особенности модели на условных данных должны учитываться при практическом анализе экономических ситуаций.

Библиографический список

1. Гаврилец Ю. Н. Однопродуктовая модель экономического равновесия с филантропией / Ю. Н. Гаврилец, А. С. Стеблюк // Экономика и математические методы. – 2012. – Том 48. – № 2. – С. 30–39.
2. Галочкин И. В. Социальные предпочтения в экономическом поведении: методы измерения и моделирования / И. В. Галочкин // Экономика и математические методы. – 2010. – Том 46. – № 3. – С. 82–92.
3. Никитин С. А. Моделирование экономики с общественными благами: обзор экспериментов / С. А. Никитин // Математическое и компьютерное моделирование социально-экономических процессов. Сборник научных трудов под ред. Ю. Н. Гаврильца. – Вып. 6. – М.: ЦЭМИ РАН, 2015. – 80 с.
4. Смит В. Экспериментальная экономика / В. Смит. – Пер. с англ. под научн. ред. Р. М. Нуреева. – М.: ИРИСЭН; Мысль, 2008. – 808 с.
5. Черемных Ю. Н. «Микроэкономика. Продвинутый уровень» / Ю. Н. Черемных. – М.: Инфра-М., 2008. – 844 с.
6. Baron D. P. Corporate Social Responsibility and Social Entrepreneurship // Journal of Economics and Management Strategy. – 2007. – Vol. 16. – № 3. – Pp. 683–717.
7. Gavrillets Y. N., Tarakanova I. V Optimality and equilibrium in a single-product economic model with collective good // Montenegrin Journal of Economics. – 2013. – Vol. 9. – № 4. – Pp. 7–20.

References

1. Gavrillets Y. N., Stebluk A. S. Odnoproduktovaya model ekonomicheskogo ravnovesiya s filantropi [Single-product model of economic equilibrium with philanthropy] // Ekonomika i matematicheskie metody [Economics and mathematical methods], 2012, v. 48, I. 2, pp. 30–39.
2. Galochkin I. V. Socialnie predpochteniya v ekonomicheskom povedenii: metodi izmereniya i modelirovaniya [Social preferences in economic behavior: methods of measurement and modeling] // Ekonomika i matematicheskie metody [Economics and mathematical methods], 2010, vol. 46, I. 3, pp. 82–92.

3. Nikitin S. A. Modelirovanie ekonomiki s obchestvennymi blagami: obzor eksperimentov [*Modeling of an economy with public goods: a survey of experiments*] // Matematicheskoe i komp'yuternoe modelirovanie social'no-ehkonomicheskikh processov [*Mathematical and Computer Modeling of Socio-Economic Processes. The Collection of Articles ed. by Y.N. Gavrilets*], I. 6. Moscow, CEMI Russian Academy of Sciences, 2015. 80 p.
4. Smit V. Eksperimentalnaya ekonomika [*Experimental economy*]. Moscow, Mysl, 2008. 808 p.
5. Cheremnih Y. N. Mikroekonomika. Prodvinutiy uroven [*Microeconomics. Advanced level*]. Moscow, Infra-M, 2008. 844 p.
6. Baron D. P. Corporate Social Responsibility and Social Entrepreneurship // *Journal of Economics and Management Strategy*, 2007, Vol.16, I. 3, pp. 683–717.
7. Gavrilets Y. N, Tarakanova I. V Optimality and equilibrium in a single-product economic model with collective good // *Montenegrin Journal of Economics*, 2013, Vol. 9, I. 4, pp. 7–20.

Галкин П.В.
Светлов И.Е.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК ОДИН ИЗ ПРИОРИТЕТОВ СОВРЕМЕННОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. В статье обозначена специфика формирования новых современных требований к человеческому капиталу, состояние которого рассматривается как один из центральных факторов перспективного развития национальной экономики. Показана необходимость разработки стратегии развития национального человеческого капитала, учитывающей специфику функционирования экономических систем, новейших технологических укладов, запросов рынка и трендов трансформации мировой экономической системы. Рассмотренные в статье данные отчетов позволяют определить ключевые сферы государственного внимания в контексте стратегического развития национального человеческого капитала, обеспечивая тем самым долгосрочную основу конкурентоспособности национальной экономики РФ.

Ключевые слова: человеческий капитал, стратегическое управление, государственное экономическое развитие, профессиональное образование, система подготовки кадров; квалифицированные кадры.

Galkin Pavel
Svetlov Iliya

STRATEGY OF HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT AS ONE OF THE PRIORITIES DIRECTION OF MODERN GOVERNANCE

Annotation. The article outlines the specifics of the formation of new modern requirements for human capital, which is regarded as one of the central factors of the long-term development of the national economy. The need to develop a strategy for the development of national human capital, taking into account the specifics of functioning of economic systems, the latest technological structures, market demands and trends in the transformation of the world economic system is shown. Reviewed data reports allow to identify key areas for government attention in the context of strategic development of national human capital, thereby ensuring long-term foundation for the competitiveness of national economy of the Russian Federation.

Keywords: human capital, strategic management, public economic development, vocational education, personnel training system; qualified personnel.

В последние десятилетия наблюдается рост значения человеческих ресурсов в процессах развития различных экономик в мировой экономической системе. Вопросы развития человеческого капитала выступают предметом широкого обсуждения и дискуссий на разных уровнях, в том числе и на ежегодном Международном экономическом форуме, проходящем в Давосе. Всемирным банком в рамках программы «Знания для развития» разработана методика, оценивающая состояние и готовность национальной экономики к переходу на модель развития, основанную на знаниях, в которой человеческий капитал играет первостепенную роль.

Анализ публикаций по данной проблеме показывает, что акцент большинства исследований смещен на микро-уровень, а региональный и национальный уровень рассматриваются реже и изучены в меньшей степени [6]. В этой связи нами предпринято исследование текущих проблем отечественной практики и обоснование новых подходов к формированию и развитию человеческого капитала, которые нужно учитывать в долгосрочной перспективе, так как они являются значимыми для стратегического развития национальной экономики.

Как показывает опрос, проведенный Boston Consulting Group, 2/3 российских предприятий считают, что не смогут развиваться из-за отсутствия необходимых квалифицированных кадров. Причем, это проблема была поставлена респондентами на первое место и обошла такие проблемы, как долгий срок окупаемости и устаревшее оборудование и технологии [3]. В том же исследовании аналитики компании пришли к выводу, что значительное число работников не готово работать в новых условиях современных меняющихся рынков. Потенциальный дефицит кадров к 2025 г. может составить величину около 10 млн человек [7].

На макроуровне ключевым показателем для международных сравнений и анализа выступает Индекс человеческого развития (далее – ИЧР), до 2013 г. именовавшийся как Индекс развития человеческого потенциала (далее – ИРЧП) [12]. В отчетной документации Агентства по развитию человеческого капитала на Дальнем Востоке (далее – АРЧК) используется Индекс развития человеческого капитала (далее – ИРЧК), который рассматривается как единый инструмент мониторинга уровня развития человеческого капитала, и определяет 3 ключевых направления: количество населения, качество человеческого капитала и качество жизни.

Ряд авторов указывают, что следовало бы использовать термин национальный человеческий капитал в более узком смысле: «знания, умения, компетенции трудовых ресурсов, а также социальные механизмы их использования» [6, с. 18]. Однако, на наш взгляд, на стратегическом уровне как раз необходимо отражение всей совокупности факторов, влияющих на национальный человеческий капитал. Практическим подтверждением такого подхода может служить упомянутый выше индекс, используемый АРЧК. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. были обозначены сектора, обеспечивающие развитие национального человеческого капитала, такие как образование, здравоохранение, пенсионная система и обеспечение жильем [1]. Даже на микроуровне, множество исследований подчеркивает влияние инфраструктурных составляющих на эффективность функционирования человеческого капитала. Согласно теории интеллектуального капитала, центральным звеном которого выступает человеческий капитал, наличие интердепенденции составляющих интеллектуального капитала критически необходимо для достижения экономического эффекта на уровне предприятия [10]. Поэтому именно комплексный подход на макроуровне позволит наиболее полно реализовать имеющийся потенциал человеческих ресурсов и придать новый импульс экономическому развитию национальной экономики.

Неочевидность результатов при отсутствии такого комплексного подхода подчеркивается в статье профессора В. П. Пугачева: «Эмпирические исследования, а также опыт развития ряда государств, в том числе и России, свидетельствует, что между накопленным национальным человеческим капиталом и успехом экономического развития страны нет однозначной прямой связи. Само по себе развитие знаний, умений и компетенций трудовых ресурсов еще не приносит пользу обществу» [6, с. 18]. Это указывает на необходимость учета и отражения в стратегических документах и планах взаимосвязей со смежными и поддерживающими отраслями и институтами. Именно стратегия позволит отразить комплекс необходимых действий со стороны всех экономических субъектов, направленный на реализацию накопленного или создаваемого потенциала.

Впервые в отечественных стратегических документах термин «человеческий капитал», наряду с понятием «человеческий потенциал», был представлен в 2008 г., в одном из основных документов стратегического планирования – Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. Однако некоторые эксперты отмечают, что в Концепции присутствует слишком широкий охват понятия «человеческий капитал», включающий в себя практически всю социальную сферу [12].

По данным доклада, представленного на Всемирном экономическом форуме в Давосе за четырехлетний период (2009–2013 гг.) Россия по индексу человеческого капитала в два раза улучшила показатель, поднявшись с 51 на 26 место. Однако, по мнению экспертов, эта динамика не согласуется с тенденцией сокращения расходов на образование в федеральном бюджете в этот же период. В том же докладе отмечались и слабые стороны национальной экономики, связанные с демографическими факторами: низкая доля населения в трудоспособном возрасте (82-е место), относительно высокий уровень безработицы (52-е место), ограниченные возможности для развития на рабочем месте, (79-е место), а также качество системы образования (73-е место) [11].

На Всемирном экономическом форуме в 2014 г. обсуждалась еще одна проблема – это состояние занятости и востребованность тех или иных профессий с учетом высоких темпов технологического развития и автоматизации. Актуальность этого тренда подчеркивается и в отчете глобального института McKinsey, по данным которого, в России автоматизации и роботизации могут быть подвержены более 35 млн. рабочих мест, что составляет более половины трудоспособного населения страны. Россия занимает шестое место в мировом и первое в европейском рейтинге потенциала автоматизации [14]. Учитывая это обстоятельство, стратегия управления человеческим капиталом в долгосрочной перспективе должна быть направлена на переобучение и трудоустройство работников, высвобождающихся под воздействием технологических изменений. По прогнозам, рекрутингового портала Superjob, к 2022 г. до 25 % россиян могут быть заменены на своих местах рабочими роботами [8]. При этом авторы исследования подчеркивают, что реализация потенциала автоматизации в большинстве стран приведет к эконо-

мическому росту, а в развивающихся экономиках со стареющим населением, к числу которых наряду с Китае, Бразилией и Аргентиной относят и Россию, позволит повысить уровень ВВП на душу населения. В прогнозе Исследовательского центра портала SuperJob подчеркивается, что существующими методами государственной поддержки не получится сохранить прежние значения занятости населения в изменившихся условиях [4]. Следовательно, стратегия развития человеческого капитала должна быть достаточно гибкой с точки зрения планируемых к использованию методов и программ, их адаптации к новым экономическим условиям. Необходима серьезная и согласованная работа на всех уровнях для того, чтобы человеческая составляющая была приведена в соответствие техно-промышленным тенденциям новейших технологических укладов [11]. Важность такой работы подтверждает точка зрения экспертов, отмечающих, что одним из возможных направлений перспективного развития национальной экономики Российской Федерации является реиндустриализация и опора на промышленность как драйвер устойчивого экономического роста [9].

Концепция «Новой индустриализации», или реиндустриализации, разработана под руководством С. Д. Бодрунова, Р. С. Гринберга, Д. Е. Сорокина учеными Института экономики РАН и Института нового индустриального развития, предполагает обновление промышленности национальной экономики на качественно новой технологической основе, требует перестройки с применением новейших технологий ведущих секторов российской экономики как необходимого условия динамичного и устойчивого роста, а также ускоренного наращивания конкурентных преимуществ в отраслях перспективного технологического уклада и перехода экономики на инновационный путь развития [2; 9]. Ряд ученых отмечает, что программа такой «новой индустриализации» вполне может рассматриваться как стратегическая программа развития российской экономики, а ее успешная реализация будет невозможна без глубокой интеграции со сферами образования и науки, и без особого отношения к человеческому капиталу. При этом исследователи отмечают, что тренд на реиндустриализацию наблюдается во многих экономиках мира как инструмент преодоления финансово-экономических кризисов [9].

Исследования ученых находят свое воплощение на практике. В 2012 г. одним из ключевых показателей среднесрочного развития страны, обозначенных Президентом РФ, стало создание к 2020 г. 25 млн. высокотехнологичных и высокопроизводительных рабочих мест (далее – ВПРМ). С выполнением этого показателя прямо или косвенно связывают свои программы роста и экономического развития различные экспертные группы: прирост ВПРМ – центральное звено программы «Стратегия роста» Б.Ю. Титова и его соратников, а у Центра стратегических разработок А.Л. Кудрина многое сосредоточено вокруг повышения производительности труда [13].

Пилотной зоной для реализации стратегических решений в области человеческого капитала может рассматриваться Дальний Восток, где одним из главных вызовов сегодняшнего дня является существующий дисбаланс на рынке труда. Созданное в 2015 г. «Агентство по развитию человеческого капитала» (далее – Агенство), занимается поиском и привлечением на Дальний Восток квалифицированных специалистов, ученых, инженеров, организаторов производств, а также рабочих с уникальной квалификацией и компетенцией [11]. В числе ключевых направлений деятельности Агентства – разработка и реализация стратегических инициатив, направленных на развитие человеческого капитала и кадровое обеспечение резидентов территорий опережающего развития, инвестиционных проектов и других ключевых работодателей Дальнего Востока. В рамках своей деятельности Агентство ведет информационную базу социально-значимых проектов развития региона, что позволяет оперативно получать информацию о потребностях в рабочих кадрах на 600 объектах. По данным АРЧК, к 2021 г. в Дальневосточном федеральном округе планируется создание более 80 тыс. новых рабочих мест, в том числе 28,5 тыс. на предприятиях Территорий опережающего развития, и более 20 тыс. – на предприятиях порта Владивосток [5].

В плане стратегического развития логичным и обоснованным является и следующий шаг – разработка навигатора востребованных профессий Дальнего Востока на период до 2021 г. Навигатор содержит интегральный анализ показателей рынка труда по 28 отраслям экономики Дальнего Востока, а также прогноз востребованности специалистов, перечень учебных учреждений Сибири и Дальнего Востока, в которых можно получить нужную профессию [5].

Новые подходы, применяющиеся на Дальнем Востоке, показывают, что развитие человеческого капитала предприятий России, ориентированное на потребности социально-экономического развития регионов, должно решить проблему повышения эффективности их использования и повысить конкурентоспособность национального хозяйства.

Подводя итог, можно констатировать, что стратегия развития человеческого капитала на современном этапе должна, в первую очередь, стимулировать более тесное взаимодействие работодателей и образовательных учре-

ждений с целью сближения понимания перечня и состава потребностей в профессиональных компетенциях работников, а «управленческие решения, рассчитанные на перспективу, не могут приниматься без стратегического, концептуального видения будущего» [12, с. 103].

Библиографический список

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.» от 17 ноября 2008 г. № 1662-р (в ред. распоряжение Правительства РФ от 08.08.2009 г. № 1121-р) [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/fcp/rasp_2008_N1662_red_08.08.2009 (дата обращения: 10.10.2017)
2. Бодрунов С.Д. Реиндустриализация российской экономики: императивы, потенциал, риски / С.Д. Бодрунов, Р.С. Гринберг, Д.Е. Сорокин // Экономическое возрождение России. – 2013. – № 1. – С. 19-49.
3. Красильникова, Ю. 80 % трудоспособных россиян не готово для работы на современных рынках [Электронный ресурс] / Ю. Красильникова // Хайтек. – 2017. – Режим доступа: <https://hightech.fm/2017/10/31/80-percent-russian> (дата обращения 12.11.2017)
4. Красильникова Ю. Роботы могут заменить 50 % рабочей силы в России [Электронный ресурс] / Ю.Красильникова // Хайтек – 2017. – Режим доступа: <https://hightech.fm/2017/01/18/replacement> (дата обращения: 10.11.2017)
5. Навигатор профессий, востребованных на Дальнем Востоке в 2017-2021 гг. [Электронный ресурс] – 4-е изд. / Агентство по развитию человеческого капитала на Дальнем Востоке. – 2017. – 43 с. – Режим доступа: <https://hcfе.ru/upload/iblock/017/017a54f3e4abef5eb73b70a58ffe6b41.pdf> (дата обращения: 30.10.2017)
6. Пугачев В.П. Стратегическое управление человеческим капиталом в условиях растущей социальной динамики [Электронный ресурс] / В.П. Пугачев // Государственное управление. Электронный вестник. – 2017. – № 62. – С. 17-24. Режим доступа: http://e-journal.spa.msu.ru/vestnik/item/62_2017round_table. (дата обращения: 22.10.2017)
7. Россия 2025: от кадров к талантам [Электронный ресурс]: отчет Boston Consulting Group – 2017. – Режим доступа: http://image-src.bcg.com/Images/Skills_Outline_web_tcm27-175469.pdf (дата обращения: 15.11.2017)
8. Рынок труда: итоги 2016, прогнозы 2017 [Электронный ресурс] / Исследовательский центр портала Superjob.ru. – Режим доступа: <https://www.superjob.ru/research/articles/112068/rynok-truda/> (дата обращения: 15.11.2017)
9. Саралидзе А. Процессы «новой индустриализации» и импортозамещения как консолидирующая основа экономической интеграции регионов / А. Саралидзе, О. Доничев, С. Грачев. // Проблемы теории и практики управления. – 2017. – № 9. – С. 72-83.
10. Светлов И.Е. Применение концепции интеллектуального капитала для целей управления / И.Е. Светлов // Креативная экономика. – 2015. – Т. 9. – № 6. – С. 783-794
11. Светлов И.Е. Формирование и адаптация интеллектуальных ресурсов в контексте перехода к новому технологическому укладу / И.Е. Светлов // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2015. – № 13. – С. 192-198.
12. Ткаченко А. Концепция человеческого капитала и национальная стратегия развития / А. Ткаченко // Проблемы теории и практики управления. – 2017. – № 5. – С. 94-105
13. Фейнберг А. ОНФ пересчитал один из ключевых показателей майских указов [Электронный ресурс] / А. Фейнберг, И. Ткачёв. // РБК. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/29/06/2017/5953c62b9a79473d93aad58b> (дата обращения: 07.11.17)
14. Where machines could replace humans — and where they can't (yet) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://public.tableau.com/profile/mckinsey.analytics#!/vizhome/InternationalAutomation/WhereMachinesCanReplaceHumans> (дата обращения: 12.11.17)

References

1. Rasporyajenie Pravitel'stva Rossiiskoi Federacii «Konceptiya dolgosrochnogo social'no-ekonomicheskogo razvitiya Rossiiskoi Federacii na period do 2020 g.» ot 17 noyabrya 2008g. № 1662-p (v red. rasporyajenie Pravitel'stva RF ot 08.08.2009g. № 1121-r) [Resolution of the Government of the Russian Federation “Concept of Long-Term Social and Economic Development of the Russian Federation for the Period to 2020” of November 17, 2008. No. 1662-p (as amended by Resolution of the Government of the Russian Federation No. 1121-p of 08.08.2009)]. Available at: http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/fcp/rasp_2008_N1662_red_08.08.2009 (accessed 10 October 2017)

2. Bodrunov, S.D., Grinberg R.S., Sorokin D.E. Reindustrializaciya rossiiskoi ekonomiki: imperativy, potencial, riski [Reindustrialization of the Russian economy: imperatives, potential, risks] Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. The economic revival of Russia. 2013, no. 1, pp. 19–49.
3. Krasil'nikova, Yu. 80 % of working-age Russians are not ready to work in today's markets. High-Tech. – 2017. – Available at: <https://hightech.fm/2017/10/31/80-percent-russian> (accessed 12 November 2017)
4. Krasil'nikova, Yu. Robots can replace 50% of the labor force in Russia. High-Tech. – 2017. – Available at: <https://hightech.fm/2017/01/18/replacement> (accessed 10 November 2017)
5. Navigator professii, vostrebovannyh na Dal'nem Vostoke v 2017-2021 gg. [Navigator of the profession, in demand in the Far East in 2017-2021] – 4th edition. / Agentstvo po razvitiyu chelovecheskogo kapitala na Dal'nem Vostoke. Agency for the Development of Human Capital in the Far East. 2017, 43 p. – Available at: <https://hcfe.ru/upload/iblock/017/017a54f3e4abef5eb73b70a58ffe6b41.pdf> (accessed 30 October 2017)
6. Pugachev, V.P. Strategicheskoe upravlenie chelovecheskim kapitalom v usloviyah rastuschei social'noi dinamiki (Strategic management of human capital in the conditions of growing social dynamics) / Gosudarstvennoe upravlenie. Elektronnyi vestnik. Public administration. Electronic bulletin. 2017, no. 62, pp. 17 - 24. Available at: http://e-journal.spa.msu.ru/vestnik/item/62_2017round_table. (accessed 22 October 2017)
7. Rossiya 2025: ot kadrov k talantam. Otchet Boston Consulting Group (Russia 2025: from personnel to talent. the report of the Boston Consulting Group). Available at: http://image-src.bcg.com/Images/Skills_Outline_web_tcm27-175469.pdf (accessed 15 November 2017)
8. Rynok truda: itogi 2016, prognozy 2017. Issledovatel'skii centr portala Superjob.ru. (The labour market: Results of the 2016 forecasts 2017. Report of Research center of portal Superjob.ru) Available at: <https://www.superjob.ru/research/articles/112068/rynok-truda/> (accessed 15 November 2017)
9. Saralidze, A. Donichev O., Grachev S. Processy “novoi industrializatsii” i importozamescheniya kak konsolidiruyuschaya osnova ekonomicheskoi integratsii regionov. [The processes of “new industrialization” and import substitution as consolidating basis for economic integration of regions] Problemy teorii i praktiki upravleniya. Journal of Problems of management theory and practice 2017, no. 9, pp. 72–83
10. Svetlov, I.E. Primenenie koncepcii intellektual'nogo kapitala dlya celei upravleniya. [Application of the concept of intellectual capital for management purposes]. Kreativnaya ekonomika. Journal of Creative economy. 2015, vol. 9, no. 6, pp. 783-794.
11. Svetlov I.E. Formirovanie i adaptatsiya intellektual'nyh resursov v kontekste perehoda k novomu tehnologicheskomu ukladu [Formation and adaptation of intellectual resources in the context of the transition to a new technological way]. Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyi universitet upravleniya). Bulletin of University (State University of management). 2015, no. 13, pp. 192-198
12. Tkachenko A. Koncepciya chelovecheskogo kapitala i nacional'naya strategiya razvitiya. [The concept of human capital and the national development strategy]. Problemy teorii i praktiki upravleniya. Journal of Problems of theory and practice of management. 2017, no. 5, pp. 94–105.
13. Feinberg, A., Tkachev I. ONF pereschital odin iz klyuchevykh pokazatelei maiskih ukazov [All-Russian People's Front recounted one of the key indicators of the May decrees]. RBC. Available at: <https://www.rbc.ru/economics/29/06/2017/5953c62b9a79473d93aad58b> (accessed 07 November 2017)
14. Where machines could replace humans — and where they can't (yet) Available at: <https://public.tableau.com/profile/mckinsey.analytics#!/vizhome/InternationalAutomation/WhereMachinesCanReplaceHumans> (accessed 12 November 2017)

Гызыев А.Х.

АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В условиях экономической нестабильности и санкционных ограничений возрастает актуальность развития инновационной деятельности. Опыт развитых стран доказывает, что инновационная деятельность является залогом обеспечения экономической безопасности и снижения зависимости национальных экономик от конъюнктуры мирового рынка. В статье представлены аргументы, обосновывающие необходимость переосмысления Россией своей внутренней и внешней политики. Автор обращает внимание на необходимость научно обоснованного управления созданием и коммерциализацией инновационных проектов для перехода на инновационную социально-ориентированную модель развития страны. Проанализированы основные задачи программы инновационного развития, даны основные показатели инновационной деятельности страны, раскрыты проблемы реализации инновационной стратегии.

Ключевые слова: коммерциализация, инновация, инновационный проект, инновационная стратегия, управление проектом, инновационная экономика.

Gyzyev Azamat

ANALYSIS OF THE RESULTS OF THE RUSSIAN STRATEGIC IMPLEMENTATION PROGRAM OF INNOVATIVE DEVELOPMENT

Annotation. In conditions of economic instability and sanctions limitations the relevance of the innovation development increases. The experience of advanced nations shows that innovation is the key to economic security and to reducing the dependence of national economies on the international market. The article presents arguments justifying the need to rethink Russia's domestic and foreign policy. The author draws attention to the need for science-based management the creation and commercialization of innovative projects for the transition to innovative socially oriented development model of the country. The basic tasks of the innovative development program are analyzed, the main indicators of innovative activity of the country are presented, problems of realization of innovative strategy are revealed.

Keywords: commercialization, innovation, innovation project, innovation strategy, project management, innovative economy.

В настоящее время мировая экономика находится в так называемом постиндустриальном периоде. Этот период характеризуется тем, что основным конкурентным преимуществом как отдельного предприятия, отрасли, так и государства в целом являются все новые открытия, разработки, внедряемые в систему промышленного производства. Первостепенное значение в такой экономике имеет скорость, с которой новые знания превращаются в коммерческий продукт, то есть происходит коммерциализация инноваций [3]. Развитые страны давно пришли к тому, что будущее – за инновационным развитием. В таких странах, как Соединенные Штаты Америки, Китай, Германия, Южная Корея, развивается инновационная экономика, а доля инновационного сектора в валовой внутренней продукции (далее – ВВП) составляет от 80 % до 95 % [2].

Страны, которые ориентированы на усиление геополитической роли на мировой арене, на улучшение как социального, так и экономического состояния населения, используют в качестве инструмента достижения поставленных целей переход на инновационную социально-ориентированную модель развития. Однако невозможно совершить данный переход без грамотно выстроенного научно-обоснованного управления созданием и коммерциализацией инновационных проектов.

Выстраивание организации научно-методического обеспечения процессов создания и коммерциализации инноваций должно быть основано на ясном понимании самой сути понятия инновационной деятельности и ее производных: инновационных продуктов, инновационных технологий, инновационных проектов и т. д.

Само понятие «инновация» имеет множество определений в мировой литературе. Чаще всего под термином «инновация» понимается использование результатов научных исследований и разработок, способствующих усовершенствованию процесса деятельности производства, экономических, правовых и социальных отношений в области науки, культуры, образования и других сферах деятельности [4].

В России необходимость инновационного многостороннего развития в различных секторах экономики закреплена на государственном уровне. В связи со сложившейся ситуацией на мировой политической арене, а также санкциями, введенными западными державами, Россия столкнулась с проблемами, которые привели к переосмыслению своей внутренней и внешней политики. В качестве примера можно привести «Стратегию инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г.» (далее – Стратегия). Согласно концепции данной Стратегии, должна быть сформирована новая экономика – экономика знаний и высоких технологий.

В этом документе были определены целевые индикаторы, которые служат ориентиром для экономического подъема различных отраслей и сфер экономики, идущих по пути инновационного развития.

Реализация Стратегии предполагает увеличение (по отношению к 2007 г.) [1]:

- доли экономики знаний и высокотехнологичного сектора в валовом внутреннем продукте (далее – ВВП) с 10–11 % до 17–20 %;
- доли промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации с 8,5 до 40–50 %;
- доли инновационной продукции в объеме выпуска с 5,5 % до 25–35 %.

Таким образом, инновационный сектор должен выйти на один уровень по своему вкладу в ВВП с нефтегазовым и сырьевым секторами.

На заседании президиума Совета при Президенте Российской Федерации, посвященном модернизации экономики и инновационному развитию России, прошедшем в иннограде Сколково 14 декабря 2014 г., Председатель Правительства РФ Д. А. Медведев отметил, что за короткие сроки была в целом создана базовая инфраструктура поддержки инновационного предпринимательства: «Еще несколько лет назад здесь было чистое поле, сегодня уже более тысячи стартапов работает, функционирует научно-образовательный центр мирового уровня – Сколтех» [6].

В рамках инновационного процесса разрабатываются и другие форматы взаимодействия: более 30 технологических платформ и 25 инновационных территориальных кластеров, реализуются важные инициативы в области науки и образования.

Создана сеть федеральных университетов, национальных исследовательских университетов и ведущих научных организаций. Набирает обороты направление совместной работы вузов с предприятиями высокотехнологичной промышленности.

Государство поддерживает отечественную исследовательскую систему, привлекает иностранных ученых, исследователей, готовых работать в России. Ежегодно оказывается материальная поддержка разработок и научных открытий в размере более 370 млрд руб. [6].

В государственном секторе отмечена положительная динамика инновационной активности. Если первоначальной задачей было просто наметить направления внедрения инноваций, то в настоящее время 60 компаний с государственным участием реализуют программы инновационного развития, объем финансирования – более 1 трлн 300 млрд руб. [6]. Основной задачей является, естественно, обеспечение роста инвестиций в исследования и, в последующем, повышение производительности труда.

Основные задачи настоящего этапа – это увеличение темпов производительности труда, налаживание работы промышленного сектора (станкостроение, приборостроение, энергетическое машиностроение, производство оборудования для нефтегазодобычи), которое прежде зависело от зарубежных технологий, а также стимулирование импортозамещения. Достижение данных целей в скором времени приведет к увеличению количества конкурентоспособных промышленных предприятий [6].

Федеральная служба государственной статистики при проведении статистических наблюдений за деятельностью в сфере инноваций оценивает:

- инновационную активность организаций – удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации (как суммарно, так и дифференцировано по видам инновационных продуктов);
- удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг;

– удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг.

В табл. 1 приведена динамика основных показателей инновационной деятельности в РФ с 2012-2015 гг. [5].

Таблица 1

Основные показатели инновационной деятельности

Наименование показателя	Отчетный год			
	2012	2013	2014	2015
Инновационная активность организаций	10,1	9,6	9,3	8,6
Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций	9,9	9,7	9,7	9,5
Удельный вес организаций, осуществлявших маркетинговые инновации, в общем числе организаций	2,2	2,1	2,0	2,0
Удельный вес организаций, осуществлявших организационные инновации, в общем числе организаций	3,2	3,1	3,0	2,9
Удельный вес затрат на технологические инновации, в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ	1,8	2,2	2,1	1,8

Источник: [3]

Из таблицы 1 видно, что все показатели инновационной деятельности снижаются. Однако следует заметить, что переход экономики на инновационный тип развития – долгосрочная перспектива, поэтому по приведенным выше показателям рано делать выводы.

Исходя из всего вышеизложенного, хотелось бы остановиться на двух проблемах, которые отошли на второй план при реализации инновационной стратегии.

1. Недостаток профессиональных кадров в области проектного управления, способных использовать методологию проектного управления, весь широкий спектр инструментов и методов, лучший опыт project-менеджмента.

В отечественных вузах и научных организациях необходимо отметить нехватку профессиональных кадров, а именно project-менеджеров, разрабатывающих инновационные программы и проекты. Часто специалисты, ответственные за разработку научных проектов и инновационных идей, вынуждены заниматься управлением и обеспечением ресурсов, требуемых для осуществления данных проектов. Нехватка специалистов сказывается и на темпах роста научной деятельности.

Например, зачастую, ученому, возглавляющему проект, приходится заниматься поиском инвестиций и привлечением дополнительных средств на научные разработки. В силу некомпетентности ученого в решении управленческих задач между инвесторами и научными работниками могут возникать разногласия и недопонимания.

Цель инвестора – коммерческая выгода от того или иного проекта. Данную цель он может достичь с помощью ученого, который может определить, насколько результат научной деятельности будет инновационным, и менеджера по управлению проектами, который обеспечит успешную разработку и реализацию проекта в указанные сроки, с необходимым бюджетом и качеством.

2. Отсутствие в России социально-экономической среды, способствующей развитию и функционированию проектов.

Опираясь на историю, в России никогда не было проблем с новыми разработками и их создателями. Но стоит отметить, что при разработке и изобретении чего-то нового, что работает, человек является изобретателем, а инноватором является человек, который использует полученный результат научных исследований и разработок в коммерческих целях для общества.

Проблема заключается в том, что России на сегодняшний день не удалось сформировать общество, где новые разработки граждан могли бы находить реальное применение. Испокон веков, со времен монархии до нынешних

дней, сохраняется мнение, что решение проблемы модернизации – это внедрение самой технологии. Мысль о том, что именно в технологии, а не в уровне социально-экономического развития общества, его готовности потреблять инновации заложены основы инновационного развития, на самом деле не приводит только к накоплению банка инновационных идей, самих по себе не способных повысить уровень инновационности системы. Инновационные идеи как таковые есть, но этого мало, нужна их активная коммерциализация, готовность бизнеса внедрять эти идеи, выпускать и реально осваивать инновационный продукт.

В настоящее время правительство России предпринимает попытки провести инновационную модернизацию экономики, но, к сожалению, подражая своим предшественникам, они пытаются отделить технологии от социополитических систем. На примере становления инновационного центра Сколково, достаточно амбициозного и дорогого проекта, своеобразного клона Силиконовой долины, видно, как попытки перенять Западный опыт без адаптации к реальным условиям малоэффективны. Но, создавая подобные проекты, к сожалению, игнорируют ту социально-экономическую среду, в которой данные проекты развиваются, функционируют и приносят результаты.

Таким образом, современный этап становления инновационной экономики России требует решения вопросов обеспечения инновационных проектов высококвалифицированными кадрами в области проектного управления и создание условий внедрения, коммерциализации инноваций во все сферы и отрасли реального сектора экономики.

Библиографический список

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года // Официальный сайт Министерства экономического развития РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20120210_04 (дата обращения: 15.11.2017).
2. Буздалин, А. Развитие инновационной составляющей экономики России: перспективы и роль экономической политики / А. Буздалин – М. : Интерфакс – ЦЭА, 2007. – С. 33.
3. Курилло А. В. Роль инноваций в экономическом развитии предприятий РФ / А. В. Курилло // Общество: политика, экономика, право. – 2012. – № 2. – С. 57–60.
4. Суворова А. Л. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / А. Л. Суворова. – Йошкар-Ола : Марийский ГТУ. – 1999. – С. 15.
5. Официальная статистика. Наука и инновации // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/ (дата обращения: 20.11.2017).
6. О ходе реализации стратегии инновационного развития России на период до 2020 года // Официальный сайт Правительства РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://government.ru/news/16196> (дата обращения: 10.11.2017).

References

1. Strategiya innovatsionnogo razvitiya Rossiyskoy Federatsii na period do 2020 goda [*The strategy of innovative development of the Russian Federation for the period till 2020*] // Oficial'ny sajt Ministerstva ekonomicheskogo razvitiya RF [*Ministry of economical development of Russian Federation official web-site*] Available at: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20120210_04. (Accessed: 15 November 2017).
2. Buzdalin A. Razvitie innovatsionnoy sostavlyayushey ekonomiki Rossii: perspektivy i rol ekonomicheskoy politiki [*Development of the innovation component of Russia's economy: the prospects and role of economic policy*]. Moscow, Interfaks – Center of economic analyze, 2007. 33 p.
3. Kurillo A. V. Rol innovatsiy v ekonomicheskom razvitii predpriyatiy RF [*The role of innovation in economic development of Russian enterprises*] // Obschestvo: politika, ekonomika, pravo [*Society: politics, Economics, law*], 2012, I. 2, pp. 57–60.
4. Suvorova A. L. Innovatsionnyiy menedzhment: Uchebnoe Posobie [*Innovation management: Textbook*]. Yoshkar-Ola: Mari State Technical University, 1999. 15 p.
5. Oficialnaya statistika. Nauka i innovatsii [*Official statistics. Science and innovations*] // Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki. Oficial'ny web-site [Federal service of state statistics official web-site]. Available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/. (Accessed: 20 November 2017).
6. O hode realizatsii strategii innovatsionnogo razvitiya Rossii na period do 2020 goda [*On the course of realization of strategy of innovative development of Russia for the period up to 2020*] // Oficial'ny web-site Pravitelstva RF [*The Government of Russian Federation official web-site*]. Available at: <http://government.ru/news/16196>. (Accessed: 10 November 2017).

Данилина Я.В.

ПРОБЛЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ ИНСТИТУТОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В статье проведен обзор проблем, препятствующих формированию целостной инновационной системы в РФ. Сделан вывод, что большая часть этих проблем связана с отсутствием сбалансированности в кооперационных связях как между институтами, составляющими национальную инновационную систему (далее – НИС), так и внутри этих институтов. Рассмотрена возможность применения в процессе построения отечественной НИС концепции тройной спирали, основанной на создании системы горизонтальных сетевых взаимодействий. Предложено перенаправить ресурсы, которые государство затрачивает на навязывание стандартных действий по развитию инновационных компетенций субъектам инновационной системы, на институционализацию самостоятельно возникающих горизонтальных связей между ними, а также на анализ и распространение положительного опыта налаживания «инновационных связей» на всех уровнях.

Ключевые слова: национальная инновационная система, сбалансированность системы, инновационные связи, модель тройной спирали, институты, ресурсы, самоорганизация.

Danilina Yaroslava

BALANCE PROBLEMS OF INTERRELATIONS OF THE INSTITUTIONS OF THE NATIONAL INNOVATION SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation. The article reviews the problems preventing the formation of the integrated national innovation system of Russia. It has been concluded that most of these problems are related to the lack of a balance in cooperative links both between the institutions, components of national innovation system (NIS), and inside these institutions. The possibility of using the concept of the triple helix, based on the creation of a system of horizontal network interactions, was considered in the process of building the domestic NIS. The resources that the state expands on the imposition of standard actions to develop innovative competencies for the subjects of the innovation system was proposed to redirect on the institutionalization of independently emerging horizontal links between them, and on the analysis and dissemination of positive experience in establishing «innovative links» at all levels.

Keywords: national innovation system, system balance, cooperative ties, the Triple Helix Model, institutions, resources, self-organization.

Перспективы развития в нашей стране инновационного типа экономики (экономики, основанной на знаниях), в большой степени зависят от успешного формирования национальной инновационной системы (далее – НИС), представляющей собой совокупность институтов, обеспечивающих производство, распространение и использование нового экономически выгодного знания. На пути формирования НИС РФ к настоящему моменту уже предприняты значительные усилия по созданию: инновационной инфраструктуры, включающей технопарки, бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий; национальных исследовательских университетов, национальных исследовательских центров, малых инновационных предприятий при вузах и научных организациях [5].

Однако проблему отсутствия целостности инновационной системы страны пока разрешить не удалось. Фрагментарно существующие элементы инновационной системы страны выполняют часть функций, но не могут выполнить весь цикл воспроизводства знаний, для которого предназначена НИС.

Следствием фрагментарности является прежде всего недопроизводство новой стоимости, которая должна не только компенсировать затраты на производство знаний, но и пополнять резерв для дальнейшего развития. Фрагментарность элементов НИС и неполнота связей между ними не позволяет реализовываться синергетиче-

© Данилина Я.В., 2018

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского научного фонда (проект №14-18-02294).

скому эффекту, которой характерен для знания, как экономической категории, что, в свою очередь, не позволяет надеяться на выход экономики на новый качественный уровень.

Одной из ключевых проблем является недостаточное количество, качество и глубина взаимосвязей между участниками инновационного процесса: между наукой и бизнесом, бизнесом и государством, государством и наукой, бизнесом и образованием и т. д. Проблемы связей между институтами экономической системы, участвующими в процессе воспроизводства знаний имеют свое логическое отображение в нарушении связей между экономической теорией – экономической политикой – управлением экономикой – хозяйственной практикой на всех уровнях. Взаимное влияние этих двух контуров требует системного подхода для преодоления разбалансированности в отношениях между ними и внутри них.

Анализ структуры и процессов функционирования уже сформированных и успешных НИС развитых стран позволяет говорить о существенных страновых отличиях этих систем, которые соответствуют историческим, культурным, технологическим и социально-экономическим условиям каждой страны [14].

Теория построения НИС сформулирована в 1980-х гг. Б.-А. Лундваллом и К. Фрименом [15; 14; 13]. Она прошла путь от описания линейного процесса инноваций до создания модели тройной спирали [16]. Модель тройной спирали разработана Г. Ицковицом и Л. Лейдесдорфом [11]. Она представляет собой гибридную социальную конструкцию сетевого взаимодействия трех участников воспроизводства знаний: науки, государства и бизнеса [7]. Особенностью модели является, во-первых, выстраивание тесных горизонтальных связей между тремя субъектами инновационного процесса, во-вторых, «частичное функциональное взаимопроникновение», когда эти институты не просто сотрудничают, а могут принимать на себя часть функций друг друга [2]. В существующей практике такая своеобразная конвергенция происходит, когда, например:

- государство выполняет функции венчурного инвестора и предпринимателя в общественном секторе;
- университеты помимо образовательных выполняют предпринимательские функции, коммерциализируя результаты своей исследовательской деятельности;
- бизнес создает учебные заведения и оказывает образовательные услуги.

Данная модель инновационной системы реализована в США и формируется в странах Западной Европы и Японии. Несмотря на то, что «модель тройной спирали» на сегодняшний день является столь востребованной, применение ее в разных странах, по мнению исследователей, проходит с существенными отличиями. Отличия в реализации модели обусловлены состоянием и особенностями институциональной среды, в которой реализуется модель. Убедительными являются выводы о том, что спиралевидная конфигурация модели определяет (в соответствии с философским учением Г. Ф. Гегеля) наличие витков различных уровней, что изначально закладывает основу этих различий [1]. Причем эти различия могут наблюдаться не только на уровне стран, но и на уровне регионов в рамках одной страны и это обстоятельство также необходимо учитывать при формировании инновационной системы на основе модели тройной спирали [12]. Очевидно, что практика реализации модели еще раз подтверждает основные положения теории НИС о значительных страновых различиях на пути формирования национальных инновационных систем.

Развитие концепции тройной спирали происходит в направлении ее адаптации к различным условиям, в которых происходит формирование НИС. Модификация модели в четырехзвенную спираль, в которой четвертым компонентом выступает гражданское общество основана на видении института гражданского общества как полноценного субъекта инновационной системы страны [10]. Такая ситуация характерна для развитых стран и не отвечает реалиям развивающихся экономик. Соответственно, можно сказать, что различие состоит в уровне развития отдельных институтов. Другой пример модификации модели тройной спирали с выделением четвертого компонента в связи с традиционным, например, для России институциональным разделением науки и образования [6]. Здесь речь идет, скорее, о различии в структуре системы производства и распространения знаний.

Представленные модификации модели наглядно показывают, что, несмотря на уже существующий в мире положительный опыт, необходим критический анализ для адаптации наиболее подходящих для условий российской экономики положений модели.

Эксперты инновационной деятельности выделяют ряд проблем, препятствующих формированию целостной инновационной системы, позволяющей осуществляться полному инновационному циклу от идеи до коммерческого результата ее реализации. Причем эти проблемы могут проявляться на всех уровнях: национальном, региональном, отраслевом [14; 4]. Наиболее общие из этих проблем следующие:

- недостаточное качество образования;
- низкий спрос на инновации;
- принуждение к инновациям «сверху» вместо обеспечения конкурентной среды;
- значительные временные лаги между фундаментальными разработками и моментом их внедрения;
- низкая диверсификация источников финансирования прикладных исследований;
- технологическое отставание определяет низкие возможности экспертизы перспективности инновационных проектов;
- отсутствие актуальной статистической и аналитической информации по производственному и научному потенциалу страны (данные опаздывают на 1-2 года);
- низкая способность промышленности реализовывать крупносерийное производство инновационной продукции;
- проблемы лицензирования;
- высокие ставки по кредитам;
- проблемы прогнозирования спроса на инновации;
- проблемы авторского права и раскрытия информации;
- низкая инновационная культура;
- изменения в стратегии инновационного развития происходят без анализа предыдущего опыта.

Особенно часто обозначаемой экспертами из различных областей является проблема взаимосвязей (инновационных коммуникаций) между субъектами инновационного процесса. Действительно, если проанализировать перечисленные проблемы, то большая часть из них связана с отсутствием сбалансированности в кооперационных связях как между институтами, составляющими НИС, так и внутри этих институтов. Дисбалансы во взаимосвязях между элементами инновационной системы отражаются на эффективности процессов перераспределения между ними ресурсов различного рода, таких как: информации, знаний, прав собственности, финансов и т. п.

Подтверждение мнению экспертов можно найти и во внешних оценках уровня развития инновационной сферы в нашей стране, например, по результатам анализа Глобального инновационного индекса (GII) [9]. Этот индекс рассчитывается как среднее двух субиндексов: субиндекса ресурсов инноваций и субиндекса результатов инноваций. В рейтинге на 2017 г. Россия занимает 45-е место среди 127 стран мира (опустившись на 2 позиции по сравнению с прошлым годом) и 31-е место среди 35 ведущих европейских государств. С 2014 по 2017 гг. Российская Федерация улучшает позиции по субиндексу ресурсов инноваций, однако по субиндексу результатов инноваций в этом году опустилась на 4 позиции. При этом, в числе слабых сторон отечественной инновационной системы (из 127 экономик): политическая стабильность и отсутствие терроризма (112-е место), влияние знаний (111-е место), инновационные связи (105-е место), верховенство закона (104-е место), качество регулирования (102-е место), политическая среда (100-е место), правовая среда (94-е место) [9].

Слабые «инновационные связи» препятствуют созданию целостных цепочек от идеи до реализации этой идеи на рынке. Отмечается отсутствие информационной, коммуникационной среды, внутри которой была бы возможна эффективная координация и установление не только вертикальных, но и горизонтальных связей [8].

Возвращаясь к возможности применения модели тройной спирали в процессе построения отечественной НИС можно предположить, что:

- с одной стороны, реализация принципов сетевых горизонтальных связей и частичной функциональной конвергенции субъектов НИС позволят преодолеть проблемы взаимосвязанности;
- с другой стороны, тот уровень развития НИС, а также среды, в которой она развивается, потребует слишком больших материальных и временных затрат для кардинальной трансформации и построения инновационной системы на новой основе.

В связи с этим представляется целесообразным реализовать эволюционную программу развития принципов, заложенных в модели тройной спирали, с использованием возможностей, которые уже сейчас могут предоставить институциональная, экономическая, информационная среды в России. Следуя этой программе, например, возможно на государственном уровне организовать централизованный мониторинг возникновения достаточно устойчивых связей. Взаимосвязи между субъектами НИС могут возникать спонтанно, в результате даже не рационального выбора, а часто на основе доверительных отношений отдельных личностей. Этим взаимосвязям

должна быть оказана помощь в институционализации, для того чтобы самоорганизованные инновационные цепочки развивались и не находились в зависимости от субъективных обстоятельств.

В целом, необходимо перенаправить ресурсы, которые государство затрачивает на навязывание стандартных действий по развитию инновационных компетенций субъектам инновационной системы, на поддержание возникающих горизонтальных связей между ними, а также на анализ и распространение положительного опыта налаживания «инновационных связей» на всех уровнях.

Библиографический список

1. Вегнер-Козлова, Е. О. Концептуальные теоретико-методологические аспекты использования модели «тройной спирали» / Е. О. Вегнер-Козлова // Вестник ЮРГТУ (НПИ). – 2014. – № 4. – С. 11–17.
2. Гусейнова, Т. Н. Модели производства инноваций / Т. Н. Гусейнова // Вестник Университета МГИМО. – 2016. – № 3 (48). – С. 54–65.
3. Иванов, В. В. Инновационная парадигма XXI / В. В. Иванов. – М. : Наука, 2011. – 239 с.
4. Иванова, С. А. Основные проблемы инновационного развития России (компаративный анализ) / С. А. Иванова // Современные научные исследования и инновации. – 2014. – № 4. – Ч. 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2014/04/33127> (дата обращения: 28.11.2017).
5. Михелашвили, Н. Р. Перспективы развития российской модели национальной инновационной системы / Н. Р. Михелашвили // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2016. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/01/10696> (дата обращения: 24.11.2017).
6. Рыбачук, М. А. Системный взгляд на взаимодействие науки, государства, образования и бизнеса / М. А. Рыбачук // Форсайт «Россия»: новое производство для новой экономики. Т. 3: сборник материалов Санкт-Петербургского международного экономического конгресса (СПЭК-2016) / под общ. ред. С. Д. Бодрунова. – М. : ИНИР, Культурная революция, 2016. – С. 240–24.
7. Смородинская, Н. В. Тройная спираль как новая матрица экономических систем / Н. В. Смородинская // Инновации. – 2011. – Т. 150. – № 4. – С. 66–78.
8. Круглый стол экспертов инновационной деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://maginnov.ru/assets/files/analytics/kruglyj-stol-ekspertov-innovacionnoj-deyatelnosti.pdf> (дата обращения: 18.11.2017).
9. ГИ-2017: Как инновации кормят мир и Россию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://issek.hse.ru/news/206860724.html> (дата обращения: 24.11.2017).
10. Carayannis E.G., Campbell D.F.J. «Mode 3» and «Quadruple Helix»: Toward a 21st century fractal innovation ecosystem // International Journal of Technology Management. – 2009. – Vol. 46. – № 3/4. – Pp. 201–234.
11. Etzkowitz H., Leydesdorff L. The triple helix of university industry-government relations: A laboratory for knowledge-based economic development // EASST Review. – 1995. – Vol. 14. – № 1. – Pp. 14–19.
12. Foray D., Goddard J., Beldarrain X.G., Landabaso M., McCann P., Morgan K., Nauwelaers C., Ortega-Argiles R., Mulatero F. Guide to Research and Innovation Strategies for Smart Specialisations (RIS3). – Brussels, European Commission, 2012. 119 p.
13. Freeman C. Japan: A new national system of innovation / G. Dosi, C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg, and L. Soete (eds.). Technical change and economic theory. – London, Frances Pinter, 1988. Pp. 31–54.
14. Freeman C. Technology policy and economic performance: Lessons from Japan. L.: Frances Pinter, 1987. Pp. 38–66.
15. Lundvall B.-A. Product innovation and user–producer interaction // Industrial Development Research Series № 31. – Aalborg University Press, Aalborg, 1985 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vbn.aau.dk/files/7556474/user-producer.pdf> (дата обращения: 24.11.2017).
16. Rothwell R. Towards the fifth-generation innovation process // International marketing review. – 1994. – Vol. 11. – № 1. – Pp. 7–31.

References

1. Vegner-Kozlova E.O. Kontseptual'nye teoretiko-metodologicheskie aspekty ispol'zovaniya modeli «troynoy spirali» [Conceptual theoretical and methodological aspects of using the «triple helix» model] // Vestnik YuRGU [Bulletin of Platov South-Russian State Polytechnic University], 2014, I. 4, pp. 11–17.
2. Guseynova T.N. Modeli proizvodstva innovatsiy [Models of innovation production] // Vestnik Universiteta MGIMO [Bulletin of MGIMO University], 2016, I. 3 (48), pp. 54–65.

3. Ivanov V.V. Innovatsionnaya paradigma XXI [*Innovative paradigm XXI*] / V.V.2; Rossiyskaya akademiya nauk. M.: Nauka, 2011.
4. Ivanova S.A. Osnovnye problemy innovatsionnogo razvitiya Rossii (komparativnyy analiz) [*The main problems of Russia's innovative development (comparative analysis)*] // Sovremennye nauchnye issledovaniya i innovatsii [*Modern scientific researches and innovations*], 2014, I. 4, Vol. 1. Available at: <http://web.snauka.ru/issues/2014/04/33127> (Accessed: 28 November 2017).
5. Kruglyy stol ekspertov innovatsionnoy deyatel'nosti [Round table of innovation experts] [electronic resource]. URL: <http://maginnov.ru/assets/files/analytics/kruglyj-stol-ekspertov-innovacionnoj-deyatelnosti.pdf> (date of the application: 18.09.2017).
6. Mikhelashvili N.R. Perspektivy razvitiya rossiyskoy modeli natsional'noy innovatsionnoy sistemy [Prospects for the development of the Russian model of the national innovation system] // Ekonomika i menedzhment innovatsionnykh tekhnologiy [*Economics and innovations management*], 2016, I 1. Available at: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/01/10696> (Accessed: 24 November 2017).
7. Rybachuk M.A. Sistemnyy vzglyad na vzaimodeystvie nauki, gosudarstva, obrazovaniya i biznesa [*Systemic view on the interaction of science, the state, education and business*] // Forsayt «Rossiya»: novoe proizvodstvo dlya novoy ekonomiki. T. 3: sbornik materialov Sankt-Peterburgskogo mezhdunarodnogo ekonomicheskogo kongressa (SPEK-2016) [*Foresight-Russia "Russia": a new production for the new economy. Vol. 3: proceedings of the St. Petersburg international economic Congress (SPEK-2016)*]. Ed. by S.D. Bodrunova. Moscow, INIR, Kul'turnaya revolyutsiya, 2016. Pp. 240–24.
8. Smorodinskaya N.V. Troynaya spiral' kak novaya matritsa ekonomicheskikh sistem [*Triple helix as a new matrix of economic systems*] // Innovatsii [*Innovations*]. 2011. T. 150. № 4. Pp. 66–78.
9. GII-2017: Kak innovatsii kormyat mir i Rossiyu [*How Innovation Feeds the World and Russia*]. Available at: <https://issek.hse.ru/news/206860724.html> (Accessed: 24 November 2017).
10. Carayannis E.G., Campbell D.F.J. «Mode 3» and «Quadruple Helix»: Toward a 21st century fractal innovation ecosystem // International Journal of Technology Management, 2009, Vol. 46, I. ¾, pp. 201–234.
11. Etzkowitz H., Leydesdorff L. The triple helix of university industry-government relations: A laboratory for knowledge-based economic development // EASST Review, 1995, Vol. 14, I. 1. – Pp. 14–19.
12. Foray D., Goddard J., Beldarrain X.G., Landabaso M., McCann P., Morgan K., Nauwelaers C., Ortega-Argiles R., Mulatero F. Guide to Research and Innovation Strategies for Smart Specialisations (RIS3). Brussels, European Commission, 2012. 119 p.
13. Freeman C. Japan: A new national system of innovation // G. Dosi, C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg, and L. Soete (eds.). Technical change and economic theory. London, Frances Pinter, 1988. Pp. 31–54.
14. Freeman C. Technology policy and economic performance: Lessons from Japan. London, Frances Pinter, 1987. Pp. 38–66.
15. Lundvall B.-A. Product innovation and user–producer interaction [electronic resource]. Industrial Development Research Series No. 31. Aalborg University Press, Aalborg, 1985. Available at: <http://vbn.aau.dk/files/7556474/user-producer.pdf> (Accessed: 24 November 2017).
16. Rothwell R. Towards the fifth-generation innovation process // International marketing review, 1994, Vol. 11, I. 1, pp. 7–31.

Токарев Б.Е.

МАРКЕТИНГ ПРЕДПОСЕВНОЙ СТАДИИ ИННОВАЦИОННОГО СТАРТАПА

Аннотация: Статья посвящена проблеме понимания места и сущности маркетинга стартапа инновационного продукта. Показано, что маркетинг инновационного стартапа представляет собой комплекс мероприятий, различных для каждой стадии. Сформирована модель маркетинга стартапа для поиска идеи инновационного технологического продукта. Проведен обзор и составлен перечень активных маркетинговых действий на этапе предпосевной стадии жизненного цикла стартапа инновационного продукта. Показано, что на разных этапах жизненного цикла стартап имеет дело с различными потребителями. Представлен состав действий, направленных на понимание рынка и потребителей. **Ключевые слова:** инновационный продукт, потребитель, технология, маркетинг, рынок, жизненный цикл, стартап, предпосевная стадия.

Tokarev Boris

MARKETING FOR INNOVATION STARTUP PRE-SEED STAGE

Annotation: The article is devoted to a problem of understanding the marketing place and essence for innovation product startup. It is shown that innovation startup marketing consists of a complex actions differ at any stages. Startup marketing model to find the idea of an innavative technological product is formed. The review ant the list of marketing actions for pre-seed stage of innovation product life cycle are made. It is shown that consumers are differ from one stage life cycle to another. The composition of actions for understanding the market and consumers is described.

Keywords: innovative product, consumer, technology, marketing, market, life cycle, startup, pre-seed stage.

С чего начинается инновация? В практическом смысле – с идеи. Идеи рождаются в процессе повседневной работы и наблюдения жизни. Все активные события начинаются с того, что в ходе прикладных разработок появляется некая новая технология, которая обладает возможностью создания на ее основе нового рыночного продукта.

Иногда встречаются самые шальные идеи: шоколад с салом, шоколад с перцем, мороженое с солью... Хотя сами по себе продукты для потребителя понятные, но включение в их состав нетрадиционных ингредиентов, согласитесь, вызывает вопросы. Возможно это и хорошо, поскольку у кого-то новинка вызовет желание попробовать, а там глядишь и «подсесть» на него? Какими бы странными новые продукты ни казались вначале, найдется предприниматель, который сделает попытку реализовать идею. Но, чем сложнее с точки зрения потребителя новшества, тем сложнее их реализовать.

Нами уже была представлена концепция многоуровневого маркетинга, в основе которой положено понимание необходимости применения маркетинга на каждом этапе, но принципиально разного по цели и используемому инструментарию [17].

Согласно текущему представлению инновационных процессов, представленному в широко применяемой модели Stage-Gate, их последовательность включает: «предпосевную» стадию, «посевную», собственно стартап, и далее развитие продукта в позитивном исходе, либо уход продукта с рынка [3]. В данной статье мы ограничимся исследованием задач маркетинга на первой стадии – «предпосевной».

В активе этой стадии имеется понимание, каким образом можно новацию реализовать в технологических разработках, в процессных или организационных решениях. На этом этапе аналитику необходимо понять, представляет ли интерес идея продукта для рынка, каковы отрасли его применения, имеется ли для него инфраструктура, на какой стадии находится разработка технологии, каковы потенциальные потребители продукта, достаточно ли их для окупаемости, имеются ли каналы продаж. Участие маркетологов определяется в целом перечисленными проблемами. Для поиска ответов на вопросы задействуются маркетинговые исследования, анализ рынков, прогнозирование, оценка перспектив для нового продукта. По сути первая стадия стартапа с точки зрения маркетинговой активности определяется аналитическими размышлениями на предмет возможности коммерциализировать инновацию в рыночном продукте.

На «предпосевной» стадии выработки бизнес-идеи инновационного продукта маркетинг имеет характер экспертно-аналитический, опирающийся на субъективные оценки. Анализ рынка и поиск концепции инновационного продукта основывается на аналитических оценках. Проведение изучения потенциальных потребителей инновации во многом основывается на методах приближенных оценок. Последующие стадии стартапа инновации будут требовать иные инструменты маркетинга и маркетингового анализа. Но общей проблемой всех без исключения стадий стартапа инновации является отсутствие надежной, релевантной, валидной рыночной статистики.

Признанные стартаперы С. Бланк и Б. Дорф, несмотря на все сопутствующие проблемы, для этой стадии настоятельно рекомендуют проводить маркетинговый анализ по следующим направлениям [2].

1. Существует ли для продукта рынок?
2. Имеются ли потенциальные потребители нового продукта?
3. Какую ценность можно предложить потребителю?
4. Имеются ли на рынке каналы продаж для нового продукта?
5. Каких партнеров можно привлечь к сотрудничеству и есть ли они?

На этапе поиска бизнес-идеи реализации инновации нет ничего, кроме самой идеи или неких набросков, на основе которых с большими или меньшими усилиями возможно продукт создать. Основная часть работ сводится к тому, чтобы выявить наличие потенциальных потребителей, определить их готовность решать свои задачи с помощью нового продукта, а также оценить потенциальное количество покупателей продукта. Все в целом можно описать одним вопросом: нужен ли продукт рынку?

Этапы жизненного цикла развития инновационного продукта очень сильно отличаются по существу и, что крайне важно, по организации маркетинговой работы на каждом из них. На стадии рассмотрения концепции, когда имеется лишь технология или решение по ее реализации, происходит купля-продажа технологий между игроками, как компаниями, так и частными лицами. Этот рынок имеет много специфики, на нем основными активами являются научные разработки, патенты, лицензии, ноу-хау, и в этом он сильно отличается от других рынков.

Современная практика менеджмента уделяет пристальное внимание разработке инновационных продуктов. Рынки, на которых появляются такие продукты, столь же неопределенные, сколько и привлекательные, втягивают в свои орбиты все больше участников. Но статистика показывает, что только незначительная часть новых продуктов задерживается на рынке. Причины этого драматического явления многообразны, интерес же настоящей статьи представляют те, которые связаны с влиянием рынков и маркетинга.

Классик менеджмента П. Друкер в 1985 г. в журнале *Harvard Business Review* опубликовал статью об источниках инноваций и значении предпринимательства в бизнесе, которая перепечатана в сборнике [8]. В этой работе он писал об осознанном поиске новых возможностей для инноваций, полагая, что главное их видеть. Предприниматели в своем большинстве ведут целенаправленный поиск новых интересных идей. «Поскольку инновации связаны и с осмыслением, и с восприятием, потенциальный новатор должен также исследовать окружающий мир, задавать себе вопросы, слушать и наблюдать. Успешный новатор использует как правое, так и левое полушарие мозга. Он изучает цифры, изучает людей. Он анализирует, какое нововведение может соответствовать той или иной возможности» [8, с.182]. Эта формула понятна и проста в представлении, но очень сложна в реализации.

Хорошая технология не является гарантией положительного результата внедрения новых продуктов на рынок. Например, проект системы глобальной спутниковой телефонной персональной связи Iridium, в разработку которой было вложено несколько десятков миллиардов долларов, привел к банкротству компании Iridium Inc в 1999 г., а остатки компании были проданы в тысячи раз дешевле. Что сказалось на неудаче проекта? Опубликованы общие предположения, домыслы и спекуляции. Без нахождения внутри компании на самом высоком уровне управления мало шансов узнать точные причины провала и факторы воздействия.

Ф. Котлер, несмотря на очевидный современный инновационный тренд, все же оставляет определенную долю сомнений в его применимости: «Ориентация на инновации? Но готов ли потребитель платить за более острую бритву или более быстрый автомобиль? Неудачи при выводе на рынок новых товаров широкого потребления составляют 80 %, а в производстве промышленных товаров – 30 %. Вот дилемма: компания, не выпускающая новые товары, «вымирает», выпускающая – несет крупные финансовые потери» [9, с. 202].

Идея требует своего «продвижения». Новая идея инновации должна увлечь потенциальных партнеров в лице инвесторов, сотрудников, органов власти, и такая задача вполне укладывается в маркетинговую концепцию.

Т. Браун уверен: «Идеи нельзя кодифицировать, количественно измерить или даже дать им определение – пока, во всяком случае, – но именно они являются самой трудной и в то же время самой удивительной частью в процессе дизайна. Не существует алгоритма, который бы подсказывал, где появится новая идея и будет ли она удачна» [5, с. 68]. Он рекомендует в выработке идей придерживаться набора сформулированных им правил.

В статье П. Ромера дано определение бизнес-идеи – это «рецепт, который мы используем, чтобы изменить ситуацию, чтобы повысить прибыль и увеличить благосостояние» [20]. Проблема новых идей состоит в том, что подавляющее их большинство нацелено на усовершенствование существующих продуктов. А это означает предсказуемость в какой-то степени возможных результатов, простота представления потребителям, что характеризует их позитивно, но с негативной точки зрения плохо то, что они быстро и легко копируются конкурентами.

На этапе обсуждения идеи инновации существуют потенциальные партнеры, дистрибьюторы, каналы, производители, поставщики комплектующих... Об этом тоже следует задуматься. В случае, если инфраструктуры для инновации не создано, партнеров по сути нет, каналы продаж не определены, то это заставляет проявить осторожность.

Как же найти ответ на этот внешне несложный вопрос, «пускаться ли во все тяжкие» с новой идеей? Очень трудно. Большое количество неопределенностей, оказывающих влияние на ответ, не позволяет с расчетной вероятностью на этом этапе сказать: успешной ли будет реализация идеи или нет. Что мы имеем в арсенале маркетинговых средств для проведения анализа? Неформальные дискуссии в кругу ближнем, советы специалистов и экспертов, методики Delphi, мозговой штурм и ряд других, которые к сожалению, не обладают высокой надежностью результата.

Методы анализа и поиска возможностей применения идеи инновации очень индивидуальные. Знакомые партнеры инноватора, финансовые инвесторы, бизнес-ангелы, венчурные фонды, топ-менеджмент компаний по-своему подходят к решению этой проблемы. Например, стартапер и бизнес-консультант Г. Ван Вульфен свою методику анализа построил на широком применении сфокусированных интервью, показав на каких этапах поиска концепции бизнес-идеи их можно эффективно использовать [6].

Поиск инновационных идей возможно осуществлять на основе предложенной Э. Ульвиком и Л. Беттанкур модели «маршрута исполнителя» [1, с. 64]. Авторы разделили поиск на этапы поиска решения проблемы потребителя в целом и детально на каждом из них, акцентировав внимание на основных задачах, связанных с недостатками существующих решений, времени выполнения работ, стабильности и качества получаемых результатов.

Каким бы ни был источник идеи применения новой технологии, главное, что следует выяснить, востребована ли она рынком. Инновационный стартап испытывает острый дефицит информации. Ее попросту нет, но все же надежды сохраняются на верный прогноз и оценку. Выбор способа оценки инновации основывается на компромиссе между требующимися и фактическими данными. Г. Фоксол и его соавторы полагают: «Любая психометрическая оценка, позволяющая идентифицировать целевой рынок быстро, точно, подробно и недорого, будет более ценной, если ее можно будет использовать на ранних стадиях создания нового продукта еще до крупных капиталовложений в производство и маркетинг» [19, с. 219].

Весьма простым и оттого эффективным подходом «просеивания» идей является трехступенчатый принцип: идеи, в которых имеется сильная убежденность отправляются на углубленную проработку и тестирование. Идеи, интересные, но получившие существенные критичные замечания – для доработки и переосмысления, а идеи, не представляющие интереса – отбрасываются. Такая модель скрининга проста и широко применима.

Оценку жизнеспособности идеи предложил проводить Т. Мак-Найт на основе двух видов оценочных листов [11]. Первый и основной содержит 44 показателя и анализирует содержательную часть идеи с точки зрения возможностей компании по ее реализации. Второй оценочный лист содержит 34 показателя и позволяет провести более важный в маркетинговом контексте анализ новой идеи с точки зрения воздействия всего рыночного окружения. Именно эти внешние показатели характеризуют рынок, их в подавляющем большинстве используют инвесторы, венчуры и банки для принятия решения об участии в новом проекте. Стандартная процедура балльных оценок с весами позволяет получать количественные показатели силы идеи. Несмотря на то, что методика предназначена для анализа новых идей, акцент на особые инновационные свойства идеи автор не выделяет.

Л. Уильямс, предложивший свою методику работы с новой идеей, вначале рекомендует рассмотреть три этапа анализа идеи, включающие выдвижение гипотезы, оценку возможностей и ее окончательную формулировку [18]. Модель анализа он назвал Frog THINK, видимо, по названию компании Frog Design, в которой в то время работал. Назначение модели автор определил следующими словами: «она отражает ускоренный процесс создания

совместных новаторских идей, позволяющих поддерживать баланс между интуитивной свободой и логической жесткостью» [18, с. 21]. Соединение креативности с достаточно строгим обоснованием реализуемости идеи, выстроено автором в понятную и удобную инструкцию «что делать». Структуру своей модели Л. Уильямс выразил так: «Гипотезы – основа наблюдений. Наблюдения – основа проникновения в суть. Проникновение в суть – основа рыночной возможности. Рыночная возможность – основа идеи» [18, с. 93]. Строгая логическая последовательность доведения идеи до ее принятия или отвержения, поддержана описанием конкретных предпринимаемых действий.

Отметим еще один существенный элемент методики Л. Уильямса. Он настаивает на том, чтобы в процессе разработки новой идеи, участники учитывали структуру рынка, а именно: «отрасль – сегмент – категория, на которых предполагается продавать новый продукт». Такой подход позволяет искать ответы на вопросы, каковы основные правила в отрасли, какие перемены отмечаются в сегменте, какова норма прибыли, что показывает динамика развития сегмента и категории.

Красивую и эффективную модель анализа возможностей новых продуктов предложил Э. де Боно, образно назвав ее моделью «шести мыслительных шляп» [4, с. 99–107]. Автор предлагает пройти шесть этапов анализа потенциала продукта, при этом на каждом предполагается погружение в мыслительные процессы, сопровождаемые «надеванием шляпы» соответствующего цвета. Пошагово процесс анализа реализуется следующим набором.

1. Анализ имеющейся информации об инновации.
2. Участники выражают свое отношение к инновации и ее рыночным перспективам.
3. Критическая оценка предложенных идей.
4. Поиск важных преимуществ продукта для потребителей.
5. Анализ альтернативных решений, выдвижение гипотез, оценка возможностей.
6. Завершающий шаг: обсуждение процесса поиска решения, констатация результата.

Как видно из перечня действий, каждый шаг означает важную составляющую поиска решения. Но Э. де Боно рекомендует на заикливаться именно на такой очередности «одевания шляп». По мере необходимости их можно варьировать, скажем, критический взгляд оставить на завершение анализа. Каждый участник имеет возможность примерить разные шляпы, другими словами – выступить в качестве защитника решения или скептика.

Книга А. Седнева «Генератор бизнес-идей», адресованная предпринимателям, которые ищут идеи для своего бизнеса, показывает модель перевоплощения предпринимателя из мечтателя, который идеи генерирует, в реалиста, который идеи примеряет к практическому воплощению и оценивает их, и в критика, указывающего на видимые и скрытые недостатки идеи [16]. В чем-то такой подход близок модели Э. де Боно.

Креативная модель SCAMPER (от англ. Substitute, Combine, Adapt, Magnify or Minimize, Put to other use, Eliminate, Rearrange or Reverse) демонстрирует хорошую практику поиска новых идей бизнеса для существующих продуктов, путем внесения изменений в них [12]. Буквальный перевод слова «scamper» – «быстрый бег». Это ускоренная процедура адаптации идеи для практического воплощения. Методика разработана в начале 1970-х гг. исследователем креативности Р. Эберле, а позже усовершенствована одним из основателей рекламного агентства BBDO А. Осборном. Рассматривая продукт-аналог или заменитель, разработчик бизнес-идеи может последовательно искать возможности заменить, сочетать, адаптировать, увеличивать или уменьшать, предлагать иное применение, исключать, изменять порядок или изменять последовательность в существующих продуктах. Последовательный перебор подсказок возможных решений помогает найти место применения идеи.

Поиск перспектив применения новой технологии требует определенной сдержанности и осторожности, о чем постоянно напоминают авторы различных разработок. Г. Ван Вульфен, наученный собственным опытом, акцентирует внимание на том, что: «существует психологический феномен, известный как избирательное восприятие: человек видит лишь положительные стороны своей идеи и слышит лишь тех, кто ее поддерживает» [6, с. 92]. В этих процессах сдержанный консерватизм предостережет от поспешных, невыверенных, основанных на эмоциях, решений. Выражая свое осторожное отношение к реализации идеи бизнеса, Ч. Мурета, серийный разработчик новых приложений для смартфонов, написал так: «Люди легко влюбляются в собственную идею, даже если она не вызывает у рынка аппетит. Это одна из самых дорогих ошибок, которую вы можете допустить. Разработчики постоянно ее делают. Они упорно ищут оригинальные идеи и тратят кучу времени и сил на создание приложений. Когда идея не срабатывает, вместо того чтобы учиться у рынка, они переходят к следующей непроверенной идее. Часто они повторяют этот цикл, пока не кончатся деньги, и разочаровываются в бизнесе.» [13, с. 78–79].

В некотором смысле этап рассмотрения возможности инновации заключается в анализе ее продуктово-рыночного потенциала. Понимание какой будет продукт должно логически укладываться в понимание рынка, для которого он предназначен. Концептуально можно обозначить две стадии разработки идеи инновационного технологического продукта:

1. Понимание, что будет создаваться (создание востребованного рынком продукта);
2. Реализация замысла (правильное создание продукта).

Таким образом, логика реализации этого процесса включает сначала идентификацию будущего продукта, а в случае наличия рыночных возможностей продукта – исполнение задуманного, но это будет потом.

Все описанное на данном этапе можно назвать маркетингом идей, или маркетингом применения технологии. Ф. Котлер дал определение: «Маркетинг идей» – это деятельность по предложению на рынке идей» [10, с. 101]. Правда, далее он распространяет его на общественную деятельность, что скорее ближе к пропаганде чего-либо, будь то безопасный секс или отказ от потребления табака.

В широком смысле любой вид маркетинга является маркетингом идей – «идей удовлетворения потребностей определенных целевых групп потребителей, идей по разрешению их проблем» [15, с. 503–552]. Задача маркетолога – адресно демонстрировать достоинства идеи и ее недостатки, что не менее важно, в отношении удовлетворения имеющихся потребностей и решения проблем потребителей всем заинтересованным в проекте сторонам: руководству компании, инвесторам, приглашаемым партнерам, финансовым структурам. Маркетинг идей тесно взаимодействует с маркетингом инноваций и маркетингом интеллектуальных продуктов, полагает А. П. Панкрухин [14].

Поэтому я вкладываю в маркетинг идеи стартапа смысл, относящийся к идее бизнеса. Он основывается на анализе возможностей с помощью новых технологий создавать новые для потребителей продукты [7]. Оценка продуктово-рыночных возможностей и является целью этого этапа маркетинговых работ, ориентированных на достижение успеха стартапа. При проведении такой оценки обсуждаются варианты решения проблем потребителей, а не конкретное решение. Этап предназначен для определения возможностей и ограничений бизнеса, сам же продукт как таковой рассматривается в целом без детализации характеристик.

На основании представленного анализа можно констатировать, что маркетинг идеи инновационного продукта – это аналитический комплекс мер по обоснованию перспективности идеи применения новой технологии для предпринимателей и потенциально заинтересованных лиц.

Библиографический список

1. Беттанкур, Л. Дорогу к инновациям покажет клиент / Л. Беттанкур, Э. Ульвик. – М. : Альпина Паблишер, 2017. – С. 55–70.
2. Бланк, С. Стартап: Настольная книга основателя / С. Бланк, Б. Дорф. – М. : Альпина Паблишер, 2013. – 616 с.
3. Бланк, С. Четыре шага к озарению / С. Бланк. – М. : Альпина Паблишер, 2014. – 368 с.
4. Боно, Э. Гениально! Инструменты решения креативных задач / Э. де Боно. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 381 с.
5. Браун, Т. Дизайн-мышление: от разработки новых продуктов до проектирования бизнес-моделей / Тим Браун ; пер. с англ. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 256 с.
6. Ван Вульфен, Г. Запускаем инновации. Иллюстрированный путеводитель по методике FORTH / Г. ван Вульфен. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 256 с.
7. Ву, Т. Главный рубильник. Расцвет и гибель информационных империй от радио до интернета / Т. Ву. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 366 с.
8. Друкер, П. Новаторство как труд / П. Друкер. – М. : Альпина Паблишер, 2017. – С. 169–184.
9. Котлер, Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии / Ф. Котлер. – М. : АСТ, 2000. – 272 с.
10. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2007. – 744 с.
11. Мак-Найт, Т. А полетит? Как узнать, есть ли у вашей бизнес-идеи крылья, прежде чем вы прыгнете. / Т. мак-Найт. – СПб. : Символ-Плюс, 2013. – 240 с.
12. Методика креативности Алекса Осборна [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://evali.ru/blog/metodika-kreativnosti-aleksa-osborna-scamper> (дата обращения: 22.12.2017)
13. Мурета, Ч. Империя приложений: Как создавать приложения-хиты / Ч. Мурета. – М. : Альпина Паблишер, 2013. – 236 с.
14. Панкрухин, А. П. Маркетинг интеллектуального капитала / А. П. Панкрухин; под ред. А. Л. Гапоненко. – М. : РАГС, 2006. – С. 148–177.

15. Панкрухин, А. П. Маркетинг: учебник. – М. : Омега-Л, 2007. – 656 с.
16. Седнев, А. Генератор бизнес-идей. Система создания успешных проектов. – СПб. : Питер, 2015. – 160 с.
17. Токарев, Б. Е. Концепция многоуровневого маркетинга инновационного стартапа / Б. Е. Токарев // Вестник университета. – 2017. – № 3. – С.158–164.
18. Уильямс, Л. Переворот. Проверенная методика захвата рынка / Л. Уильямс. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 208 с.
19. Фоксол, Г. Психология потребителя в маркетинге / Г. Фоксол, Р. Голдсмит, С. Браун. – СПб. : Питер, 2001. – 352 с.
20. An interview with Paul M. Romer [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.strategy-business.com/article/9472?gko=715e4> (дата обращения: 22.12.2017)

References

1. Bettankur L., Ulvik E. Dorogu k innovaciyam pokazhet klient Innovacionnyj menedzhment [The road to innovation will show the client]. Moscow, Alpina Publisher, 2017. Pp. 55–70.
2. Blank S. Startup: Nastol'naya kniga osnovatelya [Startup: Handbook of founder]. Moscow, Alpina Publisher, 2013. 616 p.
3. Blank S. Chetyre shaga k ozareniyu [Four steps to the Epiphany]. Al'pina Publisher, 2014, pp. 368.
4. de Bono E. Genial'no! Instrumenty resheniya kreativnyh zadach [Brilliant! Tools to solve creative problems]. Moscow, Alpina Publisher, 2016. 381 p.
5. Braun T. Dizajn-myshlenie: ot razrabotki novyh produktov do proektirovaniya biznes-modelej [Design thinking: from developing new products to designing business models]. Moscow, Mann, Ivanov & Ferber, 2012. 256 p.
6. van Wulfen G. Zapuskaem innovacii. Illyustrirovannyj putevoditel' po metodike FORTH [Startup innovation. Illustrated guide for technique FORTH]. Moscow, Mann, Ivanov & Ferber, 2014. 256 p.
7. Wu T. Glavnyj rubil'nik. Rascvet i gibel' informacionnyh imperij ot radio do interneta [The main circuit breaker. Prosperity and good luck from radio to Internet]. Moscow, Mann, Ivanov & Ferber, 2013. 366 p.
8. Druker P. Novatorstvo kak trud [Innovation as labor]. Moscow, Alpina Publisher, 2017. Pp. 169–184.
9. Kotler F. Marketing v tret'em tysyacheletii [Marketing in the third Millennium]. Moscow, AST, 2000. 272 p.
10. Kotler F. Osnovy marketinga [Principles of marketing]. Moscow, Williams Publishing House, 2007. 744 p.
11. MacKnight T. A poletit? Kak uznat', est' li u vashej biznes-idei kryl'ya, prezhdde chem vy prygnete [Will it Fly?: How to Know If Your New Business Idea Has Wings...Before You Take the Leap]. Saint-Petersburg, Symbol-Plus, 2013. 240 p.
12. Metodika kreativnosti Alekxa Osborna [Alex Osborne's method of creativity]. Available at: <http://evali.ru/blog/metodika-kreativnosti-alekxa-osborna-scanner> (Accessed 22 December 2017).
13. Mureta Ch. Imperiya prilozhenij: Kak sozdavat' prilozheniya-hity [Empire applications: How to create app-hits]. Moscow, Alpina Publisher, 2013. 236 p.
14. Pankruhin A.P. Marketing intellektual'nogo kapitala. Ekonomika, osnovannaya na znaniyah [Marketing of intellectual capital. Knowledge-based economy]. Moscow, Russian Academy of public administration, 2006. Pp. 148–177.
15. Pankruhin A.P. Marketing. Moscow, Omega-L, 2007. 656 p.
16. Sednev A. Generator biznes-idej. Sistema sozdaniya uspešnyh proektov [Generator of business ideas. System for creating successful projects]. Saint Petersburg, Piter, 2015. 160 p.
17. Tokarev B.E. Konceptiya mnogourovnevnogo marketinga innovacionnogo startapa [The concept of multi-level marketing for an innovative startup] // Vestnik universiteta [University Bulletin], 2017, I. 3, pp. 158–164.
18. Uil'yams, L. Perevorot. Proverennaya metodika zahvata rynka [Coup. Proven methodology to capture the market]. Moscow, Mann, Ivanov & Ferber, 2012. 208 p.
19. Foksol G., Goldsmit R., Braun S. Psihologiya potrebitelya v marketinge [The psychology of the consumer in marketing]. Saint Petersburg, Piter, 2001. 352 p.
20. Kurtzman J. An interview with Paul M. Romer // Strategy & Business. Available at: <http://www.strategy-business.com/article/9472?gko=715e4> (Accessed: 22 December 2017).

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

УДК- 65.017.12

JEL R42

DOI 10.26425/1816-4277-2018-1-74-78

Жданов А.И.

ОСОБЕННОСТИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА И ИХ УЧЕТ ПРИ РЕФОРМИРОВАНИИ ОТРАСЛИ

***Аннотация.** Транспортный потенциал российских железных дорог играет важную роль в обеспечении устойчивого социально-экономического развития страны. Железнодорожный транспорт обладает рядом существенных особенностей, которые должны более полно учитываться как в общей стратегии экономических реформ в стране, так и при оценке эффективности работы предприятий отрасли и компании ОАО «РЖД» в целом с получением объективных количественных характеристик. Более полный учет особенностей железнодорожного транспорта возможен на основе совершенствования действующей системы мониторинга его деятельности. В основу организации мониторинга должен быть положен системный подход, реализация которого создаст предпосылки для правильного выбора экономически эффективной системы информационно-аналитической поддержки принятия управленческих решений.*

***Ключевые слова:** железнодорожный транспорт, особенности деятельности транспорта, особенности продукции транспорта, мониторинг деятельности, реформирование.*

Zhdanov Alexander

FEATURES OF RAIL TRANSPORT AND THEIR ACCOUNTING IN THE REFORM OF THE INDUSTRY

***Annotation.** The transport potential of Russian railways plays an important role in ensuring sustainable social and economic development of the country. Railway transport has a number of significant features that should be considered with much attention into account both in the overall strategy of economic reforms in the country and in assessing the efficiency of the enterprises of the industry and the company JSC RZhD in general with obtaining objective quantitative characteristics. A more complete account of the features of rail transport is possible on the basis of improving the existing monitoring system of its activities. The monitoring system should be based on a systematic approach, the implementation of which will create prerequisites for the correct choice of an economically efficient system of information and analytical support for management decision-making.*

***Keywords:** railway transport, features of transport activity, features of transport products, activity monitoring, reforming.*

Российский железнодорожный транспорт сегодня, как и прежде, играет важную роль в обеспечении устойчивого социально-экономического развития страны и решении политических задач, связанных с формированием единого экономического пространства с бывшими союзными республиками, а также внешней торговли на взаимовыгодной основе со странами дальнего зарубежья. Его перевозочный потенциал является одним из определяющих факторов, учитываемых при решении сложных практических задач во всех сферах государственной деятельности – политико-правовой, экономической, оборонной, социальной, научно-технической – как на федеральном, так и на региональном уровнях.

К числу существенных особенностей железнодорожного транспорта, которые не полностью вписываются в рамки общей стратегии экономических реформ в стране, относятся следующие.

1. Частно-коммерческие и государственные интересы находятся в определенном противоречии. Бизнес стремится зарабатывать как можно больше прибыли, главным источником которой на транспорте являются перевозки. Увеличение же их объемов приводит к росту транспортных издержек грузовладельцев, и, следовательно, народного хозяйства. Ответа на вопрос, как разрешить это противоречие, в отрасли пока никто не дал.

2. В современных условиях конечные результаты работы железнодорожного транспорта подвержены отрицательному влиянию многочисленных внешних факторов. Любые ситуации – трудовые и национальные конфликты, ухудшение работы отдельных промышленных предприятий, осложнение экологической обстановки в ряде регионов страны и т. д. – все это может приводить и подчас приводит к снижению объемов перевозок, и, следовательно, доходов и прибыли железных дорог, хотя никакой вины железнодорожников в этом нет. Управление на железнодорожном транспорте должно обеспечивать его эффективную работу в любой обстановке, однако решение главной задачи – полное и своевременное удовлетворение транспортных потребностей общества – на практике часто не выполняется. Фактические скорости доставки грузов нередко статистикой завышаются [3; 5].

3. Железнодорожный транспорт всегда работал и может эффективно работать в условиях более высокой, чем на других видах транспорта, централизации управления перевозочным процессом, что вызывается прежде всего необходимостью оперативного регулирования вагонопотоков, осуществлением единой технической и инвестиционной политики. Поэтому командно-распорядительные и экономические методы управления на железных дорогах должны существовать на равных правах, взаимно дополняя друг друга и обеспечивая решение как экономических (коммерческих), так и социальных задач. Возможности роста доходов от перевозок безграничны. Они определяются спросом на перевозки и тарифами. Если спрос общества на услуги транспорта удовлетворяется полностью, то дальнейшее увеличение перевозочной деятельности и доходов от нее становится невозможным. А зарабатывать прибыль приходится путем снижения издержек, экономии ресурсов, и это выгодно и отрасли, и народному хозяйству.

Высокая централизация управления перевозочным процессом на железных дорогах – объективно необходима. Но сегодня нужно признать, что уровень централизации управления на дорогах вытекает не только из природы железнодорожного транспорта как отрасли, но и является следствием исторически сложившейся экономико-географической структуры сети наших железных дорог. Неизбежность децентрализации управления, расширение экономических прав дорог, отделений и линейных предприятий были очевидны и раньше [3; 4].

Таким образом, особенности у железнодорожного транспорта как межотраслевого комплекса имеются, они существенны и должны учитываться в проектах и программах развития отрасли. На выбор управленческих решений и оценку эффективности работы дорог влияют различные факторы.

1. Транспорт – одно из общих условий производства, многие железные дороги (например, Байкало-Амурская магистраль) строились для транспортного освоения новых районов, для вовлечения в экономический оборот новых природных ресурсов. Поэтому эффективность затрат на строительство таких дорог должна определяться одновременно и на равных условиях с капиталовложениями в освоение новых природных ресурсов. Финансирование строительства пионерных железных дорог едва ли осуществимо без участия федерального и региональных бюджетов.

2. Невозможность накопления и сбережения продукции железнодорожного транспорта на складах, как это делается в других отраслях производства. Перевозки являются результатом непрерывного действия железнодорожного конвейера. Постоянно создаваемая и возобновляемая с большими затратами «производительная сила» железнодорожного транспорта должна «потребляться» в процессе его производства. Эта особенность вызывает необходимость для железных дорог постоянно и всеми мерами стремиться к максимальному использованию имеющегося перевозочного потенциала. Неиспользованная сегодня, производительная сила транспорта больше не даст эффекта, а огромные пропадающие при этом ресурсы будут ложиться экономическим бременем как на отраслевую, так и на федеральный бюджет. Это было в свое время убедительно показано в разработках доктора экономических наук, профессора И. В. Белова и других экономистов транспорта [8; 9].

3. Укрупнение предприятий – отличительная особенность развития производственной инфраструктуры нашего железнодорожного транспорта, серьезно влияющая на выбор проектно-плановых решений.

В дореволюционной России протяженность линий, находившихся в ведении главнейших железнодорожных компаний, варьировалась в широком диапазоне – от 2 520 км (Владикавказская железная дорога) до 4 394 км (Рязано-Уральская железная дорога). Средняя протяженность казенных дорог составляла 2 800 км. Этому предшествовал процесс укрупнения дорог и концентрации капитала. За 25 лет (с 1889 г. до начала Первой мировой войны) протя-

женность всей сети возросла с 30 тыс. км до 70 тыс. км, в т. ч. казенных железных дорог – округленно с 9 тыс. км до 48 тыс. км, частных железных дорог – с 21 тыс. км до 22 тыс. км. При росте протяженности сети в 2,3 раза общее число управлений (включая частные компании) сократилось с 64 до 27, то есть в 2,4 раза. При этом средняя протяженность линий, находящихся в ведении одного управления, возросла с 469 км до 2 593 км, т. е. в 5,5 раза [8; 10].

Процесс укрупнения железнодорожных предприятий продолжался и в советский период. В 1990 году средняя протяженность железнодорожных линий одной дороги составляла 4,7 тыс. км. Производственные фонды такой дороги достигали 3,5–4 и более млрд советских рублей. Средняя численность работников дороги составляла около 80 тыс. человек. Это экономические гиганты, имевшие свою систему ремонтного производства, снабжения, торговли, образования, здравоохранения и т. д. Сами масштабы предприятий, их комплексный характер, наличие внутренних структурных подразделений, которые в других сферах финансируются за счет госбюджета, служат достаточным основанием для того, чтобы выделить железнодорожные предприятия из общей массы промышленно-торговых предприятий при выстраивании отношений железнодорожного транспорта с госбюджетом.

4. В отрасли велика доля капитальных вложений и основных производственных фондов, которые носят безвозвратный характер, их невозможно использовать для других целей и в иной форме. Например, такие элементы инфраструктуры, как железнодорожный путь, мосты, виадуки, тоннели и т. п., «прикреплены» к земле, можно сказать, навечно. Интенсификация использования таких фондов порой больше зависит от внешних факторов, чем от самих железнодорожников. Это нельзя не учитывать при формировании механизма платы за пользование инфраструктурой, например, компаниями-операторами. Указанная особенность должна быть принята во внимание и в любом другом экономическом механизме, регулирующем отношения производителей с бюджетом, например, в механизме налогообложения.

Можно перепрофилировать фабрику или завод на новую продукцию, можно переместить их на новое место. Пусть при этом будет потеряна, например, одна треть стоимости фондов. Вспомним о массовой эвакуации промышленных предприятий из западных в восточные районы страны в начале Великой Отечественной войны 1941–1945 гг. и конверсию в годы перестройки. Железную же дорогу нельзя перенести на новое место, нельзя «эвакуировать», ее надо построить заново. Маневр реален только в отношении подвижного состава и другого оборудования. Поэтому железная дорога работает на том же месте и на тот же рынок, несмотря на снижение доходов, несмотря на убытки. Но при этом покрытие эксплуатационных расходов железных дорог становится задачей не только отраслевой (сегодня – ОАО «РЖД»), но и государственной. Так что претензии к железнодорожному транспорту, якобы являющемуся естественной монополией, имеют и другую грань, которую редко кто замечает.

5. Существуют и другие неоспоримые и непреходящие особенности: структура транспортных затрат (вдвое большая, чем в промышленности, доля заработной платы в себестоимости продукции), структура производственных фондов транспорта (малая доля в них оборотных средств) также не могут не учитываться при управлении процессом перевозок и государственном регулировании деятельности отрасли. Учет структуры затрат с точки зрения влияния ее на социально-экономические показатели работы железнодорожного транспорта при изменении объема перевозок становится важным фактором конкуренции на транспортных рынках.

Доля затрат, не зависящих от размеров перевозок, на железнодорожном транспорте сейчас превышает 70 %. Высокая доля этих затрат благотворно влияет на финансы транспорта, если спрос на перевозки и сами перевозки растут. Если же объем перевозок снижается, то эта особенность начинает действовать на финансы транспорта весьма отрицательно. Поскольку доля не зависящих от объема работы затрат на транспорте намного выше, чем в промышленности, то негативное воздействие уменьшения объема работы на железных дорогах намного серьезнее, чем в промышленности и на других видах транспорта, например, автомобильном. Таким образом, это особенность существенна и она должна была учитываться при выборе механизмов управления ходом реструктуризации железных дорог.

6. Особенности производства и сбыта транспортной продукции (услуг) железных дорог связаны в основном с тем, что деятельность каждой дороги ограничена определенными территориальными рамками. Сбыт продукции железной дороги традиционно ограничивался ее местным и транзитным районами тяготения. В современных условиях, когда потребитель свободен в выборе поставщика, рамки рынка транспортной продукции еще более расширяются. Поскольку рынок призван служить рычагом снижения производственных расходов, главным условием такого воздействия рынка на производство является экономическая обоснованность цен. Сегодня требуются иные подходы к установлению уровня тарифов на такие перевозки, которые обладают более высокой потребительной стоимостью и нуждаются в дополнительных транспортных ресурсах (включая производственные мощности) на их выполнение.

Рынок на транспортную продукцию реализуется через обмен как внутри страны, так и в сфере международной торговли. Он охватывает все стадии воспроизводства – потребление, распределение и собственно производство. Следовательно, при выборе модели управления отраслью учет этой особенности должен рассматриваться как существенный фактор.

Все сказанное выше требует учета особенностей при оценке эффективности работы предприятий железнодорожного транспорта и компании ОАО «РЖД» в целом с получением объективных количественных характеристик. Необходимость такого учета (контроля) вытекает из принятых Правительством Российской Федерации постановлений [1; 2; 4; 6].

Под мониторингом в указанных материалах понимают организацию системного наблюдения за ходом и характером изменений в различных сферах экономики в ходе реформ. Однако представляется более конструктивным использовать трактовку категории мониторинга, принятую современной наукой, когда под социально-экономическим мониторингом понимается система наблюдения, оценки, анализа и прогноза экономической и социальной обстановки, складывающейся на данный момент времени на определенной территории.

Важным принципом организации мониторинга является целенаправленность [6; 7]. Этот принцип предполагает, что система мониторинга должна быть «настроена» на решение конкретных управленческих задач. Четкое следование принципу целенаправленности при организации мониторинга позволит не заниматься сбором и обработкой информации «на всякий случай», предохранит от ненужной информационной избыточности, создаст предпосылки для правильного выбора экономически эффективной системы информационно-аналитической поддержки принятия управленческих решений.

Среди других принципов весьма существенны: регулярность снятия информации о происходящих изменениях; соизмеримость показателей мониторинга во времени; развитие системы мониторинга на основе совершенствования используемого методического инструментария, технического оснащения, расширения количества контролируемых процессов и увеличения числа объектов. Разумеется, необходимо соблюдение и обычных требований к информации, используемой в сфере управления. Речь идет о ее полноте, достоверности, своевременности и репрезентативности [11; 12].

При организации мониторинга важное значение имеет выбор наиболее важных направлений контроля, на основе которого органы управления могли бы принимать научно обоснованные решения по широкому кругу вопросов экономического и социального характера. Необходимо учитывать не только специфические отраслевые особенности, но и архитектуру производственных структур, их внутреннего строения.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ № 448 от 15 мая 1998 года «О концепции структурной реформы федерального железнодорожного транспорта» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 21.12.2017).
2. Анализ текущего состояния железнодорожного транспорта России и дальнейших планов его развития и реформирования на период до 2015-2030 гг. НИР Института народнохозяйственного прогнозирования РАН. – М., 2010. – 36 с.
3. Белов И. В. Транспорт страны Советов. Итоги за 70 лет и перспективы развития / Под редакцией И. В. Белова. – М. : Транспорт, 1987. – 311 с.
4. Всероссийский съезд железнодорожников. 17–18 мая 1996 года. Речи, доклад, выступления и другие материалы. – М. : Издательский центр газеты «Гудок», 1996. – 304 с.
5. Красковский, А. Е. Преобразование системы управления - цель или средство реформирования железнодорожного транспорта / А. Е. Красковский, П. Б. Яковлев // Вектор транспорта. – 2015. – № 3. – С. 30-35.
6. Метелкин, П. В. Экономические реформы на транспорте: итоги и перспективы / П. В. Метелкин, Т. Н. Гайноченко // Вестник транспорта. – 2015. – № 2. – С. 2–5.
7. Методика интегральной оценки результатов и социально-экономических последствий структурных преобразований на железнодорожном транспорте России / НИР Института проблем естественных монополий. – М., 2010. – 71 с.
8. 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.
9. Персианов, В. А. Транспортная политика России: ситуационный анализ, исторический опыт, проблемные вопросы: монография / Под редакцией В. А. Персианова. – М. : 2010. – 596 с.

10. Полякова, И. Неестественная монополия // Транспорт России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://transportrussia.ru/item/585-neestestvennaya-monopoliya.html> (дата обращения: 21.12.2017).
11. Программа структурной реформы на железнодорожном транспорте (с комментариями) / Составители и авторы комментариев: А. С. Мишарин, А. В. Шаронов, Б. М. Липидус, П. К. Чичагов, Н. М. Бурносков, Д. А. Мачерет. – М. : МЦФЭР, 2001. – 240 с.
12. Хусаинов, Ф. И. Уроки статистики: скорости доставки грузов / Ф. И. Хусаинов // Вестник транспорта. – 2017. – № 9. – С. 26–30.

References

1. Postanovleniye Pravitelstva RF № 448 ot 15 maya 1998 goda «O kontseptsii strukturnoy reformy federalnogo zheleznodorozhnogo transporta» [*Governmental decree № 448 of 15 may 1998 «On the concept of structural reform of Federal railway transport»*]. Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPlus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 21 December 2017).
2. Analiz tekushchego sostoyaniya zheleznodorozhnogo transporta Rossii i dalneyshikh planov ego razvitiya i reformirovaniya na period do 2015-2030 gg. NIR Instituta narodnokhozyaystvennogo prognozirovaniya RAN [*Analysis of the current state of railway transport in Russia and further plans for its development and reformation until 2015-2030 / research Institute of economic forecasting of RAS*]. Moscow, 2010. 36 p.
3. Belov I.V. Transport strany Sovetov. Itogi za 70 let i perspektivy razvitiya [*Transport of the Soviet country. The results for 70 years and development prospects*]. Moscow, Transport, 1987. 311 p.
4. Vserossysky syezd zheleznodorozhnikov. 17–18 maya 1996 goda. Rechi, doklad, vystupleniya i drugiye materialy [*All-Russian Congress of railway workers. On may 17–18, 1996. Speeches, reports, speeches and other materials*]. Moscow, Publishing center of newspaper «Gudok», 1996. 304 p.
5. Kraskovsky A.E., Yakovlev P.B. Preobrazovaniye sistemy upravleniya – tsel ili sredstvo reformirovaniya zheleznodorozhnogo transporta [*Transformation of the management system – a goal or a means of reforming railway transport*] // Vektor transporta [*Vector of transport*], 2015, I. 3, pp. 30–35.
6. Metyolkin P.V., Gaynochenko T.N. Ekonomicheskiye reformy na transporte: itogi i perspektivy [*Economic reform in transport: results and prospects*] // Vestnik transporta [*Transport Bulletin*], 2015, I. 2, pp. 2–5.
7. Metodika integralnoy otsenki rezultatov i sotsialno-ekonomicheskikh posledstvy strukturnykh preobrazovaniy na zheleznodorozhnom transporte Rossii. NIR Instituta problem estestvennykh monopoly [*Methods of integrated assessment of the results and socio-economic consequences of structural reforms in the railway transport of Russia / research Institute of natural monopolies*]. Moscow, 2010. 71 p.
8. Persianov V.A., Kozlova V.P. Nauchnaya mysl v razvitii putey soobshcheniya Rossii (istoricheskiye vekhi, problemnyye voprosy i resheniya): monografiya [*Scientific thought in the development of ways of communication in Russia (historical milestones, problematic issues and solutions): monograph*]. Moscow, State University of Management, 2008. 394 p.
9. Persianov V.A. Transportnaya politika Rossii: situatsionnyy analiz, istorichesky opyt, problemnyye voprosy: monografiya [*Transport policy in Russia: situation analysis, historical experience, about the problem issues: monograph*]. Moscow, 2010. 596 p.
10. Polyakova I. Neyestestvennaya monopoliya [*Unnatural monopoly*] // Transport Rossii [*Russian Transport*] Available at: <http://transportrussia.ru/item/585-neestestvennaya-monopoliya.html> (Accessed: 21 December 2017).
11. Programma strukturnoy reformy na zheleznodorozhnom transporte (s kommentariyami) [*The program for structural reform in railway transport (with commentary)*]. Compilers and authors of commentaries: A.S. Misharin, A.V. Sharonov, B.M. Lapidus, P.K. Chichagov, N.M. Burnosov, D.A. Macheret. Moscow, International centre for financial and economic development, 2001. 240 p.
12. Khusainov F. I. Uroki statistiki: skorosti dostavki грузов [*Lessons of statistics: cargo delivery rates*] // Vestnik transporta [*Russian Transport*], 2017, I. 9, pp. 26–30.

Замятина Н.А.
Збарская А.В.

ЭКСПЛУАТАЦИЯ ОБЪЕКТОВ ВСЕМИРНОГО НАСЛЕДИЯ ЮНЕСКО В ТУРИЗМЕ

Аннотация. В статье поднимаются вопросы, связанные с понятием и формированием туристского имиджа региона на фоне актуальных проблем эксплуатации объектов всемирного наследия ЮНЕСКО в туризме. Особое внимание уделяется необходимости стратегического планирования в туризме и возрастающей в связи с этим ответственностью за эксплуатацию памятников наследия. Вместе с тем подчеркивается необходимость полной доступности туристических направлений и объектов культурного наследия. Авторы подчеркивают, что без комплексного подхода к решению проблем доступности объектов всемирного наследия ЮНЕСКО туристический имидж Москвы будет претерпевать урон, что приведет к неизбежному негативному эффекту уже в неотдаленном будущем.

Ключевые слова: туристский имидж, инфраструктура, индустрия туризма, экскурсионные группы, зарубежный турист, объект всемирного наследия ЮНЕСКО.

Zamyatina Natalya
Zbarskaya Anna

EXPLOITATION OF UNESCO WORLD HERITAGE OBJECTS IN TOURISM

Annotation. The article covers issues of the tourist region image compared to the exploitation of the World Heritage objects of UNESCO in tourism. Particular attention is paid to the need for strategic planning in tourism and the increasing responsibility in this regard for the exploitation of heritage monuments. At the same time, the need for full accessibility of tourist destinations and cultural heritage sites is emphasized. The authors emphasize that without a comprehensive approach to solving the problems of accessibility of UNESCO World Heritage sites, the tourist image of Moscow will be damaged, having an inevitable negative effect already in the long-term future.

Keywords: excursion groups, foreign tourists, infrastructure, tourist image, tourist industry, World Heritage objects of UNESCO.

Вопрос укрепления туристического имиджа особенно актуален для тех стран, где присутствуют достопримечательности, включенные ЮНЕСКО в реестр объектов всемирного наследия. В настоящее время насчитывается около 1 000 таких объектов в более чем 150 странах, при этом наибольшее количество объектов – в Китае (43) [5]. Экономика этих стран в значительной степени рассчитывает на доходность от туристического сектора. Включение объекта в реестр, с одной стороны, повышает статус туристического направления, с другой стороны – налагает определенную ответственность.

Требования ЮНЕСКО к выявленным объектам всемирного наследия – консервация, сохранность и реставрация:

- не нарушать археологического облика объекта с момента включения в реестр;
- не допускать разрушения объекта;
- разрешить организации ЮНЕСКО контроль проведения работ по реставрации и переустройству памятника;
- обеспечить доступ к объекту для его внешнего осмотра [5].

Однако в основе интереса стран к включению памятников в реестр лежит возможность заработать на туристическом интересе. Престижность туристических направлений с возможностью увидеть объекты Всемирного наследия ЮНЕСКО позволяет проводить стратегическое планирование туристической деятельности (Strategic Tourism Development) с учетом следующих факторов:

- посещаемость объектов ЮНЕСКО остается стабильной в течение всего года, сезонный спад отсутствует;
- упоминание достопримечательностей ЮНЕСКО на сайте компании способствует оптимизации поиска web-контента;
- имеется возможность использования визуального сопровождения контента, выполненного профессиональными фотографами ЮНЕСКО и ее партнеров;

- возможна организация партнерства заинтересованных компаний на основе объектов ЮНЕСКО;
- включение памятников в реестр ЮНЕСКО влечет за собой рост инвестиций [8].

В маркетинговой «раскрутке» памятников из реестра участвуют ведущие средства массовой информации. National Geographic в проекте «The 10 best of everything» ежегодно выделяет топ-10 объектов ЮНЕСКО [10]. Также информация размещается на туристическом портале Trip Adviser [6].

Таким образом, регистрация памятника в реестре всемирного наследия ЮНЕСКО неизбежно влечет за собой необходимость оптимизации туристического бизнеса и эксплуатации открывающихся преимуществ, при этом возрастает и ответственность.

В связи с конфликтом интересов ЮНЕСКО и туристического сектора возникают и проблемы бытования памятников: например, повышенный интерес со стороны быстро растущего рынка внутреннего туризма и необходимость охраны памятников от вандализма (Китай). Риски вандализма и разрушения памятников по сравнению с периодом, когда о памятнике знали только «профессионалы» и «любители», возрастают многократно. Возросшим потоком туристов к памятникам ЮНЕСКО можно управлять для увеличения экономической эффективности. Однако, как показывает опыт, некоторые меры не дают должного эффекта (например, увеличение стоимости прохода на объект). В этом случае может быть принято решение об ограничении доступа к объекту. При этом речь не идет об отказе от статуса «объект всемирного наследия ЮНЕСКО» [7]. В этой связи стратегическое планирование в туризме (strategic planning in tourism) дополняется необходимостью ответственного планирования туристического пространства (responsible planning of tourist space). Основной двигательной силой такого подхода в Евросоюзе, например, являются резолюции Всемирной туристической организации относительно правильного управления и рационального планирования как двух ключевых факторов, не наносящих вреда развитию указанных объектов. В этих процессах участвуют все заинтересованные лица – от коммерческих организаций до государственных институтов. Задачей интегрированного планирования (integrated tourism planning) является оценка всех экономических, социальных и экологических затрат и доходности для выработки соответствующего курса развития, только при таком подходе учитываются и интересы разных категорий туристов, и пожелания и нужды местных сообществ, и потребности объектов, обладающих особым охраняемым статусом [9]. При этом под будущим туризма понимается «мобильный туризм» (mobile tourism), обеспечивающий полную доступность туристических направлений и объектов культурного наследия.

В связи с вышесказанным обращает на себя внимание позиционирование одного из объектов ЮНЕСКО в Москве, а именно Красной площади. Наряду с Московским Кремлем она входит в перечень объектов всемирного наследия ЮНЕСКО с 1990 г. Особенность этого объекта в том, что площадь является частью общегородского пространства и при этом обладает особым статусом места проведения массовых мероприятий федерального значения.

В качестве объекта, представляющего самостоятельный интерес для посещения туристами, может выступать историческое место или часть городской среды. Перечислим десять самых популярных объектов и заметим, сколько из них находится в городском пространстве.

1. Город Венеция и Венецианская лагуна, Италия.
2. Археологический парк Ангкор, Камбоджа.
3. Город-государство Ватикан.
4. Дворцово-парковый комплекс Шенбрунн, Австрия.
5. Остров Лорд Хоуи, Австралия.
6. Исторический центр города Чески-Крумлов, Чехия.
7. Дворцово-парковый комплекс Дроттнингхольм, Швеция.
8. Храмовый комплекс Абу-Симбел, Египет.
9. Дворец и парк Фонтенбло, Франция.
10. Старый город Иерусалима, Израиль [5; 10].

Туристы были бы неприятно удивлены и возмущены в случае запрета или ограничения доступа на площадь Сан-Марко в Венеции или в историческую часть Чески-Крумлова или Иерусалима – именно в связи с тем, что они заявлены как объекты всемирного наследия ЮНЕСКО. Однако в Москве доступность одного из главных объектов показа во время городской обзорной экскурсии и самостоятельного осмотра городских достопримечательностей – Красная площадь – непредсказуема, и планировать ее посещение заранее часто не представляется возможным. Доступ на площадь может быть ограничен или перекрыт вовсе, иногда ее невозможно увидеть даже из-за огражде-

ния в связи с проведением мероприятий как федерального, так и местного значения. В результате такого подхода большую часть туристического сезона площадь оказывается недоступна для массовых туристических групп, время пребывания которых в городе ограничено расписанием. Москва давно является туристическим направлением «город выходного дня», многие прибывают сюда с коротким визитом в надежде увидеть как раз объекты Всемирного культурного наследия – Московский Кремль и Красную площадь. Разочарование порождает недовольство и жалобы, которые переадресуются туроператорам. В качестве примера можно привести решение руководства Департамента культуры Москвы о закрытии свободного входа на Красную площадь в новогоднюю ночь. Связано это с тем, что на ее территории Первый канал российского телевидения проводил съемки телепрограммы «Голубой огонек». При этом данное коммерческое мероприятие не имеет отношения к городским массовым мероприятиям, и на официальном сайте Мэра Москвы предупреждающая информация о закрытии Красной площади 31 декабря отсутствовала [2; 4].

По итогам туристического сезона 2016–2017 гг. Ассоциацией гидов-переводчиков, экскурсоводов и туристических менеджеров при Комитете по туризму Правительства Москвы вновь был поднят вопрос об особом статусе Красной площади и ее доступности для посещения. В 2015 г. проведение массовых мероприятий на Красной площади уже регламентировалось Распоряжением Президента Российской Федерации от 11.12.2013 г. после рассмотрения жалобы о недоступности площади для посещения примерно 350 дней в году из 365. Тогда в список разрешенных были включены 6 мероприятий и одно временное сооружение:

- парад Победы 9 мая;
- День славянской письменности и культуры 25 мая;
- День России 12 июня;
- присяга военных вузов, июнь;
- исторический парад 7 ноября;
- Фестиваль военных оркестров «Спасская башня», первая неделя сентября;
- каток 25 ноября – 28 февраля [1].

В отсутствии должного контроля за исполнением этого указа ситуация изменилась особенно заметно летом 2017 г. и опять нуждается во вмешательстве государственных надзорных органов. Туристы негодуют: «Третий раз приезжаем в Москву с внуками, хотела показать им Красную площадь, и каждый раз она перекрыта...», «Мы прилетели так издалека! Всю жизнь мечтали увидеть Красную площадь! Мы очень разочарованы, она вся загромождена какой-то стройкой. Мы вряд ли сможем приехать еще раз, очень жаль...». В ответ на многочисленные жалобы туристов в адрес туристических компаний, по инициативе гида-переводчика Ланы Максимовой и инициативной группы Ассоциации гидов-переводчиков, экскурсоводов и турменеджеров (далее – АГПЭИТМ), аккредитованных Комитетом по туризму Правительства Москвы, была составлена петиция. Ее подписали как члены ассоциации, так и рядовые туристы, которые являются конечными потребителями туристического продукта. Почетный президент АГПЭИТМ Йожеф Шнайден передал более 700 подписей в Ростуризм, чтобы проинформировать главное туристское ведомство страны о проблеме, и, наконец, 6 декабря 2017 г. 96 листов петиции с 836 подписями были зарегистрированы в Администрации Президента РФ за номером УЧ-1188007 от 06.12.2017 г. Копия петиции была также направлена в Министерство культуры РФ и Комиссию РФ по делам ЮНЕСКО.

Текст петиции:

«Уважаемый господин Президент Российской Федерации!

Мы, нижеподписавшиеся, обращаемся к Вам с просьбой упорядочить проведение на Красной площади любых мероприятий, искажающих ее исторический облик и ограничивающих доступ граждан, за исключением Парада Победы и его генеральной репетиции. Красная площадь – особое место Москвы, памятник исключительного культурного и исторического значения, Архитектурный ансамбль Кремля и Красной площади – объект Всемирного наследия ЮНЕСКО. Это историческое место празднования Парада Победы 1945 г. Увидеть Красную площадь едут миллионы как российских, так и иностранных туристов. Любое временное сооружение, расположенное здесь, – будь то каток, ралли, боксерский поединок или музыкальный фестиваль – имеет несравнимо меньшее значение, чем собственно пространство площади. Использовать его в качестве сценической или выставочной площадки означает совершенно не понимать ее смысла, ее исключительной роли в истории и культуре нашей страны.

Согласно международным соглашениям в области культуры и в соответствии с Конституцией Российской Федерации каждому человеку гарантировано право доступа к культурному наследию человечества. Однако ме-

роприятия, проводимые на Красной площади, неизбежно предполагают монтаж и демонтаж громоздкого оборудования и металлоконструкций, установку заграждений, затрудняют проход пешеходов. Все эти сооружения выглядят неуместно, создают неудобства и ограничивают возможности для визуального восприятия архитектурного ансамбля – в целом, уродуют исторический облик Красной площади.

Считаем необходимым обеспечить постоянную доступность Красной площади для москвичей и гостей столицы, сохранить неприкосновенным исторический облик самой важной площади Москвы.

Просим разрешить проводить только мероприятия, не требующие установки высоких громоздких конструкций, искажающих вид Красной площади, закрывающих обзор и ограничивающих доступ пешеходов» [3].

Очевидно, что без комплексного подхода к решению проблем доступности объектов всемирного наследия ЮНЕСКО туристический имидж Москвы будет претерпевать урон, эффект от которого по нарастающей может сказаться уже в неотдаленном будущем.

Библиографический список

1. Распоряжение Президента РФ от 11.12.2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.kremlin.ru/acts (дата обращения: 20.11.2017).
2. Официальный сайт Мэра Москвы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mos.ru/news/> (дата обращения: 28.11.2017).
3. Петиция «Ограничьте проведение массовых мероприятий на Красной площади» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.change.ru (дата обращения: 20.11.2017).
4. Проект «Московский день» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mosday.ru/news/item.php?1284270> (дата обращения: 28.11.2017).
5. Сайт ЮНЕСКО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://whc.unesco.org> (дата обращения: 20.11.2017).
6. Сайт Trip Adviser [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.tripadvisor.com (дата обращения: 20.11.2017).
7. China's world heritage sites threatened by tourism [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.huffpost.com/us/entry/17775030 (дата обращения: 20.11.2017).
8. Five ways Croatian tour operators can use UNESCO heritage sites to market build their business [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.treksoft.com/en/blog (дата обращения: 20.11.2017).
9. Holistic technical solutions to enhance accessible tourism in the UNESCO heritage sites [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.igi-global.com (дата обращения: 20.11.2017).
10. The 10 best of everything [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nationalgeographic.com/lists (дата обращения: 20.11.2017).

References

1. Rasporyazhenie Prezidenta RF ot 11.12.2013 g. [*Presidential decree of 11.12.2013*]. Available at: www.kremlin.ru/acts (Accessed: 20 November 2017).
2. Oficial'nyj sajт Mehra Moskvы [*Mayor of Moscow's official web site*]. Available at: <https://www.mos.ru/news/> (Accessed: 28 November 2017).
3. Peticiya «Ogranich'te provedenie massovyh meropriyatij na Krasnoj ploschadi» [*Petition «Restrict mass events in Red square»*]. Available at: www.change.ru (Accessed: 20 November 2017).
4. Proekt «Moskovskij den'» [*Project «Moscow Day»*]. –Available at: <http://mosday.ru/news/item.php?1284270> (Accessed: 28 November 2017).
5. UNESCO's web site. Available at: <http://whc.unesco.org> (Accessed: 20 November 2017).
6. Trip Adviser's web site. Available at: www.tripadvisor.com (Accessed: 20 November 2017).
7. China's world heritage sites threatened by tourism. Available at: www.huffpost.com/us/entry/17775030 (Accessed: 20 November 2017).
8. Five ways Croatian tour operators can use UNESCO heritage sites to market build their business. Available at: www.treksoft.com/en/blog (Accessed: 20 November 2017).
9. Holistic technical solutions to enhance accessible tourism in the UNESCO heritage sites. Available at: www.igi-global.com (Accessed: 20 November 2017).
10. The 10 best of everything. Available at: www.nationalgeographic.com/lists (Accessed: 20 November 2017).

ВОПРОСЫ ТИПОЛОГИИ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ С УЧЕТОМ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ФАКТОРА

Аннотация. В статье изложены и охарактеризованы этапы развития экономического знания по вопросу разработки типологии регионов России. Выявлены основные проблемы количественного, качественного и количественно-качественного подходов к классификации регионов России с учетом особенностей развития российской экономики на современном этапе. Обоснован методологический подход к типологизации субъектов Российской Федерации с учетом фактора эффективности и результативности региональных управленческих команд. Сформулированы цель, задачи, принципы, совокупность критериев эффективности деятельности региональных управленческих команд, включая экономический, социальный и управленческий аспекты.

Ключевые слова: региональные управленческие команды, эффективность государственного управления, региональная экономика, государственный менеджмент, классификация регионов России, управление развитием территорий.

QUESTIONS OF RUSSIAN REGIONS' TYPOLOGY THROUGH ADMINISTRATIVE FACTOR

Annotation. A question of Russian regions typology development is stated and characterized. The main problems of quantitative, high-quality and quantitative and high-quality approaches to classification of Russian regions taking into account features of the Russian economy development at the present stage are revealed. Methodological approach to a typologization of Russian Federation regions based on factor of efficiency and effectiveness of regional management teams is offered. The purpose, tasks, principles, set of regional management teams' activity efficiency criteria, including economic, social and administrative aspects are formulated.

Keywords: regional management teams, efficiency of public administration, regional economy, state management, classification of Russian regions, management of territories development.

Типология регионов всегда имеет важное теоретическое и практическое значение для национальной экономики, поскольку, с одной стороны, позволяет сформулировать и проверить гипотезы о характере и специфике национальных и субнациональных экономических процессов, а с другой – составляет основу для разработки государственной региональной политики. Современной российской науке и практике необходимы методики типологизации регионов, которые позволяли бы осуществлять территориальные типологические группировки на основе комплекса параметров регионального развития, значимых в аспекте эффективного управления экономикой знаний [5].

В данной статье ставится задача выявить и проработать основы методики типологии субъектов Российской Федерации (далее – РФ) по критерию «эффективность деятельности региональных управленческих команд (далее – РУК)». Эта задача состоит не только в выборе системы критериев, но и в необходимости поиска теоретических подходов, которые обеспечили бы объективность и достоверность классификации.

Для России, с ее высочайшей степенью дифференциации регионов по широкому спектру разноплановых, количественных и качественных параметров, проблематика построения валидной типологии регионов всегда имела очень важное значение для разработки основ национальной региональной политики.

Сегодня российскими органами статистики используется деление государственной территории на 12 экономических районов. Общероссийский классификатор экономических регионов (далее – ОКЭР) поддерживается Министерством экономического развития Российской Федерации. Эта сетка практически полностью соответствует составу экономических районов СССР, входивших в РСФСР (таксономия 1967 г.), с небольшими исключениями.

Вместе с тем экономическая и политическая эмансипация российских регионов в 1990-е гг. существенно снизила практическую полезность типологий, основанных на методике экономического районирования [2].

Сегодня, в условиях перманентных кризисов «новой нормальности» 2010-х гг., когда объективных данных о месте и роли региона в национальной социально-экономической системе нет ни у власти, ни у экспертов [4], а традиционные

методы экономического планирования и прогнозирования по большей части не дают результата, вопрос типологизации субъектов РФ приобретает особую значимость в контексте выявления и активизации точек роста экономики [11].

В настоящее время российскими учеными разработано множество типологий регионов. Существующее многообразие классификаций можно дифференцировать по двум основаниям: цели типологии; методология и методы типологизации.

Цели типологии российских регионов различаются в зависимости от направления исследования или сферы государственной региональной политики.

Так, классические статистические методы классификации валидны для относительно стабильного периода экономики, с предсказуемым характером развития ее ключевых параметров [13].

Методики кластеризации обычно применяются в условиях низкой предсказуемости развития экономики, с целью «ненасильственной» многомерной группировки регионов, сходных по нескольким признакам классификации. Разделение совокупности регионов на группы осуществляется по ряду признаков, взятых в сочетании [6].

Качественные методы более валидны для исследования сложных, малопредсказуемых в своем развитии, почти не поддающихся количественной операционализации региональных явлений и процессов. Они помогают выявить «истинные» импульсы, «точки роста» регионального развития в краткосрочном периоде (1-3 года). Вместе с тем, слабой стороной качественных методов является трудность их перевода «в количество» [2].

Количественно-качественные методы используют для составления сложных, многокритериальных типологий (например, уровень и качество жизни населения). Количественно-качественным методам типологизации присущи недостатки всех вышеизложенных инструментов исследования.

В эпоху турбулентности внешняя среда региональной экономики содержит множество вызовов различной природы и направленности. Это обуславливает необходимость сочетания в рамках региональной политики большого количества целей экономического, социального, пространственного, управленческого, инновационного, технологического характера. Закладывая данные целевые параметры в факторную модель развития субъекта РФ, исследователи неизбежно сталкиваются с проблемой взаимоувязки разноплановых критериев и методик в рамках единой типологии регионов. Поэтому чем сильнее различаются типологические критерии развития региона, тем менее валидными с точки зрения непротиворечивости и достоверности становятся типологии территории.

Наиболее востребованными в аспекте осмысления трендов современной экономической политики являются типологии регионов по уровню социально-экономического развития. Они содержат значительное количество критериев классификации. Е. В. Горшенина проанализировала 11 типологий субъектов РФ, сформированных на основании различных совокупностей факторов социально-экономического развития [4]. Регионы ранжируются по экономическим, географическим, экологическим, геополитическим, национально-культурным, социальным, производственным, политико-административным признакам, взятым в рамках каждой типологии в различных сочетаниях. Общими методическими проблемами исследованных классификаций автор считает: упрощенный подход к выявлению единого операционного признака типологии; нарушение принципа сопоставимости показателей; неучет территориальных различий по выбранным типологическим признакам.

Чтобы нивелировать эти методические противоречия, эксперты рекомендуют применять следующий алгоритм типологизации российских регионов:

1. Выявление возможных критериев классификации путем сочетания экспертного и статистического методов.
2. Построение факторной модели признаков, в наибольшей степени влияющих на социально-экономическое развитие регионов, и проверка валидности данной модели путем корреляционного анализа (и его модификаций).
3. Использование многомерного кластерного анализа для ранжирования регионов по признакам классификации.
4. Формирование в случае необходимости нескольких классификаций в зависимости от «родственных» типологических признаков.

Использование данного алгоритма позволяет учесть в исследовании системы управления регионом разноплановые аспекты, сложно формализуемые в рамках одной типологии.

Другой нерешенной в рамках региональной типологизации проблемой, является отсутствие баланса между валидностью типологии и ее сложностью (комплексностью, многомерностью). Речь идет о типологиях, в рамках которых регионы делятся на группы на основе анализа нескольких показателей, не сводимых в один-два интегральных. Как показывает практика, использование сложных математических методов характеризует

высокую степень научности типологии, но отнюдь не всегда является гарантией высокого уровня ее практической надежности и полезности, так как не может заменить знаний эксперта об особенностях экономики регионов и сравниться в содержательном плане с типологиями, основанными на плавающих признаках. Более того, даже простые типологии на основе 1-2 показателей часто оказываются для их пользователей намного полезнее сложных математических моделей в силу понятности и однозначности используемой методики.

В контексте изложенного важной задачей типологизации регионов РФ представляется обеспечение ее практической валидности, т. е. пригодности для разработки и анализа реальных процессов и явлений в системе управления экономикой региона.

Третьей актуальной в рамках типологизации регионов РФ проблемой является обусловленное эпохой турбулентности постоянное динамическое развитие всех субъектов РФ, изменение их потенциалов, стратегий, статусов и т. д. В таких условиях любая типологизация, полезная для целей политики устойчивого экономического роста, довольно быстро устаревает, и перестают работать методы классификации, основанные на иерархии типических признаков (например, «дерево целей», «дерево взаимосвязей», «дерево отказов»). Преодоление данного методического недостатка видится в использовании механизма периодической корректировки типологических признаков и их целевых значений по результатам сбора и анализа данных.

Наконец, цели российской государственности на современном этапе обуславливают специфические требования к содержанию стратегий социально-экономического развития субъектов РФ. Сегодня стратегия региона, вне зависимости от его объективных характеристик, должна сочетать цели повышения территориальной конкурентоспособности, содействия региональной интеграции и инновационного развития [1, п. 5, 6].

Изложенные факторы составляют проблемный фон типологии субъектов РФ в эпоху «новой нормальности» 2010-х гг.

В современной научной литературе регион РФ позиционируется как архисложное территориальное образование, профиль которого составляет уникальная совокупность объективных и субъективных факторов различного генеза. К объективным характеристикам региона относят сформированные веками природно-экономические, климатические условия, демографическая ситуация, культурно-исторические особенности, экологическая обстановка. Совокупность объективных факторов определяет социально-экономический потенциал территории.

В то же время результативность использования этого потенциала в значительной степени зависит от действия субъективных факторов регионального развития, отражающих эффективность политико-экономических реформ. К их числу относят: последствия институциональных преобразований, специфика отраслевой диверсификации, степень зависимости региона от внешних рынков и т. д. Совокупность этих факторов может быть определена как «политика властей всех уровней по отношению к региону» [7, с. 34]. Эксперты ООО «РИА-Рейтинг» приводят следующие аргументы: «наряду с объективными факторами, существенное влияние на развитие экономики субъектов РФ оказывают региональная экономическая политика и условия ведения бизнеса. <...> Есть примеры того, как благодаря действиям губернатора и администрации регион из депрессивного превращался в инвестиционно-привлекательный и демонстрировал высокие экономические показатели. <...> Все это находит отражение в показателях экономики, бюджета, социальной сферы регионов и определяет их дифференциацию по социально-экономическим параметрам» [9, с. 2].

Итак, интегральный субъективный фактор регионального развития можно определить как «эффективность деятельности региональных управленческих команд субъектов РФ».

Каким образом операционализировать данный фактор в аспекте построения типологии субъектов РФ? В диссертации Л. Н. Чайниковой была аргументирована научная необходимость и практическая значимость оценивания региональных субъектов РФ по трем группам критериев: экономическая эффективность, социальная результативность и управленческая эффективность [8]. Резонно рассматривать данные группы критериев в качестве базовых признаков типологии российских регионов с учетом управленческого фактора.

Большинство исследователей сходятся во мнении, что доминирующими показателями оценки эффективности региональной политики являются экономические параметры. Обычно в качестве обобщающего показателя состояния экономики территории используется валовый региональный продукт (далее – ВРП).

Вместе с тем, при исчислении ВРП учитывается ряд дотационных аспектов деятельности региональных управленческих команд субъекта РФ (например, объем субсидий региону). А субсидирование, как известно, не мотивирует получателя на поиск собственных резервов эффективности. Отдельные направления антикризисной политики бюджет-

ного федерализма РФ в 2011-2016 гг. дестимулировали результативность региональных команд, поскольку предусматривали значительную федеральную финансовую поддержку регионам-реципиентам. Более того, в кризисный период 2010-х гг. регионы-доноры не только полностью лишились дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности, но и в значительно больших пропорциях, чем до кризиса, софинансировали федеральные целевые программы [10].

В этих условиях определяющим интегральным критерием эффективности деятельности региональных управленческих команд всех субъектов РФ становится их способность привлекать инвестиции в регион и создавать благоприятные условия для развития предпринимательства, прежде всего – в передовых отраслях экономики. Подобный подход разделяют исследователи, предлагающие в качестве критерия эффективности управления экономикой региона при оценке его конкурентоспособности использовать показатель рентабельности ВРП [9].

По результатам большинства современных эконометрических исследований, категории «инвестиционный» и «предпринимательский климат» имеют тесную положительную корреляцию, поскольку развитие малого и среднего предпринимательства определяется результативностью государственной и муниципальной политики в области улучшения инвестиционного климата [10].

Следовательно, в рамках разрабатываемой типологии допустимо интегрировать «инвестиционный» и «предпринимательский» аспекты в единый показатель эффективности экономической деятельности управленческих команд субъектов РФ с учетом доли инвестиций в наукоемкий сектор региональной экономики, а также количества субъектов предпринимательства, занятых в этом секторе.

Управление в социальной сфере также является важным параметром эффективности региональных управленческих команд субъекта РФ и потому должно стать важным критерием типологии. Однако операционализация данного критерия пока существенно затруднена по следующим соображениям.

Во-первых, в большинстве субъектов РФ все еще сохраняется отношение руководства региона к социальной сфере как к дотационной, не способной к эффективному самовоспроизводству.

Во-вторых, различие подходов региональной власти к управлению экономической и социальной сферами не позволяет установить однозначную корреляцию между состоянием этих областей. Иными словами, нельзя однозначно утверждать, что чем эффективнее развивается экономика региона, тем более развита его социальная сфера, и наоборот. К тому же результативные методики и технологии управления социальной сферой региона освоены далеко не во всех субъектах РФ. Отдельные региональные управленческие команды (даже в депрессивных субъектах РФ) демонстрируют впечатляющие результаты в управлении отдельными областями «социалки». Находки эффективного управления обнаруживаются как в традиционных (например, социальная помощь и защита, работа с молодежью, физическая культура и спорт), так и в относительно недавно обособившихся направлениях социального развития (культура интерактивного общения, экотуризм). Такие успешные управленческие практики нуждаются в осмыслении и масштабировании, что составляет самостоятельный предмет перспективного индуктивного научного исследования.

В-третьих, вопросы методологии, методики и организации эффективного управления социальной сферой в новых условиях развития российской экономики не получили пока должного внимания в отечественной науке. В 2010-х гг. выявились множественные недостатки традиционных для эпохи «устойчивого экономического роста» методов управления социальной сферой, в то время как инновационные инструменты и технологии социального менеджмента пока еще не адаптированы к отечественным условиям [3].

Таким образом, социальный фактор эффективности деятельности управленческих команд субъекта РФ целесообразно включить как самостоятельную характеристику качества управления регионом в дополнение к системе критериев, характеризующих состояние инвестиционного и предпринимательского климата. Вместе с тем есть основания для предположения, что в результате последующей верификации разработанной типологии прямая корреляция между эффективным управлением экономикой и «социалкой» будет подтверждена на практике.

Определение совокупности операционных признаков социального критерия деятельности региональных управленческих команд целесообразно осуществлять индуктивным методом в результате выявления и масштабирования успешных практик управления развитием территории в социальной сфере. Такой проект стартовал в 2016 г. в общенациональном масштабе в рамках Всероссийского конкурса лучших практик и инициатив социально-экономического развития субъектов Российской Федерации. По итогам конкурса в 2017 г. сформирована онлайн-библиотека лучших практик социально-экономического развития регионов. Начал функционировать информационный ресурс «Магазин верных решений», доступ к которому получают сотрудники федеральных орга-

нов власти, руководство регионов и негосударственные некоммерческие организации [12]. Первые результаты масштабирования лучших практик в области управления социальной сферой целесообразно использовать для конкретизации критериев социальной результативности команд.

Важным и перспективным индикатором эффективности управленческих команд субъектов РФ является оценка их способности «не бояться выйти за рамки должностных инструкций при исполнении, т. е. использовать инновационные методы и технологии разработки, реализации, оценки управленческих решений» [9, с. 2]. Вот почему критерии управленческой эффективности составляют важную часть системы оценивания государственного менеджмента в условиях развития экономики знаний. Судя по результатам отдельных национальных конкурсов (например, Всероссийский конкурс «Олимп-проект», проводимый с целью выявления успешных региональных практик управления проектом), регионы России накопили богатый самобытный опыт в области применения эффективных управленческих технологий.

Исходя из вышеизложенного, оптимальным для ранжирования субъектов РФ по управленческому признаку представляется метод типологизации, предполагающий деление регионов на группы на основе трех интегральных показателей:

- 1) уровень развития инвестиционного и предпринимательского климата;
- 2) эффективность управления в социальной сфере;
- 3) управленческая эффективность.

В свою очередь, каждый из трех интегральных критериев разворачивается в многомерную классификацию. Начиная с третьего уровня классификации (т. е. приоритетных направлений экономической, социальной и управленческой эффективности РУК), все критерии должны быть сформулированы полемым путем, в результате выявления и масштабирования успешных практик команд, а также взаимодействия с экспертным сообществом и общественностью.

Цель типологии – классифицировать субъекты РФ по количественному убыванию признака «эффективность деятельности РУК субъектов РФ».

Рассмотрим принципы типологизации.

1. Управленческая направленность типологии. Показателями типологии являются методы и инструменты государственной политики и направления деятельности управленческих команд субъектов РФ, нацеленные на создание безбарьерной среды для предпринимателей, развитие социальной сферы и совершенствование инструментария государственного менеджмента.

2. Индуктивный характер формирования и корректировки критериев типологии и их целевых значений. Формирование индикаторов происходит на основе выявления успешных региональных практик в области развития предпринимательского климата, управления социальной сферой и модернизации технологий менеджмента.

3. Дифференциация регионов по значениям показателя. Применение этого принципа позволяет оценить, насколько сильно регионы различаются между собой по результатам определенного показателя. Признаки, которые слабо дифференцировали регионы на предыдущих этапах (по результатам апробации типологии), будут изменены или исключены из списка показателей в следующий период.

4. Преобладание качественных (оценочных) методов сбора и анализа информации над методами сбора официальных статистических данных (75 % данных о значениях типологических признаков получают в результате опросов предпринимателей (пользователей услуг) и экспертов, а 25 % – из официальных статистических источников).

5. Однозначность восприятия и интерпретации показателей типологии для респондентов.

Ежегодная валидация всех показателей типологии по результатам ее апробации посредством механизмов Национального инвестиционного рейтинга, Всероссийского конкурса региональных управленческих инициатив в области социально-экономического развития, а также мониторинга результативности инновационных форм, методов и технологий управления. Те показатели, которые в текущем году потеряли практическую значимость, исключаются из типологии. Показатели, мнения экспертов о валидности которых разделились, могут оцениваться за рамками основной классификации.

В укрупненном виде приоритетные на этапе турбулентного состояния экономики 2010-х гг. критерии классификации субъектов РФ по интегральному признаку «Эффективность деятельности управленческих команд субъектов РФ» представлены на рис. 1.



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 1. Критерии типологии субъектов Российской Федерации по признаку «эффективность деятельности региональных управленческих команд субъектов Российской Федерации»

В представленной типологии выделяются инвестиционно-предпринимательский, социальный и управленческий блоки эффективности РУК. Эти комплексы показателей достаточно сложно формализовать и нормировать единым образом. Вместе с тем, в зависимости от исследовательских целей, разработанные блоки классификации можно рассматривать как автономные (и соответственно оценивать по представленным типологическим параметрам отдельно экономико-ориентированную, социальную и управленческую эффективность региональных управленческих команд).

Типологизация не учитывает ряда объективных факторов регионализации России (географических, природно-климатических, пространственных), поскольку основана на предположении, что в условиях становления знаниеемой экономики одним из приоритетных факторов эффективного управления развитием территории является т. н. управленческий фактор. Его активизация, как представляется автору, может привести к усилению всех регионов России, вне тесной зависимости от их объективных характеристик и текущего социально-экономического статуса (доноры или реципиенты).

Библиографический список

1. Стратегия инновационного развития России на период до 2020 г. Утверждена Распоряжением Правительства РФ от 08 декабря 2011 г. № 2227 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 21.11.2017).
2. Айвазян, С. А. Социально-экономическое положение регионов России (к опыту сравнительного исследования) / С. А. Айвазян, А. И. Герасимова [и др.]. – М. : Проспект, 1996. – 312 с.
3. Гимазова, Ю. В. Социально ориентированные некоммерческие организации как объект научного исследования / Ю. В. Гимазова // Вестник университета. – 2014. – № 16. – С. 184–189.
4. Горшенина, Е. В. Региональные экономические исследования: теория и практика: монография / Е. В. Горшенина. – Тверь : Тверской государственный университет, 2009. – 185 с.
5. Шульга, И. С. Методические аспекты типологии региональных социально-экономических систем / И. С. Шульга // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 12 (2). – С. 228–234.
6. Ермакова, Н. А. Типология регионов для целей региональной политики / Н. А. Ермакова. – СПб. : Изд-во СПбГУ – ЭФ, 2011. – 210 с.

7. Меньщикова, В. И. Методический инструментарий оценки социально-экономической политики развития регионов / В. И. Меньщикова, Р. Ю. Черкашнев // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – № 3 (49). – 110–116.
8. Чайникова, Л. Н. Развитие методологии формирования и функционирования системы управления конкурентоспособностью регионов. Автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05. / Л. Н. Чайникова. – М. : 2011. – 49 с.
9. Экономическая дифференциация регионов: оценки, динамика, сравнения. Аналитический доклад Экономического клуба ФБК. – М. : 2011. – 115 с.
10. Артамонов, А. Д. Быть регионом-донором почетно, но невыгодно // Парламентская газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pnp.ru/economics/2016/05/25/byt-regionom-donorom-pochyotno-no-neygodno.html> (дата обращения: 12.11.2017).
11. Долгосрочный прогноз научно-технологического развития Российской Федерации (до 2025 г.). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://protown.ru/information/doc/4295.html> (дата обращения: 10.11.2017).
12. «Магазин верных решений» будет создан на базе региональных практик социально-экономического развития в 2017 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://asi.ru/news/60620/> (дата обращения: 12.10.2017).
13. Создание и внедрение проектно-ориентированной системы управления в органах исполнительной власти Приморского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/departament-proektov/proektnoe-upravlenie-v-organakh-ispolnitelnoy-vlasti-primorskogo-kрая.php> (дата обращения: 12.11.2017).

References

1. Strategiya innovacionnogo razvitiya Rossii na period do 2020 [*Strategy of innovative development of Russia till 2020*] Available at: Spravochnaja pravovaja sistema «Konsul'tantPljus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 21 November 2017).
2. Ajvazyan S. A., Gerasimova A. I. et al. Social'no-ehkonomicheskoe polozhenie regionov Rossii (k opytu sravnitel'nogo issledovaniya) [*Social-economic situation of Russian regions (to experience of a comparative research)*]. Moscow, Prospekt, 1996. 312 p.
3. Gimazova Y. V. Social'no orientirovannye nekommercheskie organizacii kak ob'ekt nauchnogo issledovaniya [*Socially oriented non-profit organizations as subject to scientific research*] // Vestnik universiteta [*University Bulletin*], 2014, I. 16, pp. 184–189.
4. Gorshenina E. V. Regional'nye ehkonomicheskie issledovaniya: teoriya i praktika: monografiya [*Regional economic researches: theory and practice*]. Tver: Tver State University, 2009. 185 p.
5. Shul'ga I. S. Metodicheskie aspekty tipologii regional'nyh social'no-ehkonomicheskikh system [*Methodological aspects of typology of regional social and economic systems*] // Ekonomika i predprinimatel'stvo [*Economy and business*], 2014, I. 12(2), pp. 228–234.
6. Ermakova N. A. Tipologiya regionov dlya celej regional'noj politiki [*Typology of regions for regional policy*]. Saint Petersburg: SPbSU – EF, 2011. 210 p.
7. Men'shchikova V. I., Cherkashnev R. Yu. Metodicheskij instrumentarij ocenki social'no - ehkonomicheskoy politiki razvitiya regionov [*Methodological tools of sotsial-economic policy assessment of regions' development*] // Social'no-ehkonomicheskie yavleniya i processy [*Socio-economic phenomena and processes*], 2013, I. 3 (49), pp. 110–116.
8. Chajnikova L. N. Razvitie metodologii formirovaniya i funkcionirovaniya sistemy upravleniya konkurentosposobnost'yu regionov [*Methodology of formation and functioning of a control system of regions competitiveness*]. Moscow, 2011. 49 p.
9. Ekonomicheskaya differenciaciya regionov: ocenki, dinamika, sravneniya. Analiticheskij doklad Ekonomicheskogo kluba FBK [*Economic differentiation of regions: estimates, dynamics, comparison. Analytical report of economic club FBK*]. Moscow, 2011. 115 p.
10. Artamonov A. D. Regionom – donorom byt' pochetno, no nevygodno [*The donor region is honourable, but is unprofitable*]. Available at: <https://www.pnp.ru/economics/2016/05/25/byt-regionom-donorom-pochyotno-no-neygodno.html> (Accessed: 12 November 2017).
11. Dolgosrochnyj prognoz nauchno-tekhnologicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii (do 2025 goda). [*The long-term forecast of scientific and technological development of the Russian Federation till 2025*]. Available at: <http://protown.ru/information/doc/4295.html> (Accessed: 10 November 2017).
12. «Magazin vernyh reshenij» budet sozdan na baze regional'nyh praktik social'no-ehkonomicheskogo razvitiya v 2017 godu. [Elektronnyj resurs] [*«The shop of the right decisions» will be created on the basis of regional practician of social and economic development in 2017*]. Available at: <http://asi.ru/news/60620/> (Accessed: 12 November 2017).
13. Sozdanie i vnedrenie proektno-orientirovannoj sistemy upravleniya v organah ispolnitel'noj vlasti Primorskogo kraja [*Creation and introduction of a design control system in authorities of Perm*]. Available at: <http://primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/departament-proektov/proektnoe-upravlenie-v-organakh-ispolnitelnoy-vlasti-primorskogo-kрая.php> (Accessed: 12 November 2017).

Офицерова Н.А.
Солнцева О.Г.
Цунаева Ю.О.

ФОРМИРОВАНИЕ БЕЗБАРЬЕРНОЙ СРЕДЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ДОСТУПНОГО ТУРИЗМА: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Аннотация. Создание безбарьерной среды в средствах размещения способствует развитию доступного туризма. Рассмотрены принципы универсального дизайна, которые нашли отражение в нормативно-правовых документах, приведенных в статье. В ходе анализа выявлен положительный опыт организации обслуживания гостей с ограниченными физическими возможностями. При обзоре зарубежных и отечественных объектов, авторы пришли к выводу, что следует применять комплексный подход, предполагающий создание не только соответствующей гостиничной инфраструктуры, а также городской, транспортной и др. Организация обслуживания гостей с инвалидностью – это социальная проблема, которая актуальна как в России, так и в других странах, чей положительный опыт следует перенимать.

Ключевые слова: безбарьерная среда, доступный туризм, лица с ограниченными физическими возможностями, инвалидность, адаптация.

Ofitserova Natalia
Solntseva Oksana
Tsunaeva Julia

A BARRIER-FREE ENVIRONMENT FOR THE DEVELOPMENT OF ACCESSIBLE TOURISM: DOMESTIC AND FOREIGN EXPERIENCE

Annotation. Creating an accessible environment in accommodation varieties contributes to the development of accessible tourism. The article presents the principles of universal design reflected in the legal documents. The analysis revealed a positive experience of services for guests with reduced mobility. The review of foreign and domestic objects lead to the conclusion that an integrated approach should be adopted, involving the creation of an appropriate hotel infrastructure, as well as urban, transport, etc. Organization of services for guests with disabilities is a social problem actual both in Russia and in other countries whose positive experience should be replicated.

Keywords: barrier-free environment, accessible tourism, people with physical disabilities, disability, adaptation.

Процесс создания доступной среды как в России, так и за рубежом сталкивается с рядом проблем, которые связаны с несовершенством нормативно-законодательной базы, нехваткой бюджетных объектов гостеприимства, непригодностью городских объектов, недостаточной квалификацией обслуживающего персонала, а также со стереотипным отношением к лицам с инвалидностью.

Изучение опыта зарубежных стран по созданию условий для комфортного пребывания лиц с инвалидностью позволило выделить наиболее показательные средства размещения из всего их многообразия.

На острове Тенерифе (Испания) располагается отель «Mar y Sol», который изначально предназначен и приспособлен для проживания инвалидов-колясочников. В нем созданы следующие условия, позволяющие провести данной категории гостей полноценный отдых:

- наличие полностью адаптированных номеров, ванной комнаты и общественных зон;
- предоставление кресел-каталок с электропередачами;
- наличие при отеле реабилитационно-терапевтического центра, предлагающего индивидуальные программы оздоровления;
- наличие двух больших бассейнов на территории, оборудованных подъемниками для спуска и подъема людей с ограниченными возможностями, у которых дежурит обученный персонал, помогающий пересечь на подъемник и опустить его в воду;
- возможность аренды любых необходимых средств для обеспечения комфорта (например, кровати с подъемным механизмом);

- служба помощи, работающая 24 часа;
- наличие специальных экскурсий для инвалидов-колясочников;
- наличие большого спортивного зала, доступного для лиц с инвалидностью;
- наличие информационных карт доступности объектов острова для данной категории гостей (пляжи, музеи, магазины, рестораны и т. д.);
- наличие на пляже специальных костылей, облегчающих движение по песку, и коляски, позволяющей окунуться в море всем желающим.

Еще одним отелем, заслуживающим внимания, является «Royal Atlantis Spa & Resort», расположенный в Турции. Примечательно то, что он оборудован тридцатью номерами для инвалидов-колясочников. В спа-салоне работает специально обученный персонал, который оказывает помощь в процессе переодевания и прохождения процедур. В отеле есть несколько бассейнов, один из которых целенаправленно сделан для лиц с ограниченными физическими возможностями. Он оборудован подъемником для перемещения в воду и пандусом для плавного погружения в бассейн. Здесь также работает персонал, который оказывает всю необходимую помощь. В отеле действует зал для тренировок, оборудованный различными тренажерами, которые подбираются индивидуально для каждого гостя.

Западную модель интеграции инвалидов помогает проиллюстрировать отель «Grenzfall», расположенный в Берлине, который не только предлагает удобства лицам с ограниченными физическими возможностями, но и поддерживает трудоустройство персонала с инвалидностью. За такими сотрудниками наблюдают специалисты, которые должны вовремя направить сотрудников, увидеть их скрытые таланты. Одна из преследуемых целей – это адаптация в обществе и формирование самостоятельности. В России найти работу людям с инвалидностью достаточно трудно, поэтому они оказываются в изоляции от внешнего мира. А ведь им важнее именно суметь социализироваться, быть в равных правах с людьми без инвалидности.

Хочется отметить работу чиновников Каталонии (Испания), которые проводили активную работу по продвижению курортов, адаптированных для пребывания лиц с ограниченными физическими возможностями, в результате которой Совет по туризму Каталонии был признан членом Европейской ассоциации доступного туризма. Был создан специальный сайт, где можно ознакомиться с информацией относительно приспособленных объектов.

Зарубежный опыт вовлечения лиц с инвалидностью в общественную жизнь копился десятилетиями: в Великобритании законодательство об инвалидах существует с 1944 г., а в 1961 г. в США был принят стандарт о доступности зданий для инвалидов. Большие изменения произошли в США после принятия в 1975 г. «Закона об инвалидах», которое спровоцировало движение лиц с инвалидностью против их дискриминации [1]. Создавались специальные бригады строителей, которые ежедневно формировали доступную городскую среду, происходил активный поиск способов налаживания общения людей с инвалидностью с людьми без инвалидности.

В России первые санатории для лиц с ограниченными физическими возможностями появились в 1950-70-е гг. прошлого столетия. Тогда организатором услуг туризма выступали всесоюзные организации слепых и глухих. Они предлагали туристические походы выходного дня и лечебно-оздоровительные туры в соответствующие санатории. В настоящее время эти организации переименованы. Создано Всероссийское общество инвалидов (далее – ВОИ). Один из санаториев был открыт в 1947 г. на курорте Сергиевские минеральные воды [2]. Через год открылось специализированное спинальное отделение на курорте Саки. В 1974 г. в Саках был построен санаторий, предназначенный для лечения больных с последствиями травм позвоночника и заболеваниями спинного мозга. Важно отметить, что его открытие способствовало произошедшим изменениям в инфраструктуре города: подъезды были оборудованы пандусами, а в парковой зоне были проложены широкие аллеи.

Несмотря на то, что история распространения доступного туризма началась давно, Россия находится на начальной стадии его развития. Особую приоритетность и распространение он получил лишь в последние десятилетия. В частности, отмечаются преобразования объектов гостеприимства. Так, в Санкт-Петербурге открылся мини-отель на восемь комнат (семь комнат по два места и одна комната на одно место) специально для лиц с инвалидностью, которые любят путешествовать и должны иметь возможность для этого. Его создатель отмечает, что такие гости составляют значительный сегмент рынка. Задачей данного проекта является привлечение внимания к проблеме не только общественности, но и бизнеса в сфере гостеприимства. Помещение включает в себя зону для проведения семинаров с необходимым оборудованием, что позволяет устраивать встречи с коллегами из разных регионов России и из других стран, обсуждать проблемы создания доступной среды, вести социальную работу. Важно, что

при разработке внутренней планировки помещения учитывались советы потенциальных клиентов. Ими же были протестированы дорогостоящие спальные места. В России есть гостиницы, которые предоставляют номера для лиц с ограниченными физическими возможностями, но, как правило, они не являются бюджетным вариантом. Более того, таких номеров на весь отель приходится не так много (обычно 1-2). Мини-отель в Санкт-Петербурге отличается социальной и минимально возможной стоимостью, так как четко прослеживается граница между коммерческим и социальным бизнесом, а общая вместимость составляет до 15 человек.

Другим примером является гостиница «Кузьминки», которая в результате проведенной реконструкции может предлагать удобства для лиц с инвалидностью. Также в ней действуют специальные социальные тарифы.

Еще на стадии проектирования необходимо учитывать потребности людей с ограниченными физическими возможностями, следуя обновленным нормативно-правовым актам. Особое значение имеют следующие документы [4].

1. СП 257.1325800.2016 «Здания гостиниц. Правила проектирования».
2. СП 59.13330.2016 «Доступность зданий и сооружений для маломобильных групп населения».
3. СП 35-101-2001 «Проектирование зданий и сооружений с учетом доступности для маломобильных групп населения. Общие положения».
4. СП 31-102-99 «Требования доступности общественных зданий и сооружений для инвалидов и других маломобильных посетителей».
5. СП 35-103-2001 «Общественные здания и сооружения, доступные маломобильным посетителям».
6. СП 35-102-2001 «Жилая среда с планировочными элементами, доступными инвалидам».

В перечисленных документах находит отражение принцип универсального дизайна, разработанный архитектором-колясочником Р. Мейсом. Основная идея заключается в том, чтобы создать среду, в которой будут комфортно чувствовать все категории населения. Предложены следующие принципы: справедливого использования всеми категориями потребителей; гибкости в использовании; интуитивности в использовании; осязаемости информации; толерантности к случайным и непреднамеренным действиям; минимальных физических усилий; доступности и универсальности использования (независимо от размера, положения или мобильности пользователя) [2]. Учитывая их при проектировании и создании обстановки, предметов, услуг, можно создать среду, в которой комфортно будут себя ощущать все категории населения.

Средства размещения должны иметь следующие основные удобства для лиц с ограниченными физическими возможностями:

- широкий дверной проем (не менее 0,9 м);
- зона около кровати, позволяющая разворачивать инвалидное кресло на 360 градусов;
- достаточное пространство для пересадки на кровать;
- дверь в номер оборудована двумя глазками (на уровне стоящего человека и на уровне сидячего человека);
- более низкое расположение дверных замков, выключателей, розеток, вешалок для одежды в шкафах, дополнительного одеяла (на уровне 1,0-1,2 м);
- отсутствие порожков в дверных проемах;
- оборудованные ванная и туалетная комнаты (доступный душ; поручни в санузлах, обеспечивающие переход в ванну и на сиденье унитаза; незакрепленные и расположенные на уровне сидячего человека санитарно-гигиенические принадлежности; раковина, расположенная ниже обычной; поручни на стенах; кнопка экстренного вызова);
- наличие кнопки экстренного вызова и непосредственно в самом номере;
- углы комнаты оборудованы защитными панелями;
- магнитный стопор, позволяющий фиксировать двери в открытом состоянии;
- наличие изогнутого письменного стола, специального оборудования для перехода с инвалидного кресла на кровать, переносного телефона, телевизора на вращающейся панели и др. [3].

Рассматривая общественные места, следует отметить, что они также должны иметь некоторые удобства:

- входная зона в отель оборудована пандусом, ширина которого составляет 1,0-1,1 м, а угол наклона составляет не более 30-35 градусов);
- для слепых и слабовидящих людей в лифте предусмотрены обозначения шрифтом Брайля;
- лифт обладает более низким расположением кнопок на панели;
- выделено место для парковки автомобилей инвалидов-колясочников;

- отсутствие порогов и бордюров на пути следования и наличие специальных перил и поручней;
- противоскользящее покрытие на ступенях и в ванной и др. [3].

Мониторинг российских отелей позволяет сделать вывод, что не все соблюдают данные требования. Например, некоторые не имеют возможности обеспечить необходимые условия, так как это не учитывалось при проектировании. Несмотря на это, нужно находить способы удовлетворять потребности гостей. Другие отели не задумываются о мелких деталях (например, о переносном телефоне с нанесением шрифта Брайля), что препятствует полноценному пользованию услугами отеля и портит общее впечатление о нем. Также не учитывается тот факт, что существуют не только ограничения в подвижности, но и другие формы инвалидности.

Изучение государственной ответственности позволяет отметить значимое событие, заключающееся в ратификации Россией Конвенции ООН о правах инвалидов. Участвующие государства должны способствовать становлению доступной инфраструктуры и вести борьбу с дискриминацией лиц с инвалидностью, сложившимися стереотипами и предрассудками, обеспечивая полную и равную реализацию основных прав и свобод человека, в том числе право на отдых и интересные путешествия. Это присоединение выступает показателем готовности страны формировать условия для развития доступного туризма, которые бы соблюдали международные стандарты прав лиц с ограниченными физическими возможностями.

Нормы российского законодательства должны приводиться в соответствие с международными. Так, важным шагом в решении проблемы социальной интеграции является принятие в 2011 г. программы «Доступная среда», которая была продлена до 2020 г. Ее основная цель заключается в том, чтобы обеспечить людям с инвалидностью беспрепятственный доступ к любому объекту и к любой услуге в той или иной сфере (здравоохранение, транспорт, культура, образование, спорт и физическая культура, туризм и др.).

Принятие данной программы вызвало необходимость внесения изменений в законодательную базу с целью ее совершенствования. Был подписан Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам социальной защиты инвалидов в связи с ратификацией Конвенции о правах инвалидов» который установил требования к доступности объектов и услуг. Есть и другие нормативно-правовые акты, закрепляющие требования по созданию условий для лиц с ограниченными физическими возможностями с целью их беспрепятственного доступа к тем или иным объектам инфраструктуры и услугам:

- Градостроительный кодекс Российской Федерации;
- Федеральный закон «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» № 181-ФЗ от 24.11.1995 г.;
- Федеральный закон «О физической культуре и спорте Российской Федерации» № 329-ФЗ от 04.12.2007 г.;
- Федеральный закон «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений» № 384-ФЗ от 30.12.2009 г.

Но доступна должна быть вся цепочка услуг: не только средства размещения, но и транспорт, информация, объекты досуга и развлечения, общественные учреждения. В России можно наблюдать фрагментарную среду открытости для лиц с инвалидностью, эпизодические вкрапления ее элементов. Необходимо внедрять опыт Европы и США, которые следуют принципу непрерывности безбарьерной среды, выражающемуся в том, что человек может не только комфортно пребывать в гостинице, но и также беспрепятственно добраться как до нее, так и до любых других необходимых объектов (аптека, банк, музей и т. д.). Также важно реализовывать аудио- и видеодублирование информации, то есть она должна быть многократно представлена различными способами. Обслуживающий персонал гостиниц должен проявлять терпение и особое внимание данной категории гостей. В некоторых европейских гостиницах действуют соответствующие системы обучения сотрудников, включающие получение теоретических знаний, медицинскую подготовку. Это опыт, который полезно перенять.

Изучая подробнее доступность всей цепочки услуг, отметим, что архитектура городов претерпевает изменения. Так, становятся доступны различные объекты культуры, что важно для развития гостиничного сектора, доступного для лиц с инвалидностью. Остановимся подробнее на доступности объектов культуры для посещения лицами с ограниченными физическими возможностями. В качестве объекта проверки доступности была выбрана Третьяковская галерея, расположенная в Москве. Она имеет значок «Инвалид», что говорит о том, что должна быть обеспечена доступность лицам с инвалидностью. Галерея успешно прошла данную проверку, о чем свидетельствует следующее:

- соответствие дверных проемов нормативам для проезда инвалидов-колясочников;
- наличие телескопического пандуса, позволяющего заехать в помещение с высокими порогами и быстро устанавливающегося там, где это будет необходимо;

- наличие лифтов, размеры которых позволяют въехать в них инвалидам-колясочникам;
- оборудованные соответствующим образом туалеты;
- возможность беспрепятственно добраться от метро;
- расположение большинства экспонатов на низком уровне;
- наличие широких дверных проемов;
- позитивное отношение персонала.

Третьяковская галерея адаптирована и для лиц с другими формами инвалидности. В частности, присутствует тактильная разметка. Тактильная плитка применяется черного цвета, а не желтого. Дело в том, что есть регламентация именно контрастности цветов. В Третьяковской галерее пол белого цвета. В таком случае применение плитки желтого цвета было бы неверным решением. Подобное сочетание цветов не помогает ориентироваться слабовидящим людям. Для идентификации экспонатов внедрены таблички с нанесением шрифта Брайля, изготовлена мнемосхема, позволяющая получить информацию по расположению объектов. Первая и последняя ступени обозначены путем нанесения контрастной противоскользящей полосы. Таким образом, можно сделать вывод о том, что Третьяковская галерея – это образец доступности.

Рассмотрим противоположный пример. Это будет музей-квартира Ф. М. Достоевского в Санкт-Петербурге. Сразу отметим, что этот объект не имеет значка «Инвалид». Значит, вероятность того, что музей успешно пройдет проверку на предмет доступности для посещения лицами с ограниченными физическими возможностями, является достаточно низкой. Это действительно оказалось так, о чем свидетельствует следующее:

- отсутствие пандусов;
- отсутствие кнопки вызова персонала;
- узкий дверной проем;
- узкие проходы в музее, которые не позволяют проехать к некоторым объектам;
- высокий уровень расположения экспонатов;
- отсутствие специально оборудованного туалета.

В таких условиях помогает только позитивное отношение персонала, которые очень внимательны и отзывчивы. Результаты подобного эксперимента можно объяснить тем, что данный объект ниже по статусу, чем Третьяковская галерея. Но важно, чтобы и менее популярные музеи были доступны для посещения.

Также следует отметить наличие в России транспорта, приспособленного для перевозки маломобильных групп населения, так как важна доступность и близлежащих территорий. В табл. 1 представлены статистические данные, позволяющие оценить обеспеченность страны средствами перемещения, оборудованных соответствующим образом.

Таблица 1

Наличие пассажирских эксплуатационных автобусов, трамвайных вагонов и троллейбусов, оборудованных для перевозки маломобильных групп населения, в Российской Федерации за 2014-2016 гг.

Вид транспорта	2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	Кол-во	Доля в общем количестве, %	Кол-во	Доля в общем количестве, %	Кол-во	Доля в общем количестве, %
Пассажирские автобусы	11 686	7,0	15 604	8,9	19 337	11,2
Трамвайные вагоны	580	7,1	643	8,1	805	10,3
Троллейбусы	2 239	21,3	2 329	23,2	2 979	30,7

Источник: [5]

Представленная динамика позволяет сделать вывод, что наблюдается рост числа различных видов транспорта, оборудованных для перевозки маломобильных групп населения. Также в Российской Федерации на конец 2016 г. 41 станция метрополитена была доступна для маломобильных групп населения.

Хорошим примером опыта создания в России доступного города является Сочи, где в рамках подготовки к Олимпиаде была проведена большая работа по приспособлению среды к комфортному пребыванию лиц с ограниченными физическими возможностями. В частности, открылся первый пляж, где инвалиды-колясочники получили свободный доступ к морю.

Можно наблюдать, что из большого числа туркомпаний, действующих на территории России, только некоторые из них оказывают услуги для инвалидов:

- «Инватрэвел» (проект, в котором собрана информация о путешествиях для лиц с ограниченными физическими возможностями);
- социальный гериатрический центр «Опека» (организация и проведение обзорных экскурсий для инвалидов по Санкт-Петербургу, Ленинградской области и странам Балтии);
- «Инватур» (организация экскурсий по Москве, Подмоскovie, групповые туры в Санкт-Петербург, по Золотому кольцу, в Турцию, в Грецию и в США);
- «Либерти» (исследование доступности городских объектов и формирование специализированных экскурсионных туров для людей с ограниченными возможностями);
- небольшое число таких организаций свидетельствуют о том, что у компаний отсутствует желание работать с данной категорией гостей.

Богатый ресурсный потенциал страны и возрастающее внимание властей выступают предпосылками для развития доступного туризма. Важно производить мониторинг объектов показа, питания, средств размещения, транспорта, уделять внимание популяризации безбарьерного туризма. Построение безбарьерной среды – это выполняемая задача, которая требует проявления добросовестности и ответственности со стороны государства, общества и бизнеса, грамотного вложения средств и может принести значительные социальные и экономические эффекты.

Библиографический список

1. Глебова, А. В. Безбарьерная среда. Анализ зарубежного опыта / А. В. Глебова // Международная научно-техническая конференция молодых ученых БГТУ им. В. Г. Шухова. – 2014. – С. 144–148.
2. Зайцева, Н. А. Безбарьерный туризм / Н. А. Зайцева, Д. Б. Шуравина. – М. : КноРус, 2016. – 176 с.
3. Радыгина, Е. Г. Создание безбарьерной среды в средствах размещения для гостей с ограниченными возможностями / Е. Г. Радыгина // Концепт. – 2014. – № 5. – С. 56–60.
4. Терскова, С. Г. Механизм формирования доступной среды для инвалидов / С. Г. Терскова // Гуманитарные научные исследования. – 2015. – №7–2 (47). – С. 31–37.
5. Транспортная доступность для инвалидов // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/disabilities/# (дата обращения: 12.11.2017).

References

1. Glebova A. V. Bezbar'ernaya sreda. Analiz zarubezhnogo opyta [*Barrier-free environment. The analysis of foreign experience*] // Mezhdunarodnaya nauchno-tekhnicheskaya konferentsiya molodykh uchenykh BGTU im. V. G. Shukhova [*International scientific-technical conference young scientists of Belgorod State Technical University*], 2014, pp. 144–148.
2. Zajtseva N. A., Shuravina D. B. Bezbar'ernyj turizm [*Barrier-free tourism*]. Moscow, KnoRus, 2016. 176 p.
3. Radygina E. G. Sozdanie bezbar'ernoj sredy v sredstvakh razmeshheniya dlya gostej s ogranichennymi vozmozhnostyami [*Creating a barrier-free environment in the accommodation facilities for guests with disabilities*] // Kontsept [Concept], 2014, I. 5, pp. 56–60.
4. Terskova, S. G. Mekhanizm formirovaniya dostupnoj sredy dlya invalidov [*The Mechanism of formation of accessible environment for disabled*] // Gumanitarnye nauchnye issledovaniya [*Humanitarian researches*], 2015, I. 7–2 (47), pp. 31–37.
5. Transportnaya dostupnost' dlya invalidov [*Accessibility for people with disabilities*] // Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki [*Federal state statistics service*]. Available at : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/disabilities/# (Accessed 12 November 2017)

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 330.101.542 JEL O17

DOI 10.26425/1816-4277-2018-1-96-101

Акопян Э.А.

ОПЫТ БОРЬБЫ С ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКОЙ В ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ

Аннотация. Экономический кризис дал европейским правительствам мощный импульс для борьбы с теневой экономикой. Некоторые европейские страны выработали и представили национальные стратегии борьбы с теневой экономикой. Одними из самых действенных мер, предпринятых в целях сокращения масштабов теневой экономики, фактически являются косвенные меры. На первом месте среди них находится модернизация налоговой и системы социального обеспечения. Долгосрочные инициативы в области создания «электронного правительства», в частности, электронные платежи в процессе деятельности государственного сектора, являются одним из важнейших элементов в изменении «старых привычек» по использованию наличных денег.

Ключевые слова: теневые отношения, скрытая занятость, налоговое мошенничество, система контроля, косвенные меры, секторы экономики, система электронных платежей.

Накопьян Эстер

THE EXPERIENCE OF COMBATING THE SHADOW ECONOMY IN THE EUROPEAN COUNTRIES

Annotation. The economic crisis gave a powerful impulse to the European governments to fight against the shadow economy. Some European countries have developed and presented national strategies for combating the shadow economy. In fact, one of the most effective measures taken to reduce the size of the shadow economy is indirect measurement. In the first place among them is the modernization of the tax and social security systems. Long-term initiatives in the field of creating «e-government», in particular electronic payments in the public sector are one of the most important elements in changing the «old habits» of using cash.

Keywords: shadow relationships, hidden employment, tax fraud, control system, indirect measures, sectors of economy, electronic payment system.

С 2008 г. в странах Европейского союза начались активные поиски способов сокращения бюджетного дефицита без ущерба для экономического роста или занятости. В результате во многих европейских странах начали предпринимать жесткие меры в области противодействия теневой экономике.

Во многих странах первым шагом в борьбе с теневой экономикой стала борьба со скрытой занятостью. Меры, направленные на преодоление скрытой занятости, как правило, непопулярны, и их успех во многом зависит от системы управления, санкций и штрафов. Так, например, к числу мер, направленных на преодоление скрытой занятости можно отнести закон, принятый в Болгарии, согласно требованиям которого наемные работники, осуществляющие трудовую деятельность без действительного трудового договора, обязаны были выплатить штраф в размере трех месячных взносов на социальное обеспечение; однако вскоре данный закон был отменен со стороны Конституционного суда.

В 2011 г. королевским указом в Испании были введены новые правила для предприятий, регулирующие процедуру контроля контрактов работников, нанятых через субподрядчиков до начала осуществления ими трудовой деятельности и оказания трудовых услуг. В дополнение к введению строгих штрафов в размере до 187 500 евро в случае серьезных нарушений указывается, что санкционированные компании не будут иметь права принимать участие в торгах по государственным контрактам в течение пяти лет и могут быть лишены субсидий на рынке труда сроком до двух лет.

Как было отмечено ранее, еще одной проблемой, приводящей к низкому уровню поступлений в государственный бюджет, являются уклонение от уплаты налогов и осуществление незаконной деятельности. В этой связи, усилия органов государственного управления в Европейском союзе сосредоточились на решении проблемы уклонения от уплаты налогов и незаконной деятельности. Уклонение от уплаты налогов, безусловно, связано с теневой экономикой, но не является ее неотъемлемой частью. Меры, направленные против уклонения от уплаты налогов, часто являются частью одного и того же ряда мер, касающихся налогового мошенничества, и их трудно отделить друг от друга. По этой причине проводимый нами анализ будет охватывать обе эти категории.

В решении данной проблемы Португалию и Турцию можно считать первопроходцами. Обе страны определили, огласили и представили национальные стратегии борьбы с теневой экономикой с особым акцентом на улучшение соблюдения налогового законодательства.

В Португалии было введено обязательное использование счет-фактур для всех видов деятельности и сертифицирована программа счетов-фактур для компаний с доходом более 100 000 евро. В 2016 г. наметилась явная тенденция к значительному увеличению применения электронных счет-фактур и использованию электронных систем для предоставления отчетности по налогам.

Турция ввела систему перекрестных проверок деклараций по НДС с операций по кредитным картам банков. Для осуществления данных проверок в 2012 г. было нанято дополнительно 1 500 налоговых офицеров. Первые позитивные сдвиги в данной сфере уже наметились: в 2012 г. количество налогоплательщиков по данному налогу выросло на 360 тыс [1].

Однако примечательно и то, что описанные нормы и правила контроля, а также штрафные санкции, направленные на сокращение объемов теневой экономики, имеют как своих сторонников, так и противников. Основным аргументом противников данных мер является то, что они не мотивируют людей к изменению своего поведения, а носят лишь «карательный» характер.

В действительности, одними из самых действенных мер, предпринятых в целях сокращения масштабов теневой экономики, фактически являются косвенные меры. На первом месте среди них находится модернизация налоговой и системы социального обеспечения, направленная на то, чтобы сделать их более простыми и, во многих случаях, более дешевыми.

В Германии, к примеру, налоговая реформа облегчила налоговое бремя для поощрения работников с более низкой заработной платой, таких как работающие на дому, чтобы включить их в состав официальной экономики.

Несмотря на некоторый первоначальный скептицизм, число работников, повышающих свои доходы и работающих на дому, достигло 2,6 млн в 2012 г., что было в три раза больше, чем в 2003 г. Помимо этого, 4,8 млн человек (почти 13 % населения страны в возрасте от 16 до 64 лет) были зарегистрированы в качестве выполняющих работу только на дому или по небольшим контрактам.

Поощрение участия в официальной экономике является не очень распространенным механизмом, однако он остается одним из самых мощных.

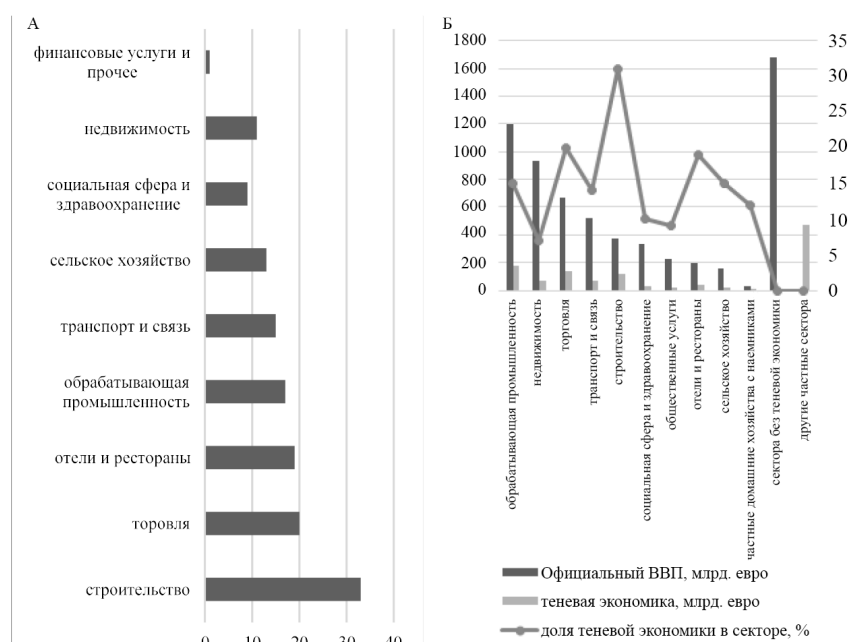
Некоторые страны пытались добиться результатов за счет улучшения связи между гражданами и правительством.

На Филиппинах многолетняя акция «Требуйте чек», проводимая со стороны Бюро внутренних доходов, нацелена на повышение уровня информированности общественности и позволяет таким образом получать информацию о продажах. В рамках данной акции граждан стимулируют забирать чеки, давая возможность участвовать в реальном розыгрыше с крупными денежными выигрышами.

Согласно нашим исследованиям, в значительной степени регулируемые являются те отрасли, которые опираются на регулярные контракты с клиентами, такие как, например, коммунальные или финансовые услуги, в которых наблюдаются наименьшие масштабы теневой экономики (см. рис. 1, А).

С другой стороны, в таких отраслях, как строительство, обрабатывающая промышленность, а также оптовая и розничная торговля теневые отношения и теневые обороты имеют достаточно большой удельный вес в общих оборотах. В Турции сферы транспорта и недвижимости также возглавляют список отраслей с наибольшей долей теневых отношений (см. рис. 1, Б). Рассмотрим несколько факторов, способствующих увеличению масштабов теневой экономики в данных сферах.

Одним из данных факторов является их традиционно высокий уровень завышения затрат, в частности, в строительстве, особенно при работе с субподрядчиками.

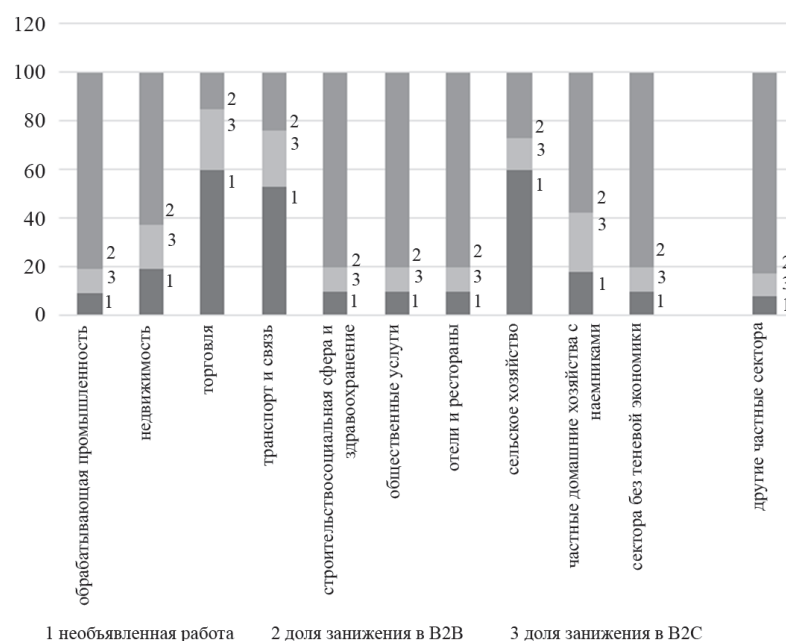


Источники: [2; 5]

Рис. 1. Теневая экономика по секторам экономики. А – сектора экономики в странах, где наиболее распространены теневые отношения; Б – доля теневого сектора в некоторых отраслях экономики исследуемых стран

Скрытая занятость также широко распространена, например, в строительстве и розничной торговле. Еще одним фактором в некоторых из этих отраслей является большое количество мелких операций с использованием наличных денег. В любом случае, малые и средние предприятия склонны к торговле в основном наличными деньгами, что тем самым способствует уклонению от уплаты налогов.

Также в рамках исследования был проведен более детальный анализ трех отраслей экономики – оптовой и розничной торговли, сфер услуг (гостиниц и ресторанов), а также транспорта и связи, которые составляют от 25 % до 35 % всего объема теневой экономики. Эти отрасли имеют большую долю занижения доходов (выручки от реализации) как в бизнесе, ориентированном на бизнес (B2B), так и в бизнесе, ориентированном на потребителя (B2C) (см. рис. 2).



Источник: [2]

Рис. 2. Доли различных видов теневых отношений в отраслях экономики

Так, например, сфера транспорта и связи включает услуги почты, воздушного транспорта, телекоммуникации, и, как известно, эти услуги предоставляют естественные монополии, деятельность которых жестко контролируется со стороны государства. С другой стороны, в этой сфере есть и виды бизнеса, в которых обращаются большие теневые денежные потоки, например, такие, как услуги такси.

Наш анализ выявил, какие секторы экономики могли быть наиболее перспективны с точки зрения извлечения наибольшей пользы от обязательного внедрения электронных платежей путем сравнения размера теневой экономики в этом секторе с его потенциалом для внедрения электронных платежных систем. Чтобы измерить этот потенциал, мы приняли во внимание такие факторы, как текущая распространенность платежных систем и удобство их использования. Мы также выбрали отдельные секторы, в которых теневые отношения в виде занижения объема выручки имеют в общем объеме теневых оборотов большую долю по сравнению с недекларируемой деятельностью. В таких секторах вероятность получения положительного эффекта от внедрения электронных транзакций будет гораздо больше.

Исходя из этих критериев, мы определили несколько секторов экономики, которые выиграют больше всего от внедрения системы обязательных электронных платежей. Эти секторы включают деятельность по продаже автомобилей и автомобильных запчастей, неспециализированные розничные магазины, рестораны и бары, объекты питания и транспорт (например, услуги такси-сервисов).

Углубление процессов интеграции национальных банковских систем в международную и использование электронных платежных систем приводит к большей прозрачности операций и делает участие в теневой экономике более трудным. На самом деле между распространенностью электронных платежей в стране и объемами ее теневой экономики существует сильная отрицательная корреляция. Страны с высоким уровнем использования электронных платежей, такие как Великобритания и скандинавские страны, имеют меньшие масштабы теневой экономики, по сравнению со странами с минимальным уровнем использования электронных платежей, такими как Болгария, Румыния и Греция.

Согласно результатам исследований многочисленных зарубежных авторов, увеличение количества электронных платежей в среднем на 10 % в год в течение, по крайней мере, четырех лет подряд может уменьшить размер теневой экономики вплоть до 5 %. Удобство электронных платежей может привести к изменениям поведения, особенно среди тех участников рынка, которые «бессознательно участвуют» в теневой экономике, но не получают никакой выгоды от хозяйствующих субъектов, которые занижают объемы реализации и выручки.

При исследовании мер, которые использовали различные страны мира для пресечения теневых сделок, становится ясно, что внедрение системы электронных платежей (в том числе, и обязательное) приносит ощутимые результаты как на развивающихся рынках, так и в хорошо развитых странах с высоким уровнем технологической развитости.

На рис. 3 показаны основные инструменты, с помощью которых государство может бороться с теневой экономикой. Условно их можно подразделить на две основные группы: общие прямые меры по борьбе с теневой экономикой и косвенные меры. Прямые меры исторически были преобладающими, и их использование активизируется во время спадов в экономике. К ним относятся, в первую очередь, правила, средства контроля и штрафы, наряду с укреплением человеческих и технических возможностей для обеспечения соблюдения законов.



Источник: [3]

Рис. 3. Инструменты сокращения объемов теневой экономики: доли прямых и косвенных методов

Снижение бюрократизма, особенно за счет упрощения форм налогообложения и предоставление возможности электронных отчетностей становятся повсеместными; в то же время, создание стимулов для не участвующих в тени – через материальную пользу снижения налогов и взносов на социальное обеспечение – в приоритетном порядке сократилось.

Содействие развитию финансовой интеграции и таким образом сокращение размера теневой экономики, в связи с тем, что все больше людей имеют доступ к банковским услугам – мера, которой уделяется все большее внимание в связи с обязательством Европейской комиссии по созданию финансовых услуг, доступных для всех.

Вторая группа мер является более сложной, так как предполагает изменение привычек потребительского поведения и координацию действий между многими заинтересованными сторонами, включая правительство, банки, самих хозяйствующих субъектов и посредников.

Проводимые мероприятия должны быть взаимосвязаны и взаимообусловлены, поскольку только именно в этом случае они способны обеспечить сокращение масштабов теневой экономики, начиная с создания соответствующей инфраструктуры и заканчивая созданием стимулов для потребителей к использованию безналичных платежей. Существует несколько способов создания стимулов к использованию электронных или безналичных платежей [3].

1. Препятствие наличному денежному обращению. Легкий доступ к наличным деньгам, особенно без платежей посредством банкоматов и POS-терминалов, замедляет переход к электронным сделкам.

2. Расширение обслуживания пластиковых карт. Принятие кредитных и дебетовых карт еще не до конца закрепилось в Европе. Даже страны со множеством POS- терминалов, такие как Португалия или Турция, имеют проблемы с некоторыми хозяйствующими субъектами, такими как бары, клубы и такси, которые крайне неохотно и медленными темпами переходят к системе оплаты картами.

3. Поощрение использования POS-терминалов. Большинство ежедневных операций, особенно те, стоимость которых составляет меньше, чем 15 евро, осуществляются при помощи наличных денег. Создание стимулов для населения к использованию карт даже при таких сделках является простым способом изменения отношения к данному процессу.

4. Увеличение количества электронных платежей. В любой экономике правительства являются одними из крупнейших инициаторов и получателей платежей, и они могут служить образцом для подражания, осуществляя эти платежи электронно.

Для достижения этой цели правительства располагают множеством инструментов, в том числе, выплаты заработной платы работников государственного сектора только посредством перевода денег на специально открытые для этой цели расчетные счета, перевод социальных пособий и пенсий на пластиковые карты, выплата налогов и штрафов посредством сети Интернет, использование безналичных расчетов для обслуживания всех сделок в области общественного сектора.

Таблица 1

Снижение лимитов по транзакциям на денежные выплаты в различных странах, евро

Страна	До 2010 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	После 2013 г.
Бельгия	15000		→	5000	→	3000 →
Болгария			7500 →			→
Дания			1500 поощрение →			→
Франция	3000 →			→	1000 план →	→
Греция	1500 →			→	500 план →	→
Италия	12500 →	↓ 5000 2500	1000 →		300 план →	→
Румыния	2500 →			→	1250 план →	→
Словакия					5000 B2B и B2C 15000 C2C →	→
Испания				2500 →		→

Источник: [5]

5. Поощрение денежных вкладов. Для стимулирования внесения наличных денежных средств на сберегательные и текущие счета в банках было создано не такое уж большое количество инструментов, в то время как отрицательных стимулов хранения сбережений и текущих средств на банковских счетах достаточно много. Например, комиссионные, взимаемые банками за обслуживание текущих и сберегательных счетов, плата за обналичивание средств со счетов как из банкоматов, так и в самих банках (например, такая практика широко распространена в Бразилии, Израиле, в том числе, и в Армении) отрицательно воздействуют на предпочтения хозяйствующих субъектов по отношению к безналичному обороту. По сути, безналичный оборот в этом случае сопровождается рядом дополнительных издержек, что увеличивает предпочтение ликвидности.

Тем самым, возникает сложность применения других мер по борьбе с теневой экономикой. Отсутствие комиссионных выплат и выплат за обслуживание счетов, возможность делать вклады при помощи банкоматов, а также привлекательные процентные ставки по остаткам на счетах являются основными мерами по стимулированию сокращения применения наличных денег.

Долгосрочные инициативы в области создания «электронного правительства», в частности, электронные платежи в процессе деятельности государственного сектора, являются первым шагом и одним из важнейших элементов в изменении «старых привычек» по использованию наличных денег. Тем не менее, электронная оплата государственных услуг слишком часто остается вариантом, а не требованием или нормой.

Экономический кризис дал европейским правительствам мощный импульс для борьбы с теневой экономикой. Существует общее понимание и согласие, что наличные деньги – это «топливо» для подпитки теневой деятельности.

Библиографический список

1. Schneider F. Size and Development of the Shadow Economy of 31 European Countries // *European Journal of Political Economy*. – 2015. – № 21/2. – Pp. 502–504.
2. Schneider F. The Shadow Economy and Shadow Labor Force: Results, Problems and open Questions // *Discussion Paper*, Department of Economics, University of Linz. 2014. – June. – P. 30.
3. Shadow Economies All over the World. New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007 // *World Bank Policy Research Working*. P. 53–56.
4. Williams C. C., Nadin S. Evaluating the participation of the unemployed in undeclared work: Evidence from a 27-nation European survey // *European Societies*. – 2013. – № 16:1. – Pp. 68–89.
5. Balance of payments of the EU institutions – annual data [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=bop_euins_a&lang=en (дата обращения: 17.12.2017).

References

1. Balance of payments of the EU institutions – annual data. Available at: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=bop_euins_a&lang=en (Accessed: 17 December 2017).
2. Schneider F. Size and Development of the Shadow Economy of 31 European Countries // *European Journal of Political Economy*, 2015, I. 21/2, pp. 502–504.
3. Schneider F. The Shadow Economy and Shadow Labor Force: Results, Problems and open Questions // *Discussion Paper*, Department of Economics, University of Linz, June 2014, p. 30.
4. Shadow Economies All over the World. New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007 // *World Bank Policy Research Working*. P. 53–56.
5. Williams C. C., Nadin S. Evaluating the participation of the unemployed in undeclared work: Evidence from a 27-nation European survey // *European Societies*, 2013, I. 16:1, pp. 68–89.

Викулов С.А.

ПЛАНИРОВАНИЕ ПОСТУПЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ, НАПРАВЛЕННОГО НА РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ И НАУЧНО- ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

***Аннотация.** Рассмотрены процессы бюджетного финансирования образовательной и научно-исследовательской деятельности учреждения высшего образования. Предложена методика планирования поступления финансовых ресурсов в рамках программ государственного финансирования с целью своевременного распределения этих ресурсов внутри учреждения и максимизации их расходования. Особое внимание автор уделяет учету возможных изменений в объеме финансирования, которые могут происходить в рамках программы государственного финансирования в течение года. Сделаны выводы о необходимости правильного и своевременного распределения финансовых ресурсов.*

***Ключевые слова:** государственное финансирование, управление финансами, планирование, бюджет, распределение финансовых ресурсов, финансовая аналитика.*

Vikulov Sergei

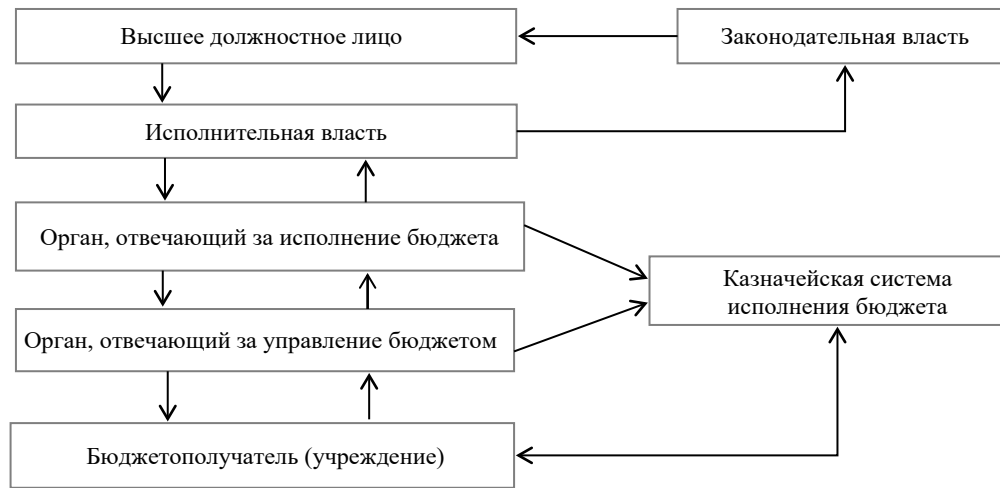
PLANNING INCOME OF STATE FUNDING AIMED AT THE DEVELOPMENT OF EDUCATIONAL AND RESEARCH ACTIVITIES OF THE UNIVERSITY

***Annotation.** The processes of budgetary financing of the educational and research activities of the university are considered. The methodology of planning the income of financial resources within the state financing programs with the aim of timely distribution of these resources within the university and maximization of their expenditure is proposed. The author pays special attention to taking into account possible changes in the amount of funding that can occur within the framework of the state financing program during the year. Conclusions on the need for a correct and timely distribution of financial resources are drawn.*

***Keywords:** government funding, financial management, planning, budget, distribution of financial resources, financial analytics.*

Государственное финансирование является одним из основных механизмов, обеспечивающих развитие в сфере образовательной и научно-исследовательской деятельности учреждений высшего образования. В связи с этим перед учреждением стоит важная задача – распределить выделенные государством финансовые ресурсы для достижения поставленных задач, а также максимизировать качество своей образовательной и научно-исследовательской деятельности. Для этого необходимо планировать как поступления финансовых ресурсов на всех этапах программы финансирования, так и их расходование. Государственное финансирование может иметь форму дотаций, гранта, долевого участия, прямого финансирования и др. и является полной противоположностью частному финансированию. «Фонд государственного финансирования формируется за счет бюджетных средств: федерального, регионального, местного бюджетов и внебюджетных государственных фондов, а также деятельность государственных компаний, участвующих процессе финансирования. Такое финансирование ориентировано всегда на общее увеличение капитала и активов государства, а также на обеспечении стабильности развития экономических и социально-экономических субъектов» [2, с. 2].

Первым шагом при осуществлении планирования поступления финансовых ресурсов необходимо иметь понятие о процессе финансирования на государственном уровне. Для этого на рис. 1 рассмотрим, какой маршрут преодолевают финансовые ресурсы в рамках отдельно взятой программы государственного финансирования от этапа планирования бюджетной программы финансирования и заканчивая ее исполнением.



Источник: [1]

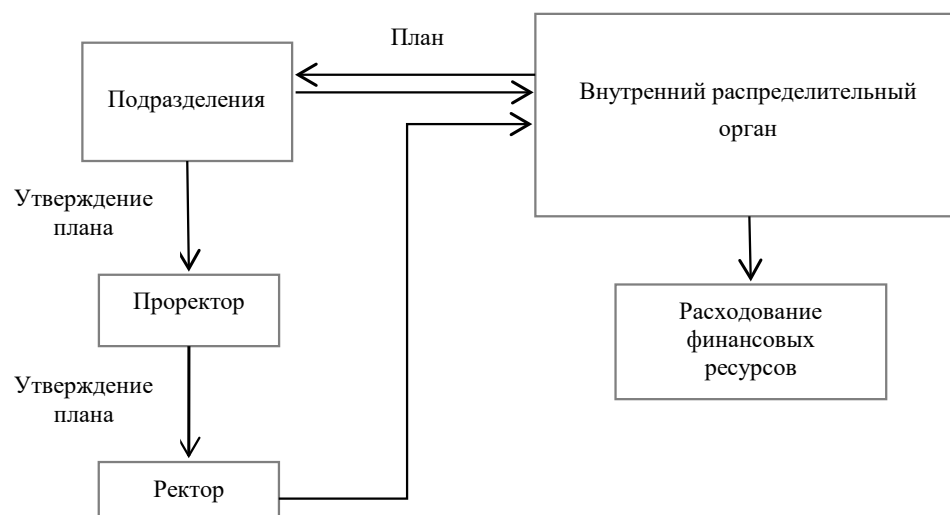
Рис. 1. Распределение бюджетного финансирования на государственном уровне

«На этапе исполнения бюджета законодательная власть отвечает за принятие бюджета, высшее должностное лицо утверждает принятый бюджет, исполнительная власть (правительство) принимает решение о порядке исполнения бюджета на соответствующий год. Исполняющий орган организывает исполнение и обеспечивает контроль бюджета, управляющий орган организывает работу с системой казначейства для обеспечения расходов из бюджетных средств, казначейство одобряет эти расходы, и бюджетополучатель, соответственно, может их расходовать. На этапе планирования бюджета законодательная власть рассматривает проект бюджета, высшее должностное лицо определяет основные цели и задачи бюджета, а исполнительная власть рассматривает предоставленный проект бюджета и передает его на утверждение законодательной власти. Исполняющий орган отвечает за прогнозирование и составление бюджета, управляющий орган, в свою очередь, организует и проводит работы по составлению проектов бюджета по отраслям, а бюджетополучатель, в свою очередь, может вносить предложения к проекту. На этапе планирования казначейская система не участвует» [1, с. 192–193].

«При разработке проекта бюджета упор в аналитической работе делается на выявление резервов увеличения доходов бюджета, определение мероприятий по повышению эффективности использования бюджетных средств, расчете ожидаемого исполнения бюджета за текущий год. В случае применения метода экстраполяции расчет показателей проекта бюджета происходит, основываясь на результатах трендового анализа. Этот метод используется как вспомогательное средство для первичных прикидок, так как имеет ряд недостатков, среди которых: отсутствие возможности учета изменений отдельных факторов в планируемом году, а также базирование объема финансирования от уже достигнутого уровня. Сам метод заключается в определении бюджетных показателей на основе установленной устойчивой динамики их развития» [4, с. 216].

После того как бюджетополучателю объявлено о том, что он получит выделенные государством финансовые ресурсы, возникает вопрос, как наиболее правильно провести процесс их распределения для достижения наиболее высоких показателей и выполнения поставленных задач согласно условиям финансирования.

Финансовый план выполняет две функции: функцию бюджета и функцию распределения денег во времени. Как бюджет он показывает принятый уровень затрат и структуру по всем затратным элементам проекта, которые обычно включают такие категории как: трудовые ресурсы, материалы, соисполнители, накладные расходы и иные источники расходов. В дополнение к этим источникам затрат бюджет должен содержать некоторый управленческий резерв на случай рисков. Объем резерва определяется путем вероятностного анализа. Используя данные о стоимости отдельных видов ресурсов и об их назначении, можно построить профили затрат по проекту в целом [3]. Соответственно, имея четко поставленные в рамках программы финансирования цели и задачи, которые необходимо достигнуть, мы можем спланировать необходимые расходы, которые для этого потребуются. Но что если в процессе выполнения обозначенных задач произойдут непредвиденные изменения, к примеру, уменьшение объема финансирования из-за сокращения спектра необходимых к выполнению задач?



Составлено автором по материалам исследования

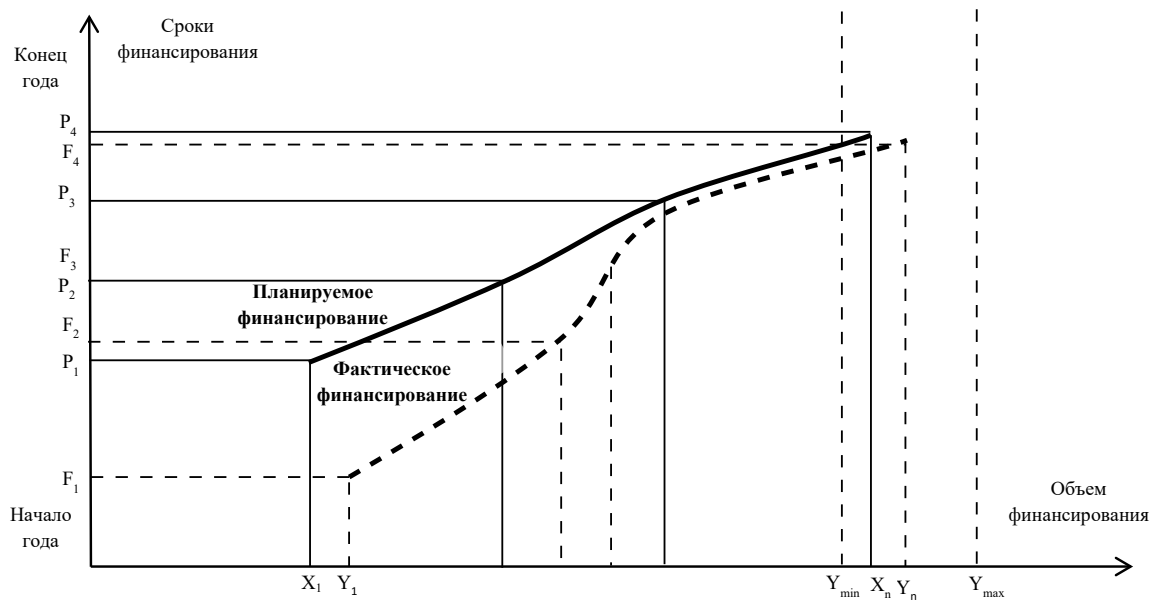
Рис. 2. Распределение бюджетного финансирования внутри учреждения

Для того, чтобы брать в расчет возможные изменения, необходимо планировать и отслеживать не только расходы, но и изменения в поступлениях и их сроках. Рассмотрим процесс распределения финансирования внутри учреждения в виде схемы, изображенной на рис. 2.

Внутренний распределительный орган (планово-финансовое управление (далее – ПФУ), дирекция, отвечающая за управление отдельной программой и т. д.), оповещает подразделения (кафедры, лаборатории и т. д.) учреждения высшего образования о начале финансирования и поступление средств по данной программе. В свою очередь, подразделения согласовывают с распределительным органом план расходов, на различные мероприятия и закупки, необходимые подразделению в рамках этой программы. После согласования план утверждается проректором и ректором, и внутренний распределительный орган объявляет подразделениям о том, что финансовые ресурсы можно начинать расходовать. В свою очередь, внутренний распределительный орган отвечает за проверку расходов финансовых ресурсов от лица подразделений и согласование изменений в плане, которые могут быть осуществлены в течение года. Распределение финансирования и планирование расходов внутри учреждения происходит согласно правилам бухгалтерского учета с применением классификации операций сектора государственного управления (далее – КОСГУ) и кодов видов расходов (далее – КВР), с которыми можно ознакомиться на сайте Министерства финансов РФ [5].

Итак, рассмотрев долгий путь, который преодолевают финансовые ресурсы, начиная от утверждения государственного бюджета и заканчивая их расходованием в учреждении, следует перейти к теории планирования их поступления. Зачастую объемы финансирования в течение года могут изменяться, особенно в крупных государственных программах финансирования, например, субсидий на государственное задание или иные цели. Порой увеличение объемов финансирования, изменения сроков поступления средств, изменение условий финансирования и иные изменения, к которым учреждение своевременно не было готово, могут значительно увеличить нагрузку не только на финансовое управление и бухгалтерию, но и другие подразделения университета. Соответственно, возникает необходимость учитывать возможные изменения для избежания негативных сторон данного процесса и обеспечения согласованности процесса расходования бюджетных средств внутри учреждения. На рис. 3 приведен график соответствий планового и фактического значений финансирования в течение прошедшего года.

В левой части график отражает шкалу сроков поступления финансирования ($F_1 \dots F_n$ – фактические значения, а $P_1 \dots P_n$ – плановые). Нижняя часть графика отображает объем финансирования с нарастающим итогом. Точки $X_0 \dots X_n$ обозначают плановые моменты поступления финансовых ресурсов в рамках программы финансирования, а точки $Y_0 \dots Y_n$ обозначают фактические моменты поступления, где точка X_1, Y_1 – характеризуют первый транш, а X_n, Y_n – последний, при этом значение точек, следующих за точками X_1 и Y_1 , включают в себя сумму всех финансов, поступивших ранее. Таким образом, пересечение точек $F_1 \dots F_n$ и $Y_1 \dots Y_n$ означает фактический момент поступления



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 3. График соответствий планируемого и фактического финансирования

денежных средств на счет учреждения, а пересечение точек $P_1 \dots P_n$ и $X_1 \dots X_n$ планируемое поступление средств на внутренний счет. Точки $Y_{\min}$ и $Y_{\max}$ – обозначают диапазон возможных значений ($Y_{\min} \leq Y_n \leq Y_{\max}$). Для того чтобы рассчитать этот диапазон воспользуемся формулой среднего квадратического отклонения (в случае если программа выполняется в первый год можно использовать среднее квадратическое отклонение по схожей программе):

$$S = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x - \bar{x})^2}{n}}, \quad (1)$$

где: S – среднее квадратическое отклонение;

$\bar{x}$ – финансирование за предыдущие годы в рамках данной программы;

x – среднее значение финансирования в рамках программы по годам (с учетом года, в рамках которого осуществляется планирование);

n – продолжительность (в годах) финансирования в рамках рассматриваемой программы (с учетом года, в рамках которого осуществляется планирование).

Таким образом, получив значение среднее квадратическое отклонения можно рассчитать теоретическое минимальное и теоретическое максимальное возможное значение финансирования в текущем году (формула 2). Это необходимо для того, чтобы принять в расчет возможные изменения в рамках программы финансирования, которые могут произойти в виду различных обстоятельств.

$$\begin{aligned} Y_{\min} &= X_n - S, \\ Y_{\max} &= X_n + S, \end{aligned} \quad (2)$$

где: S – среднее квадратическое отклонение;

X_n – планируемая сумма финансирования в текущем году;

$Y_{\min}$ – теоретическое минимальное возможное значение финансирования;

$Y_{\max}$ – теоретическое максимальное возможное значение финансирования.

Итак, зная плановый объем финансирования на текущий год, имея статистику о финансировании за предыдущие периоды финансирования и зная плановые даты поступления средств, можно распланировать

объем реального финансирования и, соответственно, составить план расходов данных финансовых ресурсов. График в процессе поступления средств и изменений будет корректироваться, вследствие чего, чем больше поступило средств, тем точнее планирование. При этом, основываясь на корректировках в части поступивших финансовых ресурсов, можно вносить соответствующие изменения в расходной части.

Стоит отметить, что, если подобный аналитический учет велся ранее в рамках рассматриваемой программы финансирования, можно найти дельту между итоговыми планируемыми поступлениями и итоговыми фактическими поступлениями и найти среднее значение дельты по годам. Таким образом, мы сможем понять, насколько сильно отличалось изначальное планируемое значение от фактического значения.

Полученное значение служит показателем-корректировкой, на которое можно перемножить планируемое значение финансирования для получения скорректированного планируемого значения, с учетом разницы между планом и фактом за предыдущие годы (см. формулу 3).

$$X_{cor} = X_n \cdot Cor, \quad (3)$$

где: X_{cor} – скорректированное планируемое значение финансирования;

X_n – планируемое значение финансирования;

Cor – среднее значение отклонения между плановым и фактическим значением финансирования в рамках программы по годам (текущий год не учитывается);

Также значение данного показателя можно использовать при расчете среднего квадратического отклонения, заменяя в формуле значение среднего финансирования по годам (см. формулу 4). В отличие от значения среднего финансирования, S_{cor} отражает изменения между плановыми и фактическими значениями, в то время как показатель отражает изменения финансирования между годами в рамках программы финансирования.

$$S_{cor} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x - Cor)^2}{n}}, \quad (4)$$

где: S_{cor} – среднее квадратическое отклонение с применением Y_{cor} ;

x – финансирование за предыдущие годы в рамках данной программы;

Cor – среднее значение отклонения между плановым и фактическим значением финансирования в рамках программы по годам (с учетом года, в рамках которого осуществляется планирование);

n – количество лет, в течение которого осуществляется финансирование в рамках рассматриваемой программы (с учетом года, в рамках которого осуществляется планирование).

Необходимость в данных расчетах обусловлена, прежде всего, снижением нагрузки на финансовое управление и бухгалтерию учреждения высшего образования. Как отмечалось ранее, бюджетные деньги учреждению необходимо израсходовать в полной мере, избегая как излишних расходов, так и неполного израсходования финансовых ресурсов. Отдельно стоит выделить ситуацию, когда деньги надо израсходовать в крайне малый промежуток времени, но сами деньги еще не пришли (увеличение объемов финансирования под конец года). В таком случае необходимо не только быть подготовленным к подобным ситуациям, но также нужно быть готовым своевременно распределить новые финансовые ресурсы и заранее подготовить необходимые документы для своевременного расходования этих ресурсов. Своевременное расходование финансовых ресурсов является наиболее важным пунктом, т. к. в бюджетных и автономных учреждениях высшего образования данный процесс, как правило, достаточно долгий ввиду излишних бюрократических процессов, и соответственно повышенной нагрузкой на подразделения. Это, в свою очередь замедляет процесс расходования финансовых ресурсов и вызывает излишнюю нагрузку на весь процесс деятельности учреждений в рамках программы, особенно в случае если необходимо организовывать и проводить закупки.

Библиографический список

1. Беляков, С. А. Новые лекции по экономике образования / С. А. Беляков. – М. : МАКС Пресс, 2007. – 421 с.
2. Викулов, С. А. Влияние государственных инвестиций на первичные и итоговые показатели общего образования /

- С. А. Беляков // Интернет-журнал «Науковедение». – 2016. – Том 8. – № 6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://naukovedenie.ru/PDF/141EVN616.pdf> (дата обращения: 20.12.2017).
3. Полковников, А. В. Эффективное управление проектами. Проектные технологии для вашего бизнеса / А. В. Полковников. – М. : Ланит, 1998. – 92 с.
 4. Попков, С. Ю. Планирование доходов бюджета. Принципы и методы планирования и прогнозирования доходов бюджета / С. Ю. Попков // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2011. – № 6. – С. 215–217.
 5. Информация Министерства финансов РФ от 4 сентября 2017 г.: «Сопоставительная таблица соответствия видов расходов классификации расходов бюджетов и статей (подстатей) классификации операций сектора государственного управления, относящихся к расходам и применяемых бюджетными, автономными учреждениями» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru/ru/document/?id%204=94716> (дата обращения: 20.12.2017).

References

1. Bel'akov S.A. Novye lektsii po ekonomike obrazovaniya [*New lectures about education economy*]. Moscow, MAKS Press, 2007. 421 p.
2. Vikulov S.A. Vliyaniye gosudarstvennykh investitsiy na pervichnye i itogvie pokazateli obchego obrazovaniya [*Impact of government investments on primary and secondary indicators of general education*] // Internet-journal «Naukovedenie» [*World of science*], 2016, Vol. 8, I. 6. Available at: <https://naukovedenie.ru/PDF/141EVN616.pdf> (Accessed: 20 December 2017).
3. Polkovnikov A.V. Effectivnoye upravleniye proektami. Proektnie tehnologii dlya vashogo biznesa [*Effective project management. Project technologies for your business*]., Moscow, Lanit, 1998. 92 p.
4. Popkov S.U. Planirovaniye dohodov budgeta. Principi i metodi planirovaniya i prognozirovaniya dohodov budgeta [*Planning of budget revenues. Principles and methods of planning and forecasting budget revenues*] // Biznes v zakone [*Business in law*], 2011, I. 6, pp. 215–217.
5. Informatsiya Minfina Rossii ot 4 sent'ybra 2017: «Sopostavitel'naya tablitsa sootvetstviya vidov rashodov klassifikatsii rashodov budgetov i state (podstatey) klassifikatsii operatsiy sektora gosudarstvennogo upravleniy, odnosyachihs k rashodam i primenyaemih budegtnimi, avtonomnimi uchregdeniyami» [*Information of the Ministry of Finance of the Russian Federation of September 4, 2017: «The Comparative table of conformity of types of expenses of classification of expenses of budgets and articles (subpaths) of classification of the transactions of public administration sector relating to expenses and applied by budget, autonomous institutions»*]. Available at: <https://www.minfin.ru/ru/document/?id%204=94716> (Accessed: 20 December 2017).

МОДЕЛЬ СИМБИОЗНОЙ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СЕТИ НА ОСНОВЕ УСЛУГ ФУНКЦИОНАЛЬНО ЗАВИСИМЫХ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Аннотация. Автором статьи выявлены способы создания и определена модель симбиозных неформальных экономических сетей для целей взаимного обмена ресурсами, работами и услугами, что позволяет участникам решать проблемы деятельности с существенной экономией денежных средств и снижением себестоимости. Сущность неформальных экономических сетей исследована в тесной увязке с теоретико-методологическими подходами к более общему понятию неформальной экономики, которая за последние годы получила широкую востребованность в научных исследованиях. Результаты данного исследования могут быть полезны специалистам в области менеджмента и экономики, занимающихся проблемами повышения эффективности в современных условиях при изучении теоретических и практических вопросов управления.

Ключевые слова: сети, модель, симбиотическая неформальная экономическая сеть, показатели, факторы, организационная модель, сфера услуг.

Gabdrakhmanov Oleg

MODEL OF SYMBIOTIC INFORMAL BUSINESS NETWORK BASED ON SERVICES OF FUNCTIONALLY DEPENDENT BUSINESS UNITS

Annotation. The author identifies the methods of creating and defines a model of symbiotic informal business networks for the purpose of reciprocal exchange of resources, works and services, which allows the participants to solve their activity problems saving substantial amounts of money and reducing costs. The essence of informal business networks is analysed in the context of the theoretical and methodological approach to the more general concept of the informal economy, which has been in considerable demand in research in recent years. The research findings might be helpful to management and economics experts dealing with the problems of increasing the efficiency in modern conditions for researching theoretical and practical management.

Keywords: networks, model, symbiotic informal business network, indicators, factors, organizational model, service industry.

Для решения разнообразных проблем повышения эффективности и конкурентоспособности субъекты сферы услуг используют все новые возможности кооперации и интеграции, в том числе не только межфирменного взаимодействия, но и многосетевого сотрудничества [1; 4].

Практика показывает наличие значительного многообразия видов сетевых структур во всех сферах экономики России, включая сферу услуг, состав и содержание которых еще недостаточно раскрыты в современных научных источниках [5]. В числе таких сетевых образований в сфере услуг следует отметить теневые (неформальные) структуры, являющиеся объектом исследования теневой экономики [6].

В качестве первичного звена сетевой экономики выступает экономическая сеть, понимаемая как совокупность экономических субъектов, находящихся в деловом взаимодействии между собой для производства продукции (работ, услуг), образующая условно обособленное пространство во внешней среде, реализующая интересы и цели участников.

Типология неформальных экономических сетей в сфере услуг в настоящее время еще не разработана. Она весьма затруднительна по причине многообразия видов и сложности определения критериев, их характеризующих [2].

Автор статьи выявил способы создания и определил организационную модель симбиозных неформальных экономических сетей для целей взаимного обмена ресурсами, работами и услугами, что позволит участникам решать проблемы деятельности с существенной экономией денежных средств и снижением себестоимости [3].

Неформальная экономическая сеть на основе услуг функционально зависимых хозяйствующих субъектов представляет собой симбиоз основной профильной сети, а также обслуживающих ее функционально специализированных сетей, осуществляющих комплекс функционально зависимых услуг в рамках согласованно-взаимосвязанных взаимодействий.

Подобная сеть состоит из участников симбиоза – симбионтов, один из которых в данном партнерстве может быть основным, ориентированным на осуществление конечных услуг, а другие – выполняют специализированные обслуживающие функции.

Особенностями симбиозной неформальной экономической сети являются:

- выполнение дополнительных, вспомогательных и обслуживающих функций по отношению к партнерам, занятым в основном производственном процессе;
- узкая специализация (работников, оборудования, операций и т. д.), по соответствующему принципу (предметному или технологическому);
- показатели деятельности таких субъектов (объемы, сроки, этапы и пр.) определяются самостоятельно, однако они ориентированы на показатели обслуживающего процесса деятельности;
- самостоятельность принятия решений участниками сети по вопросам деятельности и управления, отсутствие единого органа координации и контроля.

Эмпирически в самом общем виде симбиозную неформальную экономическую сеть (далее – СНЭС) можно представить в виде следующей модели:

$$\text{СНЭС} = \{\text{ОНС}, \text{ОБС}\},$$

где ОНС – основная неформальная экономическая сеть ($\text{ОНС} \in \text{СНЭС}$); ОБС – обслуживающая сеть ($\text{ОБС} \in \text{СНЭС}$).

Следует учитывать, что ОБС включает только те элементы x внешней среды P по отношению к СНЭС, которые обладают некоторым свойством a , необходимым для использования в ОНС, что можно отразить как

$$\text{ОБС} = \{x \in P | a(x)\},$$

Кроме того, число элементов и возможности основной сети (или ее мощность в математическом выражении) превышают аналогичные показатели вспомогательной сети: $|\text{ОНС}| > |\text{ОБС}|$.

В свою очередь:

$$\text{ОНС} = \{\text{Ц}, \text{Н}_\Pi, \text{С}_y, \text{Т}_д, \text{С}_в, \text{Р}, \text{У}, \text{Ф}\},$$

где Ц – совокупность целей функционирования основной сети; Н_Π – направления деятельности основной сети; С_y – совокупность субъектов-участников сети; $\text{Т}_д$ – совокупность технологий, используемых в сети; $\text{С}_в$ – способы взаимодействия между участниками сети; Р – ресурсы (потенциалы) сети; У – особенности управления деятельностью сети; Ф – факторы (или условия) функционирования сети.

$\text{Ц} = \{\text{ц}_1, \text{ц}_2, \text{ц}_3, \dots\}$ – виды целей: экономические (ц_1), социальные (ц_2), финансовые (ц_3) и т. п.

$\text{Н}_\Pi = \{\text{нп}_1, \text{нп}_2, \text{нп}_3, \dots\}$ – виды направлений деятельности: экономические (нп_1), инновационные (нп_2), логистические (нп_3) и др.

$\text{С}_y = \{y_1, y_2, y_3, \dots\}$ – участники сети в виде физических лиц (y_1), юридических лиц (y_2), домохозяйств (y_3) и т. д.

$\text{Т}_д = \{\text{тп}, \text{мт}, \text{ст}, \dots\}$ – совокупность используемых технологий: технологических процессы (тп), методы (мт), способы (ст) и т. д.

$\text{С}_в = \{\text{к}, \text{уд}, \text{пу}, \dots\}$ – способы взаимодействия между участниками сети: контракты (к), устная договоренность (уд), прямое управление (пу) и т. д.

$\text{Р} = \{\text{ри}, \text{рэ}, \text{рч}, \dots\}$ – ресурсы (потенциалы) сети: интеллектуальные (ри), экономические (рэ), человеческие (рч) и др.

$\text{У} = \{\text{е}, \text{к}, \text{л}, \dots\}$ – особенности управления деятельностью сети: единоначалие (е), коллективное (к), либеральное (л) и др.

$\text{Ф} = \{\text{ф}_1, \text{ф}_2, \text{ф}_3, \dots\}$ – факторы (или условия) функционирования сети, виды факторов – $\text{ф}_1, \text{ф}_2, \text{ф}_3$, и т. д.

В свою очередь:

$$\text{ОБС} = \{\text{Ц}^{\text{обс}}, \text{Н}_\text{п}^{\text{обс}}, \text{С}_\text{у}^{\text{обс}}, \text{Т}_\text{д}^{\text{обс}}, \text{С}_\text{в}^{\text{обс}}, \text{Р}^{\text{обс}}, \text{У}^{\text{обс}}, \text{Ф}_\text{нк}^{\text{обс}}\},$$

где $\text{Ц}^{\text{обс}}$ – совокупность целей функционирования обслуживающей сети; $\text{Н}_\text{п}^{\text{обс}}$ – направления деятельности обслуживающей сети; $\text{С}_\text{у}^{\text{обс}}$ – совокупность субъектов-участников обслуживающей сети; $\text{Т}_\text{д}^{\text{обс}}$ – совокупность технологий, используемых в обслуживающей сети; $\text{С}_\text{в}^{\text{обс}}$ – способы взаимодействия между участниками обслуживающей сети; $\text{Р}^{\text{обс}}$ – ресурсы (потенциалы) обслуживающей сети; $\text{У}^{\text{обс}}$ – особенности управления деятельностью обслуживающей сети; $\text{Ф}_\text{нк}^{\text{обс}}$ – функции обслуживающей сети.

Симбиоз охватывает основную сеть, выполняющую профильную деятельность (ориентированную на конечный результат) и ряд функционально специализированных сетей, ее обслуживающих. При этом между обслуживающими функционально специализированными сетями взаимодействие необязательно.

В симбиозной сети налажена организация взаимодействия между участниками (юридическими и физическими лицами), которая скреплена сложными производственно-хозяйственными связями, направленными на решение широкого спектра задач. Подобная сеть образуется в результате актов и процессов кооперации, создания, поглощения, слияния, присоединения и разъединения как отдельных субъектов, так и корпоративных структур, а также путем формирования бизнес-альянсов.

Симбиозная неформальная экономическая сеть в сфере услуг создается для получения следующих результатов и выгод:

- получения дополнительной эффективности за счет прироста экономии на масштабе или привлечения потенциалов других организаций;
- снижения издержек на капитал, стабилизации денежного потока, повышения финансовой мощи, а также обеспечения лучшего сопряжения внешних инвестиционных возможностей и внутренних денежных потоков;
- увеличения рыночной доли сети для получения возможности влияния на цены в нужном для себя направлении;
- обновления ассортимента предоставляемых услуг или выхода на новые перспективные рынки;
- выгодного приобретения активов других фирм для расширения своей деятельности, вытеснения конкурентов или повышения своей конкурентоспособности.

Как правило, процесс формирования симбиозной неформальной экономической сети связан с движением денежных потоков (стоимости) доходов и расходов в течение длительного времени в будущем, что требует их приведения к сопоставимому виду в начальном периоде. Используя в качестве показателя чистую текущую стоимость (чистый дисконтированный доход и величину затрат на осуществление симбиоза), целесообразность создания симбиозной неформальной экономической сети ($\text{NPV}_{\text{снэс}}$) можно определить как:

$$\text{NPV}_{\text{снэс}} = [\text{ЧПС}_{\text{ОНС+ОБС}} - (\text{ТС}_{\text{ОНС}} + \text{ТС}_{\text{ОБС}}) - (\sum \text{И}_{\text{ОНС}} - \text{ТС}_{\text{ОБС}})] \cdot \text{Кр},$$

где $\text{ЧПС}_{\text{ОНС+ОБС}}$ – текущая стоимость симбиозной неформальной экономической сети; $\text{ТС}_{\text{ОНС}}$ – текущая стоимость основной сети; $\text{ТС}_{\text{ОБС}}$ – текущая стоимость обслуживающей сети; $\text{И}_{\text{ОНС}}$ – издержки, понесенные основной сетью на привлечение в деятельность (симбиоз) обслуживающей сети; Кр – коэффициент риска в виде возможных потерь, возникающих в ходе симбиозной деятельности ($0 \leq \text{Кр} \leq 1$).

При $\text{NPV}_{\text{снэс}} > 0$ формирование симбиозной неформальной экономической сети представляется целесообразным.

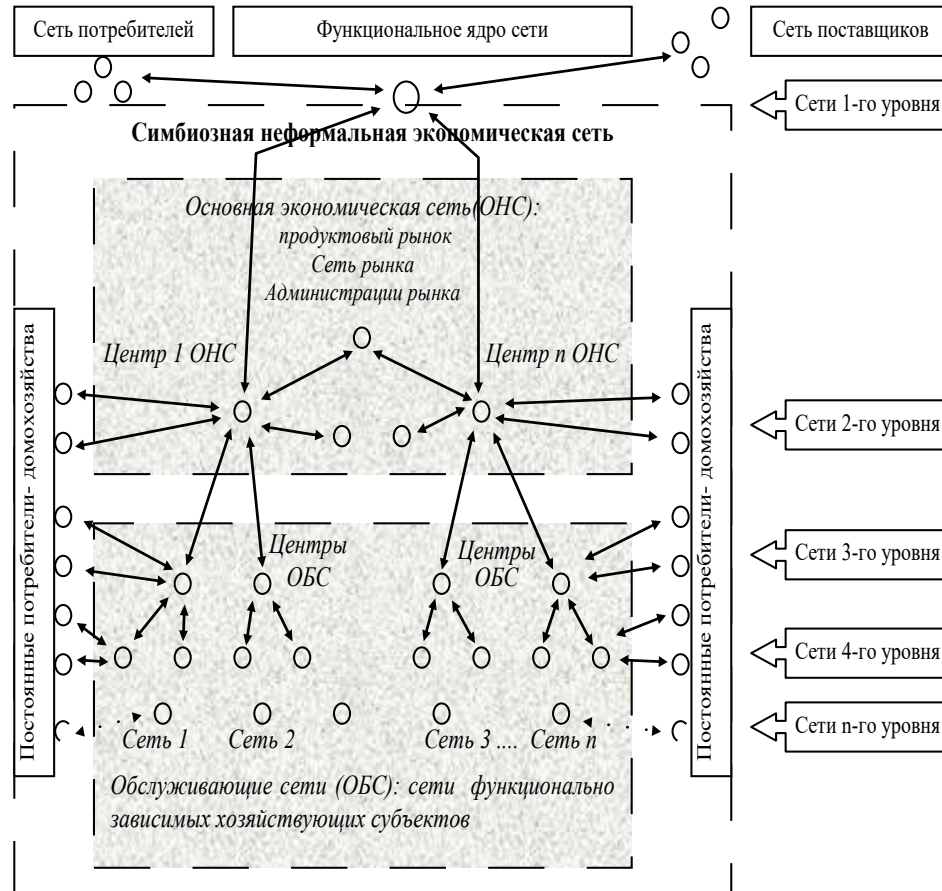
Для количественной оценки синергетического эффекта, полученного в результате создания симбиозной неформальной экономической сети $\text{Эс}_{\text{снэс}}$ можно определить величину разности между общей суммой стоимости сети $\text{ЧПС}_{\text{ОНС+ОБС}}$ и суммой отдельных составляющих перед ее созданием, что можно рассчитать:

$$\text{Эс}_{\text{снэс}} = \text{ЧПС}_{\text{ОНС+ОБС}} - (\text{ТС}_{\text{ОНС}} + \text{ТС}_{\text{ОБС}})$$

Если величина $\text{Эс}_{\text{снэс}} > 0$, то можно говорить о том, что формирование симбиозной неформальной экономической сети привело к образованию синергетического эффекта.

Повышение результата функционирования всех хозяйствующих субъектов является одним из обязательных условий создания симбиозной неформальной экономической сети. Вместе с тем, в ходе исследования было выявлено,

что общий рост прибыли по сети не всегда является основным мотивом участников для ее формирования. Каждый субъект сети принимает самостоятельное решение, исходя из роста объема собственной прибыли, а также степени удовлетворенности других его частных интересов (социальных, инвестиционных, инновационных и др.), которые он реализует, используя коллективные возможности. Для каждого хозяйствующего субъекта целесообразность создания сети будет очевидной, если прирост такой многоцелевой выгоды, отвечает требованиям его самооценки в соотношении с оценками важности другими участниками.



Составлен автором по материалам исследования

Рис. 1. Пример симбиозной неформальной экономической сети в сфере услуг на базе функционально зависимых хозяйствующих субъектов.

Пример организационной модели симбиозной неформальной экономической сети в сфере услуг на базе функционально зависимых хозяйствующих субъектов отражен на рис. 1.

Выявлено, что системообразующим хозяйствующим ядром, на базе которой развивается симбиозная неформальная экономическая сеть в сфере услуг (сеть 1-го уровня), выступает крупная организация в виде супермаркета, гипермаркета, оптовой базы, рынка, торгующих продуктами питания, различными вещам (одеждой, техникой, канцтоварами и школьными принадлежностями, предметами домашнего обихода, компьютерной и электронной аппаратурой, гаджетами и пр.), строительными материалами, на которые имеется стабильный спрос у большой части населения.

Ряд продуктов хозяйствующего ядра, пользующихся наиболее высоким спросом у потребителей, служит причиной образования симбиозной неформальной экономической сети по их продвижению к потребителям. Неформальность подобных действий обусловлена тем, что они полностью или частично осуществляются в недекларируемой форме, скрытой от учета и налогообложения.

Хозяйствующее ядро сети предоставляет значительные скидки (10-30 %) своим постоянным покупателям, которые далее реализуют свой товар на городских продуктовых рынках или доставляют его непосредственно потребителям например, по схеме «от двери до двери». Тем самым формируется основная сеть центров деятельности по оказа-

нию услуг (Центр₁,...,Центр_n) и обеспечивается значительное повышение массовости продаж за счет его продвижения по разным территориям населенного пункта в места наибольшего скопления покупателей (сети 2-го уровня). При этом вокруг центров создаются обеспечивающие сетевые структуры услуг (сети 3-го уровня) в виде:

- сети наемных работников (продавцов, грузчиков и т. д.), реализующих товар, обслуживающих рабочие места на рынке, складские места и т. д.
- сети транспортных предприятий, оказывающих услуги по перевозке товара;
- сети услуг питания (приготовление пищи, хранение, доставка и пр.) для работников сети и т. п.

Субъектов сети 3-го уровня функционально обслуживают субъекты сети 4-го уровня и т. д.

На каждом уровне оказания услуг создается добавленная стоимость (2-10 %) за осуществленные работы, что приводит к росту цены конечного продукта.

Отметим некоторые особенности функционирования симбиозной неформальной экономической сети в сфере услуг.

1. Высокая активность рыночной деятельности все еще наблюдается на различных рынках (продуктовых, строительных и т. д.), которым принадлежит около 20-30 % объема всех продаж. Соответственно, доля оборота всех других цивилизованных форматов в торговле, включая магазины-одиночки, сетевые магазины, гипермаркеты, супермаркеты - составляет около 70-80 %. Неформальные экономические сети используют недостатки официальных рынков и торговых форматов, превращая их в свои привлекательные стороны для потребителя. По нашим оценкам доля неформальных экономических сетей на различных рынках составляет около 10-20 % объема продаж (общая доля теневого рынка – до 30-40 %).

2. Субъекты неформальных экономических сетей способны гибко изменять характер своего стратегического развития, борясь за потребителя, адаптируя под его нужды свои формы и технологии оказания услуг. Одним из успешных способов борьбы неформальных сетей с крупными российскими и с транснациональными сетями и компаниями является уход от прямой непосредственной («официальной») конкуренции с ними. Подобная конкуренция требует огромных финансовых затрат и использования государственных возможностей, которыми не располагает большинство неформальных сетевых структур. Более выгодным оказывается ориентация неформальных сетей на удовлетворение потребностей в условиях динамичного и быстроизменяемого рынка, на требования которого крупные хозяйствующие субъекты не всегда способны вовремя отреагировать.

3. Возможности развития симбиозной неформальной экономической сети в сфере услуг во многом определяются спецификой отрасли и рынка. Подобная сеть охватывает большое число разных рыночных сегментов, что позволяет не только осуществлять работу по разным форматам, но и обеспечивать свою устойчивость своих доходов в случае спада результатов деятельности на одном из сегментов. Одновременно сужается поле для благоприятного вхождения на рынок другим конкурентам.

4. На наш взгляд, предпочтения покупателей России в сфере услуг медленно, но в целом весьма однозначно смещаются от относительно небольших фирм-одиночек в сторону все более крупных операторов, которые обладают солидными производственными возможностями и знаковыми брендами сетевых структур глобального уровня. В этой связи можно предположить, что изменится характер симбиоза неформальных экономических сетей, который изменит свой вектор интеграции с межотраслевой (межвидовой) организацией, присущий ему в настоящее время, на межтерриториальную (географическую, пространственную) организацию своего устройства.

5. Сложная экономическая ситуация в России за 2014-2017 гг. на отечественных рынках услуг уверенно показывала рост неформальных отношений между хозяйствующими субъектами. Кризис внес свои существенные коррективы в деятельность формальных предприятий, большинство из которых в ряде отраслей и видов деятельности ставят своей целью не расширение объемов продаж, а сохранение ранее завоеванных позиций на рынке. Переориентация отечественных производителей на импортозамещение в определенной степени изменит ситуацию на рынке. Поэтому следует ожидать заметного перераспределения интересов субъектов неформальных экономических сетей к возможностям, открываемым новой ситуацией.

Библиографический список

1. Безрукова, Т.Л.. Развитие предпринимательских сетей: особенности и тенденции / Т.Л. Безрукова, С.С. Морковина, И.С. Крючков // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. - 2011. - № 12. - С. 68–72.

2. Габдрахманов, О.Ф. Сетевая экономика: особенности и виды неформальных экономических сетей в сфере услуг / О. Ф. Габдрахманов // Журнал «Вестник университета» / Государственный университет управления. – 2017. – № 3/2017 – С. 42-47.
3. Габдрахманов, О.Ф. Потенциал сетевой структуры сферы услуг / О. Ф. Габдрахманов // Журнал «Экономика и предпринимательство». – 2017. – № 2-1 (79-1). – С. 493-496.
4. Коблова, Ю.А. Эволюция форм организации: от иерархий к сетевым структурам / Ю. А.Коблова // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2013. – № 1(5). – С. 54–59.
5. Ларионова, И.Г. Междисциплинарные подходы к развитию сетевых процессов в рыночной экономике / И.Г.Ларионова // Актуальные проблемы современной науки. – 2013. – № 5. – С. 38–40.
6. Мордовец, В.А. Методы исследования теневой экономики / В. А.Мордовец // Журнал правовых и экономических исследований. – 2016. – № 2. – С. 163–165.

References

1. Bezrukova T.L., Morkovina S.S., Kryuchkov I.S. Razvitiye predprinimatel'skikh setey: osobennosti i tendentsii [*Business networks development: peculiarities and trends*]. FES: Finance. Economy. Strategy, 2011, I. 12, pp. 68–72.
2. Gabdrakhmanov. O.F. Setevaya ekonomika: osobennosti i vidy neformal'nykh ekonomicheskikh setey v sfere uslug [*Network economy: peculiarities and types of informal business networks in service industry*]. «Vestnik Universiteta» journal, State University of Management, 2017, I. 3, 2017, pp. 42–47.
3. Gabdrakhmanov O.F. Potentsial setevoy struktury sfery uslug [*Network structure potential of service industry*]. Journal of Economy and entrepreneurship, 2017, I. 2-1 (79-1), pp. 493–496.
4. Koblova Y.A. Evolyutsiya form organizatsii: ot iyerarkhii k setevym strukturam [*The evolution of forms of organization: From hierarchy to network structures*]. Models, Systems, Networks in Economy, Technology, Nature and Society, 2013, I. 1(5), pp. 54–59.
5. Larionova I.G. Mezhdistsyplinarnyye podkhody k razvitiyu setevykh protsessov v rynochnoy ekonomike [*Interdisciplinary approaches to the development of network processes in market economy*]. Aktualnye Problemy Sovremennoy Nauki, 2013, I. 5, pp. 38-40.
6. Mordovets V.A. Metody issledovaniya tenevoy ekonomiki [*Shadow economy» research methods*]. Journal of Legal and Economic Studies, 2016, I. 2, pp. 163–165.

Гавва Р.В.
Ложкомоева Е.Н.
Нечаева Т.В.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ИГРУШКИ И ПУТИ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

Аннотация. Конкурентоспособность отечественной игрушки – это способность данной категории товаров удовлетворить потребности отечественного потребителя. В статье обсуждаются актуальные проблемы повышения конкурентоспособности отечественной игрушки по сравнению с товарами-аналогами зарубежных производителей. Анализируются возможности применения новых маркетинговых технологий, повышающих конкурентоспособность отечественной игрушки. При оценке конкурентоспособности игрушек нужно учитывать требования разных категорий потребителей с учетом их распределения по уровню дохода, полу и возрасту. Методики изучения потребительских оценок должны быть адаптированы для их использования отечественными предпринимателями.

Ключевые слова: конкурентоспособность отечественной игрушки, характеристики товара, методы оценки конкурентоспособности, потребительские оценки ассортимента и качества игрушек, спрос на товар.

Gavva Ruslan
Lozhkomoeva Evgenia
Nechaeva Tamara

THE COMPETITIVENESS OF DOMESTIC TOYS AND WAYS TO IMPROVE IT

Annotation. The competitiveness of the domestic toy is the ability of this category of goods to satisfy the needs of the domestic consumer. The article discusses topical problems of increasing the competitiveness of a domestic toy in comparison with analogues of foreign manufacturers. The possibilities of applying new marketing technologies that increase the competitiveness of the domestic toy are analyzed. When assessing the competitiveness of toys, it is necessary to take into account the requirements of different categories of consumers, taking into account their distribution by income level, sex and age. Methods of studying consumer evaluations needs to be adapted for use by domestic entrepreneurs.

Keywords: competitiveness of domestic toys, product characteristics, methods for assessing competitiveness, consumer estimates of assortment and quality of toys, demand for goods.

Роль детских игрушек, как основного элемента формирования предметно-пространственной среды, в которой ребенок не просто играет, но живет и развивается, доказана специалистами по психологии [10]. Интеллектуальное и личностное развитие ребенка во многом зависит от того, какие игры его окружают. Игрушки как неотъемлемый элемент игровой деятельности, помогают ребенку познавать окружающий мир, являются источником воображения, фантазии и интуиции, развивают творческие способности, воспитывают художественный вкус и даже способствуют формированию у ребенка морально-нравственных ценностей. Некоторые игрушки, действительно, расширяют возможности развития личности ребенка, но бывают и такие, которые могут травмировать детскую психику. Возникает вопрос, какие именно игрушки становятся предметом потребительского выбора, почему они востребованы, и по каким причинам именно эти виды игрушек пользуются повышенным спросом на российском рынке?

Ответ на поставленный вопрос можно дать с помощью оценки конкурентоспособности. Существует множество трактовок такого понятия, как конкурентоспособность, но, по мнению авторов статьи, наиболее точно его отражает следующее: конкурентоспособность – соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается их возможность в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке [2].

Конкурентоспособность товара предлагаем рассматривать как уровень параметров (потребительских свойств), который позволяет выдержать конкуренцию с другими товарами, или как оцененную потребителем способность товара превосходить в конкретный момент времени другие товары (аналоги) на конкретном сегменте рынка [1].

Важно провести различия между понятиями прогнозируемой и реальной конкурентоспособности, оценив целесообразность их использования в различных ситуациях.

Прогнозируемую конкурентоспособность предлагается рассматривать, как ожидаемую способность товаров удовлетворять потребности потребителей. Для определения прогнозируемой конкурентоспособности, как правило, используют показатели, нормируемые техническими условиями, стандартами, предусмотренные при разработке и проектировании или свойственные товарам, занимающим доминирующее положение на рынке (например, цена лидера рынка). Прогнозируемая конкурентоспособность обычно определяется на стадии разработки нового товара, то есть еще до выхода его на рынок [4].

Реальную конкурентоспособность целесообразно определять, как фактическую способность товаров удовлетворять потребности, поэтому для ее оценки должны количественно оцениваться фактически достигнутые значения показателей с помощью эмпирических методов, инструментальных способов измерения, экспертных оценок и т. д. [1].

В целом конкурентоспособность – характеристика комплексная, то есть для ее оценки может быть использован целый набор определенных показателей. Основное различие между разными теоретическими и эмпирическими подходами к оценке конкурентоспособности, в конечном счете, заключается в самих способах формирования этого набора показателей и методах их количественного измерения.

При этом можно выявить два различных подхода как к способам составления самого перечня возможных критериев оценки конкурентоспособности, так и к методам количественной оценки их значений для конкретного товара (вида продукции). Один подход применялся задолго до перехода нашей страны к рыночной экономике, когда само понятие конкурентоспособности товаров не употреблялось, и речь шла о проведении экспертизы их качества. Само это название говорит за себя. Экспертиза, естественно, предполагает сочетание различных известных методов экспертных оценок, которые часто используются при решении задач с условиями, не поддающимися строгой формализации.

Второй подход к оценке конкурентоспособности, основанный на так называемых потребительских оценках качества товаров (т. е. на учете мнений самих потребителей, а не разработчиков и производителей) стал активно использоваться на практике относительно недавно: примерно в конце 80-х – в начале 90-х годов прошлого века. Но именно второй подход наиболее актуален в современных условиях и нуждается в более полной разработке.

Конкурентоспособность любых товаров, в конечном счете, отражает их способность более полно удовлетворять запросы покупателей в сравнении с аналогичными товарами конкурентов на рынке.

Интересующий нас весьма значительный сегмент рынка – это рынок детских игрушек. По аналогии с конкурентоспособностью любого товара целесообразно определять и конкурентоспособность игрушек.

Конкурентоспособность отечественной игрушки на российском рынке – это способность данной категории товаров удовлетворить потребности отечественного потребителя. Конкурентоспособность отечественной игрушки на мировом рынке игрушек – это способность данной категории товаров удовлетворять потребности потребителя на мировом рынке.

Для оценки конкурентоспособности на конкретном рынке необходимо иметь типовой портрет (профиль) потенциального (среднестатистического) потребителя, то есть уметь оценивать его уровень дохода, пол, возраст и другие социально-демографические характеристики. Именно такую цель преследуют маркетинговые исследования рынка детских товаров, которые в последние годы проводятся по заказу Правительства РФ маркетинговыми компаниями. С одной стороны, российский потребитель ориентирован на приобретение продукции по наиболее низкой цене, ввиду сложившейся экономической ситуации, но, с другой стороны, когда речь идет о детских товарах, на первое место должны выступать требования к качеству и безопасности, соблюдение которых может увеличить цену товара [3].

Изучая и оценивая спрос на детские игрушки, следует отметить, что у отечественных производителей игрушек достаточно много конкурентов.

Российский рынок в настоящее время заполнен детскими товарами разных стран, производителей, качества, цены и т. д. Можно сказать, что имеются товары на любой вкус, цвет и покупательную способность.

Необходимо учесть, что детская игрушка – это товар, спрос на который растет прямо пропорционально увеличению благосостояния населения страны и росту рождаемости. Поскольку политика государства направлена на увеличение рождаемости в стране, и вопросам детства уделяется много внимания, аналитики прогнозируют быстрое развитие рынка детских игрушек в будущем, хотя в 2014-2015 гг. наблюдалась определенная стагнация данного сегмента рынка [5].

Эксперты при анализе рынка обычно пользуются типовой классификацией игрушек по различным признакам (по степени готовности, по виду применяемого сырья для их изготовления, по типовому размеру, конкретным функциональным свойствам, художественно-образному решению и др.).

Пожалуй, наиболее востребованным товаром на рынке игрушек являются мягкие игрушки, обычно ассоциирующиеся с образами различных животных или зверей и куклы, которые условно изображают самих детей, т. е. категории персонифицированных игрушек, которые могут изображать персонажей мультфильмов, героев театрализованных представлений и, соответственно, использоваться в самых различных коллективных играх.

По оценкам экспертов совокупный размер рынка мягкой игрушки и кукол составляет около 40 % от емкости мирового рынка игрушек.

Для оценки конкурентоспособности отечественной игрушки на внутреннем и внешнем рынке необходимо выполнить ряд последовательных этапов по разработке критериев (показателей) конкурентоспособности, установлению действительных значений этих показателей для товаров-конкурентов и сопоставлению значений показателей анализируемых товаров с товарами, принятыми в качестве базовых.

Рассмотрим конкретный пример детского товара для оценки его конкурентоспособности – детские часы, которые могут позиционироваться как игрушка, но фактически они имеют многофункциональное назначение. При этом восприятие потребителями функций детских часов существенно различается в зависимости от того, о какой категории потребителей идет речь. Для ребенка важно почувствовать себя взрослым, повысить самооценку, удовлетворить любопытство, знакомясь с цифрами. Для взрослых, приобретающих детские часы, на первый план выходит возможность предоставить ребенку инструмент для его развития и обучения, чтобы он мог освоить использование часов в повседневной жизни, быстрее начать ориентироваться в цифрах, правильно определять и распределять время, планировать свои занятия и т. д.

Таким образом, в данной игрушке есть некоторые главные элементы, на которые производитель должен обратить внимание, чтобы привлечь покупателя.

Детские часы отечественного производства чаще всего не отличаются яркостью цвета, разнообразием дизайна и прочих свойств, но отличаются точностью хода, что, несомненно, сказывается на стоимости данного продукта. Таким образом, качественный продукт отечественных производителей приобретается покупателем по цене от 350 руб.

В то же время, зарубежные конкуренты из Юго-Восточной Азии, Китая предпочитают изготавливать данный товар, ориентируясь на низкую цену и внешнюю привлекательность.

Зачастую детские часы этих товаропроизводителей не механические, а электронные. Стоимость такого товара, особенно, если покупатель не приобретает его в магазине, а заказывает через Интернет-сайты, составляет менее 100 руб.

Каждый из двух типов товаров пользуется спросом, но более качественные, отечественные часы чаще интересуют взрослых, приобретающих товар для ребенка, а дети больше интересуются красочными, яркими моделями часов, выполненными в разнообразной цветовой гамме [7].

Чтобы оценить конкурентоспособность такого товара, необходимо выделить наиболее значимые факторы, которыми будут руководствоваться разные категории потенциальных потребителей.

Изучение потребительских предпочтений должно быть ориентировано на оценку степени важности тех потребительских свойств, которые определяют потребительский выбор. При этом ранжирование потребительских свойств необходимо проводить с позиций разных категорий потребителей, чтобы выявить различия в их предпочтениях, т. е. какие часы нравятся ребенку, и какие предпочли бы купить родители ребенка? Кроме того, необходимо учитывать емкость разных сегментов рынка, т. е., сколько процентов тех или иных категорий потребителей придут покупать данный товар в сопровождении своих детей, которые могут повлиять на их выбор, и какая доля потребителей придет за покупкой без детей (например, это могут быть бабушки или дедушки, которые живут отдельно от внуков, могут быть взрослые, которые придут покупать подарок для чужих детей).

Чтобы выяснить ответ на эти вопросы, необходимо проводить выборочные (социологические или маркетинговые) опросы покупателей.

Важнейшими характеристиками детских наручных часов могут быть: цена, дизайн, точность хода, элементы украшений, водонепроницаемость, размеры и форма корпуса, престижность, вес и т. д. [9].

На основе сформированного перечня различных свойств эксперты отбирают, как правило, несколько основных, то есть обычно пять-шесть.

Далее определяется схема проведения опроса по оценке значимости выделенных характеристик: формулируются сами вопросы, разрабатывается инструкция по процедуре ответов на них.

Производитель детских часов должен организовать маркетинговые исследования, позволяющие получить ответы на составленные вопросы от потенциальных покупателей (с помощью анкетирования или интервьюирования). Опрос целесообразно проводить отдельно для потребителей разного пола и возраста, указав, какой процент опрошенных отметил данную характеристику как необходимую, а какой – как желательную.

Отметим, что согласно результатам маркетинговых исследований рынка игрушек, основными покупателями игрушек для детей, как правило, являются не молодые мамы, а папы, дедушки и бабушки, в то время, как 80 % других детских товаров (продуктов для детского питания, детской обуви, одежды и т. д.) приобретают мамы.

Крупные маркетинговые компании регулярно (по заказу Правительства РФ и торговых организаций, например, фирмы «Детский мир») проводят исследования рынка детских товаров вообще и игрушек, в частности. Однако этого недостаточно для решения актуальной проблемы импортозамещения, которая в настоящее время стоит перед российской экономикой. Каждый отдельный товаропроизводитель, если он хочет добиться повышения конкурентоспособности именно тех товаров, которые сам выпускает, должен проводить и самостоятельные исследования. Опросные листы (анкеты) необходимо размещать на сайтах отечественных производителей игрушек. Также анкеты можно распространять через социальные сети и другие виды маркетинговых коммуникаций в Интернет, но важно создать мотивацию для участия в потребителях в анкетном опросе, т. е. должна быть грамотно организована обратная связь продавца (производителя) с потенциальным покупателем.

Например, наиболее активных пользователей интернет-магазинов целесообразно поощрять различными бонусами, скидками. Скажем, после очередной покупки, за предоставление информации о своих предпочтениях покупатель получает скидку 10 % на следующую покупку. Если потенциальный покупатель посетил сайт магазина, но не стал приобретать товар конкретного производителя, очень важно выяснить причины его отказа от покупки.

Используя данные, полученные при проведении такого анкетного опроса, можно определить, какой конкретный товар из двух-трех отобранных изделий лучше соответствует предпочтениям потребителей, принадлежащих к данной целевой группе (сегменту рынка). С этой целью собранные данные анализируются с помощью традиционных маркетинговых или статистических методов обработки информации.

Несомненно, что основным направлением такого исследования должно быть не просто выявление и отбор наиболее важных с точки зрения потребителей характеристик исследуемых изделий (потребительских параметров). Необходимо оценить и их относительную значимость, т. е. их удельный вес в формировании потребительских предпочтений (для более адекватного отражения результатов опроса). Поэтому для каждой из отобранных характеристик детских наручных часов следует определить ее удельный вес в формировании интегрального показателя потребительской оценки. Для этого могут быть использованы как экспертные оценки (например, на основе метода парных сравнений), так и результаты анкетного опроса потребителей, с помощью которого можно определить долю потребителей, отметивших конкретную характеристику часов как наиболее важную для них. Поскольку иногда результаты опроса экспертов могут не соответствовать и даже противоречить результатам экспертного опроса, необходимо использовать различные специальные методы взаимной корректировки полученных результатов.

После получения относительных оценок значимости потребительских свойств конкретной модели детских часов (по сравнению с эталонной моделью) на следующем этапе определяют интегральный показатель конкурентоспособности, взвешивая и суммируя частные показатели по ниже приведенной формуле:

$$J = \sum_{i=1}^n (a_i j_i), \quad (1)$$

где $i = 1, \dots, n$, a_i – вес i -го параметра, n – число анализируемых параметров; j_i – параметрический индекс i -го параметра, который рассчитывается как отношение p_i – параметра данной (исследуемой) игрушки к $p_i 0$ – параметру образца (эталона детской игрушки): $j_i = p_i / p_i 0$.

Дробь $p_i / p_i 0$ обычно представляют именно таким образом, если рассматриваемый параметр улучшается с ростом его значения; если наоборот, то дробь обращается и выглядит как $p_i 0 / p_i$. Полученные весовые коэффициенты a_i пересчитывают таким образом, чтобы их сумма равнялась единице.

По этой же формуле с новыми коэффициентами можно сопоставить две-три различных модели детских часов, приняв одну из них за образец (эталонный товар).

Условное расстояние величины интегрального показателя конкурентоспособности отдельной марки выбранных часов от эталонного значения, которое рассчитывается по стандартной формуле евклидовой метрики в многомерном пространстве, можно использовать для достаточно объективной оценки конкурентоспособности. Чем больше это расстояние, тем менее конкурентоспособным можно считать исследуемый товар [8].

В эпоху административно-командной экономики управление качеством любой продукции базировалось на проведении экспертизы качества с помощью методик, разработанных отраслевыми и всесоюзными научно-исследовательскими институтами, затем проводилась аттестация отдельных видов продукции на присвоение определенной категории качества, в том числе высшей – отмеченной «Знаком качества» [5]. Понятие «конкурентоспособность» в тот период практически не использовалось, но уже существовали методики ценообразования на товары улучшенного качества, в которых предусматривались специальные надбавки к цене товара, если он получал высокую оценку. Однако, уже в 80-е годы прошлого века отдельные специалисты в области товароведения и маркетинга, например, профессор Н. С. Перекалина, отмечали необходимость согласования результатов экспертизы качества с потребительскими оценками качества, которые предлагалось определять с помощью социологических опросов потребителей отдельных товаров [4]. Очевидно, что сам процесс такого согласования требовал разработки специальных методов пересчета весовых коэффициентов частных показателей конкурентоспособности, что само по себе носило дискуссионный характер.

В современных (рыночных) условиях отдельные авторы продолжили исследования в области изучения роли потребительских оценок при исследовании конкурентоспособности различных товаров [6] и предложили новые методы, позаимствованные у зарубежных специалистов, но адаптированные к реалиям российской экономики.

В то же время, по одному из выбранных методов оценки судить в целом о конкурентоспособности товара нерационально, так как могут возникать различного рода статистические ошибки (например, ошибки репрезентативности). Поэтому можно дополнять любые выбранные методики дополнительными оценками конкурентоспособности, которых на данный момент имеется достаточно много, например: SWOT-анализ; рейтинговая оценка; матричная методика оценки конкурентоспособности, разработанная Бостонской консалтинговой группой (матрица БКГ) и др. [3].

При наличии достоверной информации об объемах реализации данный метод позволяет обеспечить высокую репрезентативность оценки.

Но при этом данный метод исключает проведение анализа причин происходящего и усложняет выработку управленческих решений.

Несомненно, перечисленные методы оценки конкурентоспособности товаров применимы и к оценке конкурентоспособности отечественной игрушки. Помимо непосредственной оценки, целесообразно использовать новые маркетинговые технологии, позволяющие проводить мониторинг конкурентоспособности товаров и своевременно реагировать на изменения потребностей и запросов потребителей.

В конечном итоге сущность конкурентоспособности отечественной игрушки заключается в свободе выбора экономических решений участниками рыночных отношений в условиях соперничества за получение максимальной прибыли и личной выгоды.

Очевидно, что в современных условиях конкуренция между товаропроизводителями тесно связана главным образом с качеством выпускаемых товаров. Однако в условиях современного рынка конкурентоспособность в некотором смысле не является объективной характеристикой, а носит субъективный оттенок, так как у каждого покупателя имеется свой индивидуальный критерий удовлетворения собственных потребностей.

Измерять степень удовлетворения потребностей потребителя некоторые авторы предлагают с помощью показателя нормы потребительной стоимости, которая представляет собой отношение совокупности объективных потребительских свойств товара или услуги к потребностям в этих свойствах со стороны потребителей [7]. По их мнению, для сохранения конкурентоспособной позиции на рынке необходимо обеспечение высокого значения нормы потребительной стоимости и повышение качества продукции (детских игрушек).

Конкурентоспособность товара, в отличие от качества, определяется совокупностью только тех конкретных свойств, которые обеспечивают удовлетворение конкретной потребности.

Во многих зарубежных компаниях анализ требований потребителей является базовым элементом в формировании качества продукции. Система обратной связи построена таким образом, что в процессе регулирования качества конечным критерием становятся требования потребителей. При этом важнейшими категориями такой

оценки являются такие показатели, как норма и масса потребительной стоимости. Масса потребительной стоимости рассчитывается путем умножения нормы потребительной стоимости на объем продукции.

Очевидно, что масса и норма потребительной стоимости отличаются от показателей оценки качества, так как эти показатели имеют собственное содержание.

По нашему мнению, расчет данного показателя не дает полного ответа на вопрос, в каком направлении следует расширять и обновлять ассортимент выпускаемых товаров, в частности, какие именно инновационные разработки следует внедрять в первую очередь. Этот вопрос по-прежнему остается дискуссионным, но некоторые варианты ответа на него мы попытаемся предложить в последующих статьях.

Рассмотрим еще один пример. Проблема повышения конкурентоспособности отечественных игрушек является актуальной не только для успешного развития российского потребительского рынка детских товаров, но также и для народных художественных промыслов [6].

Не только качество изготовления, цена, дизайн, ассортимент определяют конкурентоспособность детских игрушек на потребительском рынке. В этих условиях особую актуальность приобретает повышение безопасности и качество детских игрушек. В то же время, необходимо сохранить специфику истинно русского народного творчества, художественных промыслов (это часть стратегии государства, которая способствует финансовой поддержке производителей в последнее время, то есть получения правительственных грантов).

Важно также учитывать, что актуальным направлением развития потребительского рынка игрушек в последние годы становится производство электронных игрушек (являющихся ярким примером инновационных товаров), следовательно, ассортимент детских игрушек не только постоянно расширяется, но и усложняется.

Потребительский рынок предлагает широкие возможности для выбора и приобретения детских игрушек, но качество и безопасность отдельных видов этих товаров не всегда соответствуют требованиям нормативно-технической документации Российской Федерации. Эксперты отмечают, что значительная часть детских товаров, поступающих в Россию из Китая и стран Юго-Восточной Азии, не соответствует требованиям безопасности и гигиены. Эти товаропроизводители, в роли которых чаще всего выступают малые предприятия или индивидуальные предприниматели, обычно не имеют ни достаточных знаний, ни квалифицированного персонала, которые необходимы для обеспечения требований к безопасности игрушек. Безопасность и охрана здоровья детей оказывается у таких производителей на последнем месте, что обуславливает актуальность этой проблемы и свидетельствует о необходимости усиления системы государственного контроля за качеством детских товаров вообще и детских игрушек, в частности.

Современный ассортимент игрушек включает более десяти тысяч наименований. При этом игрушки производятся из различных материалов (пластмасса, металл, ткань, искусственные синтетические наполнители – для мягких игрушек, дерево, бумага, картон и т. д.). По материалу изготовления на первом месте – игрушки из пластмассы (их доля составляет 40 % в ассортиментной структуре объема рынка игрушек).

В особенности в последние годы очень популярными стали изготовленные из различных видов пластмассы игрушки-головоломки. Но именно химический состав таких материалов может являться фактором нарушения требований к безопасности игрушек [6]. В то же время деревянные игрушки, как правило, являются наиболее экологически безопасными. Некоторые производители все же стали больше внимания уделять материалу изготовления, поэтому на рынке головоломок теперь можно увидеть изделия и из дерева, но цена их, естественно, выше, чем на товары из пластмасс.

Для того, чтобы со стороны потребителя выбор безопасной игрушки стал очевидным, необходимы мероприятия, способствующие продвижению данного товара, например, социальная реклама, финансируемая государством (пропаганда здорового образа жизни). Тогда конкурентоспособность такого товара значительно повысится.

Итак, рынок детских игрушек отличается чрезвычайно широким и разнообразным ассортиментом. Поэтому производитель игрушек должен понимать, для кого, какого качества, в каком объеме, из какого материала будет изготовлен товар, и по какой цене он будет его продавать – чтобы повысить конкурентоспособность. Следовательно, товаропроизводителю необходимо иметь представление об основных стратегиях повышения конкурентоспособности на рынке детских игрушек и внедрять эти стратегии на основе регулярного мониторинга динамики относительных изменений конкурентоспособности не только во времени, но и в пространстве, то есть при переходе с одного сегмента рынка на другой. Поэтому при оценке конкурентоспособности игрушек нужно

учитывать требования со стороны разных категорий потребителей, с учетом их распределения по уровню дохода, полу и возрасту. Для более обоснованной оценки этих требований необходимо разрабатывать доступные методики изучения потребительских оценок, адаптированные для их использования отечественными предпринимателями.

Библиографический список

1. Александров, А. К. Конкурентоспособность предприятия (фирмы): учебное пособие / А. К. Александров [и др.]. – Минск, М. : Новое издание: ИНФРА-М, 2013. – 175 с.
2. Быков, В. А. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность. Учебное пособие В. А. Быков, Т. Г. Философова. – М. : Юнити-Дана, 2015. – 367 с.
3. Багиев, Г. Л. Маркетинг: учебник для вузов. 3-е изд. / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн. – СПб. : Питер, 2010. – 736 с.
4. Головачев, А. С. Конкурентоспособность организации. Учебное пособие / А. С. Головачев. – Минск: Высшая школа, 2014. – 231 с.
5. Голубков, Е. П. Маркетинг: стратегия, планы, структуры: учебник / Е. П. Голубков. – М. : Дело, 2013. – 267 с.
6. Данилов, И. П. Конкурентоспособность регионов России. Теоретические основы и методология / И. П. Данилов. – М. : Канон+РООИ, «Реабилитация», 2014. – 645 с.
7. Землянская, Н. Б. Потребительская оценка как базовый элемент в формировании качества продукции / Н. Б. Землянская, Н. Б. Казакова, Н. В. Суслова // Вестник МГОУ, серия «Экономика». – Вып. 2. – С. 76–79.
8. Маслова, Т. Д. Маркетинг: учеб. для студ. / Т. Д. Маслова, Божук С. Г., Ковалик Л. Н. – 2-е изд., доп. - СПб. : Питер, 2004. – С. 400.
9. Панкрухин, А. П. Маркетинг: учеб. / А. П. Панкрухин. – М. : Омега-Л, 2007. – 224 с.
10. Формина, Т. В. Роль игрушек в жизни и воспитании дошкольника // Всероссийское сетевое издание «Дошкольник» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://doshkolnik.ru/psihologiya/13263-rol-igrushki-v-zhizni-i-vospitanii-doshkolnika.html> (дата обращения: 18.12.2017).

References

1. Alexandrov A. K. etc. Konkurentosposobnost' predpriyatiya [*The Competitiveness of the enterprise (firm)*]: a tutorial / – Minsk-Moscow, New edition: INFRA-M, 2013. 175 p.
2. Bykov V. A., Filosofova T. G. Konkurentsiya. Innovatsii. Konkurentosposobnost' [*Competition. Innovations. Competitiveness*]. Moscow, Yuniti-Dana, 2015. 367 p.
3. Bagiev G. L., Tarasevich V. M., Ann H. Marketing. Saint Petersburg, Peter, 2010. 736 p.
4. Golovachev A. S. Konkurentosposobnost' organizatsii [*The Competitiveness of the organization*]. Minsk, Vishaya shkola, 2014. 231 p.
5. Golubkov E. P. Marketing: strategiya, plany, struktury [Marketing: strategies, plans, structures]. Moscow, Delo, 2013. 267 p.
6. Danilov I. P. Konkurentosposobnost' regionov Rossii. Teoreticheskie osnovy i metodologiya [*Competitiveness of regions of Russia. Theoretical framework and methodology*]. Moscow, Kanon+ROOI, Rehabilitation 2014. 645 p.
7. Zemlyansky N. B., Kazakova N. B., Suslov N. V. Potrebitel'skaya otsenka kak bazovyy element v formirovanii kachestva produktsii [*Consumer evaluation as a basic element in shaping the quality of products*] // Vestnik MGOU, series Economics, vol. 2, pp. 76–79.
8. Maslova T. D., Bozhuk S. G., Kowalik L. N. Marketing Saint Petersburg, Peter, 2004. 400 p.
9. Pankrukhin, A. P. Marketing. Moscow, Omega-L, 2007. 224 p.
10. Formin T. V. Rol' igrushek v zhizni i vospitanii doshkol'nika [*The Role of toys in the life and education of the preschool child*] // Doshkol'nik [Russian network edition «Preschooler». Available at: <http://doshkolnik.ru/psihologiya/13263-rol-igrushki-v-zhizni-i-vospitanii-doshkolnika.html> (Accessed: 18 December 2017).

Дворянкина А.А.

Рогуленко Т.М.

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ КАК ЗНАЧИМАЯ ЧАСТЬ КОМПЛЕКСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ

Аннотация. В статье проанализированы различные подходы к сравнению производительности труда в ритейле разных стран и внутри РФ среди торговых сетей-конкурентов. Обоснована эффективность использования показателя общей эффективности труда. Предложен новый модифицированный показатель – взвешенный показатель укомплектованности штата. Перечислены методы повышения уровня вовлеченности сотрудников. Приведены основные отличия положительного стресса (эвстресса) от отрицательного (дистресса). Названы основные пути повышения эвстресса. Разобраны основные ошибки в системах найма, адаптации и обучения сотрудников. Перечислены причины высокой текучести кадров в ритейле.

Ключевые слова: производительность труда, общая эффективность труда, укомплектованность штата, вовлеченность, эвстресс, дистресс, текучесть кадров.

Dvoryankina Anna

Rogulenko Tatyana

ANALYSIS OF THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM AS A SIGNIFICANT PART OF INTEGRATED ECONOMIC ANALYSIS IN RETAIL CHAINS

Annotation. The article analyzes different approaches to comparison of labor productivity in different countries and within Russia among competing retail chains. The efficiency of using the indicator of overall labor efficiency is substantiated. A new modified indicator, a weighted state staffing indicator is proposed. Methods for increasing the level of employee involvement listed. The main differences between positive stress (eustress) and negative (distress) are given. The main ways to increase eustress are named. The basic mistakes in the systems of recruitment, adaptation and training of employees are considered. The reasons for high staff turnover in retail are listed.

Keywords: labor productivity, overall labor efficiency, staffing, involvement, eustress, distress, employee turnover.

Персонал компании – это актив, который является наиболее важным, но при этом не учитывается в балансе [2; 4; 5; 15]. Анализ эффективности работы персонала представляется авторам не только значительной частью комплексного анализа хозяйственной деятельности предприятия, но и одним из наиболее существенных факторов повышения эффективности всего предприятия в настоящее время [1; 3].

Анализ производительности труда нужно проводить в сравнении значения этого показателя с показателями конкурентов. Если сравнение проводится с конкурентами – российскими ритейлерами, то оно вполне обосновано. Но некоторые авторы предлагают производительность труда (в их версии это годовая выручка в долларах США, деленная на среднее количество сотрудников) в России сравнивать с этим же показателем в других странах и получают значения, которые больше коррелируют со средними доходами в стране, чем с реальной производительностью труда [7; 10; 12]. Насколько такое сравнение отражает реальную картину? А если на среднее количество сотрудников поделить не годовую выручку, а количество чеков? Таким способом мы удалим влияние такого фактора, как различия в доходах жителей разных стран. Это же значение мы получим, если годовую выручку в долларах поделим не только на среднее количество сотрудников, но и на средний чек.

Но, такая формула не учитывает количество отработанных часов. Не секрет, что в российской практике ритейла даже официально сотрудники отрабатывают не 40 часов, а более, подчас до 50 часов в неделю. Кроме того, низовых сотрудников и сотрудников среднего звена часто заставляют и неофициально отрабатывать без оплаты

дополнительное время под различными предложениями: инвентаризации, подготовки торгового зала к новому году после смены, сделать работу за того сотрудника, который вчера уволился, низкой производительности труда самого сотрудника. Так что все-таки более показательным будет разделить количество чеков на реальное количество человеко-часов. Этот показатель авторы считают более реалистичным именно для сравнения (для магазинов со схожим ассортиментом) производительности труда в ритейле по разным странам.

Для сравнения производительности труда в торговой сети с производительностью труда в сетях-конкурентах надо учитывать, что подчас руководство разных компаний в России, а также сотрудники, отвечающие за расчет показателей, понимают под термином «производительность труда» разные показатели в принципе. Если в классическом понимании это количество выработанной продукции в единицу отработанного времени, то часто встречаются и такие варианты, как годовой оборот (либо выручка), деленный на среднее количество персонала. Включение данного показателя в ключевые показатели эффективности приведет к тому, что менеджменту будет выгодно любыми способами уменьшать количество сотрудников, сокращая одних работников и нагружая работой сверх меры других. Если же делить на человеко-часы, то менеджмент в таких условиях уже может себе позволить нанимать людей на неполный рабочий день и/или неполную рабочую неделю. Самым простым способом повышения производительности труда в таких условиях будет сокращение смены на 1 час, т. е. именно последние 1-2 часа смены производительность сотрудников самая низкая. Да и производительность труда работников, работающих неполную трудовую неделю, также выше чем у работников, работающих полную неделю.

Производительность труда различных профессий внутри одной торговой сети логично измерять в тех величинах, за которые данные работники отвечают, и на результаты которых могут повлиять. Производительность труда кассира можно вычислить, разделив стоимость всех им пробитых чеков на зарплату этого кассира. По этому показателю можно проводить сравнение в динамике и внутри одной профессии (т. е. среди кассиров). Производительность труда генерального директора, директора по развитию, директора по продажам разумно измерять в чистой прибыли, деленной на все затраты на него и контролировать этот показатель в динамике.

Весьма информативным, широко применяемым на Западе показателем является общая эффективность труда (Overall Labor Effectiveness, OLE). Его можно рассчитать как годовой оборот, деленный на годовые затраты на персонал (включая социальные выплаты). Данный показатель в отличие от производительности труда учитывает затраты на труд и является наиболее точным для определения эффективности всей политики управления трудовыми ресурсами на предприятии и рекомендуется нами в качестве одного из основных показателей эффективности (совместно с показателем укомплектованности штата) для директоров по персоналу.

Так как отсутствие директора по логистике приносит компании-ритейлеру гораздо больше потерь, чем отсутствие грузчика, то мы предлагаем модифицировать показатель укомплектованности штата, введя взвешенный показатель укомплектованности штата, который равен сумме всех неуккомплектованных штатных единиц, умноженных на их фонды оплаты труда соответственно и поделенных на общий фонд оплаты труда. Данный показатель будет в динамике выявлять любые проблемы заполненности штата.

Не секрет, что топовые IT-компании предоставляют своим сотрудникам фантастические условия труда для того, чтобы привлечь лучших специалистов и сделать их вовлеченность в трудовую деятельность максимальной. Своих сотрудников они привлекают не только высокой зарплатой и увлекательными корпоративами, но и плавающим графиком, возможностью работать неполный день или удаленно, офисами в стиле open space, бесплатными обедами и прочим. Вполне осознанно и продуманно создается психологически благоприятная, благожелательная рабочая атмосфера, способствующая раскрытию в людях в полной мере их творческого потенциала. Возможно ли хотя бы часть этих методов успешно применять в ритейле для повышения эффективности?

Опыт многих западных и российских компаний показывает, что увеличение вовлеченности сотрудников повышает как производительность труда, так и эффективность компании в целом. Существуют различные методы для анализа уровня вовлеченности сотрудников, например, анкета компании Gallup [10].

Также необходимо регулярно проводить анализ уровня стресса среди сотрудников предприятия. Как правило, в компаниях с низкой вовлеченностью рядовых сотрудников уровень стресса повышен. «В России, согласно данным соцопросов, примерно 70 % населения постоянно находится в состоянии стресса, из них 30 % – в состоянии сильного стресса. Проведенные исследования показали, что 7 из 10 россиян хотя бы раз в жизни сталкивались с синдромом хронической усталости» [8]. В ритейле на это влияет множество факторов: регулярные и несправедливые

депремирования, область ответственности сотрудника не совпадает с областью его полномочий и с областью его информированности, регулярные принудительные и неоплачиваемые переработки, невозможность отпроситься на несколько часов, даже с условием отработки пропущенного времени, несоблюдение режима труда и отдыха, несоблюдение условий безопасности труда, недостаточное качество системы адаптации и внутрифирменного обучения, монотонность труда и отсутствие ротации, отсутствие возможности карьерного роста, и проч. Современные методы по улучшению условий труда весьма эффективны. Например, по программе Ситибанка каждый вложенный рубль в улучшение условий труда экономит 4,56 руб. [9].

Высокий уровень стресса в компании значительно снижает производительность труда, повышает количество ошибок и брака, сотрудники чаще болеют, становятся пассивными, страдает их внешний вид, и как следствие имидж и доходы компании.

Владельцы некоторых российских компаний считают, что некоторый уровень стресса полезен, что он мотивирует. Но они забывают, что стресс бывает как положительным (эвстресс), так и отрицательным (дистресс) [6; 8]. Эвстресс вызывается чем-то вдохновляющим: личным примером передового сотрудника, премиями, знаками отличия (доска почета, значок передовика), доброжелательной атмосферой, возможностью быть услышанным в творческих и производственных начинаниях, порядком на рабочем месте, красивым, продуманным, эргономичным интерьером, красивыми картинами (достаточно репродукций), красивой музыкой, красивой униформой и проч.; а также чем-то тонизирующим, например, легкой и приятной физической нагрузкой, укрепляющей организм (уроки танцев, шейпинга для сотрудников, плавание, теннис и проч.).

Анализ трудовых ресурсов также включает анализ системы подбора сотрудников. Цель подбора и найма не в том, чтобы просто найти подходящего сотрудника, но и сделать это максимально эффективно, с наименьшими затратами. Кроме того, нанятый сотрудник должен быть хорошо мотивирован, чтобы он проработал как можно дольше и принес максимальную пользу компании. Основными ошибками при найме можно назвать следующие.

1. Излишние требования к вакансии, приводящие к повышенным расходам на зарплату или существенному затруднению поиска искомого сотрудника. Ярким примером этого может служить требование знания, например, программы 1С в определенной версии. Часто, руководители среднего звена не отдают себе отчета, что подобные базы данных настраиваются под каждую отдельную организацию, и даже имея опыт работы с данной версией, новый сотрудник все равно будет нуждаться в обучении, т. к. различия могут быть существенными. С другой стороны, продвинутый пользователь, который работал в аналогичных программах, например, в SAP или Navision Ахарта, порой легче осваивается с базой данных нового работодателя.

2. Слишком низкая предлагаемая зарплата, значительно ниже среднего уровня зарплат по данной профессии в регионе поиска. Подобная вакансия может не закрываться годами, менеджеры по персоналу будут тратить на безуспешный поиск свое рабочее время, писать ненужные отчеты, будут выгорать на работе, но так и не найдут нужного сотрудника. Часто к данной ситуации приводит длительное отсутствие контроля со стороны высшего руководства за показателем скорости закрытия вакансий. При этом, все сотрудники, знающие, что вакансия не закрывается именно по причине низкой зарплаты, боятся об этом сказать, т. к. подобная инициатива в российских компаниях чаще наказуема, чем поощряема. Иногда высшее руководство делает это намеренно для мотивации (как им кажется) сотрудников – «чтобы не расслаблялись». Специалисты по психологии труда данный метод считают негативным, т. к. он не мотивирует сотрудников, а повышает их уровень дистресса.

3. Ограниченное количество каналов поиска. Например, есть компании, которые совершенно игнорируют внутренние каналы поиска, когда действующие сотрудники мотивируются на закрытие вакансии распространением информации о ней среди своих друзей и родственников, внутри профессионального сообщества. Система внутреннего поиска является одной из самых эффективных и малозатратных, но наиболее она распространена в компаниях с грамотным и системным подходом к управлению персоналом. Если же работникам в компании не нравится, то и рекомендовать они ее друзьям и родственникам не будут.

Другим примером является наем руководителей любого уровня со стороны вместо того, чтобы их вырастить в собственном коллективе. Как правило, владельцы предприятий объясняют подобный выбор желанием избежать конфликтов: якобы бывшие сослуживцы начнут завидовать бывшему коллеге, а теперь начальнику, и начнут саботировать его приказания. Основной причиной этого авторы видят в неспособности руководства в организации честного, всем понятного, открытого конкурса среди сотрудников на замещение руководящей должности.

Надо заметить, что коллектив часто саботирует приказания и начальника со стороны. Но кроме этого наблюдаются следующие негативные явления: резко снижается мотивация сотрудников: они понимают, что карьерного роста в этой компании они уже не получают; новый начальник, особенно если его сверху в этом не ограничивают, может резко поменять все процессы, мотивационные схемы своих подчиненных в худшую сторону, уволить старых сотрудников (часто работающих эффективно), полностью заменить команду на своих людей. Последствия подобного решения могут быть плачевными не только для отдела или департамента, но и для всей компании в целом. С другой стороны, компании развивающие и продвигающие своих сотрудников (в идеале составляющие и воплощающие в жизнь карьерные и профессиональные планы по каждому сотруднику), более стабильны, более интересны как работодатели; их сотрудники более мотивированны, опытные и профессиональные.

Компании, находящиеся на окраине крупного города или в области, пытаются искать себе сотрудников по всему городу, дабы найти лучших, полностью игнорируя «почти подходящих» претендентов, живущих «в соседнем доме». Часто в итоге они находят «крутого» специалиста из другого района, проживающего в полутора часах езды от работы, он легко проходит все конкурсы, испытательный срок, но постояв несколько дней подряд по 4 часа в зимних пробках, увольняется через полгода. Взяв же сотрудника из «соседнего дома», они получают весьма мотивированного работника, который быстро дополучает необходимые знания и опыт и плодотворно работает в компании десятилетиями.

Таким образом, анализ необходимости и достаточности требований в вакансии, путей поиска и стоимости найма по каждой вакансии, сроков закрытия вакансий, потерь от отсутствия сотрудника, а также возможных ошибок помогает оптимизировать систему найма в компании и избегать ошибок при найме в дальнейшем.

Анализ системы адаптации и обучения начинается с анализа в динамике показателя прохождения испытательного срока, который равен отношению количества сотрудников, прошедших испытательный срок, к количеству принятых на работу сотрудников. Если процент не прошедших испытательный срок сотрудников высок, то это может происходить как по причине ошибок при найме сотрудника, так и по причине недостаточного качества адаптации.

Основными ошибками в системе адаптации, обучения и развития можно назвать следующие.

1. Новый сотрудник надолго предоставлен самому себе, ему выдали 300 страниц инструкций, положений и правил, получили от него подпись, что он со всем этим ознакомлен, и не проконтролировали, все ли сотрудник изучил и понял.
2. Новичку не проведен первичный инструктаж, не представлен и не объяснен план адаптации, не указаны четкие критерии прохождения испытательного срока.
3. Новичка не ознакомили с миссией компании, ее целями и задачами, задачами его отдела и его лично, а также со структурой компании, его месте в структуре, его правами и обязанностями. Бывает, что сотрудник только через несколько дней узнает, кто его непосредственный начальник, а до этого принимает за начальника своего наставника.
4. Новичка не познакомили с коллективом, правилами и традициями компании.
5. К новому сотруднику не приставлен наставник, либо наставник не может ответить на все вопросы и потребности новичка.
6. При выполнении практических заданий новичку показывают многоходовое действие один раз и не пытаются удостовериться, что он все запомнил и может повторить без ошибок. Опытные наставники, показав один раз, просят новичка повторить все действие несколько раз, поправляя его, разъясняя упущенные моменты, до тех пор, пока не убедятся, что испытуемый усвоил всю операцию полностью и в любой момент может повторить ее без ошибок.
7. Компании очень редко прибегают к обучению новых сотрудников через компьютерное обучение, хотя большинству навыков можно научить новичка играючи, посадив его за компьютер и чередуя теорию с тестами. Вспомните, как вы легко изучили правила дорожного движения, просто отвечая на онлайн-тесты. Таким же методом удобно обучать не только новому продукту, но практически любой теории.
8. Многие компании отказываются от найма стажеров и учеников к специалистам, т. к. не могут разработать и внедрить эффективный процесс обучения. Хотя данный метод помогает найти и вырастить внутри компании молодых, высоко мотивированных первоклассных специалистов практически в любой области. Особенно этот метод актуален в регионах с недостатком трудовых ресурсов на рынке.

Всего в анализе системы управления персоналом можно насчитать более семидесяти показателей [14]. Главным же бичом предприятий российского ритейла является высокая текучесть кадров. Вот уже несколько лет подряд розничная торговля лидирует среди прочих отраслей по данному показателю. В некоторых компаниях текучесть кадров торгового персонала доходит до 200 %. Это означает, что в среднем на каждом рабочем месте в компании

сотрудники увольняются два раза в год. Если учесть, что есть сотрудники, которые работают по несколько лет, то это значит, что на других рабочих местах люди увольняются (или их увольняют), проработав 3-4 месяца.

Основными причинами высокой текучести кадров в ритейле являются:

- низкие зарплаты низовых сотрудников;
- высокая напряженность труда;
- неоплачиваемые переработки;
- отсутствие возможности карьерного роста или ротации;
- отсутствие возможности проявлять инициативу;
- неудовлетворительные условия труда и отдыха;
- невозможность подстроить график работы под потребности работника.

Таким образом, даже в ритейле передовые компании стараются создать работникам благоприятную обстановку, как в клубе по интересам: удобный график, возможность работать неполный рабочий день, продуманную и четкую систему адаптации и обучения, понятную и привлекательную систему премирования, удобную и располагающую к общению зону отдыха, льготное питание, скидки на товары, спортивный зал с бесплатными занятиями футболом, баскетболом, шейпингом, танцами и проч., возможность профессионального и карьерного роста, бесплатного обучения и ротации, отсроченного выхода на пенсию для ценных работников [13].

Библиографический список

1. Бодяко, А. В. Разработка комплексного методического обеспечения процедур внутрикорпоративного контроля расчетов в сложных хозяйственных структурах холдингового типа / А. В. Бодяко // Актуальные проблемы учета, экономического анализа и финансово-хозяйственного контроля деятельности организаций. Материалы II Международной заочной научно-практической конференции / Под редакцией Д. А. Ендовицкого, Н. Г. Сапожниковой. – Воронеж : Воронежский государственный университет, 2015. – С. 133–135.
2. Бодяко, А. В. Формирование социальной отчетности организации о вознаграждениях работникам в соответствии с МСФО / А. В. Бодяко // Вестник Университета. – 2014. – № 9. – С. 279.
3. Дворянкина, А. А. Развитие, цели, задачи и сущность комплексного экономического анализа деятельности предприятий / А. А. Дворянкина, Т. М. Рогуленко // Вестник Университета. – 2017. – № 10. – С. 117–122.
4. Мироненко, В. М. Взаимосвязи принципов корпоративного кредитования, бухгалтерского учета, анализа и внутреннего контроля / В. М. Мироненко, Ю. В. Слиняков, Н. Л. Власов // Российский экономический интернет-журнал. – 2016. – № 3. – С. 17.
5. Мироненко, В. М. Механизм профессионального суждения в реализации принципов бухгалтерского учета / В. М. Мироненко, С. В. Пономарева // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2017. – № 7–8. – С. 121–126.
6. Пономарева, С. В. Особенности учета налога на прибыль в соответствии с ПБУ 18/02 / С. В. Пономарева // Бухучет в строительных организациях. 2012. – № 6. – С. 50–56.
7. Пономарева, С. В. Учет денежных средств, расчетных и кредитных операций / С. В. Пономарева // Бухучет в строительных организациях. – 2012. – № 7. – С. 9–20.
8. Пашин, Н. П. Снижение производственных рисков и улучшение охраны труда – основа повышения его производительности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://otipb.ucoz.ru/publ/2-1-0-499> (дата обращения: 27.11.2017).
9. Исследование уровня стресса персонала в компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://otherreferats.allbest.ru/psychology/00672387_0.html (дата обращения: 16.11.2017).
10. Производительность труда в российских компаниях в разы ниже, чем в западных [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://acenter.ru/article/proizvoditelnost-truda-v-rossiiskikh-kompaniyakh-v-razy-nizhe-chem-v-zapadnykh> (дата обращения: 24.10.2017).
11. Производительность труда и методы ее количественного измерения в торговле [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kpilib.ru/article.php?page=620> (дата обращения: 24.10.2017).
12. Уровень зарплат по некоторым отраслям в разных странах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gold-manaa.livejournal.com/436093.html> (дата обращения: 27.11.2017).
13. Hargrove, M. B., Nelson D. L., Cooper, C. L. Generating eustress by challenging employees: Helping people savor their work // Organizational Dynamics. – 2013. – № 42. – Pp. 61–69.
14. HR Benchmarking. Ключевые показатели эффективности HR-службы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hrm.ru/hr-benchmarking-kljuchevye-pokazateli-ehffektivnosti-hr-sluzhby> (дата обращения: 21.11.2017).

15. Mechanism to analyze economic reliability of the innovational potential of aircraft enterprises / Troshin A.N., Burdina A.A., Moskvicheva N.V., Nikulina E.N., Tarasova E.V., Rogulenko T.M. / International Journal of Applied Business and Economic Research. –2016. – Vol. 14. – № 14. – Pp. 747–765.

References

1. Bodyako A. V. Razrabotka kompleksnogo metodicheskogo obespecheniya procedur vnutrikorporativnogo kontrolya raschetov v slozhnykh hozyajstvennykh strukturakh holdingovogo tipa [*Development of a comprehensive methodological support for procedures for intra-corporate settlement control in complex economic structures of a holding type*] // Aktual'nye problemy ucheta, ehkonomicheskogo analiza i finansovo-hozyajstvennogo kontrolya deyatel'nosti organizacij. Materialy II Mezhdunarodnoj zaochnoj nauchno-prakticheskoy konferencii [*Actual problems of accounting, economic analysis and financial control activities of the organizations. Proceedings of the II international correspondence scientific and practical conference*]. Edited by Endovicky D. A., Sapozhnikova N. G. Voronezh, Voronezh State University, 2015. – Pp. 133–135.
2. Bodyako A. V. Formirovanie social'noj otchetnosti organizacii o voznagrazhdeniyah rabotnikam v sootvetstvii s MSFO [*Formation of the social reporting of the organization on remuneration of employees in accordance with IFRS*] // Vestnik Universiteta [*University Bulletin*], 2014, I. 9, p. 279.
3. Dvoryankina A. A., Rogulenko T. M. Razvitie, tseli, zadachi i sushchnost' kompleksnogo ehkonomicheskogo analiza deyatel'nosti predpriyatij [*Development, goals, objectives and essence of complex economic analysis of activity of enterprises*] // Vestnik Universiteta [*University Bulletin*], 2017, I. 10, pp. 117–122.
4. Issledovanie urovnya stressa personala v kompanii [*Research of staff stress level in the company*]. Available at: https://otherreferats.allbest.ru/psychology/00672387_0.html (Accessed: 16 November 2017).
5. Mironenko V. M., Slinyakov Yu. V., Vlasov N. L. Vzaimosvyazi principov korporativnogo kreditovaniya, buhgalterskogo ucheta, analiza i vnutrennego kontrolya [*Interrelationships of the principles of corporate lending, accounting, analysis and internal control*] // Rossijskij ehkonomicheskij internet-zhurnal [*Russian economical internet-magazine*], 2016, I. 3, p. 17.
6. Mironenko V. M., Ponomareva S. V. Mekhanizm professional'nogo suzheniya v realizacii principov buhgalterskogo ucheta [*The mechanism of professional judgment in the implementation of accounting principles*] // Vestnik Universiteta [*University Bulletin*], 2017, I. 7–8, pp. 121–126.
7. Ponomareva S. V. Osobennosti ucheta naloga na pribyl' v sootvetstvii s PBU 18/02 [*Features of accounting for income tax in accordance with Russian Accounting Standards 18/02*]. Buhuchet v stroitel'nykh organizatsiyakh [*Accounting in construction companies*], 2012, I. 6, pp. 50–56.
8. Ponomareva S. V. Uchet denezhnykh sredstv, raschetnykh i kreditnykh operacij [*Accounting for cash, settlement and lending operations*] // Buhuchet v stroitel'nykh organizatsiyakh [*Accounting in construction companies*], 2012, I. 7, pp. 9–20.
9. Proizvoditel'nost' truda v rossijskikh kompaniyakh v razy nizhe, chem v zapadnykh [*Labor productivity in Russian companies is many times lower than in Western companies*]. Available at: <https://acenter.ru/article/proizvoditelnost-truda-v-rossiiskikh-kompaniyakh-v-razy-nizhe-chem-v-zapadnykh> (Accessed: 24 October 2017).
10. Proizvoditel'nost' truda i metody ee kolichestvennogo izmereniya v torgovle [*Labour productivity and methods of its quantitative measurement in trade*]. Available at: <http://www.kpilib.ru/article.php?page=620> (Accessed: 24 October 2017).
11. Pashin N. P. Snizhenie proizvodstvennykh riskov i uluchshenie ohrany truda – osnova povysheniya ego proizvoditel'nosti [*Reduction of production risks and improvement of labor protection are the basis for increasing its productivity*]. Available at: <http://otipb.ucoz.ru/publ/2-1-0-499> (Accessed: 27 November 2017).
12. Uroven' zarplat po nekotorym otraslyam v raznykh stranah [*The level of wages in some sectors in different countries*]. Available at: <http://gold-manaa.livejournal.com/436093.html> (Accessed: 27 November 2017).
13. Hargrove M. B., Nelson D. L., Cooper C. L. Generating eustress by challenging employees: Helping people savor their work // Organizational Dynamics, 2013, Vol. 42, pp. 61–69.
14. HR Benchmarking. Klyuchevye pokazateli ehffektivnosti HR-sluzhby. Available at: <http://hrm.ru/hr-benchmarking-kljuchevye-pokazateli-ehffektivnosti-hr-sluzhby> (Accessed: 21 November 2017).
15. Troshin A. N., Burdina A. A., Moskvicheva N. V., Nikulina E. N., Tarasova E. V., Rogulenko T. M. Mechanism to analyze economic reliability of the innovational potential of aircraft enterprises. International Journal of Applied Business and Economic Research, 2016, Vol. 14, I. 14, pp. 747–765.

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИСКАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ПАДЕНИЯ УРОВНЯ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В статье рассматриваются ключевые проблемы фискальной политики Российской Федерации. В целом отмечено, что фискальная политика выступает в роли регулятора государственных затрат и налогов, и только правильное использование инструментов фискальной политики ведет к стабильному, уравновешенному и процветающему образу жизни всех субъектов федерации. Кроме того, формулируется общий вывод о том, что фискальная политика выступает в роли регулятора государственных затрат и налогов.

Ключевые слова: налоговые доходы, налоговая нагрузка, бюджетная политика, фискальная политика, финансовые инструменты, Российская Федерация.

THE FISCAL POLICY KEY CHALLENGES IN THE CONDITIONS OF RUSSIAN FEDERATION ECONOMY FALLING

Annotation. In the article the author considers key problems of fiscal policy of the Russian Federation. In general, it is noted that fiscal policy acts as the regulator of the state expenses and taxes, and only the correct use of instruments of fiscal policy conducts to the stable, counterbalanced and prospering conduct of life of all federation entities. Besides, the general conclusion that fiscal policy acts as the regulator of the state expenses and taxes is formulated.

Keywords: tax revenues, tax burden, budget policy, fiscal policy, financial instruments, Russian federation.

Состояние налогового законодательства Российской Федерации (далее – РФ) все еще далеко от совершенства. Недостаточно изучены и проанализированы проблемы формирования и развития налоговой системы в условиях переходной экономики РФ. Современная система налогообложения нуждается в четко выстроенной налоговой политике, соответствующей требованиям рыночных отношений, интересам государства и налогоплательщиков, а также направленной на разрешение противоречий между ними. Таким образом, можно утверждать, что в экономическом плане система российских налогов выполняет свои функции неудовлетворительно, а проблема совершенствования и оптимизации налоговой политики в России остается весьма актуальной и в настоящее время [6].

Проблемы реализации фискальной политики в современном обществе являются одними из ключевых проблем экономической практики. Следует подчеркнуть, что фискальная политика и ее роль в государственном регулировании весьма актуальна, так как затрагивает все нюансы становления национальной экономики. Экономика РФ испытывает не самые лучшие дни, и от того, как правительство будет осуществлять политическую деятельность, зависит судьба каждой личности, живущей в РФ [5; 7].

Обычно под фискальной политикой понимают регулирование государственного бюджета и налогообложения с целью оживления экономики [3]. В связи с этим необходимо обратить внимание на два инструмента проведения фискальной политики: государственный бюджет и налоги, которые находятся в тесной взаимосвязи. Основными тенденциями фискальной политики в соответствии с актом Правительства РФ считается «развитие достоверной, и эффективной налоговой концепции с целью уменьшения налоговой политики и предоставление сбалансированности правительственного бюджета» [1].

Одним из главных факторов, сдерживающих рост производственной активности в современных условиях развития, является нерациональная фискальная политика. Налоговое бремя, которое установило правительство, является явно излишним и вовсе не позволяет производственным структурам вести обычную фискальную работу.

Согласованность направлений и целей фискальной политики считается актуальным условием увеличения ее эффективности. Естественно, окончательной целью проведения фискальной политики не обязаны являться ни ценовая устойчивость, ни стабильность курса национальной валюты [2].

При осуществлении фискальной политики возникают следующие проблемы:

- повышение муниципальных затрат или уменьшение налогов приводят к увеличению недостатка правительственного бюджета;
- государственные инвестиции вытесняют частные инвестиции, т. е. речь идет об эффекте вытеснения.

Обратимся к особенностям бюджетной политики РФ и рассмотрим динамику становления бюджетной системы РФ. В табл. 1 представлены бюджетные показатели 2013-2016 гг. и прогнозы на 2020-2030 гг. в процентах к валовому внутреннему продукту (далее – ВВП).

Таблица 1

Показатели бюджетной политики в РФ

2030 г.	2025 г.	2020 г.	2016 г.	2014 г.	2013г.	Показатели
Бюджетная система Российской Федерации, % к ВВП						
32,7	33,6	34,6	34,4	35,1	36,9	Доходы (без учета межбюджетных трансфертов)
33,0	33,6	34,7	34,9	35,8	37,6	Расходы (без учета межбюджетных трансфертов)
-0,3	0,0	0,1	-0,5	-0,7	-0,7	Дефицит (профицит)
Федеральный бюджет, % к ВВП						
14,2	15,4	16,6	17,4	18,2	19,3	Доходы
<i>В том числе</i>						
4,7	5,9	6,9	7,2	8,0	9,0	Нефтегазовые
9,5	9,5	9,7	10,2	10,2	10,3	Ненефтегазовые
14,5	15,7	17,0	18,0	18,7	19,8	Расходы
-0,3	-0,3	-0,4	-0,6	-0,5	-0,5	Дефицит (профицит)
-6,0	-7,0	-7,8	-7,8	-8,5	-9,6	Нефтегазовый дефицит
9,9	10,2	9,8	8,4	8,8	9,0	Резервный фонд и ФНБ
14,7	13,9	13,42	12,8	12,8	11,9	Государственный долг РФ
Консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации, % к ВВП						
12,9	12,6	12,5	12,4	12,6	12,7	Доходы
13,0	12,5	12,25	12,5	12,8	13,0	Расходы
-0,1	0,1	0,0	-0,02	-0,1	-0,3	Дефицит (профицит)
Бюджеты государственных внебюджетных фондов, % к ВВП						
9,6	9,9	10,5	10,1	10,4	11,7	Доходы
9,3	9,6	10,3	10,0	10,5	11,3	Расходы
0,3	0,3	0,2	0,1	0,1	0,4	Дефицит (профицит)

Источники: [2; 8]

Так как Россия продолжает быть сырьевой страной, т. е. существенную долю доходов приносят нефте- и газодобывающие отрасли, одним из ключевых расчетных показателей является стоимость нефти на мировом рынке.

Проект федерального бюджета на 2017 г. и на плановый период 2018-2019 гг. имеет следующие основные показатели (см. табл. 2).

В 2019 г. прогнозируется увеличение доходов федерального бюджета по сравнению с 2016 г., при незначительном увеличении соотношения ненефтегазовых и нефтегазовых доходов [4; 8].

Таблица 2

Основные характеристики федерального бюджета в 2017-2019 гг.

Показатели	% к ВВП		млрд руб.		
	2018 г.	2017 г.	2019 г.	2018 г.	2017 г.
Доходы	15,2	15,5	14 845	14 029	13 488
<i>В том числе</i>					
Нефтегазовые доходы	5,5	5,8	5 348	5 114	5 050
Ненефтегазовые доходы	9,7	9,7	9 497	8 915	8 438

Источник: [8]

Как ожидается, доходы федерального бюджета на 2017 г. составят 13 487,6 млрд руб. Превышение прогноза доходов на 2018 г. над прогнозом на 2017 г. составит 540,9 млрд руб., или 4 %, и поступления доходов прогнозируются в общей сумме 14 028,5 млрд руб. Превышение прогноза доходов на 2019 г. над прогнозом на 2018 г. составит 816,3 млрд руб., или 5,8 %, и прогнозируемый объем доходов составит 14 844,8 млрд руб. [7].

Около 37 % прогнозируемых доходов бюджета 2017 г. будут приносить нефтегазовые корпорации. В 2016 г. существенный прирост показали продажи зерна и туризм, в 2017 г. ожидается соответствующий уровень дохода от этих направлений. Продолжают действовать налоговые каникулы для малого и среднего бизнеса, в целом наблюдается спад товарооборота большинства предприятий, поэтому общие налоговые сборы будут ниже докризисных годов. Но с 2017 г. меняется принцип отчислений с регионов налога на прибыль предприятий, вместо 2 % теперь в федеральный бюджет будут поступать 3 % от сборов. В целях кредитования покрытия дефицита госбюджета планируется использование резервного фонда полностью в размере 1,2 трлн руб. и фонда национальной безопасности на сумму в 659,6 млрд руб. Это покроет две трети общего дефицита. Оставшаяся сумма должна быть покрыта с помощью внутренних заимствований и приватизации. Планируется размещение облигаций госкорпораций и Банка России на сумму 1,05 трлн руб. По прогнозам Министерства финансов, госдолг при этом не превысит безопасный уровень в 20 % ВВП [2; 8].

Мнения о том, приведет ли принятый федеральный бюджет к сдвигу экономического развития страны в положительную сторону расходятся. Прирост ВВП в 2017 г. ожидается не выше 0,6 %, что нельзя назвать экономическим ростом. Главный финансовый документ страны создан с учетом текущих внешних политических и экономических обстоятельств. Но сохраняется надежда на урегулирование межгосударственных разногласий, отмену санкций, стабилизацию цен на нефть на уровне не ниже 50 долл. США за баррель.

В 2017 г. Министерство финансов РФ отказалось пополнять резервы – А. Г. Силуанов заявил, что российское руководство поддержало предложение направить все дополнительные нефтегазовые доходы не на новые расходы, а на сокращение траты резервов. По словам министра, при средней цене на нефть в 50 долл. США за баррель в 2017 г. дополнительные доходы бюджета составят триллион рублей, а при 55 долл. США за баррель – 1,4 трлн руб. Также он не исключил, что при благоприятной конъюнктуре Министерство финансов РФ вообще не будет в текущем году тратить средства Резервного фонда и Фонда национального благосостояния. Министр экономического развития М. С. Орешкин заявил, что Россия имеет хорошие шансы сохранить Резервный фонд в 2017 г. благодаря выросшим ценам на нефть [4].

Последствия снижения нефтяных котировок негативно отразились на российском бюджете, потребителях и деятельности нефтяных компаний. Однако отрицательное воздействие на последних не столько результат неблагоприятной конъюнктуры, сколько стремление государства собрать деньги самым простым и быстрым «фискальным» методом, без реформирования и оценки будущих перспектив развития нефтяной отрасли [8].

В целом фискальная политика выступает в роли регулятора государственных затрат и налогов. И только правильное использование инструментов фискальной политики ведет к стабильному, уравновешенному и процветающему образу жизни всех субъектов федерации.

Думается, что в современных условиях фискальной политики государства существуют важные проблемы с наполнением доходной части бюджетной системы РФ. Одним из способов, помогающих уполномоченным органам выполнять фискальное администрирование, является наличие возможностей государственного принуждения с помощью налоговой, административной и/или уголовной ответственности.

Итак, можно отметить, что в РФ характеризуется низкой эффективностью налоговой политики. Причина того кроется в большом проценте теневого сектора экономики, а именно 56 %. При таком показателе можно утверждать, что налоговая система, действующая сейчас, является неэффективной. Следовательно, Правительству РФ необходимо оптимизировать направления, которые существуют на данный момент [6].

Предпринимателям малого и среднего бизнеса России очень сложно, так как вместо того, чтобы развивать свою организацию, увеличивать прибыль и расширять штат работников, им приходится отбиваться от налоговой инспекции. Компания еще не успевает развиваться, как уже на грани разорения из-за больших процентов налоговых сборов (20 % – налог на прибыль) [2]. Поэтому владельцы организаций вынуждены сокращать штат персонала и расходы на новые инвестиционные проекты. Для того что бы хоть как-то сохранить организацию, они вынуждены уходить в теневой сектор, т. е. правительство само провоцирует руководителей идти на экономические преступления: заниматься обналичиваем денежных средств через специальные организации. Связано это с тем, что владелец предприятия, выплачивая официальную заработную плату работнику, теряет на этом 42 % от суммы зарплаты, а через систему обналичивания денежных средств только 7-8 % за комиссию, а потом расплачивается с людьми «втемную». Конечно, такая система более экономична для руководителя.

Определенными налогами можно регулировать экономику страны, но нужно это делать эффективно и в пользу населения. Например, увеличение экспортного налога на природные ресурсы надо определенно повысить, а для перерабатывающей промышленности наоборот понизить. Это нужно для того чтобы природные ресурсы в непроработанном виде было дороже вывезти, чем в переработанном. Тем самым мы увеличим и перерабатывающую промышленность, и рабочие места, и налоговую базу. Так же возможно снижение стоимости на топлива внутри своей страны и в целом цены на товары и услуги [5].

В России основной недостаток налоговой политики заключается в финансово-правовом регулировании, который базируется, во-первых, на переориентации налоговой системы на прямые налоги и, во-вторых, на усилении налогового давления по отношению к физическим лицам при недоработке системы подоходного налогообложения для работающих граждан. Действительно, при действующей экономике РФ не подходит пропорциональная система налогообложения, так как в России большая часть населения получает до 15 тыс. руб., а некоторая часть населения получает более 100 тыс. руб., но все платят одну и ту же ставку налога (13 %) [2]. Граждане, получающие до 15 тыс. руб., при нынешних ценах на товары и услуги живут в нищете, а им еще и приходится платить налоги. На наш взгляд, это несправедливо. Поэтому, нужно кардинально менять систему налогообложения для физических лиц на прогрессивную, тогда будет возможно «разгрузить» некоторые слои населения от налоговых сборов. Более того, это приведет к увеличению федерального бюджета за счет повышения процентной ставки для состоятельной части населения.

Библиографический список

1. Налоговый Кодекс РФ, часть первая от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ с изменениями и дополнениями от 7 марта 2017 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 20.11.2017).
2. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2017 г. и на плановый период 2018 и 2019 гг. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 20.11.2017).
3. Бурмистрова, Л. А. Финансово-кредитные составляющие регулирования экономики. Методы / Л. А. Бурмистрова // Вестник университета. – 2012. – № 3. – С. 73–78.
4. Бушуев, В. В. Цены на нефть: анализ, тенденции, прогноз / В. В. Бушуев, А. А. Конопляник, Я. М. Миркин. – М. : ИД «Энергия». – 2013. – 344 с.
5. Конопляник, А. А. «Ножницы Кудрина», «серп Силуанова» – что дальше? // Нефть России. – 2015. – №10. – С. 18–24 (часть 1); 2015. – № 11–12. – С. 10–15 (часть 2).
6. Марчева, И. А. Налоги и налогообложение: учебно-методическое пособие. – Нижний Новгород : Нижегородский госуниверситет, 2012. – 122 с.
7. Пансков, В. Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: учебник для вузов. – М. : МЦФЭР, 2006. – 592 с.
8. Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru/> – (дата обращения: 12.11.2017).

References

1. Nalogovyj Kodeks RF [*The tax code of the Russian Federation*]. Available at: Reference legal system «Consultant plus» (Accessed: 20 November 2017).
2. Osnovnye napravleniya nalogovoj politiki Rossijskoj Federacii na 2017 god i na planovyj period 2018 i 2019 gody [*The main directions of the tax policy of the Russian Federation for 2017 and the planning period of 2018 and 2019*]. Available at: Reference legal system «Consultant plus» (Accessed: 20 November 2017).
3. Burmistrova L. A. Finansovo-kreditnye sostavlyayushchie regulirovaniya ehkonomiki. Metody [*Financial and credit components of economic regulation. Methods*] // Vestnik universiteta [*University Bulletin*], 2012, I. 3, pp. 73–78.
4. Bushuev V. V., Konoplyanik A. A., Mirkin Ya. M. et al. Tseny na neft': analiz, tendentsii, prognoz [*Oil prices: analysis, trends, forecast*]. Moscow, Publishing house «Energy», 2016. 344 p.
5. Konoplyanik A. A. «Nozhnitsy Kudrina», «serp Siluanova» – chto dal'she? [*«Kudrin's Scissors», «Siluanov's sickle» – what's next?*] // Neft' Rossii [*Russian Oil*], 2015, I. 10, Part 1, pp. 18–24.
6. Marcheua I.A. Nalogi i nalogooblozhenie Uchebno-metodicheskoe posobie [*Taxes and taxation: teaching aid*]. Nizhnij Novgorod: Nizhnij Novgorod State University, 2012. 122 p.
7. Panskov V. G. Nalogi i nalogooblozhenie v Rossiyskoy Federatsii: uchebnyk dlya vuzov [*Tax and taxation: the textbook and the workshop for the universities*]. Moscow, International center for financial and economic development, 2016. 382 p.
8. Ministry of finance of Russian Federation official web site. Available at: <http://old.minfin.ru/en/> (Accessed: 12 November 2017).

Милютина Л.А.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье представлен исторический аспект экономических санкций и их виды. Отражена двусторонняя сущность экономических санкций, с одной стороны, как мер для достижения поставленных целей и изменения политического курса, с другой стороны, в роли финансовой безопасности. Прослежено влияние на финансовую устойчивость российских предприятий, а именно как косвенное, так и прямое влияние. Отражены положительные тенденции и негативные последствия экономических санкций для различных отраслей российских предприятий и для экономики страны в целом.
Ключевые слова: финансовая устойчивость, экономические санкции, политический курс, финансовая безопасность, положительные тенденции, негативные последствия.

Milutina Lidiya

ECONOMIC SANCTIONS: THE ENTITY TYPES AND THEIR IMPACT ON THE FINANCIAL SUSTAINABILITY OF RUSSIAN ENTERPRISES

Annotation. This paper presents the historical aspect of economic sanctions and their types. Two-sided entity economic sanctions are reflected, on the one hand, as the measures, objectives and policy changes, on the other hand, the role of financial security. The effect on financial stability of Russian enterprises is traced, namely the indirect effect as well as the direct one. Positive trends and the negative consequences of economic sanctions in various branches of the Russian enterprises and in the economy as a whole are reflected.
Keywords: financial sustainability, economic sanctions, political course, financial security, positive trends, negative consequences.

На сегодняшний день серьезным внешним фактором, оказывающим влияние на финансовую устойчивость российских предприятий являются экономические санкции, которые были приняты в отношении Российской Федерации с марта 2014 г. США и странами Евросоюза и действуют по настоящий момент времени.

Исторически санкции сложились в 423 г. до н. э., в Афинах, доминировавших в Элладе, в виде запрета купцам из области Мегара посещать свои порты и рынки. А в XIX в. довольно распространенными экономическими санкциями были так называемые «морские блокады», выступая инструментом принуждения, которые инициировались государствами, силы которых в военном отношении превосходили силы санкционируемой страны, с целью решения международных споров. Так, за период 1911-1945 гг. было зафиксировано 12 случаев санкций в виде морских блокад [2].

А стратегия торговых санкций была разработана Британской Империей в конце XIX века и являлась наиболее применяемым данной империей инструментом давления на другие государства, так как на ее долю приходилось 54 % всех промышленных товаров мира, в то время как население данной империи составляло всего лишь 2 % от населения земного шара.

В политике СССР также использовался механизм экономических санкций, а именно в 1923 г., в ответ на убийство советского дипломата был введен запрет на импорт товаров из Швейцарии, который действовал до 1927 г.

Несмотря на то, что исторически экономические санкции сложились еще до нашей эры, понятия, которое бы отражало сущность экономических санкций, нет ни в одном законе Российской Федерации, ни в конвенции Объединенных Народных Наций (далее – ООН).

На наш взгляд сущность экономических санкций может прослеживаться двусторонне. С одной стороны, под экономическими санкциями следует понимать меры, применяемые одной страной или группой стран, являющихся членами международной торговли, по отношению к другой стране или группе стран, также являющихся членом международной торговли, с целью заставить страну или группу стран, в отношении которой применяются санкции, изменить свой политический курс. Под политическим курсом в данном контексте следует понимать

не только политические отношения, несмотря на то, что экономические санкции являются в большинстве случаев последствиями политических разногласий, а всю систему экономических, политических и военных отношений.

С другой стороны, экономические санкции выступают в роли финансовой безопасности, которая характеризуется стабильностью, стойкостью к внутренним и внешним отрицательным воздействиям, способностью обеспечить функционирование национальной экономической системы и стабильный экономический рост.

Главной особенностью экономических санкций, на наш взгляд, является то, что, несмотря на колоссальный ущерб, наносимый экономике страны, они не несут за собой человеческих жертв, как говорил 28-ой президент США Вудро Вилсон: «Страна, подвергающаяся экономическим санкциям, очень близка к капитуляции. Примените тихие, мирные экономические «смертельные удары», и тогда в применении вооруженных сил не возникнет надобности. Это очень радикальное «лекарство», наносящее ущерб экономике страны, но оно не влечет за собой человеческих жертв, а создает такое давление, которое, на мой взгляд, не может вынести ни одна современная страна».

Экономические санкции, на наш взгляд, делятся на два вида:

1. Индивидуальные санкции – вид ограничительных мер, которые применяются к определенному кругу лиц или группе компаний.

2. Секторальные санкции – вид ограничительных мер, которые применяются к различным секторам экономики страны.

А цели экономических санкций как индивидуальных, так и секторальных, идентичны, а именно:

- 1) изменение политики страны;
- 2) разрушение потенциала страны;
- 3) замедление экономического роста страны.

В марте 2014 г. США и странами Евросоюза в отношении Российской Федерации были приняты экономические санкции. Санкции были введены в два этапа. Первый этап – с 17 марта по 15 июля 2014 г. – представлял собой ввод так называемых индивидуальных санкций, а именно санкций в отношении отдельных лиц и компаний, список которых был опубликован и получил название «санкционный список», несущих угрозу для политической стабильности и целостности Украины. Данный этап предусматривал запрет на въезд в США и страны Евросоюза лиц, находящихся в санкционном списке, замораживания их активов и запрет на любые виды деловых отношений с ними. Второй этап – с июля 2014 г. по настоящее время – ввод секторальных санкций, ограничивших возможности иностранного финансирования для ведущих банков и компаний, с целью нанесения ущерба секторам российской экономики.

Введение экономических санкций для ведущих российских предприятий различных секторов экономики повлекло за собой следующие негативные последствия.

1. Значительное обесценение национальной валюты – рост курса доллара с начала 2015 г. составил порядка 30 процентных пунктов.

2. Обвал мировых цен на нефть – за 2015 г. цена изменилась на 34,9 процентных пунктов, а именно с 57,33 долл. США за баррель нефти Brent до 37,28 долл. США.

3. Снижение индекса потребительских настроений на 26 процентных пунктов в 2015 г. по сравнению с 2013 г.

4. Увеличение отчислений из федерального бюджета Российской Федерации с целью поддержания секторов экономики, попавших под санкции.

5. Существенные потери для бюджета страны в связи с расторжением договоров с иностранными компаниями, а именно демонтаж «Южного потока», отказ Bayerische Motoren Werke AG (BMW AG) от строительства на территории России заводов, что помимо прямых потерь для бюджета страны также несет в себе потери для населения в виде несозданных рабочих мест и потери для российских предприятий, как крупных, так и малых в виде незаключенных договоров на поставки комплектующих, и как следствие, неполученной выручки [5].

Вышеизложенное показывает прямое влияние экономических санкций на финансовую устойчивость российских предприятий и экономику страны в целом. Также экономические санкции оказывают и косвенное влияние на финансовую устойчивость российских предприятий, которые непосредственно не попали в санкционный список. Под финансовой устойчивостью предприятия следует понимать способность предприятия рассчитаться по платежам для обеспечения процесса непрерывного производства, то есть способность предприятия расплачиваться за свои основные и оборотные производственные фонды нормальными источниками формирования [3].

Под нормальными источниками формирования подразумевается сумма собственного капитала предприятия, долгосрочных обязательств и краткосрочных займов и кредитов. Косвенное влияние прослеживается как с внешней, так и с внутренней стороны. С внешней стороны оно проявляется в виде боязни иностранных инвесторов иметь дело с российскими предприятиями, в использовании зарубежных технологий, а с внешней стороны происходит увеличение затрат на производство товаров и услуг, соответственно уменьшается выручка, все это приводит к ухудшению финансовой устойчивости предприятия, а в дальнейшем их финансового состояния, а все это в совокупности негативно отражается на экономике страны.

Но нельзя не отметить, что есть и положительные тенденции в развитии российских предприятий и экономики страны в целом после введения экономических санкций, а именно:

- 1) возможность выхода на новые рынки импорта и сбыта товаров и услуг.
- 2) тенденции к развитию аграрного сектора страны [4].
- 3) возможность акцентироваться на развитии высоких технологий.
- 4) возможность развития секторов экономики за счет собственных технологий.
- 5) расширение производственной базы и противовес сбыту полезных ископаемых [4].

Подводя итоги, нам бы хотелось проследить влияние экономических санкций на некоторые отрасли российской экономики, а именно на аграрную промышленность, текстильную промышленность и оборонную промышленность.

В аграрном секторе произошли значительные изменения, после введения экономических санкций. Правительство Российской Федерации незамедлительно определило стратегическую цель для данного сектора, увеличение объемов производства, для ее реализации правительство увеличило размер гранта для начинающих сельхозпроизводителей до 3 млн руб. По данным Министерства сельского хозяйства РФ данный грант получили около 4500 фермеров [1]. Также по данным Министерства сельского хозяйства РФ в динамике производства продукции аграрного сектора Российской Федерации прослеживается положительная тенденция, а именно в 2016 г., по сравнению с 2015 г. продукция сельского хозяйства увеличилась с 89,3 % до 92,6 %, продукция растениеводства с 119,5 % до 125,5 %, продукция животноводства с 66,4 % до 67,8 %.

Из вышесказанного следует сделать вывод о том, что введение экономических санкций послужило толчком для развития сельского хозяйства РФ. На данный момент времени РФ полностью может обеспечить себя собственными зерновыми культурами, картофелем и сахаром, а также мясом птицы и свинины на 70 %.

По данным Росстата текстильное и швейное производство в 2016 г., по сравнению с 2015 г., повысилось на 5,3 %, несмотря на снижение в 2015 г., на 2,5 % по сравнению с 2014 г., то есть это говорит о том, что кризис связанный с экономическими санкциями в данной отрасли завершен, отрасль стала развиваться благодаря выходу на рынки при поддержке государства малых предприятий.

Если рассматривать оборонную промышленность, то следует отметить, что в октябре 2017 года в отношении АО «Рособоронэкспорт», который занимается распределением договоров между компаниями, которые несут ответственность за их выполнение, заключая договора с крупными и малыми предприятиями, выполняющими ремонт и поставку комплектующих, были введены экономические санкции. Прямого влияния на данное предприятие они не несут, они оказывают прямое влияние на предприятия, которые заключили договора с АО «Рособоронэкспорт» в виде ограничений экономических и политических отношений с США.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что введение экономических санкций привнесло не только негативные последствия, но и дало стимул к развитию, выходу на более качественный уровень производимых товаров и услуг, сделав акцент на развитии розничных технологий и технологий производств, открытии новых направлений в бизнесе, создание программ для поддержания малых предприятий.

Библиографический список

1. Указ Президента Российской Федерации № 320 от 24.06.2015 г. «О продлении действия отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 21.12.2017).
2. Годованник, Е. Д. Экономические санкции: исторический аспект / Е. Д. Годованник // Молодой ученый. – 2015. – № 20. – С. 232–235.
3. Жилкина, А. Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / А. Н. Жилкина. – М. : Юрайт, 2016. – 285 с.

4. Кокоева, З. В. Влияние санкций на экономику Российской Федерации / З. В. Кокоева // Молодой ученый. – 2015. – № 23. – С. 568–570.
5. Конакова, А. В. Влияние санкций на экономику России / А. В. Конакова // Экономические науки. – 2016. – № 46. – С. 141–147.

References

1. Ukaz Prezidenta Rossijskoj Federacii № 320 ot 24.06.2015 g. «O prodlenii dejstviya ot-del'nyh special'nyh ehkonomicheskikh mer v celyah obespecheniya bezopasnosti Ros-sijskoj Federacii» [*Decree of the President of the Russian Federation № 320 from the 24.06.2015 «About prolongation of action of separate special economic measures for the purpose of safety of the Russian Federation»*]. Available at: Spravochnaja pravovaja sistema «Konsul'tantPljus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 21 December 2017).
2. Godovannik E. D. Ekonomicheskie sankcii: istoricheskij aspekt [*Economic sanctions: a historical perspective*] // Molodoj uchenyj [*Young scientist*], 2015, I. 20, pp. 232–235.
3. Zhilkina A. N. Upravlenie finansami. Finansovyj analiz predpriyatiya: Uchebnik i praktikum dlya prikladnogo bakalavriata [*Financial management. Financial analysis of enterprises: Tutorial and workshop for applied undergraduate*]. Moscow, Youright, 2016. 285 p.
4. Kokoeva Z. V. Vliyanie sankcij na ehkonomiku Rossijskoj Federacii [*The impact of sanctions on the economies of the Russian Federation*] // Molodoj uchenyj [*Young scientist*], 2015, I. 23, p. 225.
5. Konakova A. V. Vliyanie sankcij na ehkonomiku Rossii [*The impact of sanctions on Russian economy*] // Ekonomicheskie nauki [*Economic sciences*], 2016, I. 46, pp. 141–147.

Пепоян А.Л.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. Определена актуальность рассматриваемой темы, раскрыто содержание основных понятий в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. Указаны исторические аспекты формирования практики оценочной деятельности в связи с развитием рыночных процессов, отражена основная теоретическая основа оценочной деятельности. Рассматриваются особенности регулирования системы взаимодействия банков, кредиторов и оценщиков. Обсуждаются существующие недочеты в используемой на сегодняшний день методологии оценки объектов недвижимости, рассматриваются варианты их систематизации и адаптации под нынешнюю рыночную конъюнктуру.

Ключевые слова: имущество, имущественный комплекс, предприятие, оборотные активы, внеоборотные активы, оценочная деятельность.

Pepoyan Avetis

ACTUAL PROBLEMS OF ASSESSING THE PROPERTY COMPLEX OF THE ORGANIZATION

Annotation. The urgency of the topic is determined; the content of the basic concepts is disclosed in accordance with the current legislation of the Russian Federation. The historical aspects of forming appraisal practice in connection with the development of market processes are pointed out, the main theoretical basis of valuation activity is reflected. Regulation system interaction between banks, creditors and appraisers are considered. The existing shortcomings in the methodology used today to assess real estate are discussed. The options for their systematization and adaptation to the current market conditions are examined.

Keywords: property, property complex, enterprise, current assets, non-current assets, appraisal activity.

Тема имущества и имущественных отношений стала актуальной в начале 1990 г. после смены экономической системы и начала процесса приватизации государственной и муниципальной собственности. Из-за отсутствия методологии оценки государственного имущества часть из нее была несправедливо распределена, что привело к дисбалансу в рыночной системе, необоснованному возникновению предприятий с огромными долями рынка в крупных отраслях и, как следствие, к нездоровой конкуренции. Оценочная деятельность в России и на сегодняшний день связана с рядом проблем, в частности, недостаточно глубоко изучена и разработана методологическая база оценки различных объектов, отсутствует детализованная классификация объектов недвижимости.

В условиях острой рыночной конкуренции имущество становится одним из определяющих факторов продуктивной деятельности предприятия. Именно имущество в совокупности является инструментом создания дополнительной стоимости. Эффективное управление имуществом представляет собой сложную задачу, решение которой увеличивает имущественный потенциал организации, но прежде чем говорить об имущественном потенциале организации и его оценке, необходимо определить само понятие имущества и имущественного комплекса, а также место имущественного комплекса в системе гражданских отношений. «Имущество – материальный объект гражданских прав, прежде всего, права собственности; совокупность имущественных прав (актив) или имущественных прав и обязанностей (актив+пассив), принадлежащих определенному лицу» [6, с. 25]. Отсюда вытекает понятие имущественного комплекса (далее – ИК), который представляет не просто случайный набор имущественных элементов, а определенную совокупность имущества, которая представляет собой систему и используется по определенному назначению.

Согласно п.1 статьи 132 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. В целом же, как имущественный комплекс, согласно этой же статье, предприятие признается недвижимостью [1]. Таким образом, предприятие – имущественный комплекс, в состав которого входит наряду с недвижимым (прежде всего земельными участками и их частями, зданиями, сооружениями) и движимым имуществом (оборудование, инвентарь), обязательственные права требования и пользования, долги (обязанности), некоторые исключительные права (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания)? а также другие исключительные права. Статья 132 ГК РФ не содержит полного списка элементов, которые могут быть включены в состав предприятия, поэтому состав имущественного комплекса, определяющий его как предприятие, формируется индивидуально в каждой ситуации в зависимости от направления деятельности предприятия, финансово-экономических, политических и других условий. В общем виде состав ИК предприятия представлен на рисунке 1. Данный список элементов ИК демонстрирует сложный состав предприятия, что делает оценку его имущественного потенциала весьма непростой задачей.

Институт профессиональной оценки объектов недвижимости в нашей стране начал формироваться в 1992–1993 гг. и продолжает развиваться в настоящее время по следующим направлениям.

1. Деятельность некоммерческих организаций оценщиков, которые включены в единый государственный реестр саморегулируемых организаций оценщиков (далее – СРОО). Это профессиональное объединение оценщиков на условиях членства. Самыми крупными в России СРОО являются Российское общество оценщиков (далее – РОО), Лига независимых оценщиков и Институт независимых оценщиков.

2. Деятельность независимых оценщиков и оценщиков, действующих в рамках специализированных юридических организаций. В настоящее время в России насчитывается несколько тысяч профессиональных оценщиков [4].

Саморегулируемой организацией оценщиков является некоммерческая организация, которая создана для целей регулирования и контроля деятельности своих участников. Первым и самым большим в России профессиональным объединением специалистов в области оценки является Общероссийская общественная организация «Российское общество оценщиков». Оно создано с целью объединения субъектов оценочной деятельности, создания оптимальной среды для их профессиональной деятельности и защиты прав и интересов его членов. [7].

«Под оценочной деятельностью понимается профессиональная деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной, кадастровой, ликвидационной, инвестиционной или иной предусмотренной федеральными стандартами оценки стоимости» [2]. «Объекты оценки, перечисленные в законе, принято классифицировать следующим образом: движимые и недвижимые объекты, объекты интеллектуальной собственности, предприятие (бизнес) как объект оценки» [3]. Оценочную деятельность могут осуществлять как отдельные частные лица в статусе индивидуального предпринимателя, так и на основании трудового договора между оценщиком и юридическим лицом, которое зарегистрировано в законодательно установленном порядке. Однако вне зависимости от того занимается ли специалист частной практикой или выступает от имени юридического лица, субъект оценочной деятельности обязан застраховать свою ответственность, а также являться членом одной из саморегулируемых организаций оценщиков.

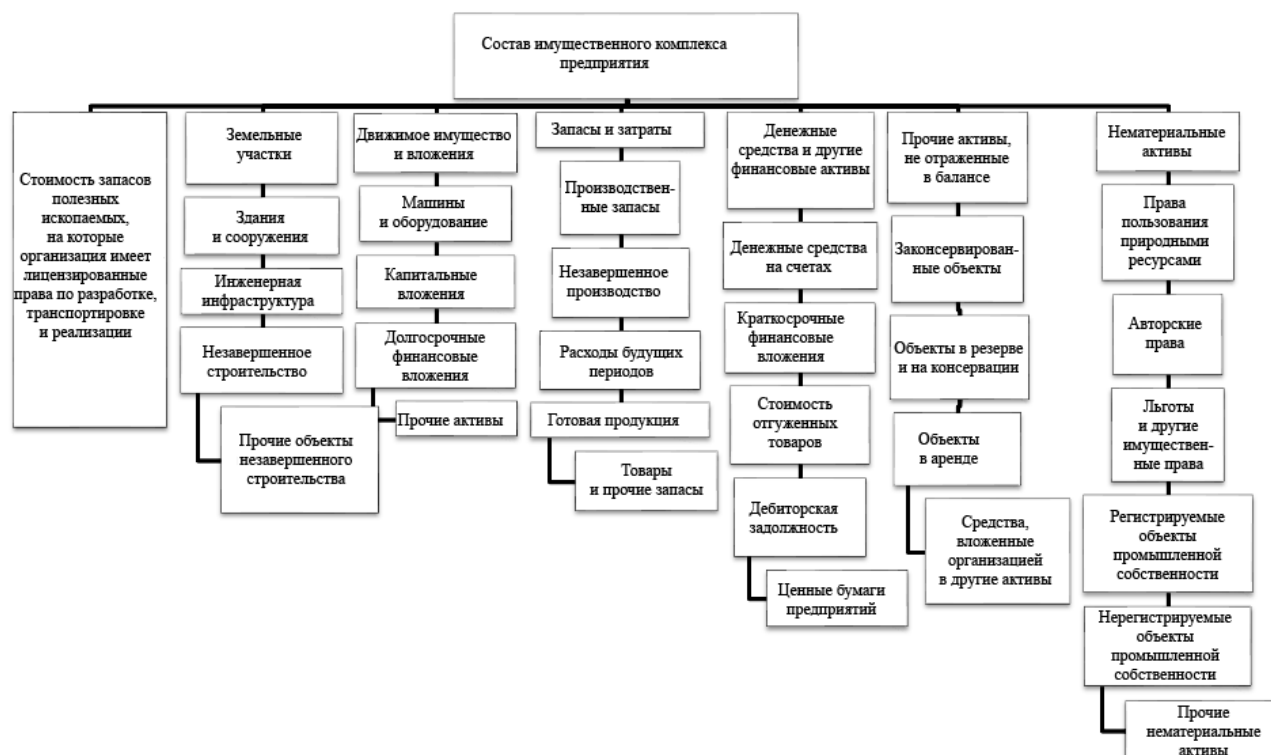
Оценочная деятельность является достаточно сложной, требует наличия достоверной информации об объекте оценки и профессиональных знаний специалиста. Очевидно, что для наиболее объективной оценки требуется детальная оценка каждого элемента ИК, которые являются весьма разнородными, а их оценка требует применения различных методов и механизмов. На сегодняшний день классическая теория говорит о существовании трех основных подходов к определению стоимости ИК предприятия: затратного, сравнительного и доходного.

Доходный метод в определении стоимости базируется на оценке текущей стоимости доходов предприятия за определенный промежуток времени в будущем в случае его эффективного функционирования или на цене, за которую данное предприятие может быть реализовано на рынке. Существует ряд обстоятельств и признаков предприятия, которые делают его оценку доходным методом затруднительным. Так, например, если данное предприятие занимается фондоемким и материалоемким производством, не представлено широко на рынке, если оно представляет собой объект специфической деятельности, а коммерческая цель не является основополагающей при его создании (предприятия культуры, медицинские учреждения, научные организации), тогда оценка такой организации может быть произведена затратным методом. Затратный подход основывается на определении стоимости фактических

издержек, связанных с созданием оцениваемого предприятия (строительство с учетом коэффициента износа и амортизации, ввод объекта в эксплуатацию и так далее).

Можно выделить два случая, когда применение затратного подхода необходимо:

- компании, зарегистрированные в форме АО и ГУПов, финансовые схемы которых являются достаточно сложными и непрозрачными;
- применение затратного в совокупности с другими методами, прежде всего с доходным, позволяет получить наиболее объективный результат оценки и увеличить эффективность инвестиционных решений.



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 1. Состав имущественного комплекса предприятия

Применение сравнительного метода наиболее рационально в случае наличия широкого рынка оцениваемого товара, когда существует большое предложение данного товара. Сравнительный метод основывается на сопоставлении однородных оцениваемых товаров, которые уже были реализованы на данном рынке. Когда речь идет об оценке уникальных, единичных товаров, то применяется затратный подход. В теории результаты оценки объектов должны быть одинаковыми вне зависимости от метода оценки, однако фактор несовершенности рынков приводит к тому, что данные могут отражать расхождения в показателях стоимости, рассчитанных с использованием различных подходов. Все три классических подхода к оценке объектов предполагает использование присущего ему метода оценки. Например, при сравнительном подходе чаще всего используют метод отраслевых коэффициентов, метод сделок и метод рынка капитализации. Метод чистых активов (NAV) и метод ликвидационной стоимости (LV) присущ затратному подходу. Когда при оценке используется доходный подход, как правило, выбирают метод капитализации или метод дисконтирования денежных потоков (DCF) [5].

Отметим, что помимо указанных выше традиционных методов оценки ИК в последние годы достаточно широко используется новый подход – опционный. Данный способ оценки учитывает фактор изменчивости внешней среды и фактор наличия альтернативных решений, что позволяет пошагово в динамике получить наиболее эффективный результат, но в данной статье мы не будем останавливаться на опционном методе, так как это достаточно содержательная теория.

В отечественной практике оценочной деятельности встречались самые различные ситуации, и для того чтобы выбрать подходящий метод оценки, необходимо произвести строгую классификацию объектов оценки по

различным факторам: тип сделки, момент сделки, объект оценки и так далее. Несмотря на наличие сложившейся законодательной базы и более чем двадцатилетней практики оценочной деятельности, в России отсутствует обобщенный инструментарий комплексной оценки ИК. Создание подобного механизма в России представляет сложность ввиду наличия ряда проблем, связанных с особенностями отечественных экономических и политических процессов. На мой взгляд, основными проблемами, которые мешают качественному развитию оценочной деятельности в России, является большое разнообразие объектов оценки (существенные отличия в их составе и структуре), отсутствие унифицированных требований к оценочной деятельности, сложность процесса оценки объектов для целей залога и кредитования (взаимодействие с банками), недоработанные механизмы компенсации убытков. Для реформации оценочной деятельности требуется принятие организационных мер. В сфере оценки ИК предприятия выделение алгоритма комплексной оценки поможет решить ряд проблем. По мнению автора, комплексная оценка ИК предприятия должна состоять из нескольких последующих действий:

- анализ полезности использования элементов ИК (с позиции соответствия производственной мощности и производственной программе компании);
- разработка и принятие решений по увеличению или уменьшению имущественного потенциала;
- выбор методов решения поставленной задачи;
- комплексная оценка имущества;
- оценка эффективности использования имущественного и производственного потенциала организации.

Комплексная оценка имущества сначала должна проводиться поэлементно по группам ИК, при этом возможно использование различных методов: затратного, доходного и сравнительного. Для оценки ОС, как правило, применяют затратный метод. Другие элементы лучше оценивать по уровню доходности. Комплексная оценка возможна на базе интегрального показателя, который включает объем затрат и удельный вес данного конкретного показателя в общей стоимости имущества.

Эффективность использования ИК может базироваться на использовании различных показателей рентабельности. Производственный потенциал организации определяется как совокупность имущественного комплекса и стоимости рабочей силы. Эти два показателя постоянно находятся в движении, и если стоимость ИК в первом приближении можно определить по балансу организации, то стоимость рабочей силы зависит от отраслевой принадлежности, региона, применяемых форм оплаты труда на конкретном предприятии, минимальный размер оплаты труда (МРОТ) на конкретный момент времени, устанавливаемого Правительством Российской Федерации. Точная достоверная оценка ИК требует объективных данных, в противном случае результаты оценки ИК будут искажены, что может привести к серьезным последствиям, связанным с имущественным ущербом. Полезность использования ИК определяется, прежде всего, соответствием его состоянию структуре выполняемых работ или номенклатуре выпускаемой продукции. При этом должны учитываться следующие факторы: степень загрузки основных средств, коэффициент использования машин и механизмов во времени и по мощности, соотношение основного и оборотного капитала, подбор наиболее эффективных источников формирования и обеспечения прироста оборотных средств, где основное внимание должно уделяться выбору форм и методов кредитования организации и подбору банка-агента. Если в процессе анализа будут выявлены лишние или временно неиспользуемые ресурсы, необходимо решать вопрос либо об их ликвидации или консервации, либо поэлементной замене отдельных основных средств. Увеличение или уменьшение имущественного потенциала связано с динамикой объемов выполняемых работ. Проблема заключается в том, что в строительстве постоянно меняется номенклатура строящихся объектов. Строительные организации, как правило, в начале планового года не имеют полной картины договоров на весь период и, как следствие, стоимостных показателей по объемам. Если возникает необходимость увеличения имущественного потенциала, должна решаться задача по поиску реальных средств для приобретения дополнительных основных фондов и увеличения оборотных активов. Решить эту задачу возможно посредством применения лизинга и банковского кредитования. При выборе методов главным критерием должно быть соотношение затрат и результатов. Самым сложным является привлечение дополнительных финансовых источников. Для решения этого вопроса могут быть использованы заемные или привлеченные средства соинвесторов на взаимовыгодных условиях. Для этого необходимо определить гарантии или наличие поручителей, которые возьмут на себя инвестиционные риски. На взгляд автора, наиболее эффективным инструментом является механизм лизинга, поскольку ОС, используемые в строительстве имеют чрезвычайно высокую единичную стоимость и длительные сроки эксплуатации. Особенно это касается импортной техники. При этом основное внимание должно быть уделено выбору

методов начисления амортизации, так как амортизационные начисления являются основной составляющей лизинговых платежей. Следовательно возникает проблема оптимизации размеров лизинговых платежей, что обязательно должно учитываться в договоре лизинга.

Мы знаем, что в современной экономике банки играют очень важную роль. Практически ни одна крупная сделка, в том числе и с ИК, не обходится без участия финансовых учреждений. В подобных случаях банки нуждаются в максимально качественной оценке объектов для принятия инвестиционных решений. Система взаимодействия банков, кредиторов и оценщиков также требует разработки мер регулирования, так как она является лакомым источником дохода для недобросовестных рыночных субъектов. Причем практика показывает, что нарушения выявляются с обеих сторон. Банку далеко не всегда выгодно занижать стоимость предмета залога, так как в целом это ограничивает объем кредитования, а, следовательно, и объем дохода. Основное давление на оценщиков оказывается со стороны собственников имущества с целью максимизации стоимости предмета залога, что становится одной из основных причин появления ложных отчетов. Это приводит к снижению степени доверия банков к субъектам оценочной деятельности и необходимости дополнительной проверки на достоверность отчетов любых оценщиков. Помимо этого, банк, при принятии окончательного решения по кредитованию, учитывает не только правовые обстоятельства и риски, но также стоимость, по которой данный объект можно реализовать на рынке за короткий срок, то есть ликвидационную стоимость объекта залога. Данное обстоятельство является достаточным для включения ликвидационной стоимости в список показателей, входящих в отчет эксперта-оценщика.

Для устранения подобных негативных тенденций, по мнению автора, могут применяться следующие меры: использование общих для всех объективных методов отбора добросовестных оценщиков, усиление контроля за деятельностью СРО оценщиков по лицензированию экспертов-оценщиков, повышение уровня ответственности оценщиков, введение механизма трехстороннего договора, разработка единой методологии оценки для целей залога и кредитования, введение общего рейтинга экспертов для дополнительной мотивации оценщиков.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ред. от 29.12.2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 21.12.2017).
2. Федеральный закон от 29.07.1998 № 135-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения: 21.12.2017).
3. Классификатор услуг по оценке имущества. Основные положения. – Стандарт Российского общества оценщиков СТО РОО 20–06–96.
4. Асаул, А. Н. Экономика недвижимости: Учебник для вузов / А. Н. Асаул. – СПб. : Питер, 2013. – 416 с.
5. Есипов, В. Е. Оценка бизнеса: Учебное пособие / В. Е. Есипов, Г. А. Маховикова. – СПб. : Питер, 2010. – 512 с.
6. Козловский, А. В. Управление имущественным комплексом строительных организаций: монография / А. В. Козловский. – М. : Издательский дом ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», 2011. – 144 с.
7. Официальный сайт РОО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sroroo.ru/about/> (дата обращения: 10.12.2017).

References

1. Grazhdanskiy kodeks Rossiyskoi Federacii (red. ot 29.12.2017) [*The Civil Code of the Russian Federation (as amended on December 29, 2017)*]. Available at: Spravochnaja pravovaja sistema «Konsul'tantPljus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 21 December 2017).
2. Federal'nyj zakon ot 29.07.1998 № 135-FZ (red. ot 29.07.2017) «Ob ocenочноj deyatel'nosti v Rossijskoj Federacii» [*Federal Law № 135-FZ of July 29, 1998 (as amended on July 29, 2017) «About valuation activities in the Russian Federation»*]. Available at: Spravochnaja pravovaja sistema «Konsul'tantPljus» [*ConsultantPlus legal reference system*] (Accessed: 21 December 2017).
3. Klassifikator uslug po nocenke imuschestva. Osnovnie polozheniya – Standart Rossijskogo obshchestva ocenshchikov STO ROO [*Classifier of offers for valuation of property. Basic provisions. Standard of the Russian Society of Appraisers 20-06-96*].
4. Asaul A. N. Ekonomika nedvizhimosti. [*Economics of real estate*]. Saint-Petersburg, Piter, 2013. 416 p.
5. Esipov V. E., Makhovikova G.A. Ocenka Biznesa [*Business evaluation*]. Saint-Petersburg, Piter, 2010. 512 p.
6. Kozlovsky A. V. Upravlenie imuschestvennim kompleksom stroitel'nih organizacij [*Management of the property complex of constructional organizations*]. – Moscow, 2011. – 144 pages.
7. Oficial'niy sait ROO [*Official web site of the Russian Society of Appraisers*]. Available at: <http://sroroo.ru/about/> (Accessed: 10 December 2017).

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

УДК 519.254 JEL J39

DOI 10.26425/1816-4277-2018-1-141-148

Лебедев В.В.
Лебедев К.В.

ПОСТРОЕНИЕ КРИВОЙ ЛОРЕНЦА И ОЦЕНКА ИНДИКАТОРОВ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ ЭКСПОНЕНЦИАЛЬНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

Аннотация. В статье обсуждаются вопросы применения двухпараметрической функции экспоненциального распределения для построения кривой Лоренца и вычисления таких показателей дифференциации населения по доходам, как коэффициент Джини, коэффициент Рейнбоу, коэффициент фондов и др. Показано, что все эти коэффициенты зависят от отношения двух параметров: минимального и среднедушевого денежных доходов населения. Для количественной оценки параметров функции распределения использованы численные методы решения задачи минимизации различных критериев близости теоретической кривой и статистических данных.

Ключевые слова: денежные доходы, население, функция распределения, кривая Лоренца, коэффициент Джини, коэффициент Рейнбоу, коэффициент фондов.

Lebedev Valery
Lebedev Konstantin

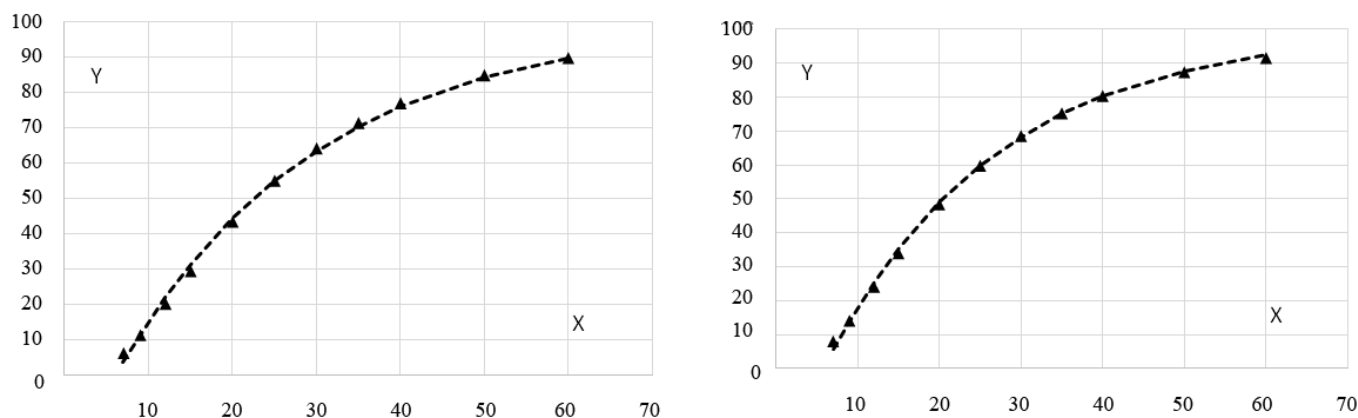
THE CONSTRUCTION OF THE LORENZ CURVE AND ESTIMATION OF INDICATORS OF DIFFERENTIATION OF MONETARY INCOMES OF POPULATION BASED ON EXPONENTIAL DISTRIBUTION

Annotation. The article discusses the use of the two-parameter exponential distribution function to construct the Lorenz curve and to calculate such indicators of differentiation of population by income, as the Gini coefficient, Rainbow coefficient, Funds coefficient etc. It is shown that all these coefficients depend on the ratio of two parameters: the minimum and the average per capita monetary incomes of the population. For a quantitative estimation of the parameters of the distribution function numerical methods of solving the problem of minimization of different criteria of the proximity of theoretical curve and statistical data were used.

Keywords: incomes, population, distribution function, Lorenz curve, Gini coefficient, Rainbow coefficient, Funds coefficient.

Вопросам анализа уровня жизни населения посвящено большое количество работ [1; 2; 4; 5]. Для количественной оценки показателей уровня жизни населения используются различные подходы и источники информации, в том числе данные о распределении населения по величине среднедушевых денежных доходов, ежегодно публикуемых Росстатом [6]. Анализ этой информации осложняется следующими обстоятельствами. Во-первых, исходной относительной точностью статистических данных, которые получают на основе выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств и макроэкономического показателя денежных доходов населения. Вторая причина неточности числовых показателей дифференциации связана с отсутствием в исходных данных Росстата информации о распределении по доходам как малообеспеченных, так и высокообеспеченных групп населения. Методик прямого измерения доходов в этих диапазонах не существует [4]. Поэтому значения индикаторов дифференциации населения России

по денежным доходам существенно зависят от выбора той или иной гипотезы о распределении как низкодоходных, так и высокодоходных групп населения. Сказанное означает, что при исследовании дифференциации населения по доходам используется концепция «мягких» измерений, которая предполагает применение различных подходов к определению числовых значений индикаторов дифференциации и их сравнительный анализ, позволяющий получить обоснованную оценку значений этих индикаторов с некоторой точностью [3].



Подготовлено авторами по материалам исследования

Рис. 1. Распределения населения России по денежным доходам в 2014 г. (слева) и в 2015 г. (справа)

Информация Росстата о распределении населения по величине среднедушевых денежных доходов в месяц может быть приведена в таблице вида $(x_k; y_k)$ [6]. Здесь x_k – значение дохода (в тыс. руб.), y_k – доля населения в %, имеющего денежный доход в месяц ниже уровня x_k , $k = 1, 2, \dots, N$. На рис. 1 треугольниками отмечены точки $(x_k; y_k)$, соответствующие статистическим данным о распределении населения России по среднедушевым денежным доходам в месяц в 2014 г. и 2015 г. Такое распределение населения по доходам характерно для всего периода 2009-2016 гг.

Обычно используемые функции распределения $y = F(x, a_1, \dots, a_m)$ зависят от m параметров $a_1, \dots, a_m$. Для определения параметров теоретической функции распределения требуется решить задачу сглаживания, которая заключается в построении на плоскости Oxy аппроксимирующей кривой, проходящей вблизи таблично заданных точек $(x_k; y_k)$, где $k = 1, 2, \dots, N$. При этом задача аппроксимации решается в некотором классе функций. Так, наиболее часто используемое логнормальное распределение является двухпараметрическим: $y = F(x, \mu, \sigma)$.

Формально задача аппроксимации сводится к минимизации конкретного критерия близости теоретической линии $y = F(x, a_1, \dots, a_m)$ и статистических данных $(x_k; y_k)$, например, суммы квадратов отклонений расчетных значений от табличных:

$$W(a_1, \dots, a_m) = \sum_{k=1}^N (F(x_k, a_1, \dots, a_m) - y_k)^2. \quad (1)$$

Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов в месяц x по методологии, применяемой Росстатом, описывается двухпараметрическим логарифмически нормальным распределением [1; 4]. Параметрами этого распределения служат математическое ожидание и среднее квадратическое отклонение нормального распределения величины $\ln x$.

Для анализа денежных доходов населения применяют и другие подходы, например, трехпараметрическое распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов, частным случаем которой является логарифмически нормальное распределение, или логистическое распределение, которое также имеет три параметра [4; 5]. В этой работе предполагается, что функция распределения $y = F(x, x_0, \lambda, a)$ при $x > x_0$ является решением модифицированного дифференциального уравнения Ферхюльста с начальным условием $y(x_0) = 0$. Здесь x_0 , λ и a – положительные параметры.

$$\frac{dy}{dx} = \lambda(1 - y) \left(1 + \frac{y}{a} \right). \quad (2)$$

Использование модели (2) позволило получить формулы для вычисления различных индикаторов дифференциации денежных доходов населения от значений параметров x_0 , λ и a . Количественные оценки показателей дифференциации населения по доходам существенно зависят как от выбора критерия близости теоретической кривой и статистических данных, так и от точности аппроксимации [5]. Согласно выполненным расчетам, несущественное снижение точности может привести к значительному изменению значений индекса Джини, коэффициента фондов и среднемесячного денежного дохода населения. Несмотря на относительную точность, использование модели (2) позволило, тем не менее, «уловить» тенденцию роста среднего месячного денежного дохода населения России в 2009-2016 гг. со среднегодовым темпом прироста около 9 % [5]. Таким образом, этот подход показал свою дееспособность: он может эффективно использоваться при аппроксимации таблично заданных функций, графики которых имеют S-образную форму с горизонтальной асимптотой.

Отметим важное обстоятельство: таблично заданные функции распределения населения по доходам зачастую дают основание принять гипотезу о том, что кривая $y = F(x, a_1, \dots, a_m)$ не имеет точек перегиба. В этом случае в качестве функции распределения можно использовать двухпараметрическую функцию $y = F(x, x_0, h)$, являющуюся при $x > x_0$ решением дифференциального уравнения

$$\frac{dy}{dx} = \frac{1-y}{h} \quad (3)$$

с начальным условием $y(x_0) = 0$. Целесообразность перехода от модели логистического распределения (2) к модели (3) определяется тем, что последняя является предельным случаем модели (2) при $h = 1/\lambda$ и $a \rightarrow +\infty$. Выпишем функцию распределения $y = F(x, x_0, h)$:

$$F(x, x_0, h) = \begin{cases} 0, & x < x_0; \\ 1 - e^{-(x-x_0)/h}, & x \geq x_0. \end{cases} \quad (4)$$

Здесь параметрами служат x_0 – минимальный уровень денежного дохода населения, и число h – параметр, определяющий скорость роста функции $y = F(x, x_0, h)$. Для сокращения записи в дальнейшем вместо формулы (4) будем писать $F(x) = 1 - e^{-(x-x_0)/h}$, $x \geq x_0$, помня, что при $x < x_0$ значения этой функции равны нулю. Отметим, что это замечание относится ко всем встречающимся в тексте функциям, зависящим от переменной x .

Итак, будем считать, что задача аппроксимации (1) решена, и параметры x_0 и h функции (4), определяющей долю населения, денежный доход которого меньше x , найдены. На рис. 1, кроме статистических данных $(x_k; y_k)$ распределения населения России по величине среднедушевых денежных доходов в месяц в 2014 и 2015 гг. приведены графики соответствующих теоретических функций (4). Здесь параметры экспоненциальной функции распределения (4) получены на основе решения численными методами задачи минимизации среднего квадратического отклонения теоретической кривой от эмпирических точек (для 2014 г. $x_0=5,78$ и $h=21,05$; для 2015 г. $x_0=6,12$ и $h=23,65$).

При найденных значениях параметров x_0 и h функции (4) можно получить несложные расчетные формулы для вычисления среднемесячного денежного дохода населения, коэффициента Джини, коэффициента Рейнбоу, коэффициента фондов и других показателей, характеризующих неравномерность распределения доходов, а также уравнение кривой Лоренца. Для этого построим сначала функцию плотности распределения $f(x) = F'(x)$:

$$f(x) = e^{-(x-x_0)/h} / h, \quad x \geq x_0. \quad (5)$$

Отметим, что в силу уравнения (5) параметр h определяет наклон графика функции (4) при $x = x_0$, т. к. $F'(x_0) = 1/h$. Ниже мы увидим, что параметр h имеет еще одну важную трактовку.

Для дальнейшего изложения удобно ввести еще один параметр: N_0 – общую численность населения. Тогда функция $N(x) = N_0 F(x)$ определяет число жителей, имеющих денежный доход в месяц ниже уровня x . Из сказанного следует, что функция $N_0 G(x)$, где $G(x)$ равна:

$$G(x) = \int_{x_0}^x tf(t)dt, \quad (6)$$

определяет совокупный месячный доход трудящихся, заработная плата которых меньше x . А это значит, что совокупный месячный доход всего населения равен:

$$N_0 G(+\infty) = N_0 \int_{x_0}^{+\infty} tf(t)dt, \quad (7)$$

и поэтому значение среднедушевого месячного дохода населения составит:

$$x_{av} = G(+\infty). \quad (8)$$

Для используемого здесь экспоненциального распределения населения по доходам (4) из формул (5)–(8) следует:

$$G(x) = x_0 + h - (x + h)e^{-(x-x_0)/h}, \quad x \geq x_0; \quad (9)$$

$$x_{av} = x_0 + h. \quad (10)$$

Поэтому, согласно модели (3), среднедушевой доход населения России был равен в 2014 г. 26,83 тыс. руб., а в 2015 г. равен 29,77 тыс. руб.: среднедушевой доход за один год увеличился на 9,88 %.

Итак, в силу (10) параметр h равен разности между среднедушевым денежным доходом всего населения в месяц и его минимальным (расчетным) значением. Вычислим долю населения, которая имеет среднедушевой доход менее x_{av} . Имеем:

$$F(x_{av}) = 1 - 1/e; \quad 0,632. \quad (11)$$

Поэтому в случае экспоненциального распределения по доходам 63,2% населения имеет доход ниже среднедушевого месячного дохода. Обозначим $F(x_{av}) = y_{av}$.

Доля совокупного месячного дохода населения, у которого доход меньше x , в совокупном денежном доходе всего населения составляет

$$H(x) = \frac{N_0 G(x)}{N_0 x_{av}} = \frac{G(x)}{x_{av}}. \quad (12)$$

Для экспоненциального распределения эта функция определяется уравнением

$$H(x) = 1 - \frac{(x + h)e^{-(x-x_0)/h}}{x_0 + h}, \quad x \geq x_0. \quad (13)$$

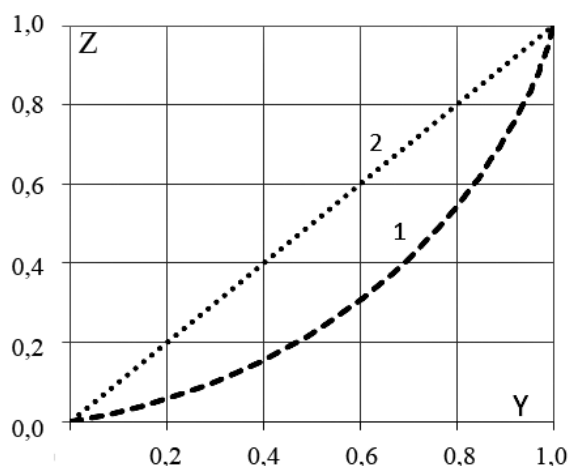
В силу уравнения (13) имеем:

$$H(x_{av}) = 1 - \frac{(x_0 + h + h)e^{-1}}{x_0 + h}, \quad (14)$$

т. е. $H(x_{av}) = 1 - (1 + g)/e$, где $g = h/x_{av}$. Поэтому доля трудящихся, денежный доход которых меньше x_{av} , превосходит долю совокупного месячного дохода этой части населения в совокупном денежном доходе всего населения на величину

$$F(x_{av}) - H(x_{av}) = g/e. \quad (15)$$

Как видим, параметр g содержит важную информацию: из формулы (15) следует, что чем больше значение этого параметра, тем меньшую долю совокупного дохода получают 63,2 % населения, имеющего доход ниже среднедушевого месячного дохода x_{av} . Далее мы увидим, что все используемые показатели дифференциации распределения населения по доходам являются функциями этого параметра. Так как $g = v/(1 + v)$, где $v = h/x_0$, то параметр v естественно назвать базовым параметром дифференциации денежных доходов населения или



Подготовлено авторами по материалам исследования

Рис. 2. Кривая Лоренца (линия 1) и линия «полного равенства» (линия 2)

базовым параметром неравенства. Важно, что этот параметр ν равен отношению двух параметров функции (4), которые находятся из решения соответствующей задачи аппроксимации. При этом в силу неравенства $g'(\nu) > 0$ параметр g возрастает при увеличении параметра ν . Кроме того, $g \rightarrow 0$ при $\nu \rightarrow 0$. Поэтому чем больше расчетное значение базового параметра неравенства ν , тем выше дифференциация населения по доходам. Для данных 2014 г. и 2015 г. имеем: параметр ν равен 3,64 и 3,86; параметр g – 0,785 и 0,794, соответственно. Как видим, приросты параметров ν и g за год составили 5,7 % и 1,13 %, соответственно.

Построим теперь функцию Лоренца $z = L(y)$, которая используется не только для визуализации неравенства в распределении доходов населения, но и для вычисления основных индикаторов дифференциации. Функция Лоренца выражает количественную зависимость накопленной (кумулятивной) доли дохода населения z от соответствующей кумулятивной его доли y .

С формальной точки зрения функция Лоренца – это функция, заданная параметрически следующим образом:

$$\begin{cases} z = H(x), \\ y = F(x), \end{cases} \quad (16)$$

где x – параметр. Из сказанного следует, что

$$z = H(F^{-1}(y)). \quad (17)$$

График функции (17) называют кривой Лоренца (рис. 2). Так как для экспоненциального распределения функция $x = F^{-1}(y)$ принимает вид

$$x = x_0 - h \ln(1 - y), \quad (18)$$

то (после соответствующих преобразований) для функции Лоренца $z = L(y)$ получаем

$$L(y) = \begin{cases} y + g(1 - y) \ln(1 - y), & \text{если } y \in [0, 1); \\ 1, & \text{если } y = 1. \end{cases} \quad (19)$$

Из формулы (19) следует, что отклонение кривой Лоренца от прямой $z = y$ стремится к нулю при $g \rightarrow 0$. Поэтому линию $z = y$ называют линией «полного равенства» (при $g \rightarrow 0$ все население получает доход на уровне x_0 , т. к. в этом случае $h \rightarrow 0$, а $x_{av} \rightarrow x_0$). Найдем максимум отклонения графика функции (17) от прямой $z = y$. Для этого надо решить уравнение $L'(y) = 1$. Так как $L'(y) = 1 - g \ln(1 - y) - g$, то из условия $L'(y) = 1$ следует $\ln(1 - y) = -1$, откуда получаем $y = 1 - e^{-1}$, т. е. $y = y_{av}$. В силу формулы (15) максимум отклонения $y_{av} - L(y_{av}) = F(x_{av}) - H(x_{av}) = g / e$. Отметим также, что $L'(0) = x_0 / x_{av}$, т. е. $L'(0) = 1 - g < 1$. Как видим, «провисание» кривой Лоренца сокращается при уменьшении параметра g и, следовательно, при уменьшении базового

параметра неравенства распределения населения по доходам ν . На рис. 2 построены линия «полного равенства» и кривая Лоренца (19) для 2015 г. (здесь значение параметра $g = 0,794$). Согласно выполненным расчетам, кривые Лоренца для 2014 г. и 2015 г. практически совпадают, т. к. параметры g различались в эти годы всего лишь на 1,13 % (в 2014 г. $g = 0,785$).

Вычислим теперь некоторые индикаторы неравенства распределения населения по доходам. **Коэффициент Джини** KG по определению равен удвоенной площади области, лежащей на рис. 2 между линией «полного равенства» (2) и кривой Лоренца (1). Поэтому

$$KG = 1 - 2 \int_0^1 L(y) dy. \quad (20)$$

Из определения следует, что значение коэффициента Джини изменяется в диапазоне от 0 до 1. При этом чем больше значение коэффициента Джини отличается от нуля, тем в большей степени совокупные доходы распределены неравномерно. Подставив функцию (18) в формулу (19) и вычислив по частям соответствующий несобственный интеграл, для коэффициента Джини получим:

$$KG = g / 2. \quad (21)$$

Коэффициент Рейнбоу определяется следующим образом: $KR = x_{**} / x_*$. Здесь x_{**} – величина такого дохода, который имеют не менее 10 % самых высокообеспеченных членов общества; x_* – величина дохода, менее которого имеют 10 % членов общества с самыми низкими доходами [2]. Поэтому $KR = F^{-1}(0,9) / F^{-1}(0,1)$, т.е. здесь в силу (17) имеем:

$$KR = \frac{1 + g \ln 10}{1 + g \ln(10/9)}. \quad (22)$$

Коэффициент фондов – это отношение среднедушевых доходов 10 % членов общества с самыми высокими доходами к среднедушевым доходам 10 % членов общества с самыми низкими доходами. Поэтому коэффициент фондов определяется по формуле $KF = (1 - L(0,9)) / L(0,1)$. Для экспоненциального распределения (4) в силу формулы (18) следует:

$$KF = \frac{1 + g \ln 10}{1 - 9g \ln(10/9)}. \quad (23)$$

Коэффициент дифференциации удельных полярных доходов KD_a – это отношение среднего денежного дохода двух частей общества. Первая из них имеет денежные доходы выше среднедушевого месячного дохода всего населения, вторая – ниже этого уровня. Поэтому

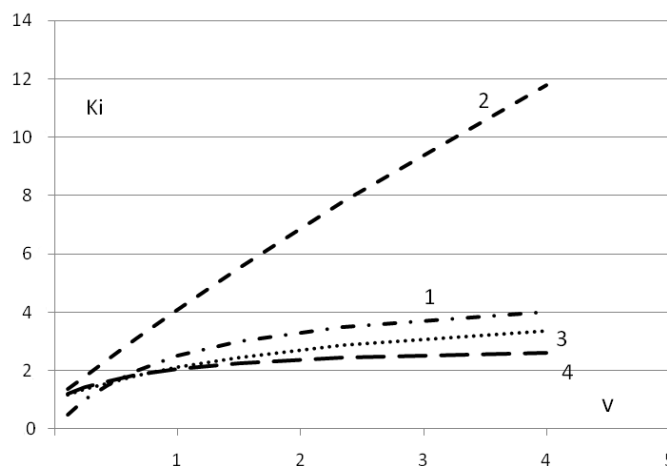
$$KD_a = \frac{1 - H(x_{av})}{1 - F(x_{av})} \cdot \frac{H(x_{av})}{F(x_{av})}.$$

В силу (11) и (15) получаем:

$$KD_a = \frac{(1+g)/e}{1/e} \cdot \frac{1-(1+g)/e}{1-1/e} = \frac{(1+g)(e-1)}{(e-1)-g}. \quad (24)$$

Для данных Росстата 2015 г. рассчитанное выше значение параметра $g = 0,794$. Поэтому коэффициент Джини равен 0,397, коэффициент фондов – 11,47, коэффициент Рейнбоу – 2,61, коэффициент дифференциации удельных полярных доходов KD_a – 3,34. Выше было установлено, что среднедушевой доход в 2015 г. увеличился на 9,88 %. Несмотря на это все значения индикаторов дифференциации увеличились незначительно, т. к. прирост параметра g составил 1,13 %.

На рис. 3 приведены графики полученных выше зависимостей от величины базового параметра неравенства населения ν следующих индикаторов дифференциации населения по доходам: коэффициента Джини (линия 1), коэффициента фондов KF (линия 2), коэффициента дифференциации удельных полярных доходов KD_a (линия 3),



Подготовлено авторами по материалам исследования

Рис. 3. Зависимость индикаторов дифференциации населения от базового параметра $v = h/x_0$

коэффициента Рейнбоу KR (линия 4). Для наглядности коэффициент Джини увеличен здесь в 10 раз (при $v = 4$ коэффициент Джини равен 0,4). Выполненные расчеты этих и других индикаторов дифференциации населения по доходам дают основание сделать следующий вывод: наиболее чувствительными к изменению базового параметра v является коэффициент фондов, а наименее чувствительным – коэффициент Рейнбоу. Так, например, при увеличении параметра v от 3 до 4 (на 33,3 %) коэффициент Джини увеличивается от 0,375 до 0,4 (на 6,7 %), а коэффициент Рейнбоу – от 2,527 до 2,621 (на 3,7 %).

Использованный подход позволил получить не только уравнение функции Лоренца, но и несложные формулы для расчета индикаторов дифференциации населения по доходам. Более того, несмотря на относительную точность, он «уловил» тенденцию роста среднего месячного денежного дохода населения России в течение 2009–2015 гг. со среднегодовым темпом прироста на уровне 9–10 %, что соответствует расчетам на основании использования других подходов. При этом, однако, согласно модели (3) росло и расчетное значение параметра x_0 , вследствие чего значение базового параметра дифференциации населения v в течение этого периода мало отличалось от 4, и, соответственно, значение коэффициента Джини мало отличалось от 0,4.

Библиографический список

1. Айвазян, С. А. Анализ качества и образа жизни населения (эконометрический подход) / С. А. Айвазян. – М. : Наука, 2012. – 402 с.
2. Гречаный, С. А. Коэффициент Рейнбоу и возможности введения прогрессивного налога в России / С. А. Гречаный, В. А. Родин // Вестник ВГУ, Серия «Экономика и управление». – 2008. – № 2. – С. 44–47.
3. Клейнер, Г.Б. Системная экономика, экономическая кибернетика, мягкие измерения и проблемы развития общества / Г. Б. Клейнер // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2017. – № 3. – Том 4 (63). С. 3–7.
4. Колмаков, И.Б. Методы и модели прогнозирования показателей дифференциации денежных доходов населения / И. Б. Колмаков. – М. : Институт микроэкономики, 2004. – 168 с.
5. Лебедев, В. В. О применении уравнения Ферхюльста для анализа дифференциации денежных доходов населения России / В. В. Лебедев, К. В. Лебедев // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2017. – № 6. – Том 3 (66). – С. 218–224.
6. Российский статистический ежегодник. 2016: Стат. сб. / Росстат. – М. : 2016 – 725 с.

References

1. Ajvazyan S. A. Analiz kachestva i obraza zhizni naseleniya (ehkonometricheskij podhod) [Analyzing the quality and lifestyle of the population (econometric approach)]. Moscow, Nauka, 2012. 402 p.
2. Grechanyj S. A., Rodin V. A. Koehfficient Rejnbou i vozmozhnosti vvedeniya progressivnogo nalo-ga v Rossii [Rainbow coefficient and the possibility of introducing a progressive tax in Russia]. // Vestnik VGU, Seriya: ehkonomika i upravlenie, 2008, I. 2. pp. 44–47.

3. Klejner G.B. Sistemnaya ehkonomika, ehkonomicheskaya kibernetika, myagkie izmereniya i problemy razvitiya obshchestva [*System Economics, economic Cybernetics, soft measurement and problems of development of society*]. Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya, 2017, I. 3, Vol. 4 (63), pp. 3–7.
4. Kolmakov I.B. Metody i modeli prognozirovaniya pokazatelej differenciacii denezhnyh doho-dov naseleniya [*Methods and models of forecasting of indicators of differentiation of monetary incomes of the population*]. Moscow, Institut mikroehkonomiki, 2004, 168 p.
5. Lebedev V.V., Lebedev K.V. O primenении uravneniya Ferhyul'sta dlya analiza differenciacii de-nezhnyh dohodov naseleniya Rossii [*On the application of the Verhulst equation for the analysis of differentiation of monetary incomes of the population of Russia*] // Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya, 2017, I. 6, Vol. 3 (66), pp. 218–224.
6. Rossijskij statisticheskij ezhegodnik [*Russian statistical Yearbook. 2016*]. Moscow, 2016. 725 p.

СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРОЦЕССЫ

УДК 004.896

DOI 10.26425/1816-4277-2018-1-149-155

Алешева Л.Н.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ОБУЧАЮЩИЕ СИСТЕМЫ

Аннотация. В статье проанализированы существующие виды интеллектуальных обучающих систем, созданных с целью применения в конкретных профессиональных областях, дано заключение по результатам сравнения систем. Рассматриваются компоненты, из которых состоят интеллектуальные обучающие системы, а также принципы их построения. Анализируется состав и назначение классов интеллектуальных обучающих систем. Излагается информация по современному этапу развития данных систем, способам их интеллектуализации. Приводится пример интеллектуальной обучающей системы, дается ее характеристика и способ работы.

Ключевые слова: искусственный интеллект, интеллектуальные обучающие системы, классы интеллектуальных обучающих систем, модель обучаемого, модельный интерфейс, неэквивалентность.

Alesheva Liliya

INTELLIGENT TRAINING SYSTEMS

Annotation. The article analyses existing types of intellectual training systems that were made for the purpose of application in specific professional fields, and a conclusion on the results of a comparison of systems is given. The components of which intellectual learning systems are composed, as well as the principles of their construction, are considered. It is a question of the composition and assignment of classes of intellectual training systems. The information on the current stage of these systems' development, the methods of their intellectualization are presented. The example of an intellectual training system is given, its characteristics and mode of work are given.

Keywords: artificial intelligence, intelligent learning systems, classes of intellectual training systems, student model, model interface, non-equivalence.

Современные методы обучения предполагают не только очное присутствие обучающегося по какой-либо конкретной дисциплине, но и возможность получения образования дистанционным образом. Как правило, многие из тех, у кого уже есть высшее профессиональное образование, желают углубить свои знания по интересующей их дисциплине, расширить компетенции в смежной профессиональной области деятельности и получить новые навыки и знания, дающие возможность занимать более успешные позиции в профессиональной среде.

Первое упоминание о понятии интеллектуальных обучающих систем было определено в 1970 г. Дж. Карбонеллом [12]. Спустя более 10 лет появились реально работающие системы интеллектуального обучения. Отличие интеллектуальной обучающей системы от автоматизированной заключается в том, что автоматизированная система представляет собой консолидированную базу знаний, по результатам работы с которой система выдает обучающемуся результаты по верно и неверно отвеченным вопросам. В свою очередь, интеллектуальная система обучения направлена на процесс диагностики обучения, его корректировку. Суть работы такой системы заключается не просто в диагностике ошибок обучающегося, но и в выдаче советов на основе заранее predetermined стратегий дистанционных занятий.

На сегодняшний день в соответствии со стандартом ГОСТ Р 56846 дистанционное обучение принято определять как установление соединений между людьми и ресурсами с помощью коммуникационных технологий в образовательных целях [1]. Процесс передачи образовательных материалов при дистанционном обучении выглядит следующим образом. Система дистанционного обучения состоит из системы дистанционного обучения инструктора, которая используется носителем изучаемого контента для показа презентационных материалов,

глобальной вычислительной сети и систем дистанционного обучения пользователей. Посредством сети коммутационных каналов и сети с коммутацией пакетов данных, то есть глобальной вычислительной сети, происходит передача контента в системы дистанционного обучения пользователей. При передаче контента используются два режима связи: интерактивный и режим с промежуточной буферизацией. Интерактивный режим имеет особенность передачи контента в реальном времени (например, при использовании технологии реального времени).

Существенными частями системы дистанционного обучения являются обучающие и информационные технологии, которые применяются посредством использования интеллектуальных систем. Интеллектуальные обучающие системы обеспечивают учебный диалог с пользователем на очень высоком уровне. Именно по этой причине интеллектуальные обучающие системы сами являются обучающимися. В сердце интеллектуальной обучающей системы лежит база знаний изучаемой предметной области. База должна содержать в себе как объективные знания, представленные содержанием учебной области, так и субъективные знания экспертов, которые аккумулируют в себе методы обучения и уникальный опыт конкретного преподавателя-эксперта. Интеллектуальные обучающие системы должны быть представлены в виде таких систем, которые обладают уникальной последовательностью обучения в соответствии с заданными критериями индивидуальных особенностей обучаемого [9].

В. А. Петрушин придерживается следующего мнения: «В общем случае обучающие программы считаются интеллектуальными, если они обладают способностью: генерировать учебные задачи; решать задачи, предъявляемые обучаемому, используя методы представления знаний об изучаемой дисциплине; определять стратегию и тактику ведения диалога; моделировать состояние знаний обучаемого; самообучаться на основе анализа результатов взаимодействия с обучаемыми. Однако на практике многие обучающие программы, называемые интеллектуальными, обладают только некоторыми из приведенных выше способностей [5, с. 196].

Интеллектуальные системы обучения состоят из трех компонентов. Первым из них является модель обучаемого. Данная модель представляет собой блок с информацией об обучаемом, выбранной им стратегии обучения и совершаемых ошибках. Второй компонент представляет собой модель процесса обучения. Она задает форму подачи информации обучаемому и тип оценки качества деятельности обучаемого. В этот блок входит процесс тренировки студента курса, а также установление перечня тестовых испытаний. Кроме того, сюда входят итоговые процедуры контроля по изучаемой теме. Модельный интерфейс является связующим звеном между экспертным блоком интеллектуальной обучающей системы и другими ее блоками [4].

Существуют определенные принципы построения интеллектуальных систем обучения. Эти принципы включают принцип прагматичной диагностики, принцип сопоставления текущей модели обучаемого с моделью идеального обучаемого, принцип «порождающих интерфейсов», неэквифинальности обучения и принцип необходимого разнообразия обучающих воздействий. Принцип сопоставления текущей модели обучаемого с моделью идеального обучаемого подразумевает включение диагностики и сопоставление учебного плана с перечнем заданий, выполненных пользователем. Принцип прагматичности диагностики подразумевает создание каркаса учебного плана и структуры подчинения системы диагностики ошибок студента курсу системе менеджмента обучения. Принцип «порождающих интерфейсов» подразумевает подбор и корректировку разных по содержанию элементов учебного процесса в зависимости от конкретных потребностей обучающегося и его знаний на момент подбора. Принцип неэквифинальности обучения говорит о различных подходах к представлению обучающего процесса на основе различного уровня знаний студента определенного курса. Принцип необходимости разнообразия обучающих воздействий говорит о том, что преподаватель должен иметь глубокие знания о вариантах воздействия на обучающегося [14].

Используя принципы и назначение интеллектуальных систем обучения, можно выделить следующие классы знаний: предметные, стратегические, педагогические, эргономические и метазнания. Предметные знания имеют отношение к определенному предметному курсу. Стратегические и методические знания относятся к организации и менеджменту процесса подготовки обучающихся. Педагогические знания относят к управлению деятельности обучающихся. Эргономические знания относятся к грамотной организации интерфейса обучающего лица и обучающегося. Метазнания представляют класс знаний о способах интеграции перечисленных выше знаний [6].

Классификация интеллектуальных обучающих систем делит их на 4 типа, различающихся по составу и назначению [7]. К первому классу относят консультационные интеллектуальные системы. Они предназначены для консультирования при решении задач и поиске информации по обучению. Данная интеллектуальная обучающая система состоит из двух сред: учебной справочной и системы объяснения. Ко второму классу относится диаг-

ностическая система обучения. Она предназначена для диагностики ошибок во время решения задач. В данную систему входят интерфейс, экспертная система по решению задач и система по диагностике ошибок и модели обучаемого. Данная система может рассматриваться в качестве дополнения консультирующей интеллектуальной системы. Третий класс представляют управляющие системы. Такие интеллектуальные обучающие системы используются для управления познавательным процессом деятельности студента курса. Система такого типа представляет собой расширенную диагностическую интеллектуальную обучающую систему с базой знаний о целях функционирования системы и стратегиях обучения по ней. Четвертым классом интеллектуальных систем считают сопровождающие системы, которые нужны для отслеживания деятельности пользователя, а также оказания ему необходимой помощи в случае, если система обнаружит ошибки в его действиях [7]. Сопровождающая и управленческая интеллектуальные системы являются одними из наиболее сложных интеллектуальных систем обучения. Отличительными характеристиками сопровождающей системы является то, что данная система не имеет представления о цели деятельности обучаемого, и у нее есть задача прогнозировать эту деятельность. Также данная система менее склонна к коммуникации, что позволяет пользователю меньше на нее отвлекаться.

На данном этапе развития интеллектуальные обучающие системы сочетают в себе сразу несколько свойств систем, о которых упоминалось выше. Такие интеллектуальные обучающие системы позволяют пользователю направлять запросы по всем уровням обучения. Также данные интеллектуальные системы имеют возможность использоваться носителями обучающих материалов совершенно различных профессиональных категорий. Интеллектуальные системы по обучению нового поколения обладают характерными чертами. Создание такой системы дает возможность произвести переход от управляемого только системой процесса обучения к обучению, управляемому как системой, так и обучаемым. Это ключевой момент, который дает такого рода системам огромный потенциал. Студент-пользователь курса при работе с такой интеллектуальной системой обучения вступает с ней в диалог, может задавать свои вопросы, приближая взаимодействие к настоящему общению с реальным учителем [3]. Это ведет к кастомизации образования для пользователей. Интеллектуальная система обучения нового поколения также на основе общения с пользователем может сформировать новую модель общения и выработать наиболее подходящий способ обучения с учетом его поведенческих особенностей и черт характера. Такого рода системы могут самостоятельно решать задачи, предназначенные для пользователей. Это дает консультирование высокого качества, глубокий анализ результатов обучающегося и возможность дальнейшего упрощения подготовки тестовых задач для него. В интеллектуальных системах обучения нового класса наиболее полно применяется набор современной дидактики. Соответственно, наиболее эффективно реализуется процесс управления обучением. Такого рода системы обладают интерфейсом, который более приближен к естественному уровню взаимодействия. Так как обучающиеся не всегда владеют языковой грамотностью, то интерфейс необходимо реализовывать в соответствии с их текущим уровнем и дальнейшим уровнем развития по сроку обучения [8].

Современные интеллектуальные обучающие системы имеют различные алгоритмы интеллектуализации. Цель их использования – проведение процесса обучения естественно-научным предметам. Они имеют функциональную возможность оценки шага процесса решения пользователя по критерию «правильно» и «неправильно». Кроме того, такие интеллектуальные обучающие системы дают возможность подсказки с указанием на неправильность шага пользователя либо на его дальнейшие действия. Неотъемлемой функцией таких систем является то, что они выставляют оценки по итогам обучения курса. При работе системы такого класса проводят проверку процесса решения пользователя на критерии завершенности и правильности. Эти критерии проверяют методом сравнения шагов решения пользователя и шагов, которые заданы в системе по умолчанию.

Примером такой системы является Andes Physics Tutor. Данная система была разработана в Университете штата Аризона и Университете Питтсбурга при поддержке Питтсбургского научного центра обучения [15]. База знаний этой интеллектуальной обучающей системы включает информацию в области физики. Посредством подкрашивания шагов обучающегося данная система дает понять, верен ли шаг. Кроме того, она отображает подсказки для студента. Сами разработчики системы дают следующий путь решения задач в предложенной ими системе: проверить правильность введенной формулы по заданной задаче, после этого провести измерение прогресса шага решения обучаемого. Информация о прогрессе в решении используется этой системой в момент формирования подсказок и проставления обучающемуся оценки за решение. Проверка правильности осуществляется по определенному алгоритму. В введенную студентом-пользователем формулу необходимо подставить числовые значения содержащихся в ней переменных.

Если в результате подстановки получается тождество, то формула корректна. Предположим, что пользователь ввел формулу $c = f + 2$. Из условий задачи следует, что $c = 4, f = 2$. Так как $4 = 2 + 2$, то формула, введенная пользователем, является корректной. Произвести расчет прогресса в решении задачи существенно сложнее. В данном случае наиболее простым способом измерения прогресса в решении будет являться способ представления известных программе решений задачи в виде списков формул и сравнения формул, которые ввел пользователь интеллектуальной системы обучения, с формулами из этих списков. В таком случае для измерения прогресса будет обязательным условие сперва осуществить выбор одного из известных программных решений, являющихся наиболее близким и подходящим к решению обучаемого, а затем провести обзор того, какой процент содержащихся в нем формул содержится в шагах решения пользователя-студента. Чем больше этот процент, тем больше прогресс в решении обучаемого. Минусом применения такого относительно несложного способа хранения и обработки информации о решениях задач является необходимость внести в интеллектуальную систему обучения достаточно большое множество возможных решений, которые отличаются друг от друга одной, двумя или несколькими формулами.

В связи с этим разработчики Andes Physics Tutor решили действовать иначе. В данной интеллектуальной системе обучения информация о всех возможных решениях задач хранится в виде малого списка уравнений базового уровня. Шаги, которые проходит пользователь в момент решения, также идентифицируются как уравнения задачи. Чтобы определить, какие уравнения базового уровня были использованы студентом-пользователем для ввода своего шага решения, в системе применяют определенный алгоритм. В момент запуска алгоритма осуществляется решение систем уравнений и происходит вычисление частных производных.

Стоит заметить, что данный алгоритм справляется не со всеми шагами решения пользователей. Сложность состоит в том, что чем больше заменено в шаге решения пользователя переменных на числовые значения и чем более вычислительно свернутой она является, тем труднее понять, какие уравнения базового уровня были использованы студентом-пользователем при вводе своих последовательных шагов решения конкретной задачи. Допустим, в процессе решения задачи пользователю необходимо вычислить величину k , которая может быть найдена двумя способами: $k = p + s, k = g/2$. В случае, если пользователь введет $k = 6$, необходимо определить, какой способ он использовал. Кроме того, есть пользователи, которые стараются обмануть систему. Допустим, студенты при работе с обучающей системой имели возможность услышать подсказку от другого пользователя системы о том, что $k = 6$ и зависит от p . Пользователи, зная, что $p = 2$, введут, например, шаг решения $k = 8 - p$. В таком случае алгоритм сработает так, что по итогам измерения прогресса будет сделан вывод о том, что пользователь ввел формулу, используя один из двух вышеуказанных способов. Безусловно, можно придумать алгоритмы решения задачи, которые будут позволять прояснять ситуацию в некоторых случаях, но все случаи учесть нельзя. На данном этапе развития интеллектуальных систем обучения нет возможности утверждать, что разработанные алгоритмы проверки решений обучающихся интеллектуальных систем смогут с полной уверенностью распознать любой из предложенных шагов решения обучаемого. Более вероятно, что разработчикам таких систем удастся добиться того, чтобы обучающие системы могли с высокой степенью вероятности корректно распознать большую степень шагов решений пользователей для определенных классов задач по отдельным естественно-научным дисциплинам [13].

Необходимо также упомянуть еще один способ интеллектуализации обучающих систем. Этот способ подразумевает применение моделей обучаемого. Моделью обучаемого называются инструменты для измерения характеристик обучаемого, существенных для управления процессом обучения, а также результаты измерения этих характеристик. Модели обучаемых отражают величину знаний и умений обучаемого. Кроме того, есть модели обучаемых, которые характеризуют психическое состояние обучаемого в момент выполнения заданий в обучающей системе. Для типизации уровня знаний и умений обучаемых обычно используются оверлейные модели. При использовании такой оверлейной модели предполагается, что представление знания, которым обладает эксперт, совпадает с представлением обучаемого. Исключение составляет менее полный объем знаний обучаемого. Экспертные знания делятся на элементарные и мелкие составляющие. Обучаемый либо имеет знания в какой-либо области, либо наблюдается нехватка этих знаний. На данный момент оверлейные модели обычно реализуются в виде иерархических структур. Такие иерархические структуры включают совокупность понятий конкретного учебного курса либо умений, соответствующих данному курсу. Оверлейная модель представляет собой подмножество моделей предметных областей, то есть подграф. Смысл оверлейной модели состоит в том, чтобы изобразить знание конкретного пользователя как перекрытие (overlay) модели предметной области. Оверлейные модели являются мощным и гибким механизмом.

Такие модели имеют возможность осуществлять независимое измерение уровня знаний студента системы по различным темам. Во многих интеллектуальных системах обучения модель обучаемого представляет собой именно оверлейную модель знаний. В процессе обучения система руководствуется моделью, которая представляет собой разность между моделью предметной области и моделью пользователя [10].

Ядро оверлейной модели умений обучаемого представлено в виде вектора

$$P(k) = [P_1(k), P_2(k), \dots, P_j(k), \dots, P_j(k)],$$

где $P_j(k)$ – вероятность правильного применения операции j -го типа, вычисляемая по результатам решения учебной задачи на k -м шаге обучения. Выдача обучаемому релевантного учебного материала по результатам решения учебной задачи обеспечивается установлением взаимосвязи операций и концептов [2].

Затрагивая управление учебным процессом с использованием моделей обучаемого, необходимо определить, в какие именно моменты времени требуется включить менеджмент процесса обучения. Также существует необходимость определить способы воздействия на пользователя интеллектуальной системы обучения. На первом шаге требуется скрупулезно подходить к подбору учебного материала (включая теоретический материал, задачи для решения, тестовые задачи) для занятий с учетом знаний и умений пользователя интеллектуальной системы, зафиксированных в конкретной модели. Вторым шагом является создание процесса интерактивной поддержки процесса решения задачи в интеллектуальной обучающей системе. Разработанный алгоритм менеджмента сможет осуществлять выбор таких критериев, как время появления и частоту действий интеллектуальной программы. Это может быть реализовано в виде интерактивного помощника с различными итоговыми функциями. Например, такой помощник может выдавать небольшие подсказки в виде текста по следующему этапу прогнозируемого шага конкретной задачи или давать ссылку на теоретический материал по решаемой задаче. Интерактивный помощник может отказать в помощи по запросу студента или дать рекомендации другой учебной базы. Например, предложить решить задачу полегче, если обучаемый не справляется с текущей задачей. Работа интерактивного помощника может также заключаться в предоставлении рекомендаций по завершению работы с программой, чтобы напомнить о необходимости отдыха обучаемого. Кроме того, интерактивный помощник может показывать различные мотивирующие сообщения (например, «Вы уже почти решили эту задачу»).

В какой степени упорным и твердым должен быть такой алгоритм решения? Как показывают работы Б. де Булея (под руководством которого было выполнено немало исследований по автоматизированному управлению эмоциями студентов во время работы в обучающей программе), студенты технических специальностей имеют склонность к негативному отношению к автоматизированному управлению процессом обучения [11]. Это часто выявлялось в тех случаях, когда студенты сталкивались с отказом в предоставлении помощи. Некоторые из наиболее рассерженных поведением программы студентов, принимавших участие в экспериментах Б. де Булея, обращали негативное внимание на то, что алгоритмы работы системы слишком интеллектуальны.

Можно заметить, что успешность автоматизированного управления учебным процессом сильно зависит от степени веры обучаемого в интеллектуальность программы. Эта вера существенно зависит от того, насколько хорошо программа понимает его действия. Алгоритм автоматизированного управления обучением должен носить рекомендательный характер. Также должна существовать возможность его отключения по запросу обучаемого. Между тем, в случаях нерационального поведения пользователей (например, злоупотреблении студентами краткими текстовыми подсказками во время решения задач) необходимо включать влияние на процесс обучения с привлечением дополнительных преподавателей изучаемых предметов. Подводя итог, можно сказать, что интеллектуальные обучающие системы могли бы существенно облегчить процесс обучения студента и преподавателя, но в случае желания студентов обмануть систему и неправильной мотивации (неинтересно изучать предмет, но интересно получать хорошие оценки) без участия преподавателя обойтись все равно будет сложно [10].

Библиографический список

1. Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р 56846/ISO/TS 160:2004. Информатизация здоровья. Взаимодействие систем дистанционного обучения. – Первое издание 2016-11-01.
2. Аванский, С. М. Представление модели пользователя и предметной среды обучения / С. М. Аванский, А. В. Затылкин, Н. К. Юрков // Труды Международного симпозиума «Надежность и качество». Общие и комплексные проблемы естественных и точных наук. – 2007. – С. 66–67.

3. Гаврилова, Т. А. Человеческий фактор и модель пользователя в интеллектуальных обучающих системах / Т. А. Гаврилова // IV национальная конференция с международным участием «Искусственный интеллект – 94». Сб. науч. тр. – В 2-х т. – Рыбинск, 1994. – Т. 1. – С.99–103.
4. Голенков, В. В. Виртуальные кафедры и интеллектуальные обучающие системы / В. В. Голенков, В. В. Емельянов, В. Б. Тарасов // Новости искусственного интеллекта. – 2001. – № 4. – С. 3–13.
5. Петрушин, В. А. Экспертно-обучающие системы / В. А. Петрушин. – Киев : Наукова думка, 1982.
6. Петрушин, В. А. Экспертно-обучающие системы / В. А. Петрушин. – Киев : Наукова думка, 1992.
7. Петрушин, В. А. Интеллектуальные обучающие системы: архитектура и методы реализации (обзор) / В. А. Петрушин // Известия Академии наук. Техническая кибернетика. – № 2. – С. 164–190.
8. Поспелов, Д. А. Искусственный интеллект. Кн. 2. Модели и методы: Справочник / Д. А. Поспелов. – М. : Радио и связь, 1990.
9. Янушко, Д. Ю. Интеллектуальные и экспертные системы дистанционного обучения в системе повышения квалификации / Д. Ю. Янушко. – М. : Институт правоведения, 2010.
10. Интеллектуальное управление процессом обучения. Анализ и проектирование систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://habrahabr.ru/post/194240/> (дата обращения: 20.11.2017).
11. B. de Boulay, Soldato T. Implementation of motivational tactics in tutoring systems. Via de Marini: Journal of Artificial Intelligence in Education, 1995. – Pp. 387–420.
12. Carbonell J.R. AI in CAI: an Artificial Intelligence Approach to Computer-Aided Instruction/IEEE Transactions on Man-Machine Systems. Vol. MMS-11. №4, San Mateo, CA: 1970. – Pp. 190–202.
13. Joel A. Shapiro An Algebra Subsystem for Diagnosing Students' Input in a Physics Tutoring System. 3 изд. Pittsburgh: Learning Research and Development Center University of Pittsburgh, 2004. – Pp. 205–220.
14. Ohlson S. Some Principles of Intelligent Tutoring/Artificial Intelligence and Education. Vol.1. Learning Environments and Tutoring Systems/ Ed. by R.W. Lawler, M. Yazdani. Norwood: Ablex Publ. Corp. 1987. – Pp. 203–238.
15. The Andes Physics Tutor [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.andestutor.org/> (дата обращения: 15.11.2017).

References

1. Nacional'nyj standart Rossijskoj Federacii GOST R 56846/ISO/TS 160:2004 [National Standard of the Russian Federation GOST R 56846/ISO/TS 160:2004]. First edition 2016-11-01.
2. Avanskij S. M., Zatylnik A.V., Jurkov N.K. Predstavlenie modeli pol'zovatelja i predmetnoj sredy obuchenija // Trudy Mezhdunarodnogo simpoziuma «Nadezhnost' i kachestvo» [Presentation of the user model and the learning environment / Proceedings of the International Symposium «Reliability and Quality». General and complex problems of natural and exact sciences] // Obshhie i kompleksnye problemy estestvennyh i tochnyh nauk [General and complex problems of natural and exact sciences], 2007, pp. 66–67.
3. Gavrilova T. A. Chelovecheskij faktor i model' pol'zovatelja v intellektual'nyh obuchajushhih sistemah [Human Factor and User Model in Intelligent Learning Systems] // IV nacional'naja konferencija s mezhdunarodnym uchastiem «Iskusstvennyj intellekt – 94» [IV National Conference with International Participation “Artificial Intelligence - 94”. Rybinsk, 1994. Vol. 1, pp.99–103.
4. Golenkov V. V., Emel'janov V.V, Tarasov V.B. Virtual'nye kafedry i intellektual'nye obuchajushhie sistemy [Virtual Chairs and Intelligent Learning Systems] // Novosti iskusstvennogo intellekta [News of artificial intelligence], 2001, I. 4, pp. 3–13.
5. Petrushin V. A. Jekspertno-obuchajushhie sistemy [Expert-training systems]. Kiev: Naukova dumka, 1982.
6. Petrushin V. A. Jekspertno-obuchajushhie sistemy [Expert-training systems]. Kiev: Naukova dumka, 1992.
7. Petrushin V. A. Intellektual'nye obuchajushhie sistemy: arhitektura i metody realizacii (obzor) [Intellectual training systems: architecture and implementation methods (overview)] // Izvestija Akademii nauk. Tehniceskaja kibernetika [Academy of Sciences Bulletin. Technical cybernetics], 1993. pp. 164–190.
8. Pospelov D. A. Iskusstvennyj intellekt. Kn. 2. Modeli i metody: Spravochnik [Artificial Intelligence. Vol. 2. Models and methods. Handbook]. Moscow, Radio i svjaz', 1990.
9. Janushko D. Ju. Intellektual'nye i jekspertnye sistemy distancionnogo obuchenija v sisteme povyshenija kvalifikacii [Intellectual and expert systems of distance learning in the system of professional development]. Moscow, Institute of law studies, 2010.
10. Intellektual'noe upravlenie processom obuchenija. Analiz i proektirovanie sistem [Intelligent management of the learning process. Analysis and design of systems]. Available at: <https://habrahabr.ru/post/194240/> (Accessed: 20 November 2017).

11. B. de Boulay, Soldato T. Implementation of motivational tactics in tutoring systems. Via de Marini: Journal of Artificial Intelligence in Education, 1995. Pp. 387–420.
12. Carbonell J.R. AI in CAI: an Artificial Intelligence Approach to Computer-Aided Instruction/IEEE Transactions on Man-Machine Systems. Vol. MMS-11. №4, San Mateo, CA: 1970. Pp. 190–202.
13. Joel A. Shapiro An Algebra Subsystem for Diagnosing Students' Input in a Physics Tutoring System. 3 izd. Pittsburgh: Learning Research and Development Center University of Pittsburgh, 2004. Pp. 205–220.
14. Ohlson S. Some Principles of Intelligent Tutoring/Artificial Intelligence and Education. Vol.1. Learning Environments and Tutoring Systems/ Ed. by R.W. Lawler, M. Yazdani. Norwood: Ablex Publ. Corp. 1987. Pp. 203–238.
15. The Andes Physics Tutor. Available at: <http://www.andestutor.org/> (Accessed: 15 November 2017).

Грабельных Т.И.
Лесниковская Е.В.
Пархоменко А.Н.
Саблина Н.А.

ГРАЖДАНСКОЕ ОБЩЕСТВО И ВЛАСТЬ: ИНСТИТУТ ОБЩЕСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ В СВЕТЕ СОВРЕМЕННЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ПРАКТИК В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. В статье анализируется место и роль института общественного контроля в механизмах взаимодействия гражданского общества и власти. По результатам социологических исследований, проведенных в Иркутской области в период с 2008 г. по 2017 г., обоснована динамика становления института общественного контроля в развитии гражданского общества в отдельном регионе. Через механизмы общественно-государственного партнерства раскрывается понятие «эффективного общественного контроля» над деятельностью органов государственной власти и органов местного самоуправления. Выявлена тенденция к повышению роли общественных органов (общественных палат, общественных советов) в принятии и реализации решений исполнительных органов государственной власти.

Ключевые слова: гражданское общество, власть, институт общественного контроля, эффективность общественного контроля, публичное пространство, общественное мнение, общественно-государственное партнерство.

Grabelnykh Tatyana
Lesnikovskaia Ekaterina
Parkhomenko Anastasiya
Sablina Natalya

CIVIL SOCIETY AND STATE: THE INSTITUTION OF PUBLIC CONTROL IN THE LIGHT OF MODERN RESEARCH PRACTICES IN IRKUTSK REGION

Annotation. The article covers the place and role of the institution of public control in the mechanisms of the interaction of civil society and state. Basing on the sociological surveys conducted in Irkutsk region in 2008-2017, the article grounds the dynamics of formation of public control in the development of civil society in a region. The authors use the mechanisms of public-state partnership to define the concept of "effective public control" over the governmental bodies and municipal authorities. The article shows the tendency of the increasing role of public bodies (civic chambers, public councils) in the decision-making process of the executive branch as well as in the realization of the decisions.

Keywords: civil society, power, public control, the efficiency of public control, public space, public opinion, public-state partnership.

Практики взаимодействия общества и власти, проявляясь через социальные формы и механизмы общественного участия, с необходимостью формируют смысловое поле категории «гражданское общество». В центре событийных практик, характеризующих современное гражданское общество, оказываются новые субъекты влияния и пространства позиционирования их социальных связей (в том числе, социального капитала). В отечественной и зарубежной науке в последние годы обосновывается необходимость поиска качественно новых подходов, позволяющих объяснить поведение социальных субъектов и природу общественного участия [1, 2]. Со временем меняются представления о типах и формах взаимосвязи и взаимозависимости государства и общества. На рубеже XX-XXI вв. сформировались устойчивые модели соразвития механизмов государственного и общественного контроля, появились новые технологии общественно-государственного партнерства, отражающие необходимость в управлении и регулировании социального развития, которые по-новому высветили проблемы развития гражданского общества. Учитывая, что с развитием государства потребность в формировании гражданского общества и повышении роли его институтов будет возрастать, актуализировалась научная проблема в разработке новой теории гражданского общества. Об этом свидетельствует современная тенденция к усилению гражданского дискурса по изучению института общественного контроля.

Дискурс о развитии гражданского общества в России претерпел несколько модификаций. Актуальность публичного обсуждения «общественно-государственной» тематики возросла в связи с появлением новых институтов гражданского общества, прежде всего, с легитимацией деятельности института общественного контроля. Общественные палаты и общественные советы олицетворяют современные механизмы «конструктивного» взаимодействия общества и государственной власти, с помощью которых власть устанавливает и поддерживает свое пространство влияния. Между тем, нельзя недооценивать место и роль института общественного контроля в обществе как социальной системе в целом и ее подсистемах. Опираясь на данный методологический принцип – принцип системного развития, проводятся социологические исследования по ключевым проблемам развития гражданского общества [3]. Иркутская область не является исключением. Получение объективной картины о состоянии гражданского общества и основных тенденциях его развития является актуальным для всех заинтересованных сторон – самого общества, государственной власти и общественных структур, в особенности, института общественного контроля.

Так, с момента создания Общественной палаты Иркутской области в регионе проводятся мониторинговые социологические исследования в рамках подготовки итоговых докладов, посвященных вопросам формирования и развития гражданского общества. По заказу Общественной палаты региона исследования проводит социологическая лаборатория региональных проблем и инноваций Института социальных наук и НИЧ ФГБОУ ВО «ИГУ» [4].

Первое комплексное социологическое исследование в Иркутской области, посвященное проблемам формирования и развития гражданского общества, было проведено в 2008-2009 гг. в рамках подготовки Доклада Общественной палаты региона «О состоянии гражданского общества в Иркутской области. 2008 г.» (в опросе населения Иркутской области приняло участие 1100 чел.; в экспертном опросе руководителей органов государственной власти и др. групп экспертов – 67 чел.; в опросе руководителей некоммерческих общественных организаций и объединений – 215 чел.). В этот период в структуре взаимодействия гражданского общества и власти ученые и представители общественного сектора видят шесть составляющих:

- гражданское общество, гражданская активность, гражданские инициативы в Иркутской области;
- условия и ведущие факторы формирования гражданского общества в Иркутской области;
- некоммерческий сектор Иркутской области;
- основные формы самоорганизации гражданского общества в Иркутской области и их уникальность;
- специфика экспертного сообщества и его роль в развитии гражданского общества в Иркутской области;
- легитимность и эффективность механизмов и форм взаимодействия институтов гражданского общества с государством и бизнесом в Иркутской области [4].

Именно в это время в Иркутской области начал формироваться публичный дискурс об эффективности работы Общественной палаты как основного института общественного контроля и приоритетных направлениях ее деятельности.

Второе комплексное исследование состояния и тенденций развития гражданского общества в Иркутской области проводится в 2014 г. в рамках подготовки Доклада «Роль Общественной палаты Иркутской области в формировании гражданского общества в регионе. 2008-2014 гг.», когда создание «исходных условий и эффективных институциональных механизмов формирования гражданского общества региона» напрямую связывается «с повышением роли и эффективности деятельности Общественной палаты Иркутской области в новых условиях расширения полномочий общественных органов» [4]. Структура вопроса видится через призму места и роли гражданских форумов в формировании и развитии гражданского общества в регионе, динамики состояния гражданского общества в процессе институционализации НКО, основных форм самоорганизации гражданского общества, совершенствования экспертной деятельности в механизмах принятия решений, эффективности ключевых механизмов взаимодействия институтов гражданского общества с государством и бизнесом, расширения функций общественного контроля в механизмах принятия решений и др. (вопросе населения Иркутской области приняло участие 1235 чел.; в экспертном опросе руководителей органов государственной власти и др. групп экспертов – 117 чел.; в опросе глав и представителей муниципальных образований – 49 чел.).

Таким образом, как в условиях социальной стабильности, так и социальной нестабильности, активно проводятся исследования состояния и тенденций развития гражданского общества. Среди ключевых проблем, сдерживающих динамику его формирования и развития в кризисный период в рассматриваемом регионе, были выявлены: недостаточная оформленность структур гражданского общества на территории Иркутской области; неэффектив-

ность деятельности существующих институтов гражданского общества, их малочисленность; неготовность власти рассматривать общественный сектор как равноправного партнера в решении актуальных проблем Иркутской области и ее населения; неравномерное развитие общественных институтов и сектора НКО в регионе и др. [4]. Это явилось основанием для постановки приоритетных задач Общественной палаты Иркутской области на ближайшие годы: развитие институтов гражданского общества и более широкая реализация гражданских инициатив; повышение эффективности взаимодействия гражданского общества с органами государственной власти всех уровней, органами местного самоуправления, бизнес сообществом и др.

В апреле-мае 2017 г. по заказу Общественной палаты Иркутской области был проведен экспертный опрос руководителей исполнительных органов государственной власти Иркутской области и руководителей Законодательного Собрания Иркутской области (51 чел.), а также руководителей и членов общественных советов (65 чел.) о работе субъектов общественного контроля, по результатам которого выявлена тенденция к повышению роли общественных органов (общественных палат, общественных советов) в принятии и реализации решений исполнительных органов государственной власти [5]. Обозначились две ключевые проблемы: повышение уровня доверия граждан к деятельности органов государственной власти и обеспечение учета общественного мнения в механизмах принятия решений исполнительным органом государственной власти. Экспертные мнения и оценки нашли отражение на V Байкальском гражданском форуме «Гражданское общество в Иркутской области: прошлое, настоящее, будущее» (г. Иркутск, 23-24 июня 2017 г.).

10-23 ноября 2017 г. социологической лабораторией проведен онлайн-опрос населения Иркутской области «Гражданское общество и власть», который имел своей целью выявление мнения населения об особенностях взаимодействия гражданского общества и власти в современных условиях. В исследовании приняло участие 600 чел. Выделено 11 смысловых единиц анализа, позволяющих в полной мере через общественное мнение представить феномен общественного участия: институт общественного контроля в Иркутской области в фокусе общественного мнения; взаимодействие общественного сектора и населения с властью: общественное мнение о механизмах саморегуляции и системе лояльности; основные «носители» культуры публичного пространства в Иркутской области; уровень культуры публичного пространства в Иркутской области в разрезе мнений и оценок населения региона (на примере городской и сельской среды); социальное самочувствие населения Иркутской области: позиции в решении социальных проблем; общественное мнение о состоянии национального и этнических вопросов в Иркутской области; гражданское общество и власть в перспективах развития Иркутской области до 2030 г.; гражданские лидеры в развитии гражданского общества Иркутской области: позиции и роль в публичном пространстве; роль экспертных технологий в развитии культуры публичного пространства Иркутской области; «сибирская ментальность» как внутренний фактор развития гражданского общества в Иркутской области; технология обеспечения информационной открытости во взаимодействии гражданского общества и власти.

По результатам онлайн-опроса отчетливо видно, что вопрос о повышении эффективности деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления на сегодняшний день сохраняет свою актуальность. И именно с этим связывается основная цель общественного контроля. В то же самое время прослеживается выход на новый уровень взаимодействия государственных и общественных структур (институтов общественного контроля). По представленным результатам исследования обнаружилось, что существует острая потребность в объективности и достоверности данных при обеспечении информационной открытости во взаимодействии гражданского общества и власти, что является одной из отличительных характеристик современной культуры публичного пространства. К выводу о достижении определенного уровня эффективности взаимодействий гражданского общества и власти приходят и другие отечественные ученые – В. Н. Якимец, Л. И. Никовская и др. По итогам проведенной исследовательской и практической работы, они справедливо резюмируют, что «...в нынешних условиях мы наблюдаем противоречивую ситуацию по развитию институтов публичной политики, и в частности, института формирования и продвижения общественных интересов. Проведенная нами исследовательская и практическая работа проблематизировала общий контекст этой ситуации – как сделать эффективной систему социального представительства общественных интересов в условиях незавершенности процесса трансформации, как приспособить управленческий механизм государства к заметным сдвигам в гражданском обществе, чтобы суметь более адекватно учесть возрастающий плюрализм социальных групп и их социокультурных, национальных предпочтений. А с другой стороны, само гражданское общество задается вопросом – насколько оно эффективно, организовано,

консолидированно и компетентно для артикулирования, продвижения и защиты общественных запросов, готово к системной и кропотливой работе по взаимодействию со специалистами госуправления, обладает ли необходимым уровнем профессионализма, чтобы представить независимую экспертную оценку и контроль деятельности органов власти, что и делает гражданское общество самостоятельным и сильным игроком...» [3, с. 137].

Материалы исследования по Иркутской области свидетельствуют, что в условиях становления демократического государства в России проблема эффективного общественного контроля над деятельностью органов государственной власти и органов местного самоуправления приобретает большое значение [6]. Во многом это связано с известными негативными социальными явлениями и процессами, которые неизбежно отражаются в той или иной степени на деятельности власти в любом государстве: злоупотребления полномочиями, бюрократизм, коррупция, возможность действовать по усмотрению и т. д. Следует отметить, что в России пока еще слабо развиты эффективно работающие системные институты общественного контроля. Вместе с тем, общественные палаты регионов, общественные советы при исполнительных органах власти, общественные советы муниципальных образований, другие институты гражданского общества стремятся сделать работу в данном направлении более результативной.

Так в рамках проведенного опроса жителей Иркутской области «Гражданское общество и власть» был задан вопрос об основной цели института общественного контроля. Большинство полученных ответов свидетельствует о том, что общественный контроль позволяет повысить эффективность деятельности властных органов (23,7 %) и обеспечить законность в сфере государственного управления, а также снизить риски принятия противоправных решений (22,4 %) (см. табл. 1). Важно отметить, что данного мнения придерживаются как городские (22,2 % и 22 %, соответственно), так и сельские жители (29,1 % и 23,8 %, соответственно).

Таблица 1

**Распределение ответов на вопрос
«В чем, по вашему мнению, состоит основная цель общественного контроля?»**

№	Варианты ответов	Кол-во ответов	Доля ответов, в %
1.	Повышение эффективности деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления	277	23,7 %
2.	Обеспечение законности в сфере государственного управления, снижение рисков принятия и реализации противоправных и (или) противоречащих общественным интересам решений	261	22,4 %
3.	Обеспечение социальной и политической стабильности в обществе, более полной реализации конституционных прав граждан на участие в управлении делами государства	246	21,1 %
4.	Формирование и развитие гражданского правосознания	174	14,9 %
5.	Развитие институтов гражданского общества	150	12,9 %
6.	Затрудняюсь ответить	48	4,1 %
7.	Другое (а именно: «чтобы сохранить власть»; «обеспечение политической стабильности»; «общественная самооборона»; «основная цель в контроле общества и общественного мнения» и др.)	11	0,9 %
Всего		1167	100,0 %

Составлено авторами по материалам исследования

По результатам дифференцированного анализа видно, что для респондентов от 18 до 30 лет наиболее важной целью общественного контроля является обеспечение социальной и политической стабильности в обществе, более полной реализации конституционных прав граждан на участие в управлении делами государства (23,0 %). На второй позиции по данной возрастной группе – «повышение эффективности деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления» (22,6 %).

Примечательно, что 42,2 % опрошенных жителей Иркутской области считают, что общественный контроль над деятельностью органов государственной власти и органов местного самоуправления правильнее осуществлять объединенными силами всех общественных организаций, бизнес сообщества и усилиями отдельных граждан (см. табл. 2). Также ведущая роль в обеспечении общественного контроля отдана общественным советам и общественным палатам (23,7 %). Важно подчеркнуть, что респонденты отметили важность обеспечения прозрачности государственной информации и сочли возможным создание экспертных сообществ и профессиональных групп для проведения общественного контроля.

Таблица 2

Распределение ответов на вопрос «Как вы считаете, общественный контроль над деятельностью органов государственной власти и органов местного самоуправления правильнее осуществлять?»

№	Варианты ответов	Кол-во чел.	Доля, в %
1.	Объединенными силами всех названных субъектов	253	42,2 %
2.	Силами специально созданных или существующих общественных советов, общественных палат	142	23,7 %
3.	Силами специально созданных или существующих некоммерческих общественных организаций	75	12,5 %
4.	Затрудняюсь ответить	52	8,7 %
5.	Путем создания специальных союзов (ассоциаций) представителей бизнес сообщества	40	6,7 %
6.	Усилиями отдельных граждан	30	5,0 %
7.	Другое (а именно: «путем создания союзов, экспертных сообществ и профессиональных групп»; «отдельными гражданами, НКО и бизнесом»; «прозрачностью, дать возможность через интернет писать отзывы о работе определенной государственной структуры на ее сайте»; «голосом и отзывом каждого гражданина РФ» и др.)	8	1,3 %
Всего		600	100,0 %

Составлено авторами по материалам исследования

Подводя итоги, отметим необходимость расширения гражданского дискурса по изучению института общественного контроля и перспективность научных разработок в данном направлении. Принимая во внимание, что общественный контроль государственной деятельности в значительной степени видится как механизм, с помощью которого общественными и иными объединениями граждан обеспечивается повышение эффективности деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления и законность в сфере государственного управления, а также снижение рисков принятия и реализации противоправных и (или) противоречащих общественным интересам решений, – важно видеть в динамике его базовые составляющие (системные и институциональные характеристики). В этой связи современные исследовательские практики должны стать надежным инструментом конструирования и адекватной интерпретации социальных взаимосвязей гражданского общества и власти.

Библиографический список

1. Библиотека социологической лаборатории региональных проблем и инноваций Института социальных наук и НИЧ ФГБОУ ВО «ИГУ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://socio.isu.ru/ru/sociolab/library1/library1.html>, режим доступа свободный (дата обращения 22.11.2017).
2. Вавилина, Н. Д. Социальный портрет регионов Сибири / Н. Д. Вавилина // Регион: Экономика и социология. – 2012. – № 3. – С. 90–93.

3. Грабельных, Т. И. Механизмы общественного участия в современной стратегии общественно-государственного партнерства в России / Т. И. Грабельных, Е. В. Лесниковская // Казанский социально-гуманитарный вестник. – 2017. – №1 (24). – С. 25–29.
4. Грабельных, Т. И. Роль общественных советов в установлении «консенсусного» взаимодействия органов власти и общественности / Т. И. Грабельных // Политический консенсус в XXI веке: противодействие идеологии терроризма и обеспечение безопасности : сб. науч. тр. / ФГБОУ ВО «ИГУ» ; [науч. ред.: Т. И. Грабельных]. Иркутск : Изд-во ИГУ, 2017. С. 186–188.
5. Никовская, Л. И. О взаимодействии институтов гражданского общества и органов власти при отстаивании общественных интересов в сфере экологии (на примере озера Харовое в Казани) / Л. И. Никовская, В. Н. Якимец // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – 2017. – № 7 (86). – С. 132–137.
6. Скалабан, И. А. В поисках солидарности. Общественное участие в зеркале теории социального капитала / И. А. Скалабан // Вестник Новосибирского государственного университета экономики и управления. 2015. – № 1. – С. 304–315.

References

1. Biblioteka sotsiologicheskoy laboratorii regionalnykh problem i innovatsiy Instituta sotsialn'nykh nauk i NICH FGBOU VO "IGU" [*Library of the sociological laboratory of regional problems and innovations of the Institute of Social Sciences of Irkutsk State University*]. Available at: <http://socio.isu.ru/ru/sociolab/library1/library1.html>
2. Vavilina N. D. Sotsial'niy portret regionov Sibiri [*The social portrait of Siberian regions*]. Region: ekonomika i sotsiologiya [*Region: economy and sociology*], 2012, I. 3, pp. 90–93.
3. Grabelnykh T. I. Mekhanizmy obshchestvennogo uchastiya v sovremennoi strategii obshchestvenno-gosudarstvennogo partnerstva v Rossii [*The mechanisms of civic participation in the modern strategy of public-state partnership in Russia*] // Kazanskiy sotsialno-gumanitarniy vestnik [*Kazan social-humanitarian bulletin*], 2017, I.1 (24), pp. 25–29.
4. Grabelnykh T. I. Rol' obshchestvennykh sovetov v ustanovlenii «konsensusnogo» vzaimodeystviya organov vlasti i obshchestvennosti [*The role of civic chambers in the consensus interaction between the state and the public*]. Irkutsk, Izd-vo IGU, 2017, pp. 186–188.
5. Nikovskaya L. I. O vzaimodeystvii institutov grazhdanskogo obshchestva i organov vlasti pri otstaivanii obshchestvennykh interesov v sfere ekologii (na primere ozera Kharovoe v Kazani) [*On the interrelation of civil society institutes and the government in pursuing public interests in the sphere of ecology*]. Nauka i obrazovanie: khozyaystvo i ekonomika; predprinimatel'stvo; pravo i upravlenie [*Science and education: economy; enterprise; law and management*], 2017, I.7 (86), pp. 132–137.
6. Skalaban I. A. V poiskakh solidarnosti. Obshchestvennoye uchastie v zerkale teorii sotsial'nogo kapitala [*In search of solidarity. Civic participation in the mirror of social capital theory*] // Vestnik Novosibirskogo gosudarstvennogo universiteta ekonomiki i upravleniya [*Bulletin of Novosibirsk state University of Economics and management*], 2015, I. 1, pp. 304–315.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ПСИХОЛОГИИ

УДК 159.9

Гришаева С.А.
Макарова Е.В.

ДЕТЕРМИНАНТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО КАРЬЕРНОГО КРИЗИСА В ПЕРИОД ЗРЕЛОСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО ПРЕОДОЛЕНИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены особенности построения карьеры в зрелом возрасте. Раскрыты особенности профессиональных кризисов и кризиса зрелости, (в том числе, подробно рассмотрены факторы кризиса зрелости), место карьерных устремлений в процессе входа и выхода из кризиса, возможности преодоления профессиональных кризисов. Раскрыты роль и сущность акмеологического сопровождения сотрудника на этапе профессионального кризиса, проведен подробный анализ психологических особенностей возраста зрелости, потенциальных возможностей профессиональной самореализации на различных этапах карьеры.

Ключевые слова: кризис, зрелость, карьера, средний возраст, карьерные устремления, акмеология, акмеологическое сопровождение, профессиональная деятельность.

Grishaeva Svetlana
Makarova Ekaterina

DETERMINANTS OF PROFESSIONAL CAREER CRISIS OF THE AGE OF MATURITY AND POSSIBILITIES FOR OVERCOME THEM

Abstract. The features of building a career at a mature age are discussed in the article. The features of professional and age crises, including the factors of the crisis of adulthood, the place for career ambitions in the process of entering and exiting the crisis, the possibilities of overcoming them are revealed. The role and essence of acmeological accompaniment of an employee in the period of professional crisis is revealed, a thorough analysis of psychological peculiarities of the age of maturity, potential possibilities of self-realization on different stages of a career is conducted.

Keywords: crisis, maturity, career, middle age, career ambitions, acmeology, acmeological accompaniment, professional activity.

В научной литературе вопрос карьерных ориентаций чаще всего рассматривается в контексте построения карьеры молодыми специалистами. Вместе с тем, на наш взгляд, эта проблема не менее актуальна и в другие возрастные периоды. Психологические науки на протяжении многих лет, давая возрастную периодизацию развития личности, с различных сторон изучали вопрос зрелости. Согласно Э. Эриксону, зрелость – это наиболее социально активный и продуктивный период, период свершений, расцвета, присущий возрасту от 26 лет до 64 лет. Характеризуется данный период, с одной стороны, высоким уровнем самоотдачи, реализацией и эффективным применением уже накопленного опыта, стремлением к дальнейшему развитию, с другой же стороны, это постоянная борьба между продуктивностью и стагнацией. «На этой стадии появляется новый параметр личности с общечеловечностью на одном конце шкалы и самопоглощенностью – на другом. Общечеловечностью Эриксон называет способность человека интересоваться судьбами людей за пределами семейного круга, задумываться над жизнью грядущих поколений, формами будущего общества и устройством будущего мира. Такой интерес к новым поколениям не обязательно связан с наличием собственных детей – он может существовать у каждого, кто активно заботится о молодежи, и о том, чтобы в будущем людям легче жилось и работалось. Тот же, у кого это чувство сопричастности человечеству не выработалось, сосредоточивается на самом себе, и главной его заботой становится удовлетворение своих потребностей и собственный комфорт» [7, с. 19].

Период зрелости в разных классификациях неразрывно связан с понятием среднего возраста. Эриксон говорил о том, что средний возраст предполагает необходимость ставить перед собой новые задачи, расширять горизонты,

реализуя уже накопленный опыт. Действительно, личность, достигшая определенного рубежа зрелости, как правило, уже имеет достижения в построении отношений, сложившиеся связи, обладает определенным уровнем творческой самореализации. Также следует предполагать, что этап карьерного самоопределения также остался позади, и, при прочих равных, те карьерные устремления и мотивационные установки, которые были поставлены в более ранние периоды, были также либо достигнуты, либо не достигнуты и служат основой для последующего формирования внутренней неудовлетворенности или стагнации, т. к., как уже упоминалось выше, на этом возрастном этапе происходит постоянная борьба между продуктивностью и стагнацией. Именно с этим приходится сталкиваться сегодня HR-специалистам: опытные, профессиональные, успешные специалисты утрачивают прежнюю мотивацию и не всегда могут самостоятельно сформировать новую. Таким образом, возникает так называемый кризис среднего возраста, от успешности преодоления которого во многом зависит успешность дальнейшей карьеры.

Э. Эриксон предполагал, что каждый этап становления имеет свою переломную точку – кризис, который берет свое начало в конфликте развития «Я» личности. Индивид, который сталкивается с проблемой несоответствия внутренних ожиданий и внешних условий реальной действительности, выходит из кризиса, воспитывая в себе все новые качества личности и реализовывая все новые задачи. Любой следующий виток жизни – это потенциальный кризис, являющийся следствием радикального изменения реальности. В данном случае само понятие «кризис» носит не драматический оттенок, а скорее употребляется в контексте развития и прогресса, как критический период напряжения, несущий с собой новые возможности. Каждый из возрастных периодов специфичен. Акмеология говорит о периоде ранней и средней зрелости (30-55 лет) как о периоде триумфа личности с точки зрения самореализации – совершенство в выполнении профессиональной роли, иногда лидерство в широком профессиональном смысле, высокий уровень квалификации в выбранных в юности ролях и достижение карьерного пика. Далее, ближе к 60 годам наблюдается общее снижение социальной активности и уменьшение профессиональных притязаний [1].

В современном обществе, с развитием не только медицины, но и устареванием ранее установленных социальных рамок, возрастные ограничения и циклы также претерпевают существенные изменения, однако логика классификации зрелости, пусть и столь фиксировано в физиологическом возрасте, все же сохраняется неизменной.

В. И. Слободчиков, говоря о кризисе зрелости, упоминает осознание расхождения между мечтами и жизненными целями человека и действительностью его существования, как о главной характеристике кризиса. «Теперь самое время подготовиться к тому, что еще хочешь сделать, выделить то, что можно оставить, и взяться за то, что еще хочешь завершить. С растущим страхом понимаешь, что, может быть, сделаешь меньше, чем думал» [6, с. 226].

То есть оценка установленной когда-то мечты, обьективированной в конкретную цель, и их расхождение с действительностью, и формируют внутренний конфликт личности в осознании невозможности преодолеть разрыв между мечтами и действительностью.

Другими словами, двадцатилетний человек воспринимается своим окружением и самим собой как подающий надежды, а вот период зрелости – после 40 лет – это пора подведения итогов и исполнения обещаний. Фактически Слободчиков говорит о том, что человек должен принять тот факт, что он уже никогда не достигнет тех высот, которые себе намечал в более юные годы, как карьерную и творческую цель к достижению. И именно в этот период и случается освобождение от иллюзий, которое может оказаться кризисным и угрожающим для личности [6].

И первый, и второй кризис зрелости, зрелости – 30 лет и 40 лет характеризуются, в первую очередь, недосягаемостью или недоступностью определенного желаемого уровня. Причины этого либо ограничения в ресурсах и условиях в доступности желаемого уровня жизни, либо это кризис переосмысления уже достигнутого – значимости и масштаба этих достижений.

В. Р. Манукян в своем анализе кризисов зрелости выделяла несколько факторов [3]:

- профессиональная нереализованность – то есть осознание своей непродуктивности;
- изменение жизненной ситуации – иными словами, важные жизненные события, требующие быстрой адаптивности и умения подстроиться под новую реальность;
- внутриличностный конфликт – неразрешенные противоречия прошлых этапов становления личности.

Однако что, если рассмотреть ситуацию, в которой практически все цели, намеченные индивидом в юности, были достигнуты, внутренние конфликты были решены в более ранние периоды, а радикальных изменений жизненных обстоятельств не произошло? Что если, оглядываясь назад, нет повода признать крах несбывшихся надежд, нельзя сказать о нереализованных возможностях, упущенных шансах, не завязанных отношениях

и не сложившихся связях? Что если нет профессиональной несостоятельности – напротив, карьерные цели достигнуты, творческие амбиции удовлетворены? Означает ли это автоматически обретение человеком ощущения удовлетворения, чувства окончательной самореализации себя как личности? Означает ли это признание, что все было не зря и все так, как нужно? В таком случае кризиса зрелости не будет?

В. И. Слободчиков видит разрешение кризиса среднего возраста в переформулировке целей: переформатировании их содержания в более реалистичные и сдержанные, ограниченные временем и ресурсами любого человека [6]. То есть фактически, положительным исходом в данном случае предлагается признание собственного бессилия перед обстоятельствами и признание факта переоценки своих сил в юности.

Данная парадигма лишает индивида права на избавление от внутреннего кризиса в случае, если цели были достигнуты, а ожидания оправданы.

Одной из ведущих деятельностей зрелого человека является овладение профессией и трудовая деятельность как таковая, кризисы же, связанные с этой сферой жизни индивида принято называть кризисами профессионального развития личности [6].

Э. Ф. Зеер писал о том, что определяющую роль в возникновении этих кризисов играет смена или же перестройка основной профессиональной деятельности [2]. К видам профессиональных кризисов также относятся творческие кризисы, кризисы, связанные с творческой несостоятельностью, отсутствием желаемых достижений, с профессиональной и карьерной беспомощностью. Данные кризисы являются губительными для специалистов не только творческих профессий и деятелей искусства, но и для любых профессионалов своего дела, которые ратуют за дело, относятся к работе и профессии, уж если не как к «делу жизни», то как к значимому и важному делу, и для себя, для своей самореализации, и для общества в целом.

Коль скоро период зрелости неразрывно связан с профессиональным расцветом и достижением карьерного пика, то рассмотрим кризис зрелости именно в контексте карьеры и профессионального развития.

Р. А. Ахмеров в рамках исследований биографических кризисов личности, в качестве определяющих факторов, говорит о событиях и отношениях между ними. Он выделял следующие кризисы [2]:

- кризис нереализованности – субъективное негативное переживание жизненного пути;
- кризис опустошенности – общая усталость, апатия, переживание по поводу отсутствия достижений;
- кризис бесперспективности – отсутствие каких бы то ни было перспектив профессионального роста, реальных планов на будущее.

Однако Ахмеров не делает привязки этих кризисов к возрасту человека, по его мнению, они определяются субъективными переживаниями.

В современном мире карьерные мотивы и ориентиры формируются довольно рано. Институт профессионального и высшего образования переформируется под современные нужды и способствует раннему профессиональному самоопределению молодых студентов. К моменту окончания университета студенты либо уже имеют определенную карьерную историю и заслуги, либо, во всяком случае, имеют представление о своих карьерных возможностях и профессиональной области применения. Экономическая нестабильность в мире, бурное развитие информационных технологий эффективно способствуют созданию благоприятных условий для профессиональной самореализации амбициозных, талантливых и работоспособных молодых специалистов.

Вместе с написанием хорошо составленного и презентабельного резюме молодые специалисты успешно формируют свои профессиональные установки. Мотивация к карьерному развитию – овладению профессиональной областью на уровне уверенного эксперта, дальнейшему профессиональному лидерству – формирует потребность в признании своих достижений, уважении коллег и профессионального окружения, росте материального благосостояния и общего социального статуса личности. Проанализировав свои потребности и установки, можно умозрительно построить свою карьеру на десятилетия вперед, разметить трех- и пятилетки регулярными повышениями. В рамках одной организации либо меняя организацию, но неизменно прибавляя финансово и в уровне должности, индивид планомерно получает удовлетворение своих амбиций не только в поле рабочей деятельности, но и двигаясь вверх по социальной лестнице, приобретая материальные индикаторы успешности, попадая в референтные социальные группы, обогащаясь культурно и получая интеллектуальное развитие через познание себя, мира и через установление новых социальных связей. Подобный сценарий карьерного пути обеспечивает нравственное, умственное и эмоционально стабильное развитие личности: способность все с большей ответственностью подходить к заботе

о ближайшем окружении, укреплять значимые социальные связи, выстраивать партнерские отношения, что абсолютно вписывается в определение основного содержания периода взрослости и зрелости личности.

Психолог К. Рифф в своих работах о психологическом благополучии говорил о том, что залогом психического здоровья является отсутствие привычки сравнивать себя с людьми, которые заставляют нас почувствовать себя неполноценными [4]. То есть психологически здоровому человеку присуще сравнивать себя с людьми, находящимися в худшем положении. Однако также следует отметить, что для продолжения эффективной работы над собой, саморазвития и успешной самореализации необходимо иметь представление о том, к чему личность стремится в будущем: в какой точке своего развития человек хочет очутиться через 5, 10, 15 лет.

Э. Ф. Зеер писал о кризисе социально-профессиональной самоактуализации как о душевной смуте и бунте против себя. В качестве положительного выхода из конфликта он говорил о новаторстве, изобретательности и стремительной карьере, социальном и профессиональном рывке. [2]

Проблема модификации карьерных ориентаций в зрелом возрасте обусловлена спецификой смысловых ориентаций, которые:

- лежат в области семьи и профессиональных интересов;
- представлены в виде существующих в настоящее время жизненных ценностей и задач развития;
- наиболее выраженной тенденцией, определяющей смысловые ориентации на данном этапе онтогенеза, является ориентация на результат жизни, на удовлетворенность уровнем самореализации;
- мужчины и женщины зрелого возраста имеют схожие смысловые ориентации;
- смысловые ориентации имеют прямую зависимость от уровня образования;
- на содержание смысловых ориентаций людей зрелого возраста оказывает влияние наличие семьи и детей [5].

Для многих профессионалов в зрелом возрасте достигнут «потолок» вертикальной карьеры, а объем знаний, умений и навыков «перерос» актуальный должностной статус. В таком случае одним из способов мотивировать сотрудника на работу была бы возможность осуществления «горизонтальной карьеры». К сожалению, чаще всего эта возможность не может быть реализована в рамках собственной организации и организация либо теряет ценного сотрудника де-юре (он находит возможность реализоваться в каких-то смежных областях), либо де-факто (сотрудник теряет интерес к работе и выполняет ее менее продуктивно). Кстати, одним из признаков кризиса среднего возраста является желание сменить профессию, начать свою карьеру «с нуля». На наш взгляд, можно попытаться сохранить сотрудника в организации, если учитывать эти особенности карьерных ориентаций зрелого менеджера.

Э. Ф. Зеер выделял отдельно так называемое акмеологическое сопровождение специалиста, подразумевая психологическое консультирование сотрудника, достигшего высшей точки своей профессиональной зрелости [2]. Акмеологическое сопровождение ведется по следующим направлениям:

- анализ целей, задач и функций продуктивного выполнения конкретной профессиональной деятельности с учетом перспектив дальнейшего профессионального становления работника;
- разработка прогнозных моделей деятельности и личности;
- подбор диагностических методик и процедур экспертного мониторинга профессионализации и мастерства специалистов;
- отбор и конструирование психотехнологий развития профессионально-психологического потенциала работников, необходимого для эффективного выполнения труда;
- проектирование методики оценки деятельности и компетенции работников;
- обеспечение профессионального самосохранения и психологической безопасности специалистов;
- психологическое содействие в преодолении трудностей объективного и субъективного характера, решении сложных, конфликтных ситуаций, установлении эмоционально благополучных взаимоотношений, преодолении блокаторов профессиональной деятельности и др.;
- подготовка обоснованных предложений по профессиональному развитию специалиста.

Последний из пунктов видится особенно значимым и особенно затруднительным. Очевидно, что чем выше уровень квалификации и должности, тем меньше возможностей открывается перед работником и тем меньше вакансий и ролей потенциально могут быть интересны обеим сторонам – как работнику, так и работодателю.

Что же может сделать компания для удержания и для поддержки работника в кризисной ситуации? В данном случае важно опираться не на конкретный опыт сотрудника в той или иной сфере – секторе экономики, отрасли, индустрии и пр., а скорее выделить тот опыт специалиста – его профессиональные и личностные компетенции, которые могут найти широкое применение и быть востребованными в другой отрасли.

Рассмотрим пример опытного руководителя в сфере продаж узкой специализации. Очевидно, что такой сотрудник может обладать целым набором специфических компетенций, которые позволяют ему быть успешным в текущей роли.

Можно выделить следующие навыки и компетенции, которыми может обладать данный управленец:

- 1) опыт и знание узкого сегмента рынка;
- 2) многолетний опыт работы в продажах;
- 3) опыт управления людьми;
- 4) навыками управления проектами;
- 5) солидный опыт антикризисного управления.

Помимо всего прочего, сотрудник, проработавший в рамках организации длительное время, отлично знает все процессы, специфику организации, тонкости взаимодействия в рамках конкретной структуры. Иными словами, является 100 % продуктом корпоративной культуры своей компании. В данном контексте, как один из вариантов решения проблемы выхода из карьерного кризиса, организации следует шире смотреть на те роли, которые потенциально можно предложить сотруднику, находя компромисс между реальным опытом и той зоной роста, в рамках которой сотруднику придется дотянуть собственный уровень знаний для успешного исполнения новых обязанностей.

Очевидно, что первый пункт в профиле работника – опыт и знание узкого сегмента рынка – является слабо применимым в других отраслях, однако же прочие пункты опыта являются вескими аргументами к утверждению работника на более высокие, управленческие, пусть и не профильные для кандидата, должности в рамках организации.

К тому же, со стороны работодателя будет не лишним инвестировать в дополнительное обучение такого сотрудника новым обязанностям. Что, с одной стороны, сократит период адаптации, а с другой, решит сразу несколько важных задач:

- создаст дополнительную мотивацию и стимул сотруднику к дальнейшему развитию;
- поможет быстрее разобраться с планами на будущее – формированием нового образа себя в профессиональной деятельности и пошагового индивидуального плана к достижению этой цели;
- послужит хорошим признанием заслуг и, своего рода, вознаграждением – не столько материальным, сколько удовлетворяющим морально и служащим неким статусным индикатором успеха в рамках организации;
- как результат – мотивирует высокопрофессионального специалиста, имеющего должную степень эмоциональной вовлеченности в работу, выполнять свои новые обязанности с высокой степенью эффективности.

То есть фактически сотруднику не только предоставляется возможность развиваться по карьерной лестнице, но и действительно узнавать новые для себя области, продолжать обучение, завязывать новые социальные связи, входить в новые социальные круги и продолжать дальнейшее комплексное развитие себя как личности.

Подобные шаги навстречу сотруднику со стороны работодателя, возможно, и не станут залогом абсолютного и полного выхода из кризиса зрелости, однако помогут преодолеть карьерную и профессиональную его составляющую с большей долей успеха и в более короткий срок. Поскольку ранее мы говорили, что профессиональный аспект является одним из ведущих в жизни зрелой личности, определенность в карьерном будущем сможет стать хорошим базисом и опорой для благополучного преодоления кризиса зрелого возраста и для нового витка в дальнейшем развитии личности.

Библиографический список

1. Груздева, О. В. Психология развития (Возрастная): Учебно-методическое пособие для обучающихся по направлению подготовки: Педагогика / О. В. Груздева, О. М. Вербианова – Красноярск: КГПУ, 2011. – 184 с.
2. Зеер, Э. Ф. Психология профессий: Учебное пособие для студентов вузов. / Э. Ф. Зеер – 2-е изд., перераб., доп. – М. : Академический Проект; Екатеринбург: Деловая книга, 2003. – 129 с.

3. Манукян, В. Р. Субъективная картина жизненного пути и кризисы взрослого периода: автореф. дис....канд. психол. наук : 19.0013 / В. Р. Манукян. – СПб., 2003. – 27 с.
4. Пергаменщик, Л. А. Опросник «Шкалы психологического благополучия» К. Рифф: процесс и процедура адаптации / Л. А. Пергаменщик, Н. Н. Лепешинский // Психологическая диагностика. – 2007. – № 3. – С. 73–96.
5. Сахарова, Т. Н. Содержание и направленность смысложизненных ориентаций личности в зрелом возрасте / Т. Н. Сахарова // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2012. – Т.1 – №13 – С. 311–317.
6. Слободчиков, В. И., Исаев, Е. И. Психология развития человека. Развитие субъективной реальности в онтогенезе. Учебное пособие / В. И. Слободчиков, Е. И. Исаев – М. : ПСТГУ, 2013. – 242 с.
7. Эриксон, Э. Детство и общество / Э. Эриксон – СПб. : Ленато, АСТ, Фонд «Университетская книга», 1996.— 592 с.

References

1. Gruzdeva, O. V. Psihologiya razvitiya (Vozrastnaya): Uchebno-metodicheskoe posobie dlya obuchayushchihsya po napravleniyu podgotovki: Pedagogika [*Development Psychology (the age): scholastic-methodical allowance for trainees in training: pedagogy*] / O. V. Gruzdeva, O. M. Verbianova – Krasnoyarsk: KGPU, 2011. 184 p.
2. Zeer Eh. F. Psihologiya professij: Uchebnoe posobie dlya studentov vuzov [*Psychology Careers: a textbook for university students*] / Eh. F. Zeer – 2-e izd., pererab., dop. M. : Akademicheskij Proekt; Ekaterinburg: Delovaya kniga, 2003. 129 p.
3. Manukyan, V. R. Sub'ektivnaya kartina zhiznennogo puti i krizisy vzroslogo perioda [*Subjective picture of life and crises of adulthood*]: avtoref. dis....kand. psihol. nauk : 19.0013 / V. R. Manukyan. SPb., 2003. 27 p.
1. Pergamenshchik, L. A. Opornik «Shkaly psihologicheskogo blagopoluchiya» K. Riff: process i procedura adaptacii [*Questionnaire «Scale of psychological well-being» K. Riff: process and procedure of adaptation*]/ L. A. Pergamenshchik, N. N. Lepeshinskij // Psihologicheskaya diagnostika. 2007, I. 3, pp. 73–96.
1. Saharova, T. N. Soderzhanie i napravlennost' smyslozhiznennyh orientacij lichnosti v zreloj vozraste [*Content and direction of life orientations of the person in adulthood*] / T. N. Saharova // Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyj universitet upravleniya) [University Bulletin (State University of Management)]. 2012, T.1, I. 13, pp. 311–317.
2. Slobodchikov, V. I., Isaev, E. I. Psihologiya razvitiya cheloveka. Razvitie sub'ektivnoj real'nosti v ontogeneze. Uchebnoe posobie [*The psychology of human development. Development of subjective reality in ontogenesis. Tutorial*] / V. I. Slobodchikov, E. I. Isaev. M. : PSTGU, 2013. 242 p.
3. Erikson, Eh. Detstvo i obshchestvo [*Childhood and Society*] / Eh. Erikson – SPb. : Lenato, АСТ, Fond «Universitetskaya kniga», 1996. 592 p.

УДК 748

Куликова О.А.
Лиманова Н.И.

ВОЛОНТЕРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК МЕХАНИЗМ ПРЕОДОЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ АПАТИИ МОЛОДЕЖИ

Аннотация. Статья посвящена проблеме преодоления социальной апатии в молодежной среде. Аргументирована актуальность данной темы. Рассмотрены подходы к пониманию социальной апатии и причинам ее возникновения, формы социальной активности и виды добровольческой деятельности. Приведены результаты исследования готовности молодежи к волонтерской деятельности. Выявлена роль волонтерства для молодежи. На основе проведенного исследования сформулированы основные компоненты волонтерства. Предложены меры по привлечению молодежи к волонтерской деятельности.

Ключевые слова: социальная апатия, социальная активность, волонтерство, добровольческая деятельность, молодежь.

Kulikova Olga
Limanova Natalia

VOLUNTEERING AS A MECHANISM FOR OVERCOMING THE SOCIAL APATHY OF YOUTH

Annotation: The article is devoted the problem of overcoming social apathy of youth. The relevance of the topic is reasoned. The approaches to understanding the social apathy and reasons for it's occurrence, the forms of social activity and types of volunteering are discussed. The results of social researches of young people's readiness to volunteering are given in the article, role of volunteering for youth is identified. Also determines main components of volunteering. The recommendations for engaging youth to volunteering are given.

Keywords: social apathy, social activity, volunteering, volunteer activity, youth.

Проблема социальной апатии молодежи является актуальной на сегодняшний день, так как затрагивает практически все стороны социальной жизни общества. Она связана с психологической пассивностью человека и может привести к кризису идентичности личности. В то же время она может оказать большое влияние на происходящие изменения общества, а также повлечь за собой изменение ценностных ориентаций людей.

Молодежь является наиболее активной социальной группой в силу своего возраста и свойственного ей максимализма. Однако современная молодежь не проявляет должного уровня активности, не интересуется событиями, происходящими в стране, обладает низким уровнем электоральной активности, не использует весь свой потенциал для решения достижений своих целей. Преодоление социальной апатии позволит создать сильное гражданское общество – один из ключевых элементов сильного демократического государства.

Вопросами апатии занимались еще античные философы, однако термин «апатия» имел скорее положительное значение. Под апатией понимали умение человека обладать своими эмоциями, полностью освободиться от земных страстей.

Также проблема социальной апатии может быть связана с понятием аномии, которое было введено Э. Дюргеймом в научный оборот. Оба термина схожи между собой, так как оба эти феномена затрагивают вопросы морального аспекта развития общественного сознания [4].

У. Бэйкери и А. Раппапорта, Э. Гидденса, Х. Ортега-и-Гассета, Дж. Куррана, Р. Эллиота, П. Лазарсфельда, Д. МакКуэйла и Д. Морли, Р. Мертона, Дж. Б. Томпсона, Дж. Фиска, Ю. Хабермаса, П. Штомпки, Н. Элиаса также работали над проблемой апатии, проводили исследования феноменов массовой коммуникации и массового общества.

В современном мире проблемой апатии занимаются представители различных научных направлений. Феномен апатии настолько многогранен, что его изучением заинтересованы философы, психологи, социологи. Однако в данной статье мы будем делать акцент на социально-психологических подходах к изучению феномена социальной апатии.

Существует несколько различных подходов к пониманию апатии и причин ее возникновения. Рассмотрим некоторые из этих подходов.

Ю. В. Набок в своей работе выделяет следующие подходы к пониманию существующей проблемы: апатия как вид социальной активности, апатия как тип самочувствия личности, апатия как следствие социального отчуждения [3].

Апатия как вид социальной активности представляет состояние личности, которое характеризуется потерей интереса к событиям, происходящим в обществе. Данный подход применяет в своей диссертации Е. В. Исмаилова [1]. Проявление активности личности, по ее мнению, детерминирована ценностными ориентациями и отличается падением социальной активности. Другими словами можно сказать, что социальная апатия сходна по смыслу с социальной пассивностью личности.

Если предыдущий подход затрагивает в большей степени социологические теории, то социальная апатия как тип самочувствия личности изучается в большей степени представителями психологической науки. В статье Новикова С. В. социальная апатия определяется как «состояние личности или социальной группы, характеризующееся полным безразличием, полной или частичной утратой интереса к социальной действительности, равнодушием к происходящим в ней процессам и явлениям, ослаблением интересов и побуждений к деятельности» [5].

Некоторые исследователи трактуют апатию как следствие социального отчуждения. Ученые утверждают, что апатичное настроение является следствием социального отчуждения, ощущения человеком своей ненужности, а также следствием потери личностной идентичности. Также отчуждение может являться осознанным решением человека относительно событий, происходящих в мире, из-за непринятия устоявшихся в обществе ценностей и норм поведения. В социально-психологическом смысле отчужденность тождественна отстраненности человека, потере интереса как в отношении окружающей действительности, так и к самому себе.

В своей работе мы будем рассматривать социальную апатию как форму социальной активности. Достижение высокого уровня участия молодежи в общественно значимых мероприятиях является залогом развития не только личности, но и успешного функционирования общества в целом. В нашей работе мы принимаем, что социальная апатия синонимична социальной пассивности молодежи.

Различают несколько типологий форм социальной активности. Выбранная нами классификация построена на основании разных сфер деятельности человека, существующих в обществе [2]:

- политическая активность – мероприятия, связанные с политической деятельностью (например, электоральная активность, работа в политических партиях и т. д.);
- гражданская активность – работа, направленная на решение общественно-значимых проблем, проявлению гражданских инициатив (например, работа в молодежных общественных организациях);
- культурная активность – проявляется в работе по сохранению и распространению духовных и культурных ценностей;
- творческая активность;
- трудовая активность – деятельность, связанная с реализацией способностей личности, формированием профессиональных навыков, качеством интеллектуального потенциала;
- коммуникационная активность – форма активности, направленная на реализацию навыков общения, налаживание контактов и выстраивание социальных связей с другими людьми;
- деловая активность – управленческая деятельность, чаще в экономической сфере.

Мы считаем, что типология социальной активности зависит от понимания термина «социальная активность». Различное понимание данного термина обуславливает существование разных трактовок. Как правило, социальная активность рассматривается как деятельность человека, направленная на преобразование природной и социальной среды. Также она может являться мерой включенности личности в систему общественных отношений, показывать степень ее участия во всех видах общественной деятельности.

В последнее время социальная активность все чаще рассматривается в рамках политической активности. Безусловно, значимость проявления политических инициатив молодежи очень велика, именно поэтому многие социологические компании перед выборами разных уровней проводят исследования с целью прогнозирования их результатов, определения явки избирателей и т. д. К сожалению, значительно меньше исследований проводится относительно гражданской активности молодежи.

Волонтерская деятельность является одним из способов проявления гражданской активности. Разнообразие волонтерских организаций позволяет молодым людям выбрать сферу деятельности, которая им наиболее интересна.

В 2016 г. мы проводили исследование для выяснения социально-психологической готовности молодежи к волонтерской деятельности. Выборка составила 94 человека. Респонденты в возрасте 17 лет составили 1,1 %, от 18 до 22 лет – 94,7 %, от 23 до 30 лет – 4,3 %. В опросе приняли участие 53 представительницы женского пола (56 %) и 41 представитель мужского пола (44 %).

По данным проведенного опроса 91 % молодых людей положительно относятся к волонтерской деятельности, среди них 74 % респондентов хотели бы участвовать в деятельности добровольческих организаций или заниматься этим самостоятельно. При этом подавляющее большинство людей никогда не состояли ни в каких организациях. Среди приоритетных направлений добровольческой деятельности молодые люди называют донорство, организацию различных масштабных мероприятий, а также помощь детям-сиротам и людям с ограниченными возможностями. Молодым людям были задан вопрос о мотивах участия в добровольческой деятельности: 9,8 % – хотят чувствовать себя нужными; 9,6 % – заинтересованы в том, чтобы попробовать свои силы в какой-то новой для себя деятельности; 9,4 % – считают необходимым заботиться о благополучии других людей. В то же время среди приоритетов молодежи у 21 % на первом месте находится «обеспеченная жизнь», 26 % хотели бы жить в свое удовольствие, 40 % – достигнуть высокого профессионального уровня и лишь 9 % респондентов хотят «помогать совершенствовать окружающий мир».

Ежегодно роль волонтерского движения в России возрастает и приобретает большую популярность среди молодежи, становясь самостоятельным общественным институтом, однако весь потенциал волонтерства еще не использован. Неслучайно 2018 г. в России объявлен годом добровольца. Стимулирование развития добровольческого движения является необходимым как для самих волонтеров, так и для государства. Волонтерство открывает новые возможности для молодежи, оно является своеобразной платформой для самосовершенствования, позволяет получать новые знания, набираться опыта, а также чувствовать себя социально значимым. Для государства волонтерские организации являются одним из способов вовлечения молодежи в работу государственных органов, «помощником» на пути к становлению гражданского общества. Получается, что с одной стороны, волонтерство – это деятельность, которая способствует самореализации личности, а также социальный лифт для молодежи. С другой, – регулируя деятельность добровольческих организаций, государство может побуждать к проявлению социальной активности. Таким образом, волонтерство является социальным институтом, который удовлетворяет потребности государства и личности, а также является посредником между ними.

Исходя из анализа теоретических положений и результатов проведенного исследования были выделены основные компоненты волонтерской деятельности.

Мотивационный компонент – ценностный компонент показывает отношение молодежи к волонтерству, осознание значимости деятельности в целом, а также систему ценностей, определяющих наличие альтруистической направленности личности.

Когнитивный компонент – знание молодых людей о существовании волонтерских организаций, наличие информации о том, как можно стать волонтером, а также четкое понимание добровольческой деятельности.

Эмоциональный компонент – наличие основных качеств личности: альтруизм, эмпатия, доброта, чувства ответственности.

Деятельностный компонент – участие в различных мероприятиях, развитие навыков и умений, а также формирование опыта работы в социально ориентированной деятельности.

Формирование данных компонентов у молодежи является основной задачей на пути к преодолению социальной апатии. Все компоненты взаимосвязаны между собой, именно поэтому решение проблемы требует реализации последовательных комплексных мер.

Во-первых, необходимо проводить стимулирование некоммерческих организаций (далее – НКО) и волонтерских организаций с позиции государства, в свою очередь НКО должны разрабатывать и проводить мотивационные программы для молодежи.

Во-вторых, существует необходимость повышения уровня информационной осведомленности молодых людей о существовании необходимости в добровольцах на тот или иной проект, в том числе с помощью средств массовой информации.

В-третьих, для повышения количества желающих стать волонтерами необходимо проводить кампании по набору желающих стать добровольцами в учебных заведениях, государственных и негосударственных организациях.

В-четвертых, для повышения уровня мотивации волонтеров необходимо разработать систему поощрения добровольческой деятельности в виде социальных льгот.

Организация работы по привлечению молодежи к деятельности на добровольных началах должна проводиться с учетом принципов свободы, социальной инициативы, ответственности каждого гражданина. Однако государственная поддержка добровольческих организаций является важнейшей составляющей, которая может оказать влияние на повышение значимости работы волонтера, а также стимулировать молодежь путем проведения масштабных мероприятий в стране.

Возможности волонтерства как формы социальной активности практически безграничны. Существует множество видов добровольческой деятельности: социальное волонтерство, культурное волонтерство, донорство, событийное волонтерство, корпоративное волонтерство и т. д. Виды и формы добровольческой деятельности разнообразны и их количество велико, ведь для того, чтобы стать волонтером нужно только желание.

Таким образом, волонтерская деятельность направлена на воспитание социально активных граждан, выступает помощником в формировании ценностных ориентаций молодежи, а также позволяет определить с выбором формы участия в общественной жизни. Развитие волонтерского движения в России позволит преодолеть высокий уровень социальной апатии.

Библиографический список

1. Исмаилова, Е. В. Преодоление социальной апатии студенческой молодежи средствами культурно-досуговой деятельности / Е. В. Исмаилова // Вестник Челябинской государственной академии культуры и искусств. – 2009. – № 4 (20) – С. 80–86.
2. Королькова, С. Ю. Социальная активность молодежи / С.Ю. Королькова // Молодой ученый. – 2015. – № 12.2. – С. 39–40.
3. Набок, Ю. В. Феномен социальной апатии в современном обществе: дис. ...канд. филос. наук: 09.00.11 / Ю. В. Набок. – Самара, 2005. – 176 с.
4. Напсо, М. Д. Теория аномии Э. Дюркгейма и современность / М.Д. Напсо // Социодинамика. – 2017. – № 2. – С. 22–30.
5. Новиков, С. В. Формирование социальной активности личности студента юридического вуза посредством народных дружин / С.В. Новиков // Социально экономические явления и процессы. – 2015. – № 4 – С. 137–139.

References

1. Ismailova E. V. Preodolenie socialnoj apatii studencheskoj molodezhi sredstvami kulturno-dosugovoj deyatel'nosti [*Overcoming the social apathy of student youth through cultural and leisure activities*]. Vestnik Chelyabinskoy gosudarstvennoy akademii kul'tury i iskusstv [Bulletin of the Chelyabinsk State Academy of Culture and Arts], 2009, I. 4 (20), pp. 80–86.
2. Korolkova S. Yu. Social'naya aktivnost molodezhi. Molodoj uchenyj [Social activity of youth], 2015, I. 2.2, pp. 39–40.
3. Nabok Yu. V. Fenomen socialnoj apatii v sovremennom obshestve [The phenomenon of social apathy in modern society]: dis. ... kand. filos. nauk: Samara, 2005. 176 p.
4. Napso M.D. Teoriya anomii E. Dyurkgejma i sovremennost [Theory of the Anomie of E. Durkheim and Modernity] // Sociodinamika [Socio Dynamics], 2017, I. 2., pp. 22–30.
5. Novikov S.V. Formirovanie socialnoj aktivnosti lichnosti studenta yuridicheskogo vuza posredstvom narodnyh druzhin [Formation of social activity of the personality of a student at a law school through people's squads]. Socialno ekonomicheskie yavleniya i process [Socio-economic phenomena and processes], 2015, I. 4, pp. 137–139.

Информация об авторах

Абрамова Марина Игоревна	канд. экон. наук, доцент, Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», e-mail: abramov.a@mail.ru
Акопян Эстер Ашотовна	ст. преподаватель, Российско-Армянский Университет, Армения, Ереван, e-mail: hakobyan_ester@mail.ru
Алешева Лилия Наилевна	магистрант, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: lil971@yandex.ru
Антипов Валерий Иванович	канд. физ.-мат. наук, ст. научный сотрудник, ФГБУН «Институт проблем управления им. В.А.Трапезникова РАН», e-mail: valeriantipov27@yandex.ru
Блинова Ульяна Юрьевна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», e-mail: rosbu@mail.ru
Болдырев Александр Николаевич	аспирант, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: boldyrev91@mail.ru
Викулов Сергей Александрович	аспирант, НОЧУ ВО «Московский финансово-промышленный университет «Синергия», e-mail: r17pe@rambler.ru
Внучков Юрий Андреевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», ФГАОУ ВО «Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД РФ» (Одинцовский филиал), e-mail: sasha_vnytkhov@inbox.ru
Габдрахманов Олег Фаритович	канд. экон. наук, доцент, АНО ВО «Институт деловой карьеры», e-mail: Gabdrahmanov@list.ru
Гавва Руслан Витальевич	канд. экон. наук, директор филиала ФГБОУ ВО «Высшая школа народных искусств (институт)», e-mail: gavva@rambler.ru
Гаврилец Юрий Николаевич	д-р экон. наук, профессор, руководитель лаборатории математической социологии, Центральный Экономико-Математический Институт РАН, e-mail: yurkag@mail.ru
Галкин Павел Владимирович	д-р истор. наук, доцент, заведующий кафедрой муниципального управления и социального сервиса, ГОУ ВО МО «Государственный социально-гуманитарный университет», e-mail: pvgalkin@yandex.ru
Грабельных Татьяна Ивановна	д-р соц. наук, профессор, заведующая социологической лабораторией региональных проблем и инноваций, ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет», e-mail: tagr@bk.ru
Гришаева Светлана Алексеевна	канд. психол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: grishaeva@bk.ru
Губанова Светлана Евгеньевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: secretar@ciam.ru

Гызыев Азамат Хасанович	аспирант, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: azamat_giziev@mail.ru
Данилина Ярослава Владимировна	канд. экон. наук, доцент, ведущий научный сотрудник, Центральный экономико-математический институт Российской академии наук, e-mail: yavdanilina@yandex.ru
Дворянкина Анна Александровна	магистрант, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: ann1000@mail.ru
Деменко Ольга Геннадьевна	заместитель директора, Научно-исследовательский институт «Новая экономика и бизнес» ФГБОУ ВО «Российский экономический университет» им. Г.В. Плеханова, e-mail: demenko.og@rea.ru
Жданов Александр Игоревич	аспирант, ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления», e-mail: alexzhdanov@inbox.ru
Замятина Наталья Александровна	канд. филол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: nat.zamt@gmail.com
Збарская Анна Владимировна	ст. преподаватель, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: anna1305@inbox.ru
Ибрахим Мустафа Али	преподаватель, Технологический университет, Ирак, Багдад, e-mail: M.Ali787810@yahoo.com
Куликова Ольга Андреевна	канд. психол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: kilka2002@yandex.ru
Лебедев Валерий Викторович	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: lebedev.guu@gmail.com
Лебедев Константин Валерьевич	канд. экон. наук, заместитель генерального директора по научной работе, ФГБНУ «Научно-исследовательский институт – Республиканский исследовательский научно-консультационный центр экспертизы», e-mail: k.lebedev@extech.ru
Лесниковская Екатерина Викторовна	канд. соц. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет», e-mail: elesnikovskaya@gmail.com
Лиманова Наталия Игоревна	студент, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: natalimanova7@yandex.ru
Ложкомоева Евгения Николаевна	канд. экон. наук, зав. кафедрой общеобразовательных и естественнонаучных дисциплин, Сергиево-Посадского филиала ФГБОУ ВО «Высшая школа народных искусств (институт)», e-mail: logkomoeva_en@mail.ru
Макарова Екатерина Вячеславовна	аспирант, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: ekaterinamakarova@inbox.ru
Манахов Сергей Владимирович	канд. экон. наук, начальник управления организации НИР, ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», e-mail: sman2003@mail.ru

Маркова Анна Сергеевна	аспирант, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: markova2412@mail.ru
Милютина Лидия Алексеевна	аспирант, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: lidia.milutina@yandex.ru
Михайлова Любовь Викторовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московского авиационного института (национального исследовательского университета)», e-mail: lubov999999@mail.ru
Нечаева Тамара Васильевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский технологический университет», e-mail: tamara_nechaeva@mail.ru
Никитин Андрей Сергеевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», e-mail: andrejnikitin237@gmail.com
Офицерова Наталья Андреевна	магистр, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: ofitserova.n@bk.ru
Пархоменко Анастасия Николаевна	аспирант, ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет», e-mail: sawnast@yandex.ru
Пепоян Аветис Левонович	аспирант, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: a.l.pepoyan@gmail.com
Рогуленко Татьяна Михайловна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: tmguu@mail.ru
Рожкова Дарья Юрьевна	канд. экон. наук, преподаватель, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», e-mail: rodasha@mail.ru
Рожкова Надежда Константиновна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: nakoro@yandex.ru
Саблина Наталья Александровна	канд. соц. наук, доцент, ст. научный сотрудник, ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет», e-mail: nsablina@bk.ru
Светлов Илья Евгеньевич	канд. экон. наук, доцент, ГОУ ВО МО «Государственный социально-гуманитарный университет», e-mail: elias.svetlov@mail.ru
Солнцева Оксана Глебовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: og_solntseva@guu.ru
Старостин Василий Сергеевич	канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой рекламы и связей с общественностью, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: vs_starostin@guu.ru
Тараканова Ираида Васильевна	научный сотрудник, Центральный экономико-математический институт РАН, e-mail: itar40@mail.ru
Токарев Борис Евгеньевич	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: tokarevboris@gmail.com
Цунаева Юлия Олеговна	ст. преподаватель, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: tsunayev@mail.ru