

Редакционный совет

Агапов В.С. – д-р психол. наук, проф.
Азоев Г.Л. – д-р экон. наук, проф.
Базылевич Т.Ф. – д-р психол. наук, проф.
Грошев И.В. – д-р экон. наук,
д-р психол. наук, проф. главный редактор
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.
Строев В.В. – д-р экон. 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 знаний,
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), 19.00.00
(психологические науки) и 22.00.00
(социологические науки)

Editorial council

Agapov V.S. – Doctor of Psychological Sciences, prof.
Azoev G.L. – Doctor of Economic Sciences, prof.
Bazylevich T.F. – Doctor of Psychological Sciences, prof.
Groshev I.V. – Doctor of Economic Sciences,
Doctor of Psychological Sciences, prof., Chief Editor
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.
Kryshstanovskaya 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.
Stroev V.V. – Doctor of Economic 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.
Jeriashvili 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.
Kryshstanovskaya 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), 19.00.00
(Psychological 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

I.V. Groshev

Ответственный за выпуск

L.N. Alekseeva

Редактор

E.V. Talantseva

**Выпускающий редактор
и компьютерная верстка**

E.A. Malygina

Технический редактор

O.A. Degtyareva

Дизайн обложки

L.N. Alekseeva

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

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

ЛР № 020715 от 02.02.1998 г.
Подп. в печ. 18.07.2018 г.
Формат 60×90/8
Объем 24,0 печ. л.
Бумага офисная
Печать цифровая
Тираж 1000 экз.
(первый завод 100 экз.)
Заказ № 727

Издательство: Издательский дом ГУУ
(Государственный университет управления)

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

Editor

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.rosp.ru/publications/view/42517/>

LR № 020715 from 02.02.1998
Signed to print 18.07.2018
Format 60×90/8
Size is 24,0 printed sheets
Offset paper
Digital printing
Circulation 1000 copies
(the first factory 100 copies)
Print order № 727

Publishing: 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

Бодяко А.В., Бондаренко А.А. Современные тенденции обновления учетно-отчетной и контрольно-аналитической концепций информационного сопровождения управленческих решений.....	5
Горбачева Т.А., Фатхлисламова Г.Ф. Роль частных управляющих компаний в современной пенсионной системе России.....	12
Горохова И.В., Никитская Е.Ф., Сорокина Н.Ю. Актуальные вопросы применения зарубежного опыта прогнозирования потребности экономики в квалифицированных кадрах в практике государственного управления в Российской Федерации.....	21
Носырев Н.И. Внедрение системы управления знаниями в управление бизнес-процессами в организациях 3PL-провайдеров.....	28
Петрина О.А., Стадолин М.Е. Комфортная городская среда: тенденции и проблемы организации.....	34

СТРАТЕГИИ И ИННОВАЦИИ

Баркова Н.Ю., Трубетских Ю.А. Выбор конкурентной стратегии компании: основные ошибки и их последствия.....	39
Бусов В.И. Программно-целевое управление инновационно-инвестиционной деятельностью крупных компаний.....	43

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Базикова И.В. Основные проблемы реализации проекта «Sukhoi Superjet 100».....	48
Большакова О.И., Волкова В.О., Сурнова А.С. Реализация проектов государственно-частного партнерства в арктической зоне России.....	55
Кованова Е.С., Эльдяева Н.А. Моделирование продолжительности возвратной трудовой миграции населения региона на примере Калмыкии.....	61
Мамедов Р.Н. Текущее состояние развития системы управления эффективностью и применимости ее основных методов администрациями муниципальных образований.....	67
Милова Д.Н. Способы продвижения гостиничных услуг с учетом тенденций развития отельного бизнеса.....	73
Плотникова Д.А. Пригородный пассажирский комплекс отечественных железных дорог: необходимость реформирования процессов управления.....	78
Рогова И.А. Гостиничный бизнес в современных условиях: актуальные тенденции и проблемы развития.....	83

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аброскин А.С., Аброскина Н.А. Теневая экономика: проблемы построения отраслевых оценок.....	88
Агеева О.А., Девянина А.В. Применение бюджетного процесса в условиях деятельности малого предприятия на современном этапе развития экономики России.....	93
Доброконный В.А., Кохановская И.И. Разработка модели инфраструктурного обеспечения малого и среднего предпринимательства в регионе.....	100
Самарцева А.И., Чеботарёва З.В. Результаты аудита расчетов с персоналом по оплате труда в организациях розничной торговли.....	105
Симакина М.А. Направления развития рынка BTL-коммуникаций в России.....	110
Шевырков Л.В. Методика оценки налоговых льгот на местном уровне.....	117

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ

Волик О.А., Солнцева О.Г., Цунаева Ю.О. Повышение инвестиционной привлекательности торговых предприятий.....	123
--	-----

CONTENTS

CURRENT ISSUES OF MANAGEMENT

Bodiako A.V., Bondarenko A.A. Modern trends in updating accounting and reporting, control and analytical concepts of information support of management decisions.....	5
Gorbacheva T.A., Fatkhislamova G.F. The role of private management companies in the modern pension system of Russia.....	12
Gorokhova I.V., Nikitskaya E.F., Sorokina N.Y. Current issues of application of foreign experience of predicting the economic needs in qualified persons in practice of government management in Russian Federation.....	21
Nosyrev N.I. Implementation of knowledge management system in business processes management of 3PL-providers.....	28
Petrina O.A., Stadolin M.E. Comfortable urban city environment: trends and problems of the organization.....	34

STRATEGIES AND INNOVATIONS

Barkova N.Y., Trubetskikh J.A. Choosing a competitive strategy for the company: the main mistakes and consequences.....	39
Busov V.I. Program-targeted management of innovative-investment activity of large companies.....	43

DEVELOPMENT OF INDUSTRY AND REGIONAL MANAGEMENT

Bazikova I.V. Main problems of implementation of the Sukhoi Superjet 100 project.....	48
Bolshakova O.I., Volkova V.O., Surnova A.S. Implementation of public-private partnership projects in the Russian arctic.....	55
Kovanova E.S., Eldyaeva N.A. Modeling the duration of the return labor migration of the population of the region on the example of Kalmykia.....	61
Mamedov R.N. The current status of the development of a performance management system and the applicability of its basic methods in municipal administrations.....	67
Milova D.N. Methods of promotion of hotel services with regard to trends of development of hotel business.....	73
Plotnikova D.A. Suburban passenger complex domestic railways: the need to reform governance processes.....	78
Rogova I.A. Hospitality industry in modern conditions: recent trends and problems of development.....	83

ECONOMICS: PROBLEMS, SOLUTIONS AND PROSPECTS

Alexander A.S., Abroskina N.A. Shadow economy: problems of construction of industrial estimates.....	88
Ageeva O.A., Devyanina A.V. The use of the budgeting process in the environment of a small business at the modern development stage of the Russian economy.....	93
Dobroconny V.A., Kohanovsky I.I. Development of model of infrastructure ensuring small and average business in the region.....	100
Samartseva A.I., Chebotareva Z.V. Results of the audit of calculations with personnel on payment in the organizations of retail trade.....	105
Simakina M.A. The market development of BTL-communications in Russia.....	110
Shevyrkov L.V. Methodology for assessing tax benefits at the local level.....	117

INVESTMENT VALUATION

Volik O.A., Solntseva O.G., Tsunaeva J.O. The increase in investment attractiveness of commercial enterprises.....	123
--	-----

СОДЕРЖАНИЕ

Королёв Н.В., Хань Сюемэй	
Условия успеха китайской инвестиционной модели	129
Кукушкин П.А.	
Сущность и роль предынвестиционного анализа в проектах слияний и поглощений	136
Ву Тхи Тху Хьонг	
Повышение эффективности землепользования в сельском хозяйстве Вьетнама с учетом прямых иностранных инвестиций	140

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Галазова С.С., Магомаева Л.Р.	
Сегментация кросс-каналов в условиях развития информационной системы кредитно-финансового сектора	147
Зайцева Е.А.	
Построение социального профиля клиента для персонализации банковского предложения на основе открытых источников информации с применением технологий больших данных	154

СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРОЦЕССЫ

Гавва Р.В.	
Принципы системного подхода в управлении воспитанием молодого поколения	160
Колесов И.В.	
Анализ опыта работы международных профессиональных спортивных академий для эффективной реализации проектов создания и развития спортивных академий в России	165
Крыштановская О.В., Филиппова А.М.	
Исследования политической коммуникации: государство и социальные сети	171

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ПСИХОЛОГИИ

Дюпина С.А.	
Особенности расщепления полюсов когнитивных стилей в юношеском возрасте	177
Корнилова О.А.	
Инклюзия: иллюзии и реальность проблемы обучения особенных детей в условиях современного российского общества	183
Тарасов А.Н.	
Теоретико-множественный анализ экстремальных результатов феноменологии лжи	188

Редакцией журнала «Вестник университета» была проведена процедура проверки оригинальности статей из архивных номеров. В ходе данной проверки были обнаружены статьи В.К. Иванова, нарушающие авторские права Розиной В.А.

В связи с этим была проведена ретракция следующих статей:
– В.К. Иванов., Д.Ю. Знаменский. Политический рынок и политический процесс // Вестник университета. – 2015. – № 6. – С. 34-37;
– В.К. Иванов. Роль СМИ на политическом рынке // Вестник университета. – 2014. – № 16. – С. 35-38 ;
– В.К. Иванов. Особенности коньюмеризации политической жизни // Вестник университета. – 2014. – № 7. – С. 56-59;
– В.К. Иванов. Коньюмеризация политической жизни: исторический аспект и современность // Вестник университета. – 2013. – № 20. – С. 33-39.

Данные статьи нарушают авторские права Розиной В.А., которые возникли у нее на основании защиты диссертации на соискание ученой степени кандидата политических наук на тему «Роль отечественных СМИ в коньюмеризации политической сферы жизни общества» в 2013 году. По данному факту было проведено служебное расследование. Редакция журнала приносит свои извинения Розиной В.А., чьи права были нарушены недобросовестными авторами.

CONTENTS

Korolyov N.V., Han Xuemei	
The conditions of success of chinese investment model	129
Kukushkin P.A.	
The essence and role of the due diligence in mergers and acquisitions projects	136
Vu Thi Thu Huong	
Raising the efficiency of agricultural land use of Vietnam on the basis of attracting foreign direct investments	140

FINANCES AND BANKING

Galazova S.S., Magomaeva L.R.	
Segmentation of cross-channels in the conditions of development of the information system of the credit and financial sector	147
Zaytseva E.A.	
Personalization of banking services based on open source analysis via use of big data	154

SOCIAL TECHNOLOGIES AND PROCESSES

Gavva R.V.	
Principles of systematic approach to managing the upbringing of young generation	160
Kolesov I.V.	
Work experience analysis of international professional sports academies for effective implementation of creation and development sports academies projects in Russia	165
Kryshtanovskaya O.V., Filippova A.M.	
Research of political communications: the state and social media	171

CURRENT TRENDS IN PSYCHOLOGY

Dyupina S.A.	
Peculiarities of splitting the pole of cognitive styles in younger age	177
Kornilova O.A.	
Inclusion: illusions and reality of the problem of teaching special children in the conditions of modern russian society	183
Tarasov A.N.	
Theoretical multiple analysis of extremal results phenomenology lies	188

The editorial board of the journal Vestnik Universiteta carried out a procedure to verify the originality of articles from archival issues. During this check, the articles of V.K. Ivanov violating the copyright of V.A. Rozina were found.

In this regard, the following articles were retracted:
– Ivanov V.K., Znamenskiy D. Yu. Politicheskij rynek i politicheskij process [The political market and the political process] // Vestnik Universiteta, 2015, I. 6, pp. 34-37;
– Ivanov V.K. Rol' SMI na politicheskom rynke [The role of the media in the political marketplace] // Vestnik Universiteta, 2014, I. 16, C. 35-38;
– Ivanov V. K. Osobennosti kons'yumerizacii politicheskoy zhizni [Political life: features of consumerisation] // Vestnik Universiteta, 2014, I. 7, pp. 56-59;
– Ivanov V.K. Kons'yumerizaciya politicheskoy zhizni: istoricheskij aspekt i sovremennost' [Consumerisation of the political life: the historical aspect and the present] // Vestnik Universiteta, 2013, I. 20, pp. 33-39.

These articles violate copyright V.A. Rozina, which was appeared on the basis of protection of dissertations on competition of a scientific degree of candidate of political sciences on the theme « The role of domestic media in the consumerization of the political sphere of society » in 2013. On this fact, an official investigation was conducted into this fact. The editorial board of the journal apologizes to V.A. Rozina, whose rights were violated by unscrupulous authors.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 336.1 JEL M40

DOI 10.26425/1816-4277-2018-6-5-11

Бодяко Анна Владимировна

канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при правительстве Российской Федерации», Москва
e-mail: anna.bodyako@mail.ru

Бондаренко Александр Александрович

аспирант, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: bondarenko281284@gmail.com

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ОБНОВЛЕНИЯ УЧЕТНО-ОТЧЕТНОЙ И КОНТРОЛЬНО- АНАЛИТИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИЙ ИНФОРМАЦИОННОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Аннотация. В статье критически рассмотрены модернизация учетно-контрольной и аналитической систем, концепты цифровой экономики как феномена осмысления целей хозяйствования. Исследованы дискуссионные аспекты обновления учетно-отчетной и контрольно-аналитической концепций информационного сопровождения управленческих решений. Сделаны выводы, что в рамках стратегически важных и существенных задач реализации управления крупными компаниями возникает вопрос о существовании объективной потребности в создании единой методологии (теории и практики) учета, анализа и контроля, расширении трактовок терминов «интегрированный учет», «контроллинг». На основе оценки мнений ученых сформирован алгоритм информационно-технологического процесса подготовки и получения релевантной информации для решения управленческих задач, использование которого позволит повысить уровень информационного обеспечения управленческих решений.

Ключевые слова: учет, цифровая экономика, управленческое решение, система, информационное сопровождение управления, учетно-отчетное и контрольно-аналитическое обеспечение управления.

Bodyako Anna

Candidate of Economic Sciences, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow
e-mail: anna.bodyako@mail.ru

Bondarenko Alexander

Postgraduate student, State University of Management, Moscow
e-mail: bondarenko281284@gmail.com

MODERN TRENDS IN UPDATING ACCOUNTING AND REPORTING, CONTROL AND ANALYTICAL CONCEPTS OF INFORMATION SUPPORT OF MANAGEMENT DECISIONS

Abstract. The modernization of accounting and analytical systems, concepts of the digital economy as a phenomenon of understanding the goals of management are considered. The controversial aspects of upgrading accounting and reporting, control and analytical concepts of information support of management decisions are discussed. The conclusions has been drawn that the decision is strategically important and essential task of the implementation and management of large companies raises the question about the existence of objective needs to create a unified methodology (theory and practice) for accounting, analysis and control, to expansion of interpretations of the terms «integrated accounting» and «controlling». Taking into account the opinions of scientists the algorithm of information and technological process of preparation and obtaining relevant information for solving administrative problems has been formed. The using of this algorithm will increase the level of information support management decisions.

Keywords: accounting, digital economy, management decision, system, information support of management accounting and reporting, control and analytical support of management.

В последние два года появилось множество статей о модернизации учетно-контрольной и аналитической систем. Профессор М. В. Мельник «в качестве первоочередных направлений такой модернизации выделяет... формирование единой методологии бухгалтерского учета, анализа и контроля в их органической увязке с бизнес-системой управляемого субъекта, его организационно-управленческой структурой и стратегией

развития» [7, с. 8]. В этой работе М. В. Мельник фактически подтверждает доводы профессора Я. В. Соколова о неразрывности функционально-целевой практики бухгалтерского учета, внутреннего анализа и контроля, высказанные им еще десятилетие тому назад. Однако, «формирование единой методологии бухгалтерского учета, анализа и контроля», на необходимость которой указывает профессор М. В. Мельник, заключает в себе двоякий смысл. Во-первых, если следовать подлинному значению слова «методология» – единство методов теории и практики постижения реальности, то предложение о формировании единой методологии бухгалтерского учета, анализа и контроля будет означать отказ от существующих в настоящее время принципиальных положений теории учета, контроля и анализа через их трансформацию в новый свод знаний об информационном сопровождении управленческих решений. Это для рассматриваемой публикации маловероятно. Во-вторых, методологию многие авторы трактуют всего лишь как свод практических методов, что, скорее всего, имеет место и в рекомендации М. В. Мельник.

Верное понимание методологии бухгалтерского учета демонстрируют Н. Д. Дмитракова, Т. В. Наумкина, О. А. Баранова, О. В. Ибраева [5]. Эти ученые «развитие методологии бухгалтерского учета определяют как развитие теории, отдельных ее концепций, с одной стороны, и как развитие методического инструментария, с другой» [5, с. 29].

Следовательно, вопрос о существовании объективной потребности в создании единой методологии (теории и практики) учета, анализа и контроля или отсутствии такой остается открытым. А это ставит под вопрос какие бы то ни было формы их интеграции, описываемые в работах, например, профессоров Н. А. Каморджановой, Т. Л. Щегловой и других исследователей интеграционных тенденций [11; 15].

В частности, Т. Л. Щеглова и В. Г. Ионин считают, что модернизация учетно-аналитических функций управления приводит к появлению теории интегрированного учета. По мнению этих авторов, материал их статьи «может быть использован не только при исследовании инноваций в учетно-аналитическом обеспечении управления бизнесом (бухгалтером и экономистом-практиком, преподавателем, студентом), но и при проектировании любой креативной деятельности, что особенно важно в условиях прогрессивного проектно-технологического типа организационной культуры, которая складывается в обществе» [15, с. 35]. Как видим, это весьма смелое заявление при том, что спорным представляется утверждение этих ученых, что «модернизация учетно-аналитических функций управления приводит к появлению теории интегрированного учета» [15]. Из текста статьи не следует, каким образом этот материал может быть использован. Все это в целом говорит о том, что до настоящего времени понятийные конфигурации, такие как: «инновации», «теория интегрированного учета, прогрессивный проектно-технологический тип организационной культуры», которыми оперируют Т. Л. Щеглова и В. Г. Ионин, представляют собой только объекты полемики, не обретшие конкретного смысла для применения их формализованных конструкций (механизмов, инструментов и т. п.).

На том основании, что термин «интегрированный учет» не является общепризнанным, необходимо проанализировать его трактовки в последних публикациях его апологетов. Рассмотрим следующие определения.

1. «Интегрированный учет – область систематизированных знаний о реализации механизма отображения социально-экономических процессов с целью их познания и обеспечения устойчивого развития. Как практическая деятельность интегрированный учет разрабатывается, внедряется, совершенствуется в составе информационного обеспечения интегрированных корпоративных информационных систем» [15, с. 186].

2. «Интегрированный учет рассматривается как единая система знаний для объяснения механизма отображения в информацию состояния социально-экономических систем в прошлом, настоящем, будущем. Система знаний позволяет не только систематизировать существующие науки: учет, контроль, анализ, планирование, диагностирование, разработка информационных систем организаций, но способствовать инновационному развитию частных и единой общей методологии наук, объясняющих содержание и актуализацию информационного обеспечения управления объектами экономики» [15, с. 16].

3. «Интегрированный учет – это управленческий учет, оснащенный инструментарием глубокой переработки и добычи данных, учитывая настоящие и будущие информационные потребности, развивая аналитику в организации, как конкурентное преимущество» [15, с. 16].

4. Н. А. Каморджанов с соавторами основывают свое представление об интегрированном учете на явлениях глобализации, устойчивого развития и в первой части коллективной монографии ведут речь о системе информации для стратегического управления и подготовки интегрированной отчетности [11]. Они рассматривают

интегрированные автоматизированные информационные системы бухгалтерского учета. Ведущая функция этого учета – «создание разносторонней информационной модели экономического состояния хозяйствующего субъекта (перспективного и ретроспективного, внутреннего и внешнего)» [11, с. 98].

Развернутое изложение методологии интегрированного учета позволяет представить строение внутренней упорядоченности его элементов, свойств, процессов в заданный момент, период времени (статика) и последовательность действий по достижению этой упорядоченности при изменении характеристик учета (динамика). Системный подход к рассмотрению интегрированного учета, как саморазвивающейся системы предусматривает разделять в ее описании управление развитием и управление функционированием, или их комбинацию, включая в контур управления функционированием гиперцикл – внутренний цикл развития [15].

О развитии методологии бухгалтерского учета, экономического анализа и внутреннего контроля нельзя говорить, если «единственным средством, характеризующим экономику коммерческого предприятия, является бухгалтерский учет, а средством исследования деятельности предприятия – экономический анализ, который позволяет достоверно определять состояние данного предприятия и его изменения, а также принимать более правильные решения в условиях часто изменяющихся событий» [3, с. 161].

Еще одну область дискуссий сформировали точки зрения специалистов бухгалтерского учета на пополнение объектов корпоративного учета, контроля и анализа в связи с расширением сферы финансово-хозяйственной деятельности, моделей ее управления по вертикали и по горизонтали. Споры основываются на понятии «финансовый инструмент», но не ясно в каких формах оно действительно существует, и какие из этих форм стали и станут в перспективе объектами бухгалтерского учета.

В работах Ю. П. Анискина и А. М. Павловой термин «контроллинг» наделяется прилагательным «управленческий», отчего возникает закономерный вопрос о существовании иных, т. е. неуправленческих контроллингов. Сложно принять и мнение этих ученых о том, что основной целью использования инструментария такого контроллинга является предупреждение возникновения кризисных ситуаций [1]. Для реализации этой миссии разработано и применяется множество нормативно-правовых актов, и особой миссии у контроллинга не существует.

Внимание Р. В. Розанова «сосредоточено на финансовом контроллинге». Он полагает, что «может быть сформулировано отдельное определение финансового контроллинга посредством сужения сферы определения контроллинга в целом» [12, с. 104]. Однако характеристика этого «аналитического инструмента» остается вне текста статьи Р. В. Розанова.

Все характеристики контроллинга – это «симбиоз различных методов и знаний, давно уже воспроизводимых в таких направлениях менеджмента, как планирование и контроль. Контроллинг не обеспечивает качественно новой дисциплины в экономике предприятия, это некий срез знаний и умений во всех сферах деятельности предприятия. Концепции контроллинга описывают лишь связующие моменты среди этих дисциплин» [8, с. 108].

По мнению С. Г. Фалько, «... контроль в системе контроллинга заключается в сопоставлении плановых и фактических величин с ситуацией, складывающейся на рынке. В контроллинге вопрос о выполнении плана формулируется так: «Было ли выполнение (невыполнение) плана в сегодняшних условиях экономически целесообразным или нет?» При этом под экономической целесообразностью понимается приближение к поставленной стратегической цели...» [13, с. 1].

Формулировки приведенных выше задач представляются авторам некорректными, а выполнение некоторых из них вызывает сомнения. В частности, ни одна сверхактуальная информационная система не может отражать «реальные результаты деятельности отдельных функциональных сфер», поскольку критерий реальности – весьма условен, т. е. это тот уровень, который формируется исходя из учетных величин, определяемых в зависимости от методов признаний расходов, доходов, т. е. все зависит от решения бухгалтера максимизировать показатели, не нарушая установленных законодательством правил. Далее, контролер «не осуществляет плановые и фактические расчеты по контролируемым бизнес-процессам» и «не моделирует эффективные структуры затрат», а тем более «не оценивает показатели деятельности предприятия». Соответственно, контролер не занят снижением «риска упущенных возможностей». Функциональные обязанности контролера сводятся исключительно к консультациям по выработке рекомендательных схем по координации текущей деятельности менеджмента компании и ее стратегии.

В процессе управления стратегией задействованы все информационно-функциональные сферы общей системы управления компанией, независимо от ее отраслевой специфики, расположения, масштаба

и финансовой модели продуцирования экономической выгоды и прибыли. А состав и содержание этих сфер давно известны, – это организация, планирование и бюджетирование) учет и отчетность, анализ и регулирования (или координация). Вопрос том, как наиболее продуктивно использовать данные этих информационно-функциональных сфер. На сегодняшний момент этот вопрос решен с помощью операционных платформ, таких как представленные на российском рынке (зарубежные системы): Active Planner (ERA Budgeting); Adaytum e.Planning; Comshare MPC; Hyperion Pillar»; Oracle Financial Analyser; Prophix [14]. Во многих из них имеются специализированные информационно-функциональные модули, частности «контроллинг». Следовательно, нет оснований искать глубинные сущностные начала в этом направлении, т. е. теории контроллинга просто не существует. В подтверждении такого утверждения обратимся к книге Р. В. Нагумановой и А. И. Сабировой, в которой авторы доказывают обратное.

Эти ученые полагают, что «необходимо выявить коренные отличия контроллинга, позволяющие выделить его как целостную картину экономической реальности. Только в этом случае появляется возможность концептуального определения контроллинга» [9, с. 8]. Хотя тут же противоречат сами себе, подчеркнем, совершенно методологическим верным утверждением. «Цели и задачи, устанавливаемые для системы контроллинга согласно известным публикациям, также можно считать вполне традиционными для менеджмента, который не именуется как «контроллинг» [9, с. 8]. Управление прибылью, управление целями и так далее являются основополагающими моментами менеджмента вообще, а не представляют собой некое «открытие» в теории контроллинга. С таких позиций затруднительно говорить о концептуальности контроллинга. Таким образом, контроллинг представляет собой (в традиционном рассмотрении) синтез методов и инструментов, известных и используемых в теории менеджмента, логистики, бухгалтерского учета» [9, с. 8].

В настоящее время в составе информационно-технологических (операционных) программам разработки и принятия управленческих решений по тому или иному бизнес-процессу (договору, сделке и т. д.) аналитики выделяют технологии workflow. Международная организация Workflow management coalition (WfMC) определяет workflow как полную или частичную автоматизацию бизнес-процесса (набор процедурных правил), при которой релевантная информация проходит от одного линейного оператора к другому. Каждый из операторов решает при этом свою управленческую задачу.

Крупные российские сырьевые корпоративные холдинги и компании с государственным участием применяют зарубежную систему R/3 фирмы SAP AG и отечественные «Эксперт-аудит», «Галактика», «ИНТАЛЕВ: Корпоративные финансы» и др.

Проведенное исследование подтверждает факт того, что в настоящее время «оба термина (и «контроллинг» и «управленческий учет») в общепринятых международных системах (инструменты, методы и приемы улучшения управляемости финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов) характеризуют один и тот же феномен, первый – отражающий практику немецкоязычных стран, второй – англоязычных [16; 17]. Следовательно, для российской отечественной практики оба термина чужеродные, поэтому вокруг них не утихают терминологические споры.

На наш взгляд, задачу фиксировать свершившиеся факты хозяйственной жизни выполняет, так называемый, «финансовый учет», а разработка альтернатив возможных решений на основе выборки зафиксированной на счетах информации – прерогатива бюджетного планирования (бюджетирования). В связи с этим попытка обосновать совершенно новый вид учета не несет в себе особой потребности. Это мнение правомерно и в отношении, так называемого, «налогового учета». Формировать информационную базу для исчисления налога на прибыль можно и за счет введения правил корректировки данных «финансового учета», как это было до 2002 г., с необходимыми методическими усовершенствованиями в силу специфики экономических и финансовых процессов, сложившихся в настоящее время. В равной степени выборкой из бухгалтерского учета данных и их преобразованием, а также дополнениями из внутрихозяйственной информации (бюджетов) можно сформировать базу для управления расходами в сфере экологичного природопользования и программ социализации бизнеса (пенсионные и иные программы).

Т. Ю. Ефремова полагает, что «управленческий учет можно определить как внутрихозяйственную информационную систему, основной целью которой является информационно-аналитическое обеспечение хозяйствующих субъектов относительно доходов, затрат и результатов инновационной деятельности в необходимом аналитическом разрезе для принятия оперативных, тактических и стратегических управленческих решений» [6, с. 1].

И. Д. Демина представила авторский взгляд на соотношение и взаимоотношение управленческого учета и бухгалтерского управленческого учета коммерческой организации как его подсистемы [4].

Термин «Бухгалтерский управленческий учет» стоит в заглавии видного отечественного ученого профессора И. Е. Мизиковского, однако в этом учебном пособии характеризуется методические положения об извлечении из системы традиционного бухгалтерского учета информации для решения управленческих задач, и ни о каком особом управленческом учете речь не идет [9, с. 112].

М. В. Чувашлова в своей монографии приводит довод в пользу того, что «система контроллинга интегрирует учет, планирование, маркетинг в единую самоуправляемую систему, в которой четко определяются цели предприятия, принципы управления и способы их реализации. На этой основе существенно улучшается качество менеджмента [14]. Контроллинг выступает важным фактором обеспечения конкурентоспособности предприятия, поскольку позволяет решать в совокупности целый ряд вопросов: стабильность бизнеса и его финансов, выявление и приведение в действие имеющихся внутренних резервов, оперативное и эффективное внедрение инноваций, воплощение в жизнь миссии, стратегии развития предприятия и многие другие» [14, с. 10]. Существование такой «единой самоуправляемой системы», имеющей «цели предприятия, принципы управления и способы их реализации» представляется авторам маловероятным.

По материалам исследования MRP II Standard System – документа, разработанного Американским обществом по управлению производством и запасами – авторы разработали схему информационно-технологического процесса подготовки и получения релевантной информации для решения управленческих задач (рис. 1).



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 1. Информационно-технологический процесс подготовки и получения релевантной информации для решения управленческих задач

Главная цель управления финансовыми ресурсами – обеспечить рост показателя добавленной стоимости EVA (англ. economic value added). Такая цель была определена в 80-е гг. XX в. при переходе от традиционных форм контроля фактических результатов («фиксирующий контроль») к разным формам «контроля намерений». Суть такого контроля заключается в постоянном надзоре за стабильностью продвижения по вектору утвержденной стратегии, где и обозначался контур таких намерений (состав диапазоновых индикаторов развития бизнеса).

Другая группа ученых придерживается иного мнения, указывая на мизерную долю нематериальных активов в балансах компаний, поэтому первопричиной появления модели добавленной стоимости EVA считают развития финансовых рынков и усиления позиций акционерной стоимости в составе корпоративных финансовых интересов [2].

Как считают многие аналитики современности, контроллинг занят управлением динамики добавленной стоимости EVA. Действительно, укрепление ценностных (стоимостных, имиджевых и иных) позиций экономического

субъекта в рыночной конкурентной среде – главный интерес акционеров, собственников, инвесторов, регуляторов и иных заинтересованных лиц. Следовательно, можно согласиться с тем, что информационная учетно-контрольная система (как бы ее не называли современные исследователи: контроллинг или управленческий учет) должна находиться в постоянном совершенствовании. Это обусловлено тем, что в условиях укрепления основ цифровой экономики цифровые модели управления стоимостью во всем многообразии ее практических форм станут всеобъемлющими.

Отметим еще одну тенденцию обновления учетно-отчетной и контрольно-аналитической концепций информационного сопровождения управленческих решений – рекомендации по применению еще двух концептов. Первое – поиск вариантов комплементарного отношения менеджмента к акционерам компании. Второе – рекомендации в руководстве по отчетности GRI G4, которая завершена редакцией 2013 г. и рассматривается как важный шаг на пути к интегрированной отчетности. Предполагается, что G4 станет важным элементом и основой для формирования политики в области отчетности для компаний, составляющих интегрированный отчет на основании рекомендаций, разрабатываемых Международным комитетом по интегрированной отчетности (IIRC).

Библиографический список

1. Анискин, Ю. П., Павлова, А. М. Планирование и контроллинг. – М.: Омега-Л, 2005. – 280 с.
2. Бодяко, А. В. Информационные источники управления кругооборотом средств в холдингах / Москва.: РУСАЙНС, 2016. – 192 с.
3. Волкова, О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / О. Н. Волкова, В. В. Ковалев. – М.: ТК Велби, изд-во «Прспект», 2007. – 424 с.
4. Демина, И. Д. О соотношении управленческого учета и бухгалтерского управленческого учета в системе управления организацией / Современное состояние и перспективы развития бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита // Материалы Международной научно-практической конференции 23.04.2016 г. / под науч. ред. Е. М. Сорокиной. – Иркутск: Изд-во БГУ, 2016. – С. 240-246.
5. Дмитракова, Н. Д. Перспективные направления развития бухгалтерского учета в России / Н. Д. Дмитракова, Т. В. Наумкина, О. А. Баранова, О. В. Ибраева // Проблемы экономики и менеджмента. – 2013. – № 7 (23). – С. 65-71.
6. Ефремова, Т. Ю. Концептуальные основы формирования системы учета, анализа и контроля в управлении инновационной деятельностью хозяйствующего субъекта // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2012. – № 12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uecs.ru> (дата обращения: 23.02.2018).
7. Мельник, М. В. Инновации в учетно-аналитическом обеспечении развития коммерческих организаций // Современное состояние и перспективы развития бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита: Материалы междунар. науч.-практ. конф., Иркутск, 18.04.2014 г. / под науч. ред. Е. М. Сорокиной. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2014. – С. 8-11.
8. Месхи, Б. Ч. Контроллинг в системе управления предприятием / Б. Ч. Месхи, В. Ю. Иванов // Вестник ДГТУ. – 2011. – № 7 (58). – Т. 11. – С. 108-114.
9. Мизиковский, И. Е. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. пособие / И. Е. Мизиковский, А. Н. Милосердова, В. Н. Ясенев. – М.: Магистр; ИНФРА-М, 2015. – 112 с.
10. Нагуманова, Р. В. Контроллинг как современный метод управления субъектами различных сфер деятельности / Р. В. Нагуманова, А. И. Сабирова. – Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2016. – 82 с.
11. Развитие интегрированной системы учета и отчетности: методология и практика: монография под общ. ред. Н. А. Каморджановой. – М.: Проспект, 2015. – 192 с.
12. Розанов, Р. В. Контроллинг как конкурентное преимущество // Современная конкуренция. – 2007. – № 6. – С. 103-111.
13. Фалько, С. Г. Анализ отклонений // Управляем предприятием. 2011. № 7. – Режим доступа: http://consulting.1c.ru/ejournalPdfs/falko_imp.pdf (дата обращения: 23.02.2018).
14. Чувашлова, М. В. Внедрение контроллинга в систему управления предприятием авиационной промышленности: монография. – М.: Издат. дом Академии Естествознания, 2013. – 316 с.
15. Щеглова, Т. Л. О подходе к формированию методологии интегрированного учета / Т. Л. Щеглова, В. Г. Ионин. Современное состояние и перспективы развития бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита: материалы Междунар. науч.-практ. конф., Иркутск, 17.04.2015 г. / под науч. ред. Е. М. Сорокиной. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2015. – С. 185.

16. Документы Международной группы контроллинга «Перспективы контроллинга» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.igc-controlling.org/img/pdf/grundsatzposition_e.pdf (дата обращения: 23.02.2018).
17. Bhimani A. Management Accounting: European Perspectives. Oxford: Oxford University Press. – 1996. – 250 p.

References

1. Aniskin Yu. P., Pavlova A. M. Planirovanie i controlling [*Planning and controlling*]. M.: Omega-L, 2005, pp. 280.
2. Bodyako A. V. Informatsionnye istochniki upravleniya krugoooborotom sredstv v kholdingakh [*Sources of Information control the circulation of money in holding companies*]. Moskva: RUSAJNS, 2016, p. 192.
3. Volkova O. N. Analiz khozyajstvennoj deyatelnosti predpriyatiya: uchebnik [*Analysis of economic activity of the enterprise: textbook*]. M.: TK Velbi, Izd-vo Prospekt, 2007, 424 p.
4. Demina I. D. O sootnoshenii pravlencheskogo ucheta i bukhgalterskogo upravlencheskogo ucheta v sisteme upravleniya organizatsiej [*On the relationship of management accounting and management accounting in the management system of the organization*] / Sovremennoe sostoyanie i perspektivy razvitiya bukhgalterskogo ucheta, ehkonomicheskogo analiza i audita / Materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferentsii 23.04.2016 / pod nauch. red. E.M. Sorokinoy. Irkutsk: Izd-vo BGU, 2016, pp. 240-246.
5. Dmitrakova N. D., Naumkina T. V., Baranova O. A., Ibraeva O. V. Perspektivnye napravleniya razvitiya bukhgalterskogo ucheta v Rossii [*Perspective directions of development of accounting in Russia*]. Problemy ehkonomiki i menedzhmenta, 2013, № 7 (23), pp. 65-71.
6. Efremova T. Yu. Kontseptual'nye osnovy formirovaniya sistemy ucheta, analiza i kontrolya v upravlenii innovatsionnoj deyatelnosti'yu khozyajstvuyushhego sub'ekta [*Conceptual bases of formation of the system of accounting, analysis and control in management of innovative activity of the economic entity*] // Upravlenie ehkonomicheskimi sistemami: ehlektronnyj nauchnyj zhurnal 2012, № 12. Available at: <http://www.uecs.ru> (accessed 23.02.2018).
7. Mel'nik M. V. Innovatsii v uchetho-analiticheskom obespechenii razvitiya kommercheskikh organizatsij [*Innovations in accounting and analytical providing of development of commercial organizations*] // Sovremennoe sostoyanie i perspektivy razvitiya bukhgalterskogo ucheta, ehkonomicheskogo analiza i audita: materialy Mezhdunar. nauch.-prakt. konf., Irkutsk, 18.04.2014 / pod nauch. red. E. M. Sorokinoy. Irkutsk: Izd-vo BGUEHP, 2014, pp. 8-11.
8. Meskhi B. Ch., Ivanov V. Yu. Kontrolling v sisteme upravleniya predpriyatiem [*Controlling in the enterprise management system*] // Vestnik DGTU, 2011, № 7 (58), T. 11, pp. 108-114.
9. Mizikovskij I. E. Bukhgalterskij upravlencheskij ucheta: ucheb. Posobie [*Management Accounting*]. M.: Magistr; INFRA-M, 2015, pp. 112.
10. Nagumanova R. V., Sabirova A. I. Kontrolling kak sovremennyy metod upravleniya sub'ektami razlichnykh sfer deyatelnosti [*Controlling as a modern method of management of subjects of various fields of activity*]. Kazan': Izd-vo Kazan. un-ta, 2016, 82 p.
11. Razvitie integrirovannoj sistemy ucheta i otchetnosti: metodologiya i praktika: monografiya pod obshh. red. N. A. Kamordzhanoj [*Development of an integrated system of accounting: methodology and practice*]. M.: Prospekt, 2015, 192. p.
12. Rozanov R. V. Kontrolling kak konkurentnoe preimushhestvo [*Controlling as a competitive advantage*] // Sovremennaya konkurenciya, 2007, I. 6, pp. 103-111.
13. Fal'ko S. G. Analiz otklonenij [*Deviation Analysis*] // Upravlyajem predpriyatiem, 2011, № 7. Available at: http://consulting.1c.ru/ejournalPdfs/falko_lmpo.pdf (accessed 23.02.2018).
14. Chuvashlova M. V. Vnedrenie kontrollinga v sistemu upravleniya predpriyatiem aviatsionnoj promyshlennosti: monografiya [*Introduction of controlling in the enterprise management system of the aviation industry: monograph*]. M.: Izdat. dom Akademii Estestvoznaniya, 2013, 316 p.
15. Shheglola T. L., Ionin V. G. O podkhode k formirovaniyu metodologii integrirovannogo ucheta [*About the approach to developing the methodology of integrated accounting*] // Sovremennoe sostoyanie i perspektivy razvitiya bukhgalterskogo ucheta, ehkonomicheskogo analiza i audita: materialy Mezhdunar. nauch.-prakt. konf., Irkutsk, 17.04.2015 / pod nauch. red. E.M. Sorokinoy. Irkutsk: Izd-vo BGUEHP, 2015, 185 p.
16. Dokumenty Mezhdunarodnoj gruppy kontrollinga «Perspektivy kontrollinga» [*Documents of the International group of controlling of «Prospect of controlling»*] // Available at: http://www.igc-controlling.org/img/pdf/grundsatzposition_e.pdf (accessed 23.02.2018).
17. Bhimani A. Management Accounting: European Perspectives. Oxford: Oxford University Press, 1996, 250 p.

Горбачева Татьяна Александровна

канд. экон. наук, ОУП ВПО
«Академия труда и социальных
отношений», г. Москва

e-mail: t-gorbacheva@bk.ru

Фатхлисламова Гульнара Фадисовна

канд. экон. наук, ФГБОУ ВО
«Российская академия народного
хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ», г. Москва

e-mail: fgfadisovna@mail.ru

Gorbacheva Tatyana

Candidate of Economic Sciences,
Academy of Labor and Social
Relations, Moscow

e-mail: t-gorbacheva@bk.ru

Fatkhislamova Gulnara

Candidate of Economic Sciences,
Russian Presidential Academy
of National Economy and Public
Administration, Moscow

e-mail: fgfadisovna@mail.ru

РОЛЬ ЧАСТНЫХ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ

Аннотация. Представлены результаты исследований динамики и структуры инвестирования средств пенсионных накоплений частными управляющими компаниями (далее – УК) за период с 2004 г. по 2017 г. Проанализирована динамика рыночной стоимости инвестиционных портфелей частных УК, структура их вложений в различные виды активов, оценена динамика изменения структуры активов за 2004-2017 гг. Выявлен характер инвестиционной стратегии вложений средств пенсионных накоплений частных УК, а также основные факторы, повлиявшие на структуру основных вложений в различные активы. Определены ключевые тенденции развития системы обязательного пенсионного страхования при осуществлении функций по доверительному управлению средствами пенсионных накоплений граждан частными УК.

Ключевые слова: пенсионное накопление, инвестиционный портфель, управляющая компания, доходность инвестиционного портфеля, инвестирование пенсионных накоплений, накопительная пенсия.

THE ROLE OF PRIVATE MANAGEMENT COMPANIES IN THE MODERN PENSION SYSTEM OF RUSSIA

Abstract. The results of the research of the dynamics and structure of investing of pension savings funds by private managers for the period from 2004 to 2017 are presented. The dynamics of the market value of investment portfolios of private management companies, the structure of their investments in various types of assets has been analyzed, the dynamics of changes in the structure of assets for 2004-2017 has been estimated. The nature of the investment strategy of investing the funds of pension savings of private capital has been revealed, as well as the main factors that have influenced the structure of their main investments in various assets. The key tendencies of the development of the mandatory pension insurance system are determined in the course of exercising the functions of trust management of private pension funds by individuals.

Keywords: pension saving, investment portfolio, management company, portfolio yield, pension savings investment, funded pension.

Новым этапом развития пенсионной системы Российской Федерации (далее – РФ) стала проведенная в 2001-2002 гг. пенсионная реформа. Некоторые ученые приходят к мнению, что данное реформирование определило новую институциональную конструкцию российской модели пенсионной системы [7; 8]. Принятый в декабре 2001 г. Федеральный закон «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» определил трехуровневую структуру пенсий с включением накопительного элемента в форме накопительной части трудовой пенсии [1]. Введение накопительной компоненты дало старт системе инвестирования пенсионных накоплений.

Основные участники и субъекты системы инвестирования накопительной пенсии сложились в 2002 г. и отражены в Федеральном законе «Об инвестировании средств для финансирования накопительной пенсии в Российской Федерации». Субъектами инвестирования выступают: Пенсионный фонд РФ (далее – ПФР), специализированный депозитарий, управляющие компании (далее – УК), застрахованные лица, страхователи. Участники – брокеры, кредитные организации, негосударственные пенсионные фонды, ведущие деятельность по обязательному пенсионному страхованию, а также другие организации, вовлеченные в процесс формирования и инвестирования средств пенсионных накоплений [2].

С 2013 г. функции регулирования, контроля и надзора в сфере формирования и инвестирования средств пенсионных накоплений исполняет Министерство финансов и Министерство труда и социальной защиты, в сфере инвестирования средств пенсионных накоплений – Центральный банк РФ [4].

Средства пенсионных накоплений могут быть переданы в управление следующим УК, представленным на рисунке 1.



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 1. Управляющие компании в системе инвестирования средствами пенсионных накоплений

В настоящее время государственной УК (далее – ГУК) и государственной УК средствами выплатного резерва выступает государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». Причем срок исполнения данных функций установлен до 2019 г. [3].

Частная УК (далее – ЧУК) должна удовлетворять следующим требованиям:

- иметь статус юридического лица в организационно-правовой форме акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью;
- иметь лицензию на ведение деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами;
- быть отобранной по конкурсу, проводимому ПФР;
- иметь собственные средства в размере 20 млн руб. и 0,02 % от величины превышения суммарной стоимости средств, находящихся в доверительном управлении УК на 3 млрд руб., но суммарно не более 80 млн руб. [6].
- заключить договор доверительного управления пенсионными накоплениями с ПФР.

Цель, структура и условия размещения средств пенсионных накоплений определяет инвестиционная декларация соответствующего инвестиционного портфеля [11]. Основная цель инвестирования средств пенсионных накоплений, переданных ПФР, в инвестиционных декларациях ЧУК – их прирост [2]. Средства пенсионных накоплений могут размещать в следующие классы активов и их максимальная доля в инвестиционном портфеле ЧУК [5] составляет:

- государственные ценные бумаги РФ – не установлена максимальная доля вложений;
- государственные ценные бумаги субъектов РФ – 40 %;
- облигации российских эмитентов (кроме облигаций, выпущенных от имени РФ и субъектов РФ) – 40 %, в том числе:
 - облигации, выпущенные от имени муниципальных образований – 40 %;
 - прочие облигации – 80 %;
- акции российских эмитентов, созданных в форме открытых акционерных обществ – 60 %;
- ипотечные ценные бумаги – 40 %;
- паи (акции, доли) индексных инвестиционных фондов, размещающих средства в государственные

ценные бумаги иностранных государств, облигации и акции иных иностранных эмитентов – не установлена максимальная доля вложений;

– денежные средства в рублях на счетах в кредитных организациях, депозиты в валюте РФ и в иностранной валюте в кредитных организациях, а также иностранную валюту на счетах в кредитных организациях – в совокупности 80 %;

– ценные бумаги международных финансовых организаций – 20 %.

Допускается приобретение паев (акций, долей) в иностранных индексных инвестиционных фондах, перечень которых устанавливается Банком России [2].

Рассматривая динамику и структуру инвестиционных портфелей ЧУК, следует отметить, что рыночная стоимость инвестиционных портфелей пенсионных накоплений, находящихся в управлении ЧУК возросла с 2004 г. в 24 раза с 3 млрд руб. и достигла к 2017 г. около 43 млрд руб. (см. табл. 1). Несмотря на такой значительный рост пенсионных накоплений в доверительном управлении частных УК, большая часть пенсионных накоплений, передаваемых ПФР управляющим компаниям, концентрируются в портфелях ГУК «Внешэкономбанк». Так, ЧУК располагают всего около 2 % всех средств, передаваемых ПФР в доверительное управление УК. Доля средств, переданных в управление ЧУК, отобранным по конкурсу ПФР, увеличивается из года в год, но остается незначительной.

Таблица 1

Основные показатели деятельности частных управляющих компаний системе инвестирования пенсионных накоплений

Год	Количество ЧУК, отобранных по конкурсу, ед.	Количество ЧУК, ед.	Пенсионные накопления под управлением ЧУК, млн руб.	Доля пенсионных накоплений под управлением ЧУК к ВВП, %	Темп прироста инвест-портфелей ЧУК, % к предыдущему году	Темп прироста ВВП, % к предыдущему году
2004	55	55	2 975	0,017	-	28,91
2005	55	55	5 651	0,026	89,91	26,91
2006	55	55	9 510	0,035	68,3	24,56
2007	55	55	12 265	0,037	28,97	23,52
2008	58	53	9 117	0,022	-25,66	24,15
2009	57	54	15 239	0,039	67,15	-5,98
2010	54	52	19 790	0,043	29,87	19,33
2011	51	49	28 850	0,048	45,78	28,91
2012	51	49	34 266	0,051	18,77	12,11
2013	34	34	37 761	0,053	10,2	6,11
2014	34	34	37 671	0,048	-0,24	11,52
2015	34	34	41 214	0,05	9,41	5,09
2016	32	32	42 653	0,05	3,49	3,38
2017	32	32	43 731	0,05	2,53	7,17

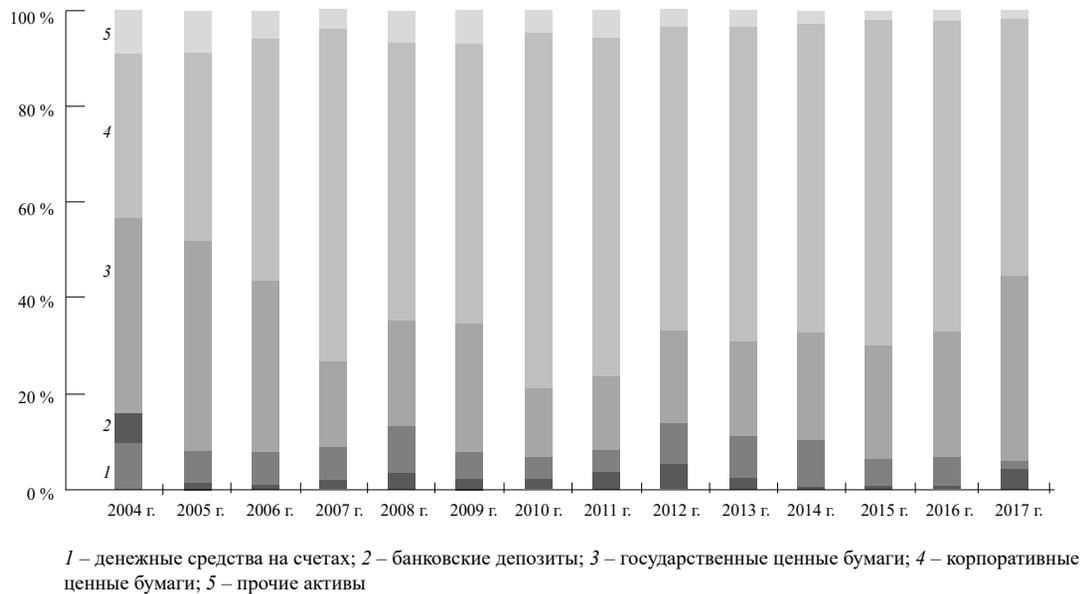
Источник: [13]

При анализе динамики показателей, характеризующих институциональную структуру ЧУК, четко проявляется тенденция к сокращению количества ЧУК.

Исследование динамики пенсионных накоплений в управлении ЧУК за период с 2004-2017 гг. позволяет выделить следующие тенденции. Темпы прироста пенсионных накоплений в управлении ЧУК в номинальном выражении превышали аналогичный темп прироста ВВП на протяжении всего анализируемого периода за исключением периодов глубоких кризисов 2008 г. и 2014 г. (см. табл. 1). Следует отметить, что глубина падения в эти два периода кризисов была различной, так, рыночная стоимость инвестпортфелей ЧУК

по результатам 2008 г. сократилась на четверть, а по итогам 2014 г. – на четверть процента (-0,25 %). Данное сокращение произошло за счет падения рыночной стоимости акций российских хозяйственных обществ в 2014 г. на 63 % по сравнению с 2013 г. Такое снижение рыночной стоимости корпоративных акций связано с падением капитализации рынка акций российских эмитентов в 2014 г.

Относительно структуры размещения средств пенсионных накоплений в различные классы активов в инвестиционных портфелях ЧУК, следует отметить, что в структуре совокупного портфеля наибольшую долю занимают ценные бумаги. На протяжении анализируемого периода можно отметить снижение консервативности размещения средств пенсионных накоплений, так удельный вес государственных ценных бумаг в совокупной структуре инвестпортфелей снизился с 41 % в 2004 г. до 34 % в 2017 г. (рис. 2).



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 2. Структура портфелей частных управляющих компаний, %

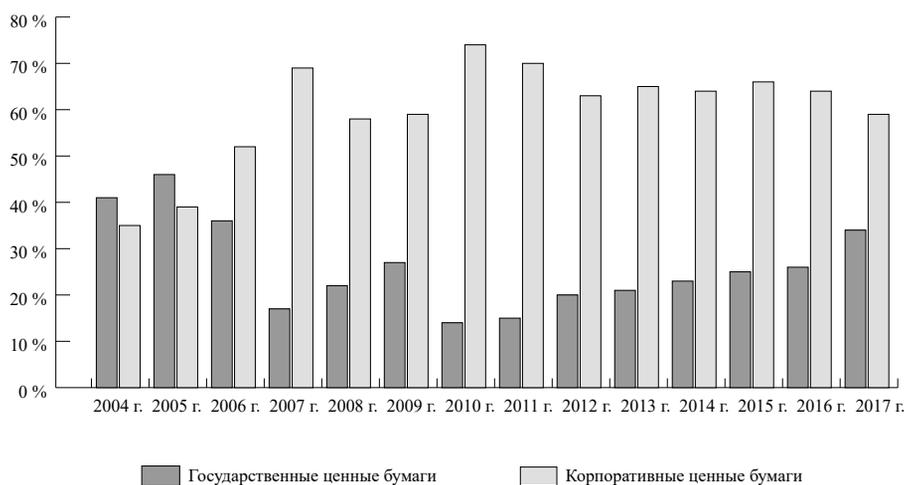
В инвестиционной стратегии вложений в различные виды активов можно выделить два ключевых периода в стратегии инвестирования пенсионных накоплений ЧУК.

Первый период 2004-2010 гг. – активное наращивание доли корпоративных ценных бумаг и сокращение вложений в государственные бумаги. В 2010 г. доля вложений в государственные бумаги достигли минимума 14 % от всего объема размещения средств пенсионных накоплений при максимальной доле корпоративных бумаг в 74 % в структуре инвестпортфелей ЧУК.

Второй период с 2011 г. по 2017 г. – активное наращивание доли государственных ценных бумаг и сокращение вложений в корпоративные бумаги. За данный период доля вложений в государственные бумаги возросла с 15 % в 2011 г. до 34 % в 2017 г. при снижении доли корпоративных бумаг с 70 % до 59 %, соответственно (см. рис. 3).

В целом на протяжении исследуемого периода за исключением периода с 2004-2005 гг. ЧУК отдавали предпочтение вложениям в корпоративные ценные бумаги. Доля вложений в государственные ценные бумаги в 2004 г. составила 41 %, в 2005 г. – 44 %, в корпоративные – 34 % и 39 %, соответственно. Такая пропорция вложений связана, во-первых, с законодательными ограничениями того периода, так максимальная доля активов в инвестпортфеле в корпоративные облигации была установлена в 2004 г. – 50 %, в 2005 г. – 60 %, а в корпоративные акции – 40 % и 45 %, соответственно [5]. В настоящее время максимальная доля вложений в корпоративные облигации 80 %, а акции – 70 % [5] (см. рис. 3).

Несмотря на преобладание в инвестпортфелях ЧУК доли корпоративных ценных бумаг, все же чаще ЧУК применяли стратегию наращивания доли вложений в госбумаги при снижении доли инвестирования в корпоративные бумаги.



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 3. Структура вложения частными управляющими компаниями средств пенсионных накоплений в ценные бумаги, %

На протяжении 2004-2007 гг. ЧУК увеличили долю вложений в корпоративные ценные бумаги в своих портфелях вдвое, с 34 % в 2004 г. до 69 % в 2007 г. Данная тенденция объясняется влиянием благоприятных макроэкономических факторов: рост цен на нефть на мировом рынке, снижение уровня инфляции, повышение кредитного рейтинга России до инвестиционного уровня. В результате за данный период темп прироста индекса РТС был положительным – с 8,5 % в 2004 г. до 20,16 % в 2007 г. Наиболее бурный рост фондового рынка наблюдался в 2005 г., так индекс РТС возрос на 85,26 %. За период с 2004 г. по 2007 г. ЧУК наращивали долю корпоративных ценных бумаг за счет прироста вложений в корпоративные облигации. В результате доля вложений ЧУК в корпоративные облигации возрос немногим более, чем в 3 раза: с 12 % в 2004 г. до 39 % в 2007 г. (см. рис. 3). Не смотря на кризисное состояние российской экономики ЧУК продолжали наращивать долю вложений в корпоративные ценные бумаги и в посткризисный 2009 г., и в 2010 г. в период восстановления фондового роста.

Начиная с 2011 г., ЧУК наращивали в своих портфелях долю государственных бумаг. Это было связано с усилением роли государства на внутреннем долговом рынке. Такое активное развитие внутреннего долгового рынка связано с дефицитностью федерального бюджета, при этом в условиях сокращения возможности привлечения внешних источников особенно остро встала проблема развития внутреннего долгового рынка.

В инвестиционных портфелях ЧУК доля вложений в государственные ценные бумаги и, начиная с 2011 г., ЧУК активно размещают средства пенсионных накоплений в облигации федерального займа, нарастив эту долю к 2017 г. до 21 % от рыночной стоимости инвестиционных портфелей ЧУК.

Интересным представляется анализ темпов роста инвестирования пенсионных накоплений по основным классам активов: государственные ценные бумаги, корпоративные ценные бумаги, банковские депозиты (табл. 2). Наибольшие темпы прироста наблюдались по вложениям в негосударственные ценные бумаги и наименьшие в банковские депозиты.

Таблица 2

Темпы роста инвестирования средств пенсионных накоплений, млн. руб.

Активы	2004 г.	2017 г.	Коэффициент роста, 2017 г. к 2004 г.
Государственные ценные бумаги	1 228	25 516	20,78
Корпоративные ценные бумаги	1 008	38 748	38,43
Банковские депозиты	172	904	5,26
Денежные средства на счетах в кредитных организациях	287	3 940	13,73
Пенсионные накопления	2 975	43 731	14,70

Источник: [13]

Третьим по значимости направлением инвестирования средств пенсионных накоплений выступают депозиты и денежные средства на счетах в кредитных организациях. В целом абсолютный прирост вложений средств пенсионных накоплений в кредитные организации в инвестиционных портфелях ЧУК за 2004-2017 гг. имел положительную тенденцию роста, объем данных вложений за 14-летний период возрос почти в 3 раза, составив к 2017 г. почти 1,2 млрд руб. В большей степени данный прирост был обусловлен увеличением темпов роста средств на депозитах кредитных организаций, так данный рост составил 5 раз.

Несмотря на рост вложений на депозиты кредитных организаций в 5,25 раза, доля данного вида актива в структуре инвестиционных портфелей ЧУК снижается на протяжении всего исследуемого периода с 6 % в 2004 г., до 2,1 % в 2017 г.

Ограничительные меры со стороны мегарегулятора на инвестирование средств пенсионных накоплений в банковский сектор, а также уменьшение ключевой ставки за последние два года позволили сократить долю вложения средств пенсионных накоплений в кредитные организации со стороны ЧУК с 16 % в 2004 г. до 3 % в 2017 г. в структуре их инвестпортфелей.

В итоге депозиты в инвестиционных портфелях ЧУК уступили место государственным облигациям РФ, доля которых выросла до 21 %, а доля банковских депозитов сократилась на 4 п.п., до 2 %. Таким образом, денежные средства пенсионных накоплений перераспределились из банковского рынка в фондовый.

Средства пенсионных накоплений играют незначительную роль в ресурсной базе банковского сектора [10]. При этом данная доля снижается на протяжении последних 3-х лет. Основным сдерживающим фактором роста вложений средств пенсионных накоплений в банковский сектор выступают ограничительные меры Банка России, в частности, законодательное ограничение доли вложений пенсионных накоплений в пассивы кредитных организаций, установления обязательного требования национального рейтингования кредитных организаций для участия в процессе инвестирования пенсионных накоплений и ряд других [12].

Рассматривая результаты размещения активов инвестиционных портфелей ЧУК, отобранных по конкурсу ПФР можно наблюдать разнонаправленную динамику доходности их инвестиционных портфелей. Анализ результатов инвестирования средств пенсионных накоплений ЧУК показал, что наиболее доходным стал 2009 г., а наиболее неблагоприятными периодами стали 2008 г. и 2011 г. (табл. 3).

Таблица 3

**Динамика доходности и прибыльности инвестиционных портфелей
пенсионных накоплений частных УК**

Год	Доходность по инвестпортфелю частных УК, %	Доходы ЧУК, млн руб.	Уровень инфляции, %	Проиндексированные доходы, млн руб.
2004	2,75	82	11,7	348
2005	13,81	780	10,9	616
2006	15,42	1 466	9	856
2007	4,86	596	11,9	1 460
2008	-29,89	-3 489	13,3	1 213
2009	25,45	3 879	8,8	1 341
2010	15,03	2 974	8,8	1 742
2011	-0,83	-240	6,1	1 760
2012	7,65	2 621	6,6	2 262
2013	6,76	2 552	6,5	2 454
2014	1,29	62	11,4	4 295
2015	14,83	6 110	12,9	5 317
2016	13,77	5 873	5,4	2 303
2017	10,82	4 733	2,5	1 819
Итого за 14 лет	101,71	28 423	125,8	27 784

Источник: [13]

Одним из широко применяемых подходов оценки эффективности управления средствами пенсионных накоплений выступает критерий сравнения уровня доходности инвестирования с уровнем инфляции за соответствующий период. Используя данный подход, можно сделать вывод, что за последние 14 лет функционирования накопительной пенсионной системы накопленная доходность ЧУК не обеспечила превышение накопленной доходности по уровню инфляции (см. табл. 3).

Таким образом, результаты инвестирования средств пенсионных накоплений граждан под управлением ЧУК демонстрируют неэффективность их размещения.

Проведенное исследование привело к выводу о том, что данный подход не позволяет в полной мере судить об эффективности инвестирования. Предположим, что средства пенсионных накоплений под управлением ЧУК были бы проиндексированы ежегодно на уровень инфляции. В итоге за 14 лет совокупные проиндексированные на уровень инфляции доходы составили 27 784 млн руб., однако ЧУК обеспечили совокупный объем доходов за данный период в размере 28 423 млн руб. Несмотря на то, что накопленная инфляция за 14 лет превысила фактически накопленную доходность инвестирования средств пенсионных накоплений ЧУК, последние обеспечили превышение общей суммы полученных доходов над проиндексированной суммой на 639 млн руб.

Таким образом, критерий сравнения уровня доходности инвестирования с уровнем инфляции за соответствующий период и нельзя однозначно судить о неэффективности управления средствами пенсионных накоплений. В связи с этим возникает необходимость разработки более адекватного критерия оценки эффективности управления средствами пенсионных накоплений. В данном случае, представляется возможным использовать критерий сравнения фактического уровня доходности инвестирования с уровнем инфляции только в краткосрочном периоде с максимальным лагом – 1 год, а в средне- и долгосрочном периоде данный критерий следует дополнять и фактически полученными доходами от инвестирования средств пенсионных накоплений.

Определяя роль ЧУК на системе инвестирования средств пенсионных накоплений, следует отметить, что ЧУК имеют незначительный объем средств в своем управлении и эта доля к валовому внутреннему продукту остается крайне незначительной около 0,05 %. Доходность средств обязательного пенсионного страхования в последние годы снижается. Стратегия инвестирования средств пенсионных накоплений ЧУК определяется состоянием государственных финансов, в частности федеральным бюджетом. В связи с ориентацией долговой политики заимствований на внутренний рынок, пенсионные накопления ЧУК переориентированы на инвестирование в государственные ценные бумаги РФ. Средства пенсионных накоплений под управлением ЧУК становятся источником финансирования дефицита федерального бюджета через механизм приобретения облигаций федерального займа. Таким образом, средства институциональных инвесторов в лице ЧУК уходят из корпоративного сектора фондового рынка в государственный долговой рынок. Хотя в [9] это предлагается в качестве временной меры, можно инвестировать пенсионные накопления во вновь размещаемые государственные облигации на рыночных условиях.

За годы реформирования пенсионной системы РФ ЧУК стали активными субъектами пенсионного рынка. За анализируемый период изменилась инвестиционная стратегия вложения ЧУК пенсионных накоплений – из источника финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов стали источником финансирования дефицита федерального бюджета. Однако изменившая структура вложений пенсионных накоплений не демонстрирует их значительную роль как источника долгосрочного инвестирования.

Библиографический список

1. Федеральный Закон от 17.12.2002 г. № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34443/ (дата обращения: 15.05.2018).
2. Федеральный закон от 24.07.2002 г. № 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной пенсии в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37863/ (дата обращения: 06.04.2018).
3. Постановление Правительства РФ от 14.06.2013 г. № 503 «Об установлении срока осуществления государственной корпорацией «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» функций государственной управляющей компании по доверительному управлению средствами пенсионных накоплений, а также государственной управляющей компании средствами выплатного резерва» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_147753/ (дата обращения: 08.04.2018).

4. Постановление Правительства РФ от 26.08.2013 г. № 739 «Об отдельных вопросах государственного регулирования, контроля и надзора в сфере финансового рынка Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_151281/ (дата обращения: 08.04.2018).
5. Постановление Правительства РФ от 30.06.2003 г. № 379 «Об установлении дополнительных ограничений на инвестирование средств пенсионных накоплений в отдельные классы активов и определении максимальной доли отдельных классов активов в инвестиционном портфеле в соответствии со статьями 26 и 28 Федерального закона «Об инвестировании средств для финансирования накопительной пенсии в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_43041/ (дата обращения: 08.04.2018).
6. Указание Банка России от 19.07.2016 г. № 4075-У (Зарегистрировано в Минюсте России 16.08.2016 г. № 43234) «О требованиях к собственным средствам управляющих компаний инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов и соискателей лицензии управляющей компании» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_203599/ (дата обращения: 08.04.2018).
7. Давтян, М. А. Особенности нового этапа реформирования пенсионной системы РФ / М. А. Давтян, Л. В. Крылова // Труд и социальные отношения. – 2014. – № 2. – С. 132-140.
8. Малева, Т. М. Пенсионная реформа в России: история, результаты, перспективы. Аналитический доклад. / Т. М. Малева, О. В. Синявская // Независимый институт социальной политики. – М.: Поматур, 2005. – 76 с.
9. Туманянц, К. А. Инвестирование пенсионных накоплений: государство или бизнес? / К. А. Туманянц, И. В. Антоненко, Л. В. Антосик, Т. В. Шлевкова // Финансовый журнал. – 2017. – № 1. – С. 91-102.
10. Устойчивость банковской системы России: научная монография / Под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. Л. В. Крыловой. – М.: ИИЦ «АТИСО», 2017. – 201 с.
11. Фатхлисламова, Г. Ф. Инвестирование средств пенсионных накоплений в экономических условиях России // Труд и социальные отношения. – 2017. – № 1. – С. 40-55.
12. Фатхлисламова, Г. Ф. Особенности инвестирования средств пенсионных накоплений в 2016 году // Труд и социальные отношения. – 2018. – № 1. – С. 143-163.
13. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 25.05.2018).

References

1. Federal'nyy zakon ot 17.12.2002. № 173-FZ «O trudovykh pensiyah v Rossiyskoy Federatsii» [*On Labor Pensions in the Russian Federation: Federal Law of December 17, 2002 № 173-FZ*]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34443/ (accessed 15.05.2018).
2. Federal'nyy zakon ot 24.07.2002 № 111-FZ «Ob investirovaniy sredstv dlya finansirovaniya nakopitel'noj pensii v Rossijskoy Federatsii» [*On investing funds to finance funded pension in the Russian Federation: Federal Law of July 24, 2002 N 111-FZ*]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37863/ (accessed 06.04.2018).
3. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 14.06.2013 № 503 «Ob ustanovlenii sroka osushchestvleniya gosudarstvennoj korporatsiiy «Bank razvitiya I vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti (Vneshekonombank)» funktsiy gosudarstvennoj upravlyayushchey kompanii po doveritel'nomu upravleniyu sredstvami pensionnykh nakopleniy, a takzhe gosudarstvennoj upravlyayushchey kompanii sredstvami vyplatnogo rezerva» [*On the establishment of the term for the state corporation «Bank for Development and Foreign Economic Affairs (Vnesheconombank)» to perform the functions of the state management company for the trust management of pension savings funds, as well as for the state management company by means of a redundant reserve: Decree of the Government of the Russian Federation № 503 of June 14, 2013*]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_147753/ (accessed 08.04.2018).
4. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 26.08.2013 № 739 «Ob ot-del'nykh voprosakh gosudarstvennogo regulirovaniya, kontrolya i nadzora v sfere finansovogo rynka Rossijskoy Federatsii» postanovlenie Pravitel'stva RF ot 26.08.2013 № 739 [*On Certain Issues of State Regulation, Control and Supervision in the Sphere of the Financial Market of the Russian Federation: Decree of the Government of the Russian Federation of August 26, 2013 № 739*]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_151281/ (accessed 08.04.2018).
5. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 30.06.2003 № 379 «Ob ustanovlenii dopolnitel'nykh ogranicheniy na investirovanie sredstv pensionnykh nakopleniy v ot-del'nye klassy aktivov i opredelenii maksimal'noj doli ot-del'nykh klassov aktivov v investitsionnom portfele v sootvetstvii so stat'yami 26 i 28 Federal'nogo zakona «Ob investirovaniy sredstv dlya finansirovaniya nakopitel'noj

- pensii v Rossijskoj Federacii» [*On the establishment of additional restrictions on investing pension savings into separate classes of assets and determining the maximum share of certain classes of assets in the investment portfolio in accordance with Articles 26 and 28 of the Federal Law «On investing funds to finance a funded pension in the Russian Federation»: a decree of the Government of the Russian Federation of 30.06.2003 № 379*]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_43041/ (accessed 08.04.2018).
6. Ukazanie Banka Rossii ot 19.07.2016 № 4075-U (Zaregistrovano v Minyuste Rossii 16.08.2016 № 43234) «O trebovaniyah k sobstvennym sredstvam i upravlyayushchih kompanij investicionnyh fondov, paevyh investicionnyh fondov i negosudarstvennyh pensionnyh fondov I soiskateley licenzii upravlyayushchey kompanii» [*On the requirements for the own funds of management companies of investment funds, mutual investment funds and non-state pension funds and license applicants for a management company: Instruction No. 4075-U of the Bank of Russia of July 19, 2016 (Registered in the Ministry of Justice of Russia on August 16, 2016 № 43234)*]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_203599/ (accessed 08.04.2018).
 7. Davtyan M. A., Krylova L. V. Osobennosti novogo chtapa reformirovaniya pensionnoj sistem y RF [*Features of a new stage of reforming the pension system of the Russian Federation*] // Trud i social'nye otnosheniya [*Labor and social relations*], 2014, I. 2, pp. 132-140.
 8. Maleva T. M., Sinyavskaya O. V. Pensionnaya reforma v R ossii: istoriya, rezul'taty, perspektivy. Analiticheskij doklad [*Pension reform in Russia: history, results, prospects. Analytical report*] // Nezavisimyj institut social'noj politiki [*Independent Institute of Social Policy*]. M.: Pomatur, 2005. 76 p.
 9. Tumanyanc K. A., Antonenko I. A., Antosik L. V., Shlevkova T. V. Investirovanie pensionnyh nakoplenij: gosudarstvo ili biznes? [*Investing in retirement savings: the state or business?*] // Finansovyj zhurnal [*Financial Journal*], 2017, I. 1, pp. 91–102.
 10. Ustojchivost' bankovskoj sistemy Rossii: nauchnaya monografiya [*Sustainability of the Russian banking system*] / Pod nauch. red d-ra ehkon. nauk, prof. L. V. Krylovoj. M.: IIC «ATISO», 2017. 201 p.
 11. Fathlislamova G. F. Investirovanie sredstv pensionnyh nakoplenij v ehkonomie heskih usloviyah Rossii [*Investing in pension savings in the economic conditions of Russia*] // Trud i social'nye otnosheniya [*Labor and social relations*], 2017, I. 1, pp. 40-55.
 12. Fathlislamova G. F. Osobennosti investirovaniya sredstv pensionnyh nakoplenij v 2016 godu [*Features of investing in pension savings in 2016*] // Trud i social'nye otnosheniya [*Labor and social relations*], 2018, I. 1, pp. 143-163.
 13. Oficial'nyj sajt Central'nogo banka Rossiyskoy Federatsii [*The Central Bank of the Russian Federation*]. Available at: <http://www.cbr.ru> (accessed 25.05.2018).

Горохова Ирина Владимировна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО
«Российский экономический
университет имени Г.В. Плеханова»,
г. Москва
e-mail: iri12411@yandex.ru.ru

Никитская Елена Федоровна
д-р экон. наук, ФГБОУ ВО
«Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»,
г. Москва
e-mail: ivanov@mail.ru

Сорокина Наталья Юрьевна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО
«Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»,
г. Москва
e-mail: sorokina-tula@mail.ru

Gorokhova Irina
Candidate of Economic Sciences,
Plekhanov Russian University
of Economics, Moscow
e-mail: iri12411@yandex.ru.ru

Nikitskaya Elena
Doctor of Economic Sciences,
Plekhanov Russian University
of Economics, Moscow
e-mail: ivanov@mail.ru

Sorokina Natal'ya
Candidate of Economic Sciences,
Plekhanov Russian University
of Economics, Moscow
e-mail: sorokina-tula@mail.ru

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПОТРЕБНОСТИ ЭКОНОМИКИ В КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРАХ В ПРАКТИКЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. Показано, что в высокоразвитых странах в целях прогнозирования динамики рынков труда и занятости используют балансовые модели и вычислительные модели общего равновесия. Отмечено, что за рубежом сформирован целостный подход к прогнозированию потребностей национальных экономик в квалифицированных кадрах, базирующийся на оптимальном сочетании количественных и качественных методов. Обоснована необходимость выявления и анализа факторов, определяющих текущие и перспективные спрос и предложение рабочей силы в цифровой экономике. Аргументирована целесообразность создания в Российской Федерации системы раннего предупреждения, позволяющей своевременно выявлять тенденции в динамике спроса и предложения квалифицированной рабочей силы в целях разработки стратегических прогнозов рынка труда и формирования эффективной государственной политики занятости.

Ключевые слова: прогнозирование, потребность в квалифицированных кадрах, цифровая экономика, модель общего равновесия, зарубежный опыт.

CURRENT ISSUES OF APPLICATION OF FOREIGN EXPERIENCE OF PREDICTING THE ECONOMIC NEEDS IN QUALIFIED PERSONS IN PRACTICE OF GOVERNMENT MANAGEMENT IN RUSSIAN FEDERATION

Abstract. It is shown that in highly developed countries a balance models and general computable equilibrium models are used to predict the dynamics of labor and employment markets. It was noted that a holistic approach to forecasting the needs of the national economies in qualified personnel was developed abroad, based on the optimal combination of quantitative and qualitative methods. The necessity of revealing and analyzing the factors determining the current and prospective demand and supply of labor in the digital economy is substantiated. The expediency of creating an early warning system in the Russian Federation that allows timely detection of trends in the dynamics of demand and supply of skilled labor in order to develop strategic forecasts of the labor market and the formation of an effective state employment policy is argued.

Keywords: forecasting, need of qualified personnel, digital economy, computable general equilibrium, foreign experience.

Вопросы прогнозирования потребности экономики в квалифицированных кадрах являются чрезвычайно актуальными в современных условиях, характеризующихся ускорением технологических изменений, усилением глобальной конкуренции, стремлением национальных правительств обеспечить высокие стандарты благосостояния на основе повышения уровня занятости, качества трудовой жизни, социальной и профессиональной мобильности населения. Формирование концептуального взгляда на проблемы российского рынка труда и прогнозирование его динамики в профессионально-квалификационном разрезе предполагает обобщение и изучение накопленного отечественного и зарубежного опыта как фундамента новых научных исследований.

© Горохова И.В., Никитская Е.Ф., Сорокина Н.Ю., 2018

Статья подготовлена в рамках поддержанного РФФИ научного проекта № 8-010-00534 «Разработка методологии, алгоритма и методики прогнозирования потребностей цифровой экономики России в квалифицированных кадрах в профессионально-квалификационном разрезе».

В ближайшие годы, по мнению авторитетных исследователей проблем труда и занятости, динамика рынков рабочей силы и в развитых, и в развивающихся странах будет формироваться под влиянием нового драйвера – цифровых технологий [2]. Сегодня цифровая революция охватила большинство стран мира, дав импульс развитию торговли, транспорта, финансов, промышленности, систем образования, здравоохранения и государственного управления. Именно под влиянием цифровых технологий в обозримой перспективе будут формироваться не только новые виды профессий, но профессионально-квалификационная структура рынков труда в целом.

Исследование развития рынков труда в цифровой экономике предполагает разработку современных прогнозов национального рынка труда в целом, и прогнозов потребностей экономики в квалифицированных кадрах в профессионально-квалификационном разрезе. Указанный комплекс прогнозов должен быть положен в основу деятельности по стратегическому планированию развития Российской Федерации (далее – РФ), ее регионов и ключевых отраслей.

Известно, что тренды в развитии рынков труда имеют выраженную специфику в различных типах экономических формаций. Наиболее полярную динамику долгое время демонстрировали рынки труда развитых и развивающихся экономик. Б. Кналл, автор концепции «круга отсталости», связывал слаборазвитость развивающихся экономик с институциональными условиями – низкой квалификацией рабочей силы, неразвитостью систем образования и профессиональной подготовки, что, по его мнению, являлось главной причиной низкой производительности труда и обуславливало самовоспроизводящуюся бедность [9]. Именно поэтому в конце XX в. развивающиеся страны, возглавляющие сегодня рейтинги самых быстрорастущих экономик мира – Китай, Тайвань, Сингапур, в центр внимания национальной экономической политики начали ставить не вопросы эффективного вовлечения трудовых ресурсов в воспроизводственные процессы, а проблему создания качественно новой рабочей силы, отвечающей ключевым стратегическим вызовам мировой экономики. В развитых экономиках, характеризующихся высоким удельным весом квалифицированных работников в составе работающего населения, позитивная динамика рынков труда на протяжении десятилетий создавала необходимые условия для самоподдерживающегося роста – состояния, при котором страна сохраняет довольно устойчивые темпы социально-экономического развития за счет внутренних источников [12]. Во второй половине XX в. во всех высокоразвитых странах был существенно повышен «образовательный ценз» как объективная основа поддержания устойчивых темпов экономического роста и социального развития. По мнению лауреата Нобелевской премии по экономике Т. Шульца, в экономиках обеих типов вложения в человеческий капитал, в формировании которого определяющую роль играют наука и образование, являются важнейшим фактором преобразования национальных социально-экономических систем, обеспечения их экономического развития и социального прогресса в обществе [13].

В основу исследования положена методология сравнения аналогов (бенчмаркинг), предполагающая проведение сравнительного анализа опыта прогнозирования потребности экономики в квалифицированных кадрах в РФ и зарубежных странах, достигших в данной области наиболее существенных успехов [6]. Ее использование позволяет конкретизировать перспективные области и способы трансляции лучшего зарубежного опыта в практику отечественного государственного управления сферой труда и занятости.

Следует отметить, что за рубежом деятельность по прогнозированию потребности экономики в квалифицированных кадрах имеет определенную специфику, знание которой необходимо для выявления оптимальных областей применения зарубежного опыта в практике разработки прогнозов потребности российской экономики в квалифицированных кадрах в профессионально-квалификационном разрезе.

Во-первых, в развитых зарубежных странах прогнозы разрабатывают не только правительственные (Министерства и агентства занятости), но и надправительственные организации, одной из наиболее известных является Европейский центр по развитию профессионального образования (European centre for the development of vocational training – Cedefop). Все чаще деятельность по разработке прогнозов рынка труда реализуют некоммерческие исследовательские организации, например, Институт политики в области занятости (Employment policies institute, EPI), Институт исследований в области занятости института Уорвика (Warwick institute for employment research) и другие организации, ведущие исследования в области формирования государственной политики занятости, обеспечения благоприятных условий «входа» на рынки труда, создания новых рабочих мест и т. д. В развивающихся странах к деятельности по прогнозированию привлекаются международные исследовательские организации, а также ведущие компании из стран Европы и США. Так, компания Cambridge

econometrics (Великобритания) в последние годы выполнила целый ряд проектов для развивающихся стран Европейского союза [10]. В РФ успешно функционирует несколько научных школ, сформировавших методологический базис научно-практических исследований рынков труда в странах с переходной, нестабильной экономикой. Речь идет о Центральном экономико-математическом институте РАН (ЦЭМИ РАН), Институте народнохозяйственного прогнозирования РАН (ИНП РАН), Центре макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП) и ряде других исследовательских организаций, специализирующихся в области анализа макроэкономических процессов в России, разработки сценарных экономических прогнозов на кратко-, средне- и долгосрочную перспективу, инструментального обеспечения аналитических и прогнозных процедур, касающихся динамики рынка труда и занятости населения. Следует отметить, что названные выше организации активно привлекаются к разработке прогнозов сферы труда и занятости в РФ.

Во-вторых, в настоящее время за рубежом востребованным методом прогнозирования является системно-динамическое моделирование. Довольно часто для этих целей используют вычислительные модели общего равновесия (computable general equilibrium, CGE). Наиболее известные модели этого класса, позволяющие прогнозировать развитие рынков труда и занятости, являются: модель MONASH, модель MDM, модель INFORGE, модели BLS. Рассмотрим их подробнее.

1. Модель MONASH – прикладная макроэкономическая модель, относящаяся к группе CGE-моделей, позволяет диагностировать условия общего равновесия на рынке труда и занятости по отраслям национальной экономики. Таким образом, модель MONASH, по своей сути, – это модель, позволяющая определять совокупную величину занятости. Полученные в результате моделирования результаты также позволяют конкретизировать состав наиболее востребованных компетенций на рынке труда и на этой основе сформировать прогноз требуемого количества занятых по профессиям (видам занятий). Модель MONASH разработана по заказу Правительства Австралии и позволяет осуществлять прогнозирование занятости в разрезе 282 профессий, 56 регионов и 113 подотраслей национальной экономики [8].

2. Модель MDM относят к классу мультисекторальных динамических моделей, она разработана в целях прогнозирования спроса на рынке труда Великобритании [15]. Прогноз занятости формируется на основе научно-обоснованного предвидения и анализа структурных сдвигов в национальной экономике, уровня отраслевой производительности труда и динамики рынков товаров и услуг, что позволяет представить перспективную оценку изменения структуры профессий в соответствующих отраслях экономики. Модель дает возможность определять долгосрочные тенденции динамики занятости и сформировать прогноз распределения занятых по 25 группам специальностей в разрезе 50-ти отраслей национальной экономики. Модель MDM, по сути, представляет собой мультимодельный комплекс, включающий модель прогнозирования занятости по виду занятий (по профессиям), модель прогнозирования изменения занятости в масштабах национальной экономики, а также ряд других моделей, позволяющих формировать прогнозные оценки динамики инвестиций, внешнеторговых операций и др.

3. Модель INFORGE позволяет исследовать изменения, происходящие в структуре экономики, в частности на рынках труда, в отраслевом и региональном разрезе. Она разработана Институтом исследований экономической структуры в Германии (The institute of economic structures research). Модель дает возможность формировать прогнозы занятости в разрезе отдельных профессий и специальностей по секторам экономики Германии, а также по национальному рынку труда в целом [5]. Особенность модели заключается в том, что она позволяет разрабатывать прогнозы спроса на рабочую силу не только в отраслевом, но и территориальном разрезе (по 16 федеральным землям). С использованием модели INFORGE могут быть сформированы прогнозы спроса на рабочую силу по видам занятости, профессиональной структуре и уровню квалификации.

4. Модели Бюро статистики труда США (The bureau of labor statistics (BLS) of the U.S. department of labor) – это комплекс экономико-математических моделей, позволяющих прогнозировать потребность национальной экономики в квалифицированной рабочей силе в разрезе видов экономической деятельности и укрупненных групп специальностей, а также по видам занятий и профессиям (должностям) работников [17]. Для прогнозирования сферы труда и занятости используют модель межотраслевого баланса [7]. Модель позволяет прогнозировать занятость по 22-м укрупненным группам профессий, что дает возможность с высокой степенью достоверности определять перспективную совокупную занятость по видам экономической деятельности в масштабе национальной экономики. Следует отметить, что BLS, помимо количественных, активно использует качественные методы прогнозирования, в частности, при прогнозировании перспективной потребности в квалифицированной рабо-

чей силе учитываются данные опросов работодателей, экспертов и кадровых агентств, что позволяет повысить степень детализации информации о профессионально-квалификационной структуре занятых и на этой основе обеспечить более высокую точность прогнозных расчетов. Модели Бюро статистики труда США также позволяют разрабатывать прогнозы спроса на рабочую силу не только в отраслевом, но и территориальном разрезе.

Таким образом, в зарубежных странах в целях прогнозирования развития рынков труда и занятости используются балансовые модели и вычислительные модели общего равновесия, отражающие специфику течения социально-экономических процессов в конкретном государстве. В 1997 г. академик В. Л. Макаров для РФ разработал национальную CGE-модель, получившую название RUSEC (Russian economy) [1]. Модель, в частности, позволяет прогнозировать динамику двух рынков рабочей силы: рынка рабочей силы предприятий частной формы собственности и рынка рабочей силы, оплачиваемой из средств государственного бюджета, а также оценивать суммарный спрос и предложение рабочей силы в масштабах национальной экономики.

В-третьих, следует согласиться с В. М. Смирновым и М. В. Рязанцевой, что процедура прогнозирования потребности национальной экономики в квалифицированных кадрах является стандартной и включает три основных этапа: прогнозирование спроса на квалифицированную рабочую силу; прогнозирование предложения квалифицированной рабочей силы; балансировку спроса и предложения [3]. Научно-практический интерес представляет конкретизация факторов, определяющих текущие и перспективные спрос и предложение квалифицированных кадров в цифровой экономике, в том числе в профессионально-квалификационном разрезе. К числу таких факторов, по нашему мнению, относят:

- институциональные факторы, отражающие воздействие основных общественных институтов, прежде всего, государства на процессы воспроизводства и использования рабочей силы;
- поведенческие факторы, определяющие модели поведения и качественные характеристики рабочей силы. Ожидается, что в цифровой экономике наиболее востребованными станут общие навыки в области информационно-коммуникационных технологий (далее – ИКТ), способность обрабатывать сложную информацию, навык критического мышления, креативность, умение идентифицировать и решать реальные проблемы и др. [16];
- технологические факторы, которые в настоящее время повышают востребованность на рынках труда специалистов в области программирования, разработки приложений и управления сетями, разработчиков блокчейн-технологий, а также работников сферы производства товаров и услуг для ИКТ [14];
- отраслевые факторы, определяющие «цифровую емкость» рынков труда, специфику спроса на труд в профессионально-квалификационном разрезе. По данным доклада «World Employment and Social Outlook: Trends 2015» к 2030 г. рабочие места будут преимущественно концентрироваться в сервисном секторе, а индустриальный сектор качественно изменится в связи с внедрением трудосберегающих технологий [18];
- территориальные факторы, обуславливающие дифференциацию занятости в страновом и локальном масштабах;
- социально-демографические факторы, определяющие различную конкурентоспособность отдельных групп населения на рынке труда.

Вышеперечисленные факторы необходимо учесть при разработке прогнозов динамики рынков труда в цифровой экономике. В отношении каждой группы факторов должен быть сформирован перечень показателей, позволяющих осуществить количественную оценку направленности и интенсивности влияния факторов, а также необходимость и объем государственного регулирующего воздействия.

В-четвертых, зарубежные прогнозы потребности экономики в квалифицированных кадрах, особенно это касается прогнозов рабочей силы в профессионально-квалификационном разрезе, предполагают сочетание количественных и качественных методов. Так, на этапе прогнозирования предложения рабочей силы используют прогнозы, построенные с применением современных экономико-математических моделей; в то же время при прогнозировании спроса на квалифицированную рабочую силу количественные оценки дополняют данными социологических опросов, отражающих мнение экспертов относительно наиболее востребованных в будущем профессий и специальностей. При этом используют качественные методы прогнозирования – экспертные панели, метод Delphi, метод разработки сценариев и др. В странах ЕС опрос работодателей относительно специфики их потребностей в профессиональных знаниях и умениях персонала осуществляет компания Cedefop, в США для этих целей используют информационную сеть The Occupational Information

Network (O*NET), аккумулирующую информацию о текущих и ожидаемых изменениях в профессиональных умениях в рамках отдельных профессий [19]. Интересен опыт Финляндии в области разработки «барометров занятости», представляющих собой инструмент оценки спроса и предложения рабочей силы в разрезе 250 профессий в краткосрочной перспективе [4]. «Барометры» строят на основе экспертных оценок без привлечения экономико-математических методов и используют орган государственного управления для организации деятельности по оказанию услуг соискателям рабочих мест в целях профориентации и содействия мобильности трудовых ресурсов, для анализа состояния и динамики рынка труда, планирования развития системы профессиональной подготовки и переподготовки взрослого населения и т. д.

В-пятых, в высокоразвитых странах правительства инициировали специальные программы по исследованию навыков, востребованных в цифровой экономике. В ряде стран Европы действуют так называемые «системы раннего предупреждения» (early warning system) – программы, позволяющие своевременно выявлять общие тенденции в динамике спроса на квалифицированную рабочую силу и ее предложения с целью разработки стратегических прогнозов рынка труда и формирования адекватной государственной политики занятости [11]. Такого рода программы предполагают проведение мониторинга рынка труда в профессионально-квалификационном разрезе для выявления потенциальных «разрывов» в уровнях спроса и предложения рабочей силы; прогнозирование потенциальной потребности страны, отраслей и территорий в специалистах определенной квалификации; выявление тенденций в динамике появления новых профессий и видов деятельности и т. д.

Обзор накопленного зарубежного опыта прогнозирования потребности экономики в квалифицированных кадрах позволил авторам сделать следующие выводы и обосновать области его применения в теории и практике прогнозирования перспективной динамики рынков труда и занятости в профессионально-квалификационном разрезе в РФ:

- в ближайшие годы динамика рынков труда и занятости и в развитых, и в развивающихся странах, в том числе РФ, будет формироваться под влиянием нового драйвера – цифровых технологий. Этот фактор многократно повышает турбулентность мирового и национальных рынков труда и в силу этого обуславливает настоятельность разработки прогнозов потребности экономики в квалифицированных кадрах в профессионально-квалификационном разрезе. Такого рода прогнозы должны быть положены в основу формирования Стратегического прогноза РФ, Стратегии социально-экономического развития РФ и других документов системы стратегического планирования страны;

- в зарубежных странах в целях прогнозирования развития рынков труда и занятости используют балансовые модели и вычислительные модели общего равновесия (CGE-модели), отражающие специфику течения социально-экономических процессов и динамику рынков труда и занятости в конкретном государстве. Следует констатировать, что за рубежом сформирован целостный подход к прогнозированию потребностей национальных экономик в квалифицированных кадрах, базирующийся на количественных и качественных методах, синергетический эффект совместного использования которых позволяет получать прогнозы высокой степени достоверности и практической полезности;

- научно-практический интерес представляет конкретизация институциональных, поведенческих, технологических, отраслевых, территориальных и социально-экономических факторов, определяющих текущие и перспективные спрос и предложение квалифицированных кадров в цифровой экономике, в том числе в профессионально-квалификационном разрезе;

- в современных экономических условиях особый интерес для РФ представляет создание Системы раннего предупреждения – инструмента регулирования рынка труда, позволяющего своевременно выявлять перспективные тенденции в динамике спроса на квалифицированную рабочую силу и ее предложения с целью разработки стратегических прогнозов рынка труда и формирования адекватной государственной политики занятости.

Библиографический список

1. Макаров, В. Л. Применение вычислимых моделей в государственном управлении / В. Л. Макаров, А. Р. Бахтизин, С. С. Сулакшин. – М.: Научный эксперт, 2007. – 304 с.
2. Неустойчивость занятости: международный и российский контексты будущего сферы труда / Под общей редакцией В. Н. Бобкова. – М.: РеалПринт, 2017. – 560 с.

3. Смирнов, В. М. Прогнозирование потребностей экономики в трудовых ресурсах в профессионально-квалификационном разрезе: обзор зарубежного опыта / В. М. Смирнов, М. В. Рязанцева // Современные научные исследования и инновации. – 2017. – № 3. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2017/03/79358> (дата обращения: 11.05.2018).
4. Сигова, С. В. Барометр занятости как отражение ситуации на региональном рынке труда / С. В. Сигова, И. С. Степуть, К. А. Мазаева, Е. А. Федорова // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. – 2016. – № 2. – С. 99-113.
5. Храбров, К. Г. Зарубежный опыт прогнозирования спроса на трудовые ресурсы // Профессиональное образование в России и за рубежом. – 2014. – № 1 (13). – С. 136-139.
6. Andersen, Bjorn, and Per-GautePettersen. The benchmarking handbook: step-by-step instructions. Chapman & Hall, London, England. –1996. – 192 p.
7. Chase, R., The 1987 Washington State Input-Output study / R. Chase, Ph. Bourque, R. Jr. Conway. Seattle, WA: University of Washington, Graduate School of Business Administration. – December, 1993. – 66 p.
8. Dixon, P., Dynamic, general equilibrium modelling for forecasting and policy: a practical guide and documentation of MONASH / P. Dixon, M. Rimmer, // North-Holland/Elsevier. – 2002. – 338 p.
9. Knall B. Die Rolle und Bedeutung der Berufserziehung im Rahmen der Entwicklungsplanung // Wirtschaftsdienst, Verlag Weltarchiv, Hamburg. – 1963. – V. 43, I. 2. – Pp. 520-524.
10. Our Work: Employment and skills. Available at: <https://www.camecon.com/what/employment-and-skills/> (accessed 10.05.2018).
11. Rihova Hana (2014). A practical Guide on the use of labour market information for matching and anticipation of skills. Cedefop-ILO-ETF expert seminar. – 101 p.
12. Rostow W. The Take-off into Self-sustained Growth // The Economics of Underdevelopment. 2nd Ed. L. – 1960. – Pp. 154-186.
13. Schultz T. Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research. N.Y. – 1971. – XII. – 272 p.
14. Skills for a Digital World // Working Party on Measurement and Analysis of the Digital Economy. Directorate for science, technology and innovation committee on digital economy policy. – May, 2016. – 58 p.
15. Sudhir Junankar. Ole Lofsnaes and Philip Summerton. MDM-E3: A short technical description. Cambridge Econometrics, Working Paper, March 2007. – Available at: <http://www.camecon.com/> (accessed 10.05.2018).
16. The Nature Learning: Using Research to Inspire Practice. Ed by H. Dumont, D. Instance and F. Benavides. – OECD Publishing, Paris. – 2010. – Pp. 19-34.
17. Projections Methodology. Bureau of Labor Statistics. Available at: https://www.bls.gov/emp/ep_projections_methods.htm (accessed 10.05.2018).
18. World Employment and Social Outlook: Trends 2015. Available at: http://www.ilo.org/global/research/global-reports/weso/2015/WCMS_337069/lang--en/index.htm (accessed 10.05.2018).
19. O*NET Resource Center. Available at: <https://www.onetcenter.org/overview.html> (accessed 10.05.2018).

References

1. Makarov V. L., Bahtizin A. R., Sulakshin S. S. Primenenie vychislmykh modelej v gosudarstvennom upravlenii [*The application of computable models in public administration*]. M.: Scientific expert, 2007. 304 p.
2. Neustojchivost' zanyatosti: mezhdunarodnyj i rossijskij konteksty budushchego sfery truda [*Unstable employment: the international and Russian contexts of the future sphere of work*] / Pod obshchej redakciej V. N. Bobkova. M.: RealPrint, 2017. 560 p.
3. Smirnov, V. M., Ryazanceva, M. V. Prognozirovanie potrebnostej ehkonomiki v trudovyh resursah v professional'no-kvalifikacionnom razreze: obzor zarubezhnogo opyta [*Forecasting the needs of the economy in labor resources in the professional qualification context: a review of foreign experience*] / V. M. Smirnov, M. V. Ryazanceva // [*Modern scientific research and innovations*], 2017, I. 3. Available at: <http://web.snauka.ru/issues/2017/03/79358> (accessed 11.05.2018).
4. Sigova S. V., Stepus' I. S., Mazaeva K. A., Fedorova E. A. Barometr zanyatosti» kak otrazhenie situacii na regional'nom rynke truda [*Barometer employment “as a reflection of the situation in the regional labor market”*] // ЭТАП: ehkonomicheskaya teoriya, analiz, praktika [*STAGE: economic theory, analysis, practice*], 2016, I. 2, pp. 99-113.
5. Hrabrov K. G. Zarubezhnyj opyt prognozirovaniya sprosa na trudovye resursy [*Foreign experience in forecasting the demand for labor resources*] // Professional'noe obrazovanie v Rossii i za rubezhom [*Professional education in Russia and abroad*], 2014, I. 1 (13), pp. 136-139.
6. Andersen, Bjorn, and Per-GautePettersen. The Benchmarking Handbook: Step-by-Step Instructions. Chapman & Hall, London, England, 1996, 192 p.

7. Chase R., Bourque Ph., Conway R. Jr. The 1987 Washington State Input-Output study. Seattle, WA: University of Washington, Graduate School of Business Administration, December, 1993, 66 p.
8. Dixon P, Rimmer M. Dynamic, General Equilibrium Modelling for Forecasting and Policy: a Practical Guide and Documentation of MONASH // North-Holland/Elsevier, 2002, p. 338.
9. Knall B. Die Rolle und Bedeutung der Berufserziehung im Rahmen der Entwicklungsplanung // Wirtschaftsdienst, Verlag Weltarchiv, Hamburg, 1963, V. 43, I. 12. Pp. 520-524.
10. Our Work: Employment and skills. Available at: <https://www.camecon.com/what/employment-and-skills/> (accessed 10.05.2018).
11. Rihova Hana (2014). A practical Guide on the use of labour market information for matching and anticipation of skills. Cedefop-ILO-ETF expert seminar. 101 p.
12. Rostow W. The Take-off into Self-sustained Growth // The Economics of Underdevelopment, 2nd Ed. L., 1960. Pp. 154-186.
13. Schultz T. Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research. N. Y., 1971, XII, 272 p.
14. Skills for a Digital World // Working Party on Measurement and Analysis of the Digital Economy. Directorate for science, technology and innovation committee on digital economy policy, 2016, May, 58 p.
15. Sudhir Junankar. Ole Lofsnæs and Philip Summerton. MDM-E3: A short technical description. Cambridge Econometrics, Working Paper, March 2007. Available at: <http://www.camecon.com/> (accessed 10.05.2018).
16. The Nature Learning: Using Research to Inspire Practice. Ed by H. Dumont, D. Instance and F. Benavides.-OECD Publishing, Paris. 2010. Pp. 19-34.
17. Projections Methodology. Bureau of Labor Statistics. Available at: https://www.bls.gov/emp/ep_projections_methods.htm (accessed 10.05.2018).
18. World Employment and Social Outlook: Trends 2015. Available at: http://www.ilo.org/global/research/global-reports/weso/2015/WCMS_337069/lang--en/index.htm (accessed 10.05.2018).
19. O*NET Resource Center. Available at: <https://www.onetcenter.org/overview.html> (accessed 10.05.2018).

Носырев Никита Игоревич
аспирант, ФГБОУ ВО
«Государственный университет
управления», г. Москва
e-mail: Nosyrev77@yandex.ru

Nosyrev Nikita
Postgraduate student, State University
of Management, Moscow
e-mail: Nosyrev77@yandex.ru

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В УПРАВЛЕНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ 3PL-ПРОВАЙДЕРОВ

Аннотация. Рассмотрены теоретические аспекты управления знаниями в организациях. Сделан акцент на актуальности внедрения системы управления знаниями в систему управления провайдеров логистических услуг. Представлены результаты разработанной процедуры внедрения системы управления знаниями в управление бизнес-процессами в организациях 3PL-провайдеров, а также проведенной классификации знаний о процессах в 3PL-организациях. На основании выполненных теоретических исследований определены основные этапы по интеграции знаний в управление бизнес-процессами в 3PL-провайдеров.
Ключевые слова: 3PL-провайдер, управление знаниями, интеграция знаний, бизнес-процесс, классификация знаний.

IMPLEMENTATION OF KNOWLEDGE MANAGEMENT SYSTEM IN BUSINESS PROCESSES MANAGEMENT OF 3PL-PROVIDERS

Abstract. The paper deals with the theoretical aspects of knowledge management in organizations. The emphasis on the relevance of the introduction of knowledge management system in the management of logistics service providers is done. The results of the developed procedure for the introduction of the knowledge management system in the management of business processes in organizations of 3PL (Third party logistic) providers, as well as the classification of knowledge about processes in 3PL organizations, are presented. On the basis of theoretical studies, the main stages of knowledge integration into business process management in 3PL providers have been determined.
Keywords: 3PL-provider, knowledge management, knowledge integration, business process, classification of knowledge.

Цель этого исследования – интеграция знаний в управление бизнес-процессами у операторов 3PL (англ. third party logistic – логистика третьей стороны) услуг с теоретической и практической точек зрения. В современной литературе обсуждается вопрос об интеграции знаний в управлении бизнес-процессами, который, как правило, сосредоточен на наукоемких организациях и на наукоемких процессах. Есть исследования, посвященные управлению знаниями (далее – УЗ) в логистике, но они рассматривают только связь между эффективностью УЗ и логистическими компаниями. Довольно мало работ сосредоточено на применении УЗ на предприятиях 3PL.

Однако УЗ широко применяют на крупных, малых и средних логистических предприятиях, включая 3PL-поставщиков услуг. Логистика третьей стороны развивалась очень быстро в последнее десятилетие. Некоторые ведущие предприятия 3PL также предложили услуги 4PL, которые являются еще более наукоемкими. Это в свою очередь предъявляет высокие требования к эффективному УЗ для предоставления более качественных услуг и устойчивого конкурентного роста. Интеграция знаний в управление бизнес-процессами в 3PL начинается с анализа логистических возможностей: динамических и операционных. Исследование возможности интеграции знаний в управление бизнес-процессами должно рассматриваться на стратегическом и на оперативном уровне.

Интеграция знаний в управление бизнес-процессами и связанные с этим теории обеспечивают теоретическую основу и направление для дальнейшего исследования. Приведем основные ссылки по теоретическим исследованиям: основная идея интеграции УЗ и управление бизнес-процессами, общее определение бизнес-процесса, классификация знаний о процессах и предлагаемые подходы к УЗ [1; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 12].

Другие теоретические источники – исследования 3PL в последние годы. Охватываемые темы включают выбор 3PL, роль 3PL в УЗ, стратегии для 3PL и т. д. [10; 11; 13]. По этим работам мы можем понять динамику следований в области логистики 3PL и проблемы, с которыми сталкивается 3PL. Кроме того, данные источники дают ценную информацию о требованиях к УЗ, идентификации знаний, а также об основных бизнес-процессах компаний

3PL. Также несколько исследователей пытались связать УЗ и логистику, включая 3PL [2; 3]. Исследованы цель и результаты применения УЗ в логистике, проектирование системы УЗ и тактика применения УЗ [11].

Предприятия 3PL предлагают услуги по транспортировке, складированию, операции с добавленной стоимостью, консультированию, и т. д. Внутренняя организация данных предприятий, как правило, ориентирована на процесс. Типичным процессом является управление проектами, например, контрактная логистика по управлению складированием и хранением грузов. Процесс – это своего рода мост, который объединяет клиента и поставщика, экспертов из разных отделов, опыт прошлых работ и текущие задачи, а также поток знаний от стадии планирования через этап реализации до этапа окончательной его оценки. Бизнес-процессы делают УЗ надежным и выполнимым. Интеграция знаний в управление бизнес-процессами будет способствовать совершенствованию процессов и созданию ценности, предполагает применение новой концепции и метода УЗ в 3PL организациях, а бизнес-процессы 3PL обеспечивают надлежащий контекст для этого.

Для того, чтобы оставаться впереди в гиперконкурентной среде, компании должны сосредоточиться на своей основной компетенции, для лучшего перераспределения ресурсов и повышения эффективности. Все большее число компаний передало на аутсорсинг некоторые из своих видов деятельности, операции или процессы 3PL поставщикам логистических услуг. 3PL-операторы принимают ответственность за транспортировку, хранение, и реализацию других операций с добавочной стоимостью. Логистические услуги, предоставляемые 3PL-провайдерами, требуют поддержки в части знаний о потребностях и проблемах клиентов, отраслевых тенденциях, различных логистических функциях, конкретных бизнес-операциях, а также в ходе повышения квалификации и обучения сотрудников.

Знания считают стратегическим ресурсом для успешного поддержания и развития устойчивого конкурентного преимущества компаний. Управление знаниями применяют в транснациональных корпорациях, а также на малых и средних предприятиях. Некоторые известные поставщики логистических услуг, например DHL, UPS, также запустили проекты по внедрению систем УЗ. Знания и управление знаниями важны и для предприятий 3PL. Если всеми необходимыми знаниями будут эффективно управлять, это позволит генерировать большее количество компетенций и повысить эффективность логистики и предоставляемых услуг. Как эффективно управлять знаниями в 3PL-критический вопрос, возможный ответ на который дает интеграция знаний в управление бизнес-процессами.

Вся процедура интеграции знаний в управление бизнес-процессами в 3PL-процесс планирования, внедрения и контроля потока знаний в основных бизнес-процессах. Планирование учитывает цели и стратегию УЗ, целевые бизнес-процессы, спрос на знания, процедуры УЗ, показатели оценки и т. д. Эта процедура сочетает как внешние, так и внутренние бизнес-процессы.

Внедрение – воплощение запланированных задач в реальности. Сюда входит реализация основной деятельности, использование основных механизмов и подходов. Контроль – оценка результатов и воздействия УЗ, включая как хорошие аспекты, так и те аспекты, которые необходимо улучшить в очередном цикле планировании и реализации планов.

Для эффективной интеграции УЗ в бизнес-процессы с самого начала необходимы четкие цели и методы. Целью данного проекта интеграции УЗ является постоянное совершенствование бизнес-процессов, что приведет к более качественному и инновационному логистическому сервису. Отправная точка анализ внешнего и внутреннего окружения бизнес-процесса, а также спроса на знания с помощью аудита знаний, с целью, чтобы система УЗ могла лучше адаптироваться и предоставлять необходимые знания. Аудит знаний помогает лицам, принимающим решения, в определении основных бизнес-процессов и наиболее важных знаний, которые будут способствовать постановке и реализации корректных целей [9]. На рисунке 1 показаны основные шаги, необходимые для реализации проекта по интеграции знаний в управление бизнес-процессами в 3PL-организациях.

Во-первых, 3PL-провайдеры должны проанализировать основные бизнес-процессы, определить наукоемкие основные бизнес-процессы и описать подпроцессы и внутреннюю деятельность. Типовыми бизнес-процессами 3PL-логистики являются: транспортировка, например автомобильным, железнодорожным, морским, авиа, или при использовании интермодальных перевозок; складское или контрактное хранение, например, строительство распределительного центра; поддержка и обслуживание клиентов, консультирование, например, процесс реинжиниринга; стоимость дополнительных услуг, например, упаковка, штрих-кодирование и т. д.



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 1. Процедура внедрения системы управления знаниями в управление бизнес-процессами в организациях 3PL-провайдерах

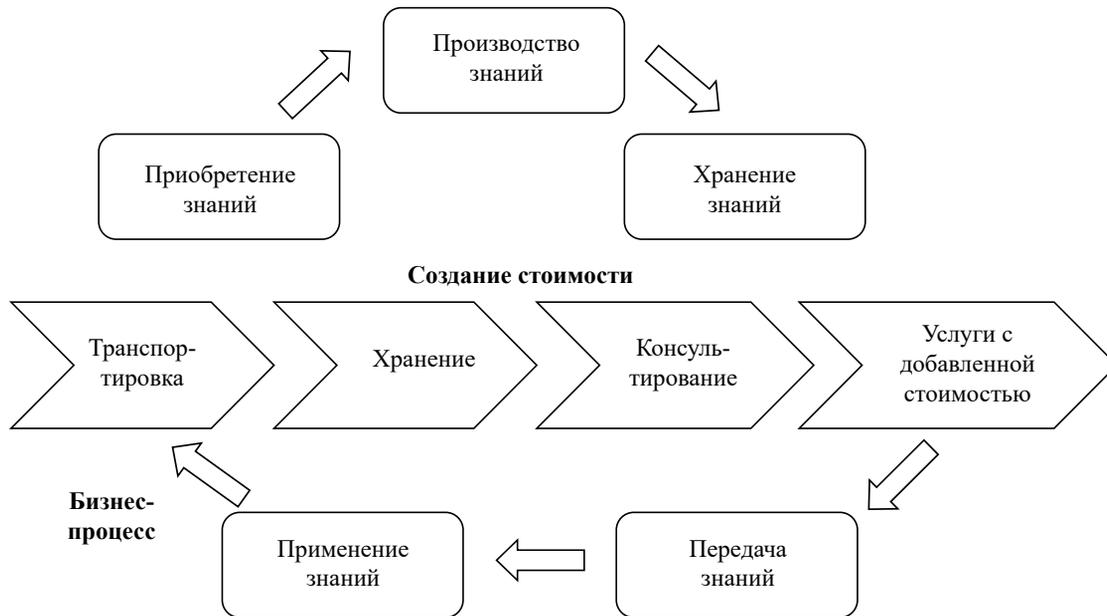
Во-вторых, необходимо определить знания о процессах для реализации бизнес-процессов. Знание о процессах может быть явным и неявным, которым обладает отдельное лицо, группа, организация или межорганизационная структура. Аудит знаний должен ответить на следующие вопросы: каковы типы и содержание знаний о процессах? Какие знания требуются? Какие знания уже производятся в организации? Какие знания важны, но все еще отсутствуют? Далее, кому нужны знания? Кто обладает знаниями? Как обеспечить обмен знаниями, их генерирование, распространение и использование? Можно выделить три типа знаний: процедурные (операционные) знания, профессиональные знания и осознанные знания (рис. 2).



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 2. Классификация знаний о процессах в 3PL

В-третьих, управление знаниями о процессах является непрерывной работой по приобретению знаний, производству, хранению, распределению и их применению. Это важная цепочка создания стоимости наряду с управлением материальным, информационным и финансовым потоками в логистике. Знания приобретают в ходе практики, реализации бизнес-процессов в виде информации и данных, хранящихся в различных репозиториях (документы, интранет-сети, информационные базы компаний), предоставляемой конкретным людям в нужное время, и применяемые в текущих и будущих бизнес-процессах. На рисунке 3 показаны основные виды деятельности по интеграции знаний в управление бизнес-процессами в 3PL-организациях.



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 3. Основные виды деятельности по интеграции знаний в управление бизнес-процессами в 3PL

Наконец, обратная связь и результаты применения знаний будут способствовать улучшению существующих и созданию новых бизнес-процессов. Этот этап может дать ценные знания, которые помогут оптимизировать бизнес-процессы, обновить старые знания, избежать повторяющихся ошибок и предложить инновационные решения.

Итак, автор проанализировал потенциальные возможности применения, значимость интеграции знаний в управление бизнес-процессами в 3PL, а также предложил исходную структуру и процедуру интеграции знаний в управление бизнес-процессами в 3PL.

Во-первых, УЗ и управление бизнес-процессами во многих компаниях сталкиваются с некоторыми практическими трудностями. Среди них – тот факт, что большей частью ценных знаний владеют люди. Таким образом, управление талантами и их знаниями имеет решающее значение для успеха 3PL услуг. Отсутствие времени, мотивации и необходимого контекста являются наиболее важными проблемами, стоящими перед УЗ. Поэтому интеграция УЗ в бизнес-процессы имеет большой потенциал и преимущества. Услуги 3PL довольно наукоемки и процессно-ориентированы, а потенциальные выгоды от интеграции знаний в управление бизнес-процессами в 3PL включают: улучшенную способность адаптироваться к внешней среде, рациональное распределение ресурсов, повышение качества выполнения работы и реализации логистических проектов, повышение качества логистических услуг, непрерывное улучшение бизнес-процессов и снижение затрат.

Во-вторых, интеграция знаний в управление бизнес-процессами в 3PL имеет теоретическое значение, а также предоставляет некоторые исследовательские возможности. Интеграция знаний в управление бизнес-процессами и связанные с ним теории обеспечивают теоретическую основу для дальнейших исследований. Между тем знания и УЗ стали стратегическими инструментами сохранения устойчивых конкурентных

преимуществ. Интеграция знаний в управление бизнес-процессами предлагает новую концепцию и метод для применения УЗ в организациях 3PL провайдеров, в то время как 3PL обеспечивает надлежащий контекст для интеграции знаний в управление бизнес-процессами.

В-третьих, интеграция знаний в управление бизнес-процессами в 3PL начинается с увязки логистических возможностей: динамических возможностей, оперативных возможностей и возможностей обучения. Здесь предложена базовая структура интеграции знаний в управление бизнес-процессами в 3PL. Эта модель имеет характеристики: интегрированности, динамичности, сетевую структуру и акцент на инновации. При интеграции знаний в управление бизнес-процессами провайдеры 3PL должны анализировать бизнес-процессы, выявлять основные наукоемкие бизнес-процессы и определять знания по процессам. Управление процессом знаний представляет собой непрерывный процесс приобретения знаний, производства, хранения, распределения и их применения. Кроме того, обратная связь в данной модели будет способствовать поиску идей для улучшения существующих и проектирования новых процессов.

Библиографический список

1. Александров, Д. В. Онтологический подход к созданию системы управления бизнес-процессами предприятия, основанной на знаниях / Д. В. Александров, Н. Н. Жебрун // Вестник ТГТУ. – 2007. – № 1. – С. 26-31.
2. Андреева, О. В. Влияние информационной инфраструктуры на формирование системы управления знаниями в транспортной корпорации // Пространство экономики. – 2008. – № 2-3. – С. 89-94.
3. Астафьева, Н. В. Управление знаниями в области логистики как инновационного направления повышения эффективности экономических систем / Н. В. Астафьева, А. В. Пахомова, И. В. Рыбаков // Вестник СГТУ. – 2007. – № 3. – С. 53-60.
4. Ильина, Н. А. Аналитические подходы к выбору инструментария для формирования систем управления знаниями / Н. А. Ильина, А. В. Путилов, И. А. Баранова // Инновации. – 2016. – № 4 (210). – С. 33-39.
5. Куцык, П. А. Развитие учетных систем на основе концепций бизнес-аналитики и управления знаниями // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. – 2013. – № 2. – С. 207-213.
6. Попова, Ю. Н. Различные подходы к управлению знаниями в современной компании / Ю. Н. Попова, Е. О. Белова // Новые технологии. – 2013. – № 3. – С. 23-29.
7. Серышев, Р. В. Подходы к разработке, оптимизации и оценки эффективности моделей бизнес-процессов компании // Управление. – 2015. – № 2 (8). – С. 56-64.
8. Серышев, Р. В. Концептуальная модель оптимизации и интеграции бизнес-процессов на предприятиях цепи поставок / Р. В. Серышев, С. А. Грачев // Вестник ГУУ. – 2012. – № 11-1. – С. 144-149.
9. Смирнова, В. Г. Разработка концепции управления знаниями // Управление. – 2016. – № 2 (12). – С. 31-41.
10. Филин, С. А. Стратегические направления развития 3i-логистики в России / С. А. Филин, Б. Дамдиндорж // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2016. – № 11 (344). – С. 73-86.
11. Фурсов, В. А. Управление знаниями как эффективный инструмент развития современного транспортно-логистического предприятия / В. А. Фурсов, Н. В. Лазарева // Kant. – 2011. – № 3. – С. 44-49.
12. Храмов, Е. Н. Совершенствование управления знаниями в интегрированных корпоративных структурах промышленности // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». – 2011. – № 2. – С. 58-64.
13. Якунина, Ю. С. Тенденции развития современного рынка логистических услуг в России / Ю. С. Якунина, И. Ю. Окольнишникова // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. – 2014. – № 1. – С. 136-140.

References

1. Aleksandrov D. V., Zhebrun N. N. Ontologicheskij podhod k sozdaniyu sistemy upravleniya biznes-processami predpriyatiya, osnovannoj na znaniyah [Ontological approach to the creation of a knowledge-based enterprise business process management system] // Vestnik TGTU [Bulletin of TSTU], 2007, I 1, pp. 26-31.
2. Andreeva O. V. Vliyanie informacionnoj infrastruktury na formirovanie sistemy upravleniya znaniyami v transportnoj korporacii [The impact of information infrastructure on the formation of knowledge management system in transport Corporation] // Prostranstvo ehkonomiki [The space of economy], 2008, I. 2-3, pp. 89-94.
3. Astaf'eva N. V., Pahomova A. V., Rybakov I. V. Upravlenie znaniyami v oblasti logistiki kak innovacionnogo napravleniya povysheniya ehffektivnosti ehkonomicheskikh sistem [Knowledge management in the field of logistics as an innovative direction to improve the efficiency of economic systems] // Vestnik SGTU [Bulletin of SGTU], 2007, № 3, pp. 53-60.

4. Il'ina N. A., Putilov A. V., Baranova I. A. Analiticheskie podhody k vyboru instrumentariya dlya formirovaniya sistem upravleniya znaniyami [*Analytical approaches to the selection of tools for the formation of knowledge management systems*] // Innovacii [*Innovations*], 2016, I. 4 (210), pp. 33-39.
5. Kucyk P. A. Razvitie uchetyh sistem na osnove koncepcij biznes-analitiki i upravleniya znaniyami [*Development of accounting systems based on business intelligence and knowledge management concepts*] // Vestnik AGTU. Seriya: Ehkonomika [*Bulletin of ASTU. Series: Economics*], 2013, I. 2, pp. 207-213.
6. Popova Yu. N., Belova E. O. Razlichnye podhody k upravleniyu znaniyami v sovremennoj kompanii [*Different approaches to knowledge management in a modern company*] // Novye tekhnologii [*New technology*], 2013, I. 3, pp. 23-29.
7. Seryshev R. V. Podhody k razrabotke, optimizacii i ocenke ehffektivnosti modelej biznes-processov kompanii [*Approaches to the development, optimization and evaluation of the effectiveness of models of business processes of the company*] // Upravlenie [*Management*], 2015, I. 2 (8), pp. 56-64.
8. Seryshev R. V., Grachev S. A. Konceptual'naya model' optimizacii i integracii biznes-processov na predpriyatiyah cepi postavok [*Conceptual model of optimization and integration of business processes in supply chain enterprises*] // Vestnik GUU [*Bulletin of GUM*], 2012, I. 11-1, pp. 144-149.
9. Smirnova V. G. Razrabotka koncepcii upravleniya znaniyami [*The development of the concept of knowledge management*] // Upravlenie [*Management*], 2016, I. 2 (12), pp. 31-41.
10. Filin S. A., Damdindorz B. Strategicheskie napravleniya razvitiya 3i-logistiki v Rossii [*Strategic directions of 3i-logistics development in Russia*] // Nacional'nye interesy: priority i bezopasnost' [*National interests: priorities and security*], 2016, I. 11 (344), pp. 73-86.
11. Fursov V. A., Lazareva N. V. Upravlenie znaniyami kak ehffektivnyj instrument razvitiya sovremennoogo transportno-logisticheskogo predpriyatiya [*Knowledge management as an effective tool for the development of modern transport and logistics companies*] // Kant, 2011, I. 3, pp. 44-49.
12. Hramov E. N. Sovershenstvovanie upravleniya znaniyami v integrirovannyh korporativnyh strukturah promyshlennosti [*Improvement of knowledge management in integrated corporate structures of industry*] // Vestnik Udmurtskogo universiteta. Seriya «Ehkonomika i pravo» [*Bulletin of Udmurt University. Series «Economics and law»*], 2011, I. 2, pp. 58-64.
13. Yakunina Yu. S., Okol'nishnikova I. Yu. Tendencii razvitiya sovremennoogo rynka logisticheskikh uslug v Rossii [*Tendencies of development of the modern market of logistic services in Russia*] // Vestnik YUUrGU. Seriya: EHkonomika i menedzhment [*Bulletin Of The SUSU. Series: Economics and management*], 2014, I. 1, pp. 136-140.

Петрина Ольга Анатольевна

канд. экон. наук, ФГБОУ ВО
«Государственный университет
управления», г. Москва

e-mail: petrina2007@mail.ru

Стадолин Михаил Евгеньевич

канд. экон. наук, ФГБОУ ВО
«Государственный университет
управления», г. Москва

e-mail: stadolin007@mail.ru

Petrina Olga

Candidate of Economic Sciences,
State University of Management,
Moscow

e-mail: petrina2007@mail.ru

Stadolin Mikhail

Candidate of Economic Sciences,
State University of Management,
Moscow

e-mail: stadolin007@mail.ru

КОМФОРТНАЯ ГОРОДСКАЯ СРЕДА: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В настоящее время формирование современной комфортной городской среды приобретает особое социально-экономическое значение, выдвигается в число приоритетных государственных масштабных программ. При этом предусматривается развитие принципиально новых подходов к организации комплексного благоустройства городских территорий на основе широкого участия населения в проектах обустройства дворовых территорий и общественных пространств, что приводит к ряду проблем организационного и информационного характера, связанных в основном с взаимодействием с территориальными органами государственного и муниципального управления. Проблемы организации такого взаимодействия рассмотрены в статье.

Ключевые слова: комфортная городская среда, благоустройство, дворовая территория, общественное пространство, общественное участие, софинансирование проектов благоустройства.

COMFORTABLE URBAN ENVIRONMENT: TRENDS AND PROBLEMS OF THE ORGANIZATION

Abstract. At present, the formation of a modern comfortable urban environment in Russian cities acquires a special socio-economic significance. It is one of the priority state large-scale programs. The development of fundamentally new approaches to the organization of an integrated improvement of urban areas on the basis of broad participation of the population in projects for the arrangement of courtyard territories and public spaces is envisaged. It leads to a number of organizational and information problems connected with interaction with territorial authorities of the public and municipal administration. That problems are considered in the article.

Keywords: comfortable urban environment, improvement, courtyard territory, public space, public participation, co-financing of projects of improvement.

В настоящее время проблемы организации комфортной городской среды, учитывая снижающийся уровень благоустройства большинства территорий поселений на фоне растущего дефицита местных бюджетов, систематические нарушения действующих нормативов и стандартов содержания, как дворовых территорий, так и общественных пространств, при растущих потребностях населения в качественной городской среде становятся одной из важнейших проблем территориального управления поселениями и выдвигаются в число важнейших государственных масштабных программ развития России [2].

Сложившееся к настоящему времени низкое качество городской среды в большинстве поселений Российской Федерации (далее – РФ) обусловлено рядом объективных и субъективных причин, связанных, в основном, с ограниченностью средств местных и региональных бюджетов, выделяемых на цели благоустройства, особенно в моногородах, частым нецелевым использованием ресурсов и коррупционной составляющей этих процессов, а также часто вандальным отношением жителей к объектам благоустройства. Следствием указанных процессов стала фактическая деградация и развал ранее созданной системы благоустройства большинства городских поселений [3].

С 2017 г. по инициативе президента РФ В. В. Путина началась реализация приоритетного государственного проекта по формированию комфортной городской среды, который должен переломить негативные тенденции по развитию городской среды и стать поворотным пунктом в истории отечественного благоустройства, а также важнейшим ресурсом в организации взаимодействия и повышения доверия населения к власти [6]. В этом документе впервые предусмотрен комплекс новых подходов к формированию современной городской среды, которые предполагают [7]:

– широкое участие населения в проектах благоустройства, привлечение общественных структур и представителей бизнеса в эти процессы;

- принятие новых или актуализация действующих правил благоустройства территорий поселений;
- формирование пятилетних региональных и муниципальных программ формирования комфортной городской среды по каждому поселению в России на 2018-2022 гг.;
- разработка индекса качества городской среды;
- создание федерального реестра лучших реализованных проектов по благоустройству с целью распространения передового опыта в сфере благоустройства и обеспечению приоритетного финансирования, а также ряд других.

Выделяемые на реализацию программы средства в 2017 г. в совокупности более 57,4 млрд руб. формируют из бюджетов трех уровней: федерального – 25,6 млрд руб., региональных – 20,8 млрд руб., муниципальных – 10,1 млрд руб., а также средств частных инвесторов – 940 млн руб. [8]. При этом планировалось, что в 2017 г. на эти средства в стране благоустроят более 19 тыс. дворов, 2,7 тыс. общественных пространств, а до 2022 г. в стране не должно остаться неблагоустроенных дворов и городских общественных пространств. Фактически, по данным Министерства строительства и коммунального хозяйства РФ, в реализации проектов формирования комфортной городской среды в 2017 г. участвовало 1 653 муниципальных образований с числом жителей 85,9 млн чел. [7]. Хотя итоги реализации указанных программ за 2017 г. показывают незначительное перевыполнение установленных показателей по благоустройству дворовых территорий на 3,45 % (план – 19 570 ед., факт – 20 232), создание и благоустройство общественных пространств на 2,3 % (план – 2 722, факт – 2784), но реальное благоустройство дворов и общественных зон по стране не превысило 10 %.

Далее власти приняли решение продлить программу на предстоящую пятилетку – до 2022 г., с ежегодным выделением из федерального бюджета 25,5 млрд руб.

Каждый регион РФ должен составить программу по благоустройству городских поселений как на 2017 г., так и на последующий период с привлечением местных городских администраций (при этом в программу в обязательном порядке включаются пилотные города – столица региона и моногорода), которые, в свою очередь, должны будут составить перспективные программы благоустройства на 2018-2022 гг.

Городские программы благоустройства должны обязательно синхронизироваться с планами капитального ремонта домов, инженерных сетей, дорожно-транспортной инфраструктуры и т. п. объектов [5]. Но прежде, чем планировать масштабные работы по благоустройству, необходимо провести инвентаризацию и паспортизацию всех городских территорий в целях определения их функционального назначения, уточнения границ, оснащенности необходимой инфраструктурой, оценки их востребованности жителями города, тем самым определить направления для дальнейшей системной работы органов территориального управления по развитию комплекса благоустройства и созданию комфортной городской среды качественно нового уровня [1].

Таким образом, в программы благоустройства городских поселений РФ необходимо включать, кроме графиков и объемов благоустройства и озеленения дворовых территорий, общественных зон и других объектов, обязательную их паспортизацию. Проведение паспортизации объектов городского благоустройства с последующей оцифровкой полученных результатов необходимо также и для дальнейшей интеграции данных в гео-информационную систему жилищно-коммунального хозяйства, которая создается на федеральном уровне, в том числе и для онлайн-мониторинга состояния объектов благоустройства поселений страны [5].

В дальнейшем, согласно программным документам, начиная с 2018 г., бюджетные дотации на цели формирования комфортной городской среды будут распределять в регионы в зависимости от успехов по благоустройству территорий в предыдущем году. В программе предусмотрено, что 2/3 всего объема федеральной субсидии планируется направить на финансирование проектов по благоустройству дворовых территорий в 12 145 поселениях с численностью населения больше тысячи человек [7].

Необходимо отметить, что современные проекты благоустройства дворовых территорий включают минимальный и дополнительный перечень работ:

- минимальный: ремонт дворовых проездов, обеспечение освещения территории, установка скамеек, урн для мусора. Именно эти расходы предполагается финансировать за счет средств федерального бюджета;
- дополнительный: оборудование детских или спортивных площадок, автомобильных парковок, озеленение территории, установка малых архитектурных форм и т. д. В этом случае необходимо непосредственное участие собственников, трудовое или финансовое, включая привлечение средств как самих жильцов, так и коммерческих и общественных структур.

Именно жители на общих собраниях (в организации которых необходима организационно-методическая помощь местных администраций) обязаны выбрать один из двух вариантов: проводить только обязательные минимальные базовые работы за счет бюджетных средств или расширенный объем работ по благоустройству, при котором необходимо собственное активное участие в субботниках и других соответствующих мероприятиях либо оказать посильное финансовое участие.

Но, как показывают расчеты, на практике для реализации проектов благоустройства дворов по дополнительному перечню работ, выделяемые объемы финансирования, даже с учетом софинансирования граждан, позволяют благоустроить при новом подходе, учитывающим пожелания жителей, крайне незначительную долю всех городских территорий и, в основном, проекты благоустройства дворов сводятся к организации и асфальтированию дополнительных парковок для автомобилей.

Оставшаяся треть федеральной бюджетной субсидии должна быть выделена на благоустройство общественных городских пространств: парков, скверов, прогулочных зон и других, наиболее посещаемых, городских территорий, так же с обязательным обсуждением и учетом мнения горожан на основе проведения соответствующего рейтингового голосования.

Таким образом, современные тенденции организации комфортной городской среды предполагают максимальное участие горожан в реализации указанных программ на всех этапах – от момента формирования перечня благоустраиваемых общественных пространств до реализации проектов [8].

Для обеспечения максимально широкого общественного участия жителей: во всех регионах, муниципальных образованиях и городских поселениях создаются общественные комиссии, которые должны предлагать и контролировать выполнение программ формирования городской среды, принимать выполненные работы и согласовывать отчеты.

Необходимо отметить, что с 2017 г. во всех пилотных городах государственные и муниципальные власти проводят серьезную организационную работу по вовлечению граждан в реализацию региональных и муниципальных программ формирования комфортной городской среды при широком использовании различных методов информационной политики (средства массовой информации, интернет-сайты, рассылка и расклейка объявлений, разъяснительная работа через общественные структуры, организация собраний, проведение слушаний и т. д.), но ее эффективность напрямую зависит от степени доверия населения к органам территориального управления, которое в последнее время показывает достаточно негативную тенденцию к снижению.

Кроме того, проведение полномасштабных информационных акций по привлечению населения к участию в программах благоустройства городских территорий осложняется крайне ограниченными сроками формирования проектов создания комфортной городской среды, особенно в 2017 г., и в результате в условиях крайнего временного цейтнота местные и региональные органы власти вынуждены принимать решения достаточно волонтаристски, чтобы успеть с утверждением программ в установленные сроки, ориентируясь, при этом, в основном, на объекты развития массового туризма и подготовку к Чемпионату мира по футболу, что далеко не всегда соответствует предпочтениям местных жителей.

В дальнейшем пересматривать и корректировать перечни и проекты благоустройства, вошедшие в утвержденные программы, станет достаточно сложно – новые инициативы жителей уже не смогут быть включены в программы, в том числе и из-за ограниченности выделенных финансовых средств.

Необходимо отметить также, что существующая система организации информационной работы городских администраций с населением ориентирована, главным образом, на общение непосредственно с жителями – проведение общественных слушаний и обсуждений, общих собраний в многоквартирных домах, голосований и т. п., а не с общественными организациями и структурами, представляющими консолидированное мнение разных городских сообществ, взаимодействие с которыми имеет свою специфику, которой, как и современными инструментами взаимодействия с населением (проведение фокус-групп, организация проектных семинаров и проектных мастерских (воркшопов), проведение дизайн-игр и др.), не всегда владеют специалисты муниципалитетов.

Определенные трудности возникают и при организации информационного взаимодействия властей с жителями в отношении благоустройства конкретных дворовых территорий.

Собственники помещений, как правило, привлекаются только к голосованию на общих собраниях по вопросам финансового или трудового участия в благоустройстве дворовых территорий, прилегающих

к их домам, но фактически отстраняются от разработки дизайн-проектов дворового благоустройства; их инициативы по включению тех или иных дворов в программу благоустройства просто не поощряются; вопросы о порядке дальнейшего содержания объектов дворового благоустройства не обсуждаются [4].

При разработке проектно-сметной документации по представляемым на обсуждение дизайн-проектам дворовых территорий необходимо учитывать целый ряд факторов, таких как:

- расположение проложенных коммуникаций;
- геодезию благоустраиваемых территорий;
- современную правовую ситуацию с собственностью на объекты благоустройства и земельные участки;
- принципы доступности для маломобильных групп населения;
- необходимость перехода с фрагментарного на комплексный принцип благоустройства сразу нескольких прилегающих дворов;
- профессионализм разработчиков и качество подготовки проектов.

Все указанное выше в большинстве предлагаемых проектах благоустройства дворовых территорий практически отсутствует, что вызывает справедливые нарекания и жалобы населения.

Недовольство инициативных групп жителей вызывает и практика создания, начиная с 2017 г., в городских поселениях системы «единого заказчика» городского благоустройства в виде уполномоченных властями организаций (как правило, муниципальных бюджетных учреждений или предприятий), на счета которых жители обязаны перечислять свои взносы добровольного финансового участия в проектах благоустройства дворов, с высокой вероятностью последующего фактического закрытия информации о реальном расходовании средств и выполненных работах.

Такой порядок сбора средств населения под конкретные проекты благоустройства городской среды часто ассоциируется у активных жителей с началом компании по организации капитального ремонта многоквартирных домов и последующим достаточно быстрым переходом от добровольного софинансирования к обязательным платежам (вносам) на будущий капитальный ремонт МКД, особенно, если федеральные программы формирования комфортной городской среды после 2022 г. не будут продлены с соответствующим сокращением их дотирования из государственного бюджета.

Такие опасения способствуют формированию негативного общественного мнения по развитию ситуации с благоустройством дворовых территорий и городских общественных пространств.

Таким образом, несмотря на амбициозный характер указанных программ формирования комфортной городской среды и, в целом, прогрессивность заложенных подходов, успешная их реализация представляется невозможной без решения приведенных выше проблем.

Библиографический список

1. Мусинова, Н. Н. Эффективность деятельности муниципальных депутатов в сфере благоустройства г. Москвы // Вестник университета. – 2015. – № 6. – С. 147-150.
2. Петрина, О. А. К вопросу о государственном финансировании реконструкции и модернизации объектов коммунальной сферы / О. А. Петрина, М. Е. Стадолин // Вестник университета. – 2017. – № 6. – С. 15-19.
3. Петрина, О. А. Государственная поддержка моногородов в России // Вестник Университета. – 2015. – № 6. – С. 151-156.
4. Сираждинов, Р. Ж. Экология как поле разрешения конфликта интересов // Муниципальная академия. – 2017. – № 4. – С. 87-190.
5. Стадолин, М. Е. Современные тенденции организации благоустройства территорий поселений как основы формирования комфортной городской среды // В сборнике: Государственное и муниципальное управление в Российской Федерации: современные проблемы и перспективы развития. Сборник научных трудов преподавателей, аспирантов и студентов кафедры государственного и муниципального управления. – Москва, ГУУ. – 2017. – С. 140-145.
6. Ежегодное послание президента Российской Федерации В. В. Путина Федеральному Собранию от 01.12.2016 г. // Российская газета. – Столичный выпуск № 7 142 (274).
7. Методические рекомендации по подготовке государственных программ субъектов Российской Федерации и муниципальных программ формирования современной городской среды в рамках реализации приоритетного проекта «Формирование комфортной городской среды» на 2018-2022 гг., утвержденные приказом Минстроя России от 06.04.2017 г. № 691/пр. Официальный сайт Минстроя России [Электронный документ]. – Режим доступа: minstroyrf.ru (дата обращения: 25.05.2018).

8. Рекомендации по организации общественного участия в реализации проектов комплексного благоустройства городской среды. Официальный сайт Минстроя России [Электронный документ]. – Режим доступа: minstroyrf.ru (дата обращения: 25.05.2018).

References

1. Musinova N. N. Effektivnost' deyatel'nosti munitsipal'nykh deputatov v sfere blagoustroystva g. Moskvy [Efficiency of the activities of municipal deputies in the area of improvement of Moscow] // Vestnik Universiteta [University Bulletin], 2015, I. 6, pp. 147-150.
2. Petrina O. A., Stadolin M. E. K voprosu o gosudarstvennom finansirovanii rekonstruktsii i modernizatsii ob'ektov kommunal'noy sfery [On the issue of state financing of reconstruction and modernization of communal facilities] // Vestnik Universiteta [University Bulletin], 2017, I. 6, pp. 15-19.
3. Petrina O. A. Gosudarstvennaya podderzhka monogorodov v Rossii [State support of single-industry towns in Russia] // Vestnik Universiteta [University Bulletin], 2015, I. 6, pp. 151-156.
4. Sirazhdinov R. Zh. Ekologiya kak pole razresheniya konflikta interesov [Ecology as a field of conflict of interest resolution] // Munitsipal'naya akademiya [Municipal Academy], 2017, I. 4, pp. 187-190.
5. Stadolin M. E. Sovremennye tendentsii organizatsii blagoustroystva territoriy poseleniy kak osnovy formirovaniya komfortnoy gorodskoy sredy [Modern trends in the organization of landscaping settlements as the basis for the formation of a comfortable urban environment] // V sbornike: Gosudarstvennoe i munitsipal'noe upravlenie v Rossiyskoy Federatsii: sovremennye problemy i perspektivy razvitiya. Sbornik nauchnykh trudov prepodavateley, aspirantov i studentov kafedry gosudarstvennogo i munitsipal'nogo upravleniya [In the collection: State and municipal government in the Russian Federation: current problems and development prospects. Collection of scientific works of teachers, graduate students and students of the Department of State and Municipal Management], Moscow, GUU, 2017, pp. 140-145.
6. Ezhegodnoe poslanie prezidenta Rossiyskoy Federatsii V. V. Putina Federal'nomu Sobraniyu ot 01.12.2016 [Annual Message of the President of the Russian Federation V. V. Putin to the Federal Assembly of 01.12.2016]. Rossiyskaya gazeta – Stolichnyy vypusk [The Russian newspaper – Capital issue], I. 7142 (274).
7. Metodicheskie rekomendatsii po podgotovke gosudarstvennykh programm sub'ektov Rossiyskoy Federatsii i munitsipal'nykh programm formirovaniya sovremennoy gorodskoy sredy v ramkakh realizatsii prioritetnogo proekta «Formirovanie komfortnoy gorodskoy sredy» na 2018-2022 gg, utverzhennye prikazom Minstroya Rossii ot 06.04.2017 № 691/pr. Ofitsial'nyy sayt Minstroya Rossii [Methodical recommendations on the preparation of state programs of the subjects of the Russian Federation and municipal programs for the formation of a modern urban environment within the framework of the priority project «Formation of a Comfortable Urban Environment» for 2018-2022, approved by the Order of the Ministry of Construction of Russia of April 6, 2017 № 691 / Official website of the Ministry of Construction of Russia]. Available at: minstroyrf.ru (accessed 25.05.2018).
8. Rekomendatsii po organizatsii obshchestvennogo uchastiya v realizatsii projektov kompleksnogo blagoustroystva gorodskoy sredy. Ofitsial'nyy sayt Minstroya Rossii [Recommendations on the organization of public participation in the implementation of projects for the integrated improvement of the urban environment. Official website of the Ministry of Construction of Russia]. Available at: minstroyrf.ru (accessed 25.05.2018).

СТРАТЕГИИ И ИННОВАЦИИ

УДК 334.02 JEL M31

DOI 10.26425/1816-4277-2018-6-39-42

Баркова Наталья Юрьевна

аспирант, ФГБОУ ВО
«Государственный университет
управления», г. Москва

e-mail: natalya_barkova_1975@mail.ru

Трубевских Юлия Александровна

студент, ФГБОУ ВО
«Финансовый университет при
Правительстве РФ», г. Москва

e-mail: ytrubetskikh@mail.ru

ВЫБОР КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ: ОСНОВНЫЕ ОШИБКИ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ

Аннотация. На сегодняшний день мировой рынок включает множество компаний и стать лидером в такой высоко конкурентной среде и тем более удержать свои позиции среди крупнейших мировых компаний довольно трудно. За долгие годы мировой практики выработался ряд основных правил относительно разработки конкурентной стратегии компании, которые позволяют достичь успеха, но вместе с этим выделился ряд основных ошибок в выборе такой стратегии. В статье на конкретных примерах рассмотрены такие ошибки в разработке конкурентной стратегии крупных компаний и причины совершения предприятиями подобных ошибок, исследована методика разработки конкурентной стратегии крупных компаний.

Ключевые слова: маркетинг, стратегия, бренд, ошибка, последствие, конкурентная стратегия компании.

CHOOSING A COMPETITIVE STRATEGY FOR THE COMPANY: THE MAIN MISTAKES AND CONSEQUENCES

Abstract. To date, the world market includes many companies and to get into, and even more so to stay among the world leaders is quite difficult for the company. In the course of many years of world practice, a number of basic rules have been worked out, which in most cases lead the company to success, but at the same time a number of basic mistakes in the choice of the company's competitive strategy have been identified. In this article we consider such marketing errors of large companies. In order to answer the question of why such situations occur, the article describes the reasons for making such errors on enterprises by specific examples, the logic of large firms in choosing a competitive strategy is investigated.

Keywords: marketing, strategy, brand, mistake, consequence, competitive strategy of the company.

Каждая крупная компания должна поддерживать свою конкурентоспособность на рынке, что необходимо в первую очередь для успешного функционирования бизнеса. На сегодняшний день конкуренция на рынке так высока, что достаточно допустить одну ошибку, и бизнес может быть потерян, и шансы вернуть его практически равны нулю. Надеяться на ошибки конкурентов также не самая выгодная стратегия. В современных условиях рыночной экономики, когда потребители ежедневно сталкиваются с огромным обилием товаров, один неверный шаг для фирмы может оказаться плачевным. Для того, чтобы в полной мере понять, какие именно действия могут привести компанию, в том числе и крупнейшие международные бренды к негативному итогу, на примере конкретных компаний рассмотрим самые распространенные ошибки предприятий, связанные с выбором конкурентной стратегии.

Рассмотрим основные ошибки и последствия выбора конкурентной стратегии компании. Первая и самая распространенная ошибка многих компаний, допускаемая на этапе их создания, заключается в том, что компании предлагают потенциальному покупателю товар, который уже есть на рынке, делая акцент на более высоком качестве своей продукции. Проблема в том, что если компания только выходит на рынок, где уже присутствуют компании, предлагающие подобного рода продукцию, ей придется бороться с более известными

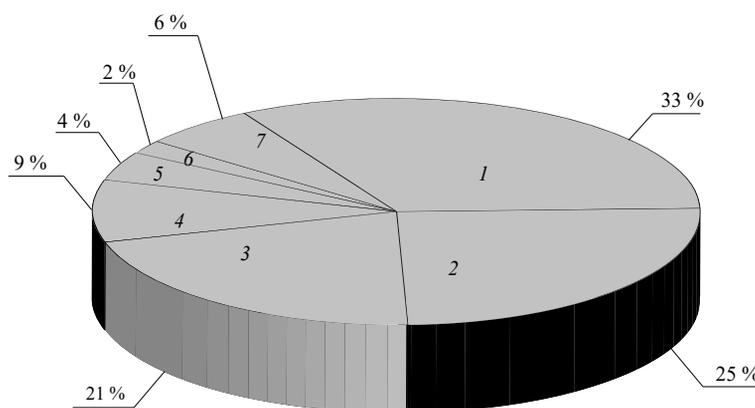
брендами, которые уже имеют свое положение и свой статус в данном сегменте. В таком случае товару, не имеющему каких-либо значительных преимуществ, не остается шансов удержаться на рынке [4].

Типичным примером подобной ошибки может служить опыт компания Pepsi. В 1999 г. компания запустила новую марку под названием Sierra Mist. С самого начала марка позиционировалась как основной конкурент Sprite и 7UP. Старший вице-президент Pepsi по маркетинговым стратегиям акцентировал внимание на том, что их продукт лучше по качеству по различным характеристикам, чем товар основных конкурентов. Однако практически идентичный продукт уже присутствовал на рынке у компаний Sprite и 7UP, что привело к тому, что продажи Sierra Mist не показали должных результатов. Позднее корпорация PepsiCo совместно с дизайнерским агентством Little Fury перезапустила не имевший ранее успеха бренд газировки Sierra Mist. Однако, вопрос о том, поможет ли хорошая рекламная компания улучшить продажи остается спорным, поскольку это уже не первая попытка Pepsi охватить рынок подобного рода прохладительных напитков. Пока можно констатировать, что компания Pepsi лидирует именно в своей категории (напиток Pepsi-Cola), а Sprite и 7UP не собираются уступать ей другой.

Совсем недавно на прилавках российских магазинов появился Sprite со вкусом огурца. Создание нового, или позиционирующего себя таковым, товара действительно может привести к положительному результату в стратегии компании, поскольку в сознание людей проникает и закрепляется там именно первая марка, создавшая какой-либо продукт, обладающий индивидуальными особенностями [2].

Поэтому не стоит перенимать саму идею, концепцию у других производителей. Товар-подражатель никогда не займет главенствующее место в выборе потенциальных клиентов, чужая идея не принесет прибыли [3]. Примером может служить компания Energizer, позиционирующая свои батарейки, как самые длительные в использовании. Данную концепцию до них уже использовала всем известная марка Duracell, которая до сих пор занимает главенствующие позиции на данном сегменте рынка.

С такой же проблемой в свое время столкнулась сеть ресторанов быстрого питания Burger King. На этапе своего становления миссией компании была – «Лучшая еда быстрых времен», но место ресторана с самым быстрым обслуживанием на рынке уже занимал McDonald's. Неправильная маркетинговая политика привела к тому, что Burger King и по сей день не может занять положения лидера на рынке, что отражено на рисунке 1.



1 – McDonald's; 2 – Subway; 3 – KFC; 4 – Burger King; 5 – «Теремок»; 6 – «Стардог»; 7 – Прочие

Источник: [6]

Рис. 1. Структура российского рынка ресторанов быстрого питания, %

Второй, но не менее важной ошибкой при разработке конкурентной стратегии компании, является ошибка неправильного позиционирования товара. Компания должна четко определить, что именно она продает и правильно преподнести новый продукт покупателю. Если речь идет о новой категории товара, эта ошибка может привести к очень серьезным последствиям, так как покупатель должен четко понимать всю основную информацию о товаре, иначе компания рискует проиграть только потому, что люди не будут понимать, зачем им нужен этот товар.

Международная корпорация Apple – очень хорошо известная покупателям, выпускающая качественную продукцию компания. Однако и в биографии Apple было немало стратегических ошибок. Так, в 1993 г. корпорация начала выпускать Newton, один из первых карманных компьютеров. Сегодня для большинства людей это было бы вполне понятное устройство, поскольку каждый из нас пользуется мобильным телефоном или планшетом, но на тот момент компании предстояло четко дать понять потенциальному покупателю, что именно она продает. Однако Apple не смогла дать четкий и ясный большинству пользователей ответ. В результате в 1998 г. выпуск нового продукта прекратился [1].

Ошибки и проблемы возникают уже на стадии выбора названия товара. Здесь должен работать принцип, по которому в названии должен быть кратко описан основной функционал продукта. Первый автомобиль изначально назывался «безлошадным экипажем», таким образом, четко, ясно и коротко описывалась как основная функция, так и основные и индивидуальные отличия товара.

В случае выбора неверного названия продукта в дальнейшем остается возможность подкорректировать описание уже продаваемого товара, но делать это нужно очень осторожно, поскольку это может оказать как положительное, так и отрицательное воздействие на предпочтения покупателей.

Еще одной немаловажной проблемой является излишнее пренебрежение отслеживанием выполнения конкурентной стратегии преуспевающей компанией. Первоначальный успех может ввести компанию в заблуждение, дать неверное представление, будто теперь позиция компании незыблема и она может диктовать свои условия на рынке, однако это далеко не всегда верно. Частая ситуация в работе многих компаний, когда один директор диктует свои правила и концепцию работы подчиненным, другой говорит противоположное, при этом каждый уверен, что преуспевающую компанию не настигнет провал, но как показывает мировая практика – это далеко не так.

Также стоит отметить ошибку, которую маркетологи называют «быть всем для всех». Те, кто пытаются угодить всем покупателям, непременно проигрывают. Намного лучше быть профессионалом в чем-то одном, чем гнаться за всеми зайцами. В противном случае можно во всем оказаться слабым. Когда имеется четкая, понятная и реализуемая идея, например, выпуск новых версий программы, то перегрузка большим количеством посредственных предложений к программе только портит общее положение. Так когда-то Chevrolet был самым популярным и продаваемым в США семейным автомобилем, но из-за производства большого количества новых версий компания потеряла свой статус, продажи снизились, и она стала занимать лишь 4 место по количеству продаваемых товаров.

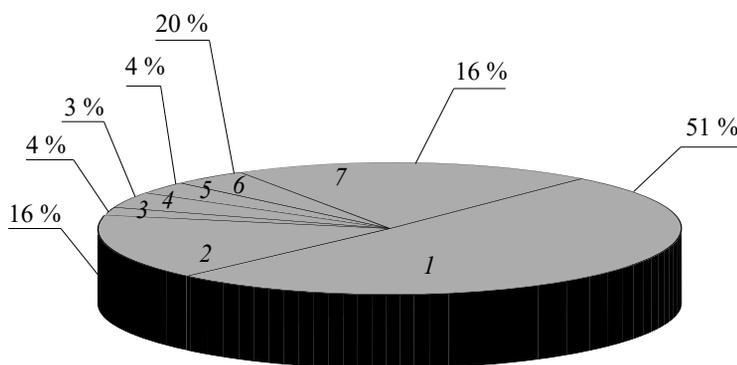
Вряд ли кто-то поспорит, что сегодня каждый новый выход iPhone это целое событие, влекущее за собой большой ажиотаж. Презентация очередной модели, как правило, приводит к росту продаж, поскольку люди с нетерпением ожидают увидеть новый качественный продукт. Большинство других производителей выпускают очередную модель чуть ли не каждый месяц. Порой потенциальные покупатели не могут назвать даже одной модели того или иного производителя. Эти многочисленные новинки просто проносятся мимо их внимания. Это одна из причин, по которой Apple остается лидирующей корпорацией в своей отрасли. Подтверждением тому, может служить тот факт, что на данный момент в России iPhone – один из самых распространенных телефонов. В этом можно удостовериться в диаграмме, составленной на основе социального опроса (см. рис. 2).

Однако и у Apple в свое время были просчеты: 12.09.2017 г. компания представила сразу две новые модели смартфона (iPhone 8 и iPhone X). Поскольку последний смартфон воспринимался большинством как улучшенная версия iPhone 8, продажи модели не показали ожидаемых результатов.

Еще одним препятствием на пути к успеху может стать излишняя зависимость руководителей от показателей. Давление на руководство со всех сторон в современной экономике может привести к тому, что руководители компании начинают предоставлять ложную информацию аналитикам, маркетологам и устанавливают необходимый, но недостижимый рост производительности и продаж. Подобные планы очень часто не выполняются, но еще хуже, что они заставляют принимать неверные решения. Подобная ситуация также нередко происходит из-за банального желания руководства подольше удержаться на своих позициях и должностях.

Еще один очень важный пункт – это ответственность. Если, например, директор или главный менеджер компании не желает взять на себя ответственность за стратегию, компания постепенно начинает проигрывать. Глава компании всегда должен отвечать за своих сотрудников, так же, как и каждый глава отдела должен нести

ответственность за своих подчиненных. В современных условиях, если вы руководите людьми, то вы обязаны нести ответственность за выполняемую ими работу.



1 – iPhone; 2 – Samsung; 3 – Lenovo; 4 – Huawei; 5 – Nokia; 6 – Sony; 7 – Другое

Источник: [5]

Рис. 2. Марка вашего телефона, данные опроса, %

Несмотря на то, что конкуренция во многих отраслях промышленности усиливается, появляются формы и методы конкурентных стратегий, тем не менее компании в том числе и крупные бренды постоянно совершают ошибки, которые порой приводят к серьезным убыткам, а иногда и к банкротству компаний.

Для осуществления продолжительной деятельности, компаниям просто необходимо поддерживать свою конкурентоспособность, подстраиваться под современные условия конкурирующего рынка с большим обилием товаров и предложений, иначе существует риск, что предприятие может не выдержать давления фирм – конкурентов и разориться.

Библиографический список

1. Айзексон, У. Стив Джобс . – М.: Corpus, 2015. – 704 с.
2. Барден Ф. Взлом маркетинга. Наука о том, почему мы покупаем. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 304 с.
3. Келлер С. Больше, чем эффективность. Как самые успешные компании сохраняют лидерство на рынке / С. Келлер, К. Прайс. – М.: Альпина Паблишер, 2018. – 416 с.
4. Траут Дж. Большие бренды – большие проблемы. – СПб.: Питер, 2013. – 256 с.
5. Марка вашего телефона, опрос в социальной сети «ВКонтакте» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://vk.com/id315174703?w=poll315174703_106 (дата обращения: 18.04.2018).
6. Общее исследование рынка фастфуда в Москве в 2016 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://business-planner.ru/> (дата обращения: 06.04.2018).

References

1. Ajzekson U. Stiv Dzhobs [Steve Jobs]. – М.: Corpus, 2015. – 704 p.
2. Barden Fil. Vzlom marketinga. Nauka o tom, pochemu my покупаем [Marketing breaking. Science about why we buy]. – М.: Mann, Ivanov i Ferber, 2014. – 304 p.
3. Keller S., Prajs K. Bol'she, chem ehffektivnost'. Kak samye uspeshnye kompanii sohranyayut liderstvo na rynke [It is more, than efficiency. As the most successful companies keep leadership in the market] / S. Keller, K. Prajs. – М.: Al'pina Pablisher, 2018. – 416 p.
4. Traut Dzh. Bol'shie brendy – bol'shie problem [Big brands – big problems]. – SPb.: Piter, 2013. – 256 p.
5. Marka vashego telefona, opros v social'noj seti V Kontakte [Your Mark of phone, poll on social network «VKontakte»]. Available at: https://vk.com/id315174703?w=poll315174703_106 (accessed 18.04.2018).
6. Obshee issledovanie rynka fastfuda v Moskve v 2016 godu [The general research of the market of fast food in Moscow in 2016]. Available at: <https://business-planner.ru/> (accessed 06.04.2018).

Бусов Владимир Иванович

д-р экон. наук, ФГБОУ ВО
«Финансовый университет при
Правительстве РФ», г. Москва

e-mail: busovv@mail.ru

ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КРУПНЫХ КОМПАНИЙ

Аннотация. Обоснованы необходимость и эффективность программно-целевого управления инновационно-инвестиционной деятельностью компаний с выделением двух взаимосвязанных подсистем – управление функционированием и управление развитием компаний, – интегрированных с системами управления процессами обеспечения ресурсами и обслуживания всех элементов инновационного процесса. Изложены основные организационные вопросы построения такой системы. Особое место уделено обеспечению взаимодействия участников программ функционирования и развития через планирование и оперативно-диспетчерское управление деятельностью компаний.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционная деятельность компании, управление функционированием и развитием, планирование, оперативно-диспетчерское управление, обеспечение и обслуживание.

Busov Vladimir

Doctor of Economic Sciences,
Financial University Under
the Government of the Russian
Federation, Moscow

e-mail: busovv@mail.ru

PROGRAM-TARGETED MANAGEMENT OF INNOVATIVE-INVESTMENT ACTIVITY OF LARGE COMPANIES

Abstract. The necessity and efficiency of program-target management of innovative and investment activity of the companies are substantiated with the allocation of two interconnected subsystems – management of the company's operation and development management integrated with the management systems of the processes of providing resources and service of all elements of the innovation process. The main organizational issues of building such a system is expounded. Special attention is paid to ensuring interaction of participants of programs of functioning and development through planning and operational and dispatching management of activity of the companies.

Keywords: innovative and investment activity of the company, management of functioning and development, planning, operational and dispatching management, support and maintenance.

Значительное усложнение технической продукции под влиянием повышения требований к уровню технологичности ее производства, автоматизации, качеству, многофункциональности и обслуживанию у потребителя определяет необходимость разработки и реализации соответствующих им систем и методов управления, обеспечивающих единство процессов стадий инновационного развития и их финансирования. В последние десятилетия разработаны и показали высокую эффективность в инновационно-инвестиционной деятельности компаний различные схемы программно-целевого управления. Многочисленные исследования, проведенные в том числе автором настоящей статьи, и практика управления взаимосвязанной инновационной и инвестиционной деятельностью крупных корпораций показали, что наибольшую эффективность такие системы получают при их построении на принципах специализации, комбинирования, кооперации и адресной ответственности подразделений и отдельных работников, участвующих в процессах инновационной и инвестиционной деятельности компании [1-3; 6]. При этом подразделения все больше специализируются на выполнении определенных блоков функций, обеспечивающих надежное, устойчивое и эффективное функционирование и развитие всей совокупности ресурсов и видов деятельности корпорации, выражающихся в стабильном росте стоимости ее бизнеса в стратегическом периоде. Увеличение стоимости бизнеса определяется реализацией проектов, направленных на усиление действия факторов ее роста. Следовательно, в управлении современными компаниями следует выделять две взаимосвязанные и относительно самостоятельные подсистемы – управление функционированием (операционной деятельностью) и управление развитием (инновационной деятельностью). В соответствии с этим формируются потоки ресурсов (материальных, энергетических, информационных, финансовых, трудовых) деятельности корпорации и системы управления ими. При этом, если система управления операционной деятельностью российских

корпораций более или менее выстроена, так как традиционно ей уделялось основное внимание (без нее не может существовать никакая производственная система), то система управления развитием строится в основном по мере необходимости для первой и, как правило, не имеет единой стройной и эффективной организации. К сожалению, первая система не отличается стройностью и эффективностью.

Известно, что определяющей деятельностью компании функцией управления выступает планирование – формирование будущей желаемой параметрической модели состояния, отражающей цели компании на определенный период, и алгоритмической модели поведения (программы действий во времени и пространстве) компании по достижению этого состояния. При этом иерархия параметрических моделей определяет их взаимосвязи и тем самым формирование программы деятельности компании. Такие модели (планы) должны разрабатываться как для компании в целом, так и для каждой производственно-хозяйственной функции (производство, обеспечение ресурсами, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и т. д.), каждого подразделения вплоть до рабочих мест в соответствии с разделами программ по функционированию и развитию. Только при таком подходе можно обеспечить эффективность деятельности компании.

План – это ничто иное как выраженное в нем определенным образом упорядоченное желание лица (лиц), принимающих решение, достичь определенных результатов при данных ресурсах и действиях. В компаниях – желание, изложенное и оформленное в соответствии с принятыми формами. Его выполнение имеет вероятностный характер и зависит от выполнения функций организации, оперативного управления и стимулирования (мотивации к выполнению программы в соответствии с ее основными параметрами), а также множества внутренних и внешних факторов, воздействующих на деятельность компании и способствующих отклонению фактических параметров от плановых и нормативных [6]. Выявление и оперативное устранение таких отклонений – задача системы оперативно-диспетчерского управления деятельностью компании и ее подразделений.

В процессе поиска эффективных форм организации были сформулированы и получили широкое применение на практике известные принципы программного управления. Важнейшие из них можно сформулировать следующим образом:

- в состав действий программы необходимо включать все действия, выполнение которых обеспечивает реализацию ее целей. К ним относят не только основные действия компании и ее подразделений, отражающие ход выполнения программы, но и работы их обеспечивающие и обслуживающие. Укрупненный состав работ, обеспечивающих деятельность компании [5];

- работники подразделений компании, участвующие в выполнении работ конкретной программы, получают сформулированные руководителем программы и оформленные соответствующим образом указания из центра управления;

- если в подразделении в программе участвует несколько работников (рабочая группа), то из них назначается ответственный за комплекс работ, закрепленных в программе за данным подразделением. Работник подразделения может в определенном периоде участвовать в нескольких программах и входить одновременно в состав соответствующих рабочих групп;

- руководство подразделения осуществляет научно-методическое обеспечение выполнения работ, закрепленных в программе за подразделением, формирование состава их исполнителей, обеспечивает реализацию программных параметров каждой выполняемой подразделением программной работы (время окончания, качество, объем, стоимость) и не имеет право на их изменение;

- руководитель программы принимает решения по управлению работами программы в рамках своих компетенций, обеспечивает их реализацию через центр управления и не имеет прав прямого воздействия на работы рабочих групп и отдельных исполнителей. Он отвечает за реализацию параметров программы в целом (стоимость, время выполнения, объем и качество работ), изменять которые может только высший уровень управления деятельностью компании, в соответствии с ее уставными документами;

- системы обеспечения и обслуживания компании должны строиться с ориентацией на потребителя, в качестве которого выступает каждый отдельный работник или рабочая группа (а не программа в целом или ее отдельные блоки работ), участвующие в выполнении работ конкретной программы. Обеспечение и обслуживание рабочих мест и рабочих групп – зоны ответственности соответствующих систем.

- все процессы по реализации программы (основные, их обслуживающие и обеспечивающие) должны быть объединены единой оперативно-диспетчерской системой, представленной Центром управления компанией

(в проектных организациях ряд важных функций управления выполняют главный инженер проекта (руководитель проекта) и отдел планирования координации и контроля).

На рисунке 1 приведена принципиальная схема программно-целевого управления деятельностью компанией, где выделены блоки подразделений: развития (Р), производства (П), обеспечения (О), обслуживания (Об), контроля (К) и управления (У).

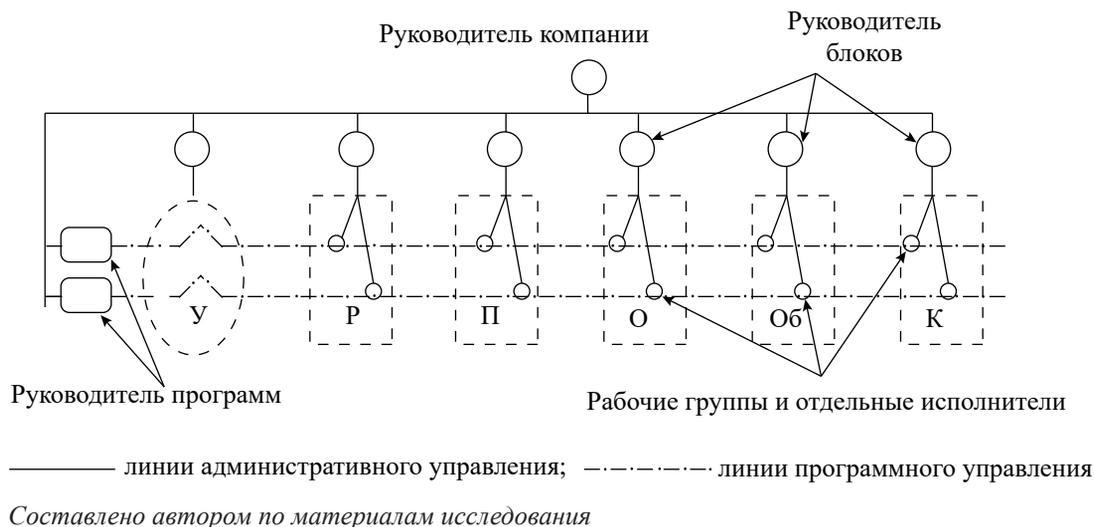


Рис. 1. Принципиальная схема программно-целевой (матричной) организационной структуры управления компанией

Изгиб линий в управляющем центре означает, что любое изменение стоимости, сроков и результатов работ программ, выполняемых рабочими группами и отдельными исполнителями подразделений компании, осуществляется только через подразделения данного блока.

Блок развития включает подразделения, выполняющие процессы:

- научно-исследовательских и опытно-экспериментальных работ по разработке новых и совершенствованию действующих вариантов продукции (услуг), техники, технологии, экономики, организации и управления деятельностью компании;
- разработки и обоснования выбора альтернатив стратегии компании, ее обеспечивающих параметрических и алгоритмических моделей стратегического развития техники, технологии, персонала, организации, экономики и компании в целом;
- разработки программ развития компании в соответствии с параметрическими и алгоритмическими моделями и организационно-методического сопровождения их реализации;
- анализ текущих комплексных ситуаций деятельности компании, разработка и обоснование вариантов их решений.

Особое внимание в деятельности подразделения и работников данного блока уделяется разработкам, обеспечивающим компании конкурентные преимущества [4].

Производственный (операционный) блок компании состоит из подразделений, выполняющих основные и вспомогательные процессы и управления ими. В его состав часто включают (особенно на малых и средних предприятиях) подразделения реализации продукции и услуг и маркетинга.

Обеспечивающий блок включает подразделения, выполняющие все процессы обеспечения компании необходимыми трудовыми, информационными, энергетическими, материальными и финансовыми ресурсами. Следует отметить особенности обеспечения работ по реализации программ развития компании трудовыми и финансовыми ресурсами. Состав коллектива, занятого в программе меняется в соответствии с требованиями выполняемых работ по основным параметрам управления: время окончания работ, качество (квалификация), количество исполнителей (или их загрузка по данной программе с учетом загрузки по другим программам), ожидаемое вознаграждение за участие в программе. Особое значение должно придаваться финансовому

обеспечению разработки и реализации инновационных программ (программ инновационного развития компании) как части системы финансового обеспечения деятельности компании и финансируемой программы. Во втором случае работы по финансовому обеспечению должны быть включены в состав программных работ во взаимосвязях их управляемых параметров. Объемы, режимы, источники и реверсия финансирования осуществляются по блокам (этапам) работ реализации программы в соответствии с заложенными в ней контрольными (управляемыми) параметрами: время, объем, качество, стоимость.

Обслуживающий блок включает подразделения технического, информационного, хозяйственного и других видов обслуживания деятельности подразделений и работников компании, обеспечивающих нормальные условия их деятельности.

В контрольный блок входят подразделения, выполняющие контроль реализации планов и программ, выработки и реализации управленческих решений, рациональности использования, направленных на программные работы ресурсов, соблюдения различных регламентов деятельности компании.

Формирование в управлении матричных организационных структур в инновационно ориентированных компаниях обусловили централизацию многих процессов управления в функционально или технологически специализированных подразделениях, или в целевых группах таких подразделений. Ряд функций управления программами во многих таких компаниях возлагаются обычно на научно-технический отдел или отдел планирования, координации и контроля. При отсутствии таких эти функции возлагают на отдельные подразделения компании наряду с их основными (профильными) функциями.

Управляющий блок (Центр управления программами) в условиях функционирования интегрированной информационной системы (ИИС) состоит из информационного, программного и оперативно-диспетчерского блоков подразделений. Они, как правило, имеют разветвленную иерархическую структуру, при которой имеются центральное подразделение и соответствующие подразделения в других блоках. С повышением уровня автоматизации информационно-вычислительных процессов и их интеграции, базирующихся на единой информационной базе компании происходит централизация функций управляющего блока.

Основная задача подразделений (работников) информационного блока – обеспечить другие подразделения системы управления информацией, необходимой и достаточной для реализации их функций. Он является частью системы информационного обеспечения управления деятельностью компании в целом. Его основная задача – контроль и выявление отклонений фактических величин параметров разработки и реализации программ развития и функционирования компании от их плановых и нормативных значений, передача их или в блок оперативно-диспетчерского управления для принятия и обеспечение оперативного исполнения устраняющих отклонения решений, или в специализированные подразделения для анализа, разработки и принятия решений корректировки действующих программ;

Подразделения (работники) программного блока оформляют и доводят графики и задания до исполнителей (подразделений и отдельных работников) программных работ в соответствии с отраженными в программах техническими заданиями и параметрами; корректировку программных заданий при необходимости по решению руководителей программ.

Особое значение в управлении инвестиционно-инновационной деятельностью компании имеет оперативно-диспетчерское управление, охватывающее деятельность всех ее подразделений и работников, выполняющих программные работы, их обеспечение и обслуживание. Это комплексная интегрированная система оперативного и диспетчерского управления всеми процессами компании: развития, функционирования, управления в их единстве и целенаправленности. Практика применения таких систем показала целесообразность их формирования и функционирования. Они, как правило, создаются на базе интеграции действующих систем оперативно-диспетчерского управления основным производством и программами развития через централизацию аналогичных функций обеспечения и обслуживания и развития системы поиска, сбора и обработки первичной информации. Организация и технология работ комплексной интегрированной системы управления деятельностью компании подробно изложена в публикациях автора настоящей статьи, например [6].

Применение централизованной (интегрированной) системы диспетчерского управления инвестиционно-инвестиционной деятельностью компании обеспечивает:

– неразрывную связь процессов функционирования и развития компании, во многом определяющую ее эффективность, надежность, ритмичность и конкурентные преимущества;

- рост уровня и эффективности использования материальных, энергетических и трудовых, финансовых ресурсов, оборудования, средств транспорта и механизации;
- повышение планомерности и ритмичности отдельных процессов и деятельности компании в целом;
- освобождение рабочего времени руководителей верхнего и среднего уровней управления от большей части оперативных решений для выполнения работ по решению стратегических и принципиальных тактических вопросов деятельности компании и ее подразделений;
- улучшение информационного обеспечения системы управления;
- повышение качества контроля, а вместе с этим и качества управленческих решений реализации программ и выполнения отдельных работ.

Следует отметить, что комплексные системы оперативного управления инновационно-инвестиционной деятельностью компании создаются в рамках существующих штатов работников через перераспределение функций и работников подразделений на основе углубления функциональной, технологической и объектной специализации. Такая система должна проектироваться для каждой компании индивидуально с учетом ее специфики.

Библиографический список

1. Кононенко, П. И. Стратегическое программно-целевое управление производственно-хозяйственной системой: (Обобщение и практ. рекомендации) / под ред. В. А. Трайнева; Междунар. акад. наук информ., информ. процессов и технологий (МАН ИПТ). – М.: Дашков и К, 2003 (Люберцы (Моск. обл.): ПИК ВИНТИ). – 270 с.
2. Мильнер, Б. З. Организация программно-целевого управления. – М.: Наука, 1980. – 376 с.
3. Русинов, Ф. М. НПО: формирование, развитие, эффективность / Ф. М. Русинов, В. И. Бусов, Покровский В. А. – М.: Экономика, 1981. – 263 с.
4. Портер, Е. М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. Портер; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
5. Справочник директора предприятия / Под ред. М. Г. Лапусты. 7-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 910 с.
6. Теория и практика принятия управленческих решений: учебник для бакалавров и магистров под общ. ред. В. И. Бусова. – М.: Юрайт, 2015. – 278 с.

References

1. Kononenko P. I. Strategicheskoe programmno-celevoe upravlenie proizvodstvenno-hozyajstvennoj sistemoy: (Obobshhenie i prakt. rekomendacii) [Strategic program and target management of production and economic system: (Generalization and practice. recommendations)] / P. I. Kononenko; Under the editorship of V. A. Traynev; Intern. Acad. Sciences inform., inform. processes and technologies (MAN IPT). Moscow: Dashkov and K, 2003 (Lyubertsy (Moscow, Russia) region): PIK VINITI). 270 p.
2. Milner B. Z. Organizaciya programmno-celevogo upravleniya [Organization of program-target management]. Moscow: Science, 1980. 376 p.
3. Rusinov F. M., Busov V. I., Pokrovsky V. A. NPO: formirovanie, razvitie, e`ffektivnost` [RPA: formation, development, efficiency]. M.: Economics, 1981. 263 p.
4. Michael P. E. Konkurentnaya strategiya: Metodika analiza otraslej i konkurentov [Competitive strategy: Methods of analysis of industries and competitors] / M. E. Porter; Lane. English. M.: Al'pina Biznes Buks, 2005. 454 p.
5. Spravochnik direktora predpriyatiya [Reference the Director of the enterprise] / ed. by M. G. Lapusta. 7th ed. Moscow: INFRA. M, 2003. 910 p.
6. Teoriya i praktika prinyatiya upravlencheskix reshenij: uchebnik dlya bakalavrov i magistrov [Theory and practice of managerial decision-making: textbook for bachelors and masters] \ under the General editorship of V. I. Busov. M.: Yurait, 2015. 278 p.

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

УДК 33 JEL L62

DOI 10.26425/1816-4277-2018-6-48-54

Базикова Ирина Васильевна

аспирант, ФГАОУ ВО

«Московский государственный

институт международных отношений

(университет) Министерства иностранных
дел Российской Федерации», г. Москва

e-mail: irinabazikova@gmail.com

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА «SUKHOI SUPERJET 100»

Аннотация. В настоящее время перед российской авиационной отраслью ставится задача по увеличению экспорта гражданской продукции, однако пока единственным российским продуктом гражданской авиационной промышленности, поставляемым на экспорт, является самолет Sukhoi Superjet 100. Данный проект имеет множество нерешенных проблем, одной из которых является низкое качество послепродажного обслуживания. Инвестиции в разработку самолета пока еще не окупились, а предприятие, его производящее, все еще является убыточным.

Ключевые слова: мировой рынок, мировая экономика, авиация, авиастроение, Sukhoi Superjet 100, экспорт.

Bazikova Irina

Postgraduate student, Moscow

State Institute of International

Relations, Moscow

e-mail: irinabazikova@gmail.com

MAIN PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF THE SUKHOI SUPERJET 100 PROJECT

Abstract. Now the Russian aviation industry faces the task of increasing the export of civilian production, however Sukhoi Superjet 100 aircraft is the only Russian product of the civil aviation sector, being exported on international market. This project has many unsolved problems, one of which is the level of after-sales services. Investments in the development of the aircraft have not been paid off yet, and the enterprise that produces it is still unprofitable.

Keywords: global market, world economy, aviation industry, aircraft, Sukhoi Superjet 100, export problems.

Современный этап развития российской авиационной промышленности начался после перехода страны к рыночной экономике, в результате которого была разрушена советская модель управления отраслью. В период экономического спада в стране в 1990-е гг. производственные связи между различными предприятиями отрасли были утрачены, прекращены финансирование и государственные закупки гражданских самолетов. Экономический кризис повлек за собой падение спроса на авиаперевозки, что привело к резкому спаду производства авиационной техники. По данным НИИ экономики авиационной промышленности, в 1997 г. общий объем производства авиационной техники снизился до 21,7 % от уровня 1992 г. [11].

В начале 2000-х гг. в отрасли наступили некоторые положительные изменения, началась консолидация активов и были созданы интегрирующие структуры: ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» (ОАО «ОАК»), ОАО «Вертолеты России», ОАО «Управляющая компания «Объединенная двигателестроительная корпорация», ОАО «ОПК «ОБОРОНПРОМ». Разработан ряд документов, определяющих стратегическое развитие авиационной промышленности, такие как Государственная программа Российской Федерации (далее – РФ) «Развитие авиационной промышленности на 2013-2025 годы», утвержденная постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 303, «Основы государственной политики РФ в области авиационной деятельности на период до 2020 года», утвержденные указом Президента РФ 01.04.2012 г. № Пр-804, Стратегия развития экспорта гражданской продукции авиационной промышленности, утвержденная Распоряжением Правительства РФ от 18.09.2017 г. № 1997-р, и другие документы [1; 2; 3; 4]. Подготовлен проект стратегии развития авиационной промышленности РФ.

Во всех перечисленных документах в качестве одной из первоочередных задач ставится увеличение доли российской авиационной техники, поставляемой на внешний рынок, в первую очередь гражданского назначения.

Единственным российским продуктом гражданской авиационной промышленности, поставляемым на экспорт, является самолет Sukhoi Superjet 100 (далее – SSJ100), производимый АО «Гражданские самолеты Сухого» (далее – АО «ГСС»). Реализация данного проекта идет с большими трудностями, которые решаются только с государственной поддержкой.

Проект самолета SSJ100 был запущен в 2000 г. Сертификационное название самолета – RRJ (Russian Regional Jet). В 2011 г. первый серийный самолет SSJ100 был введен в эксплуатацию. Самолет SSJ100 принадлежит к классу региональных самолетов. Пассажировместимость самолета SSJ100 составляет 98 кресел, дальность полета для базовой версии – 3048 км, для версии с увеличенной дальностью – 4578 км. На сегодняшний день SSJ100 сертифицирован несколькими организациями, а именно Авиационным регистром Межгосударственного авиационного комитета (в 2015 г. функции АРМАК перешли к Федеральному агентству воздушного транспорта Росавиация), Европейским агентством авиационной безопасности (EASA), и несколькими национальными авиационными властями, что позволяет поставлять самолет на внешний рынок.

Самолет создавался с широким вовлечением иностранных поставщиков. Так, например, система дистанционного управления самолетом и системы жизнеобеспечения производятся Liebherr Aerospace, оборудование салона – В/Е Aerospace, гидравлическая система поставляется Parker, авионика – Thales, шасси – Safran Landing Systems. Производством двигателя занимается специально созданное совместное предприятия АО «ОДК» и Safran – компания Powerjet.

По оценкам специалистов, конкурентными преимуществами самолета являются высокий уровень комфорта, сопоставимый с самолетами большей размерности, экономическая эффективность по сравнению с прямыми конкурентами, широкие эксплуатационные возможности (климатические и географические), современные системы, позволяющие существенно упростить процесс пилотирования. Кроме того, стоит отметить, что самолет разрабатывали с учетом требований FAA (Federal Aviation Administration, США) и EASA (European Aviation Safety Agency), а также с учетом пожеланий потенциальных заказчиков.

Однако высокий уровень технической конкурентоспособности не является определяющим фактором для вывода самолета на рынок. В научных работах и маркетинговых исследованиях авиастроительных компаний отмечается, что кроме высоких технических качеств, выход нового самолета на рынок определяют следующие характеристики: репутация производителя и организация послепродажной поддержки, возможность предложить широкий модельный ряд для самолетов с унифицированными системами, протекционистская политика государства, а также стратегия компании.

Самолет SSJ100 эксплуатируется в российских авиакомпаниях и госструктурах: ПАО «Аэрофлот», ООО АП «Газпром авиа», АО «Авиакомпания «Якутия», АО «Авиационная транспортная компания «Ямал», АО Авиакомпания «ИрАэро», АО «Авиакомпания АЗИМУТ», АО Авиакомпания «РусДжет», МВД России, МЧС, СЛЮ «Россия», а также в иностранных: Interjet (Мексика), CityJet (Ирландия), Королевских ВВС Таиланда и госструктурах Казахстана.

На конец 2017 г. в иностранных авиакомпаниях эксплуатировался 31 самолет SSJ100, что безусловно мало, учитывая, что самолет создавался как ориентированный на внешний рынок. В общей сложности в 2017 г. состоялись поставки 30 самолетов SSJ100 [10].

Основными конкурентами регионального самолета SSJ100 на мировом рынке являются самолеты производства компаний Embraer (Бразилия), Bombardier (Канада). В 2017 г. началось серийное производство самолета ARJ21 производства компании COMAC (Китай). Планируется, что в 2020 г. начнется серийное производство Mitsubishi Regional Jet, разработанного компанией Mitsubishi (Япония).

В сегменте региональных самолетов, вместимостью до 100 пассажирских кресел, в 2016 г. поставлено 26 самолетов SSJ100, 18 самолетов Embraer E-190/195, 45 самолетов Bombardier CRJ-900/1000. В 2015 г. поставки самолетов SSJ100 составили 25 единиц, самолетов Embraer E-190/195 – 17 единиц, Bombardier CRJ-900/1000 – 45 единиц. В 2014 г. поставлено 27 самолетов SSJ100, 29 самолетов Embraer E-190/195, 52 самолета Bombardier CRJ-900/1000. Таким образом, если рассматривать сегмент пассажирских самолетов, вместимостью до 100 кресел, то в 2016 г. SSJ100 занял 29 % мирового рынка, в 2015 г. – 30 %, в 2014 г. – 25 % [8]. Однако, если учитывать сегмент региональных самолетов вместимостью до 130 кресел, то в указанном сегменте

бразильская Embraer и канадская Bombardier – в 2016 г. поставили 108 и 86 самолетов, соответственно. Кроме того, они произвели 117 и 163 самолетов бизнес-авиации, соответственно [16; 18]. В 2017 г. компания Embraer поставила 101 региональный самолет и 109 бизнес-самолетов [16]. Кроме того, самолет Bombardier CS100 (пассажировместимость самолета составляет от 108 кресел до 133 кресел) в июне 2016 г. получил сертификаты типа от Европейского агентства безопасности авиационных перевозок (EASA) и от Федеральной авиационной администрации США (FAA), что позволило начать поставки данного воздушного судна авиакомпаниям. На конец 2017 г. было поставлено 8 самолетов Bombardier CS100.

Интересно сравнить развитие российского производителя региональных самолетов – АО «ГСС» со становлением зарубежных компаний – производителей самолетов компаниями Embraer и Bombardier. Компания Embraer была основана в 1969 г. как компания, контролируемая государством, и первоначально была сконцентрирована на производстве военных самолетов. В 1985 г. был представлен региональный самолет EMB 120 Brasília. Компания выбрала данный сегмент рынка как представляющий меньшую конкуренцию. Embraer оставила себе ключевые функции в качестве основного сборщика и выбрала стратегию системного интегратора, постепенно занимаясь локализацией комплектующих. Как утверждают эксперты UNCTAD в работе «Трансфер технологий для успешной интеграции в глобальную экономику» (Transfer of technology for successful integration into the global economy), «стратегия системного интегратора для компании Embraer была более критичной, чем возможность производства большей доли компонентов для авиационной техники» [19]. Кризис в начале 1990-х негативно отразился на компании Embraer и всей бразильской экономике. В 1992 г. Embraer была включена в государственную программу приватизации, затраты на административную реструктуризацию были покрыты правительством Бразилии. Embraer смогла быстро преодолеть кризисную ситуацию и избежать банкротства. Одним из сильнейших инструментов государственной поддержки экспорта, оказываемой Embraer, стала программа экспортного кредитования Programa de financiamento as exportacoes (далее – PROEX), созданная в 1991 г. Основной задачей программы было выравнивание процентных ставок на экспортные кредиты, получаемые иностранными импортерами.

В свою очередь, компания Bombardier также использовала средства экспортного агентства Канады, которое предоставляло различные формы поддержки: предоставление займов импортерам, банковские гарантии, страхование экспорта.

Каждая из компаний неоднократно подавала жалобу во Всемирную торговую организацию (далее – ВТО) на предоставление противоположной стороне государственных субсидий, что привело к четырем решениям организации. Решения DS46 1999 г. и 2000 г. признали бразильскую программу PROEX незаконной и призвали ее ликвидировать, а решения DS70 1999 г. и 2002 г. признали канадские программы содействия экспорту и предоставление займов компании Bombardier под низкие проценты, противоречащими нормам ВТО [17; 20].

Таким образом, Embraer, как и впоследствии компания АО «ГСС» при создании SSJ100, ориентировалась на стратегию интегратора систем, их ключевого сборщика. Широкая правительственная поддержка и административные реформы привели к тому, что в настоящий момент компания является лидером в сегменте региональных самолетов, и занимает третье место среди производителей гражданских самолетов.

Для продвижения самолета SSJ100 на внешние рынки используют следующие инструменты: прямые продажи, продажи через посредников, включая лизинговые компании. Кроме того, продвижением продукта также занимается совместное предприятие Alenia Aermacchi (впоследствии Leonardo Finmeccanica) и ПАО «Компания «Сухой» – Superjet International, созданное в 2007 г. с целью организации послепродажного обслуживания самолетов SSJ100 и кастомизации продукта. Alenia Aermacchi владела 51 % акций компании, а ПАО «Компания «Сухой» – 49 %, однако в 2016 г. итальянская сторона уменьшила свою долю в предприятии до 10 %. С 2007 г. по 2017 г. компания Superjet International поставила зарубежным заказчикам 26 самолетов SSJ 100, 22 из которых предназначались для мексиканской компании Interjet, а 4 самолета – ирландской компании CityJet.

Основным каналом продаж SSJ100 является использование возможностей лизинговых компаний. В 2017 г. в рамках авиасалона между АО «ОАК», АО «ВЭБ-Лизинг» и ПАО «Аэрофлот» был подписан договор на поставку ПАО «Аэрофлот» в лизинг 20 самолетов SSJ 100. В 2016 г. был завершен контракт на поставку ПАО «Аэрофлот» 30 самолетов SSJ100, 10 из них были поставлены компанией АО «ВЭБ-лизинг», остальные 20 – лизингодателем АО «Сбербанк Лизинг». ПАО «Государственная транспортная лизинговая компания» (ГТЛК) осуществляет передачу SSJ100 для авиакомпаний «Ямал», «Азимут» и «ИрАэро». Нужно отметить,

что в рамках подобных контрактов, АО «ГСС» зачастую вынуждены идти на невыгодные для себя условия. Так, в 2017 г. ПАО «Аэрофлот» подало иск к АО «ГСС», поскольку согласно договору между компаниями производитель самолетов должен компенсировать затраты на уплату лизинговых платежей в случае, если ПАО «Аэрофлот» не получит эти выплаты из государственного бюджета. Компания «ВЭБ-лизинг» также подала иск к АО «ГСС» в связи с договором на поставку двух самолетов SSJ100 авиакомпании «Якутия», поскольку авиакомпания задолжала «ВЭБ-лизинг» лизинговые платежи, а АО «ГСС» в этом случае должны были выкупить самолеты [14; 15].

Еще одним инструментом продвижения SSJ100 на внешний рынок является финансовый механизм экспортных гарантий и страхования сделок, обеспечиваемых российскими (Внешторгбанк, Онэксимбанк и АО «ЭКСПАР») и европейскими банками и специализированными агентствами (ECA, Coface).

В 2015 г. было создано АО «ОАК-капитал» с целью предоставления гарантии остаточной стоимости для самолетов SSJ100 и MC-21. Данный инструмент предполагает возможность возврата 40 % от первоначальной собственности самолета через 12 лет либо возврат разницы от той цены, которой самолет был продан, и цены в 40 % от первоначальной стоимости. Финансирование деятельности АО «ОАК-капитал» также частично покрывается поступлениями из государственного бюджета. Среди сложностей реализации данной программы необходимо отметить, в настоящий момент довольно сложно определить цену самолета SSJ100, поскольку данный самолет является новым продуктом.

Проект по разработке самолета еще не окупился. Стоимость проекта разработки SSJ100 составила около 2 млрд долл. США [13]. По расчетам, для окупаемости проекта необходимо реализовать около 300 самолетов, однако на конец 2017 г. было собрано чуть более 150 самолетов.

За 2016 г. чистые убытки АО «ГСС» по МСФО увеличились на 36,3 %, до 31,837 млрд руб. Выручка производителя составила 48,724 млрд руб. – на 41,3 % больше, чем годом ранее. В 2017 г. компании также не удалось выйти на безубыточность, тем не менее, убытки были значительно сокращены. Финансовые итоги 2017 г. еще не подведены, однако по сообщениям средств массовой информации, при выручке около 50-56 млрд руб. убыток компании составляет около 1 млрд руб. [5; 6].

Государство неоднократно оказывало поддержку производителям SSJ100. В 2015 г. состоялось увеличение уставного капитала ПАО «ОАК» на 100 млрд руб. в целях реструктуризации задолженности АО «ГСС», которое получило эти денежные средства в форме беспроцентного займа от материнской компании ПАО «Компания Сухой» для погашения задолженности [7].

Доля импортных комплектующих в поставках материалов у АО «ГСС» постоянно колеблется. Так, например, в первой половине 2015 г. она составила 75 %, причем 34 % приходится на поставку двигателя, собирающегося на совместном русско-французском предприятии Powerjet [9]. АО «ГСС» нередко сталкиваются с проблемами с поставкой импортных комплектующих. В отчете компании по российским стандартам бухгалтерского учета (далее – РСБУ) за 2015 г. сообщается о возможных проблемах с поставками иностранных комплектующих из-за введенных против России санкций. Среди возможных проблем с поставками называются длительные сроки оформления документов, необходимость получения дополнительных лицензий, риски увеличения стоимости, риски изменения схем оплаты. Периодически поднимается вопрос о том, что российским предприятиям необходимо вести работу по освоению производства иностранных комплектующих. Однако в действительности российские предприятия не всегда хотят вкладывать средства в освоение подсистем и систем самолета SSJ100 в отсутствие твердых гарантий заказа со стороны западных производителей и АО «ГСС». В отчете компании по РСБУ за 2015 г. сообщается о возможных проблемах с поставками иностранных комплектующих из-за введенных в отношении России санкций.

Плохая сервисная поддержка остается основной проблемой, препятствующей реализации самолета. Так, средний налет самолетов SSJ100 у российских эксплуатантов составляет 3-3,7 часов на машину. У крупнейшего иностранного эксплуатанта SSJ100 – мексиканской Interjet (22 самолета в парке) налет составляет 5-7 часов в сутки. Для сравнения: средний налет иностранных самолетов у российских авиакомпаний в 2016 г. составил 9 часов в сутки. Если сравнить показатели за месяц, то получаются следующие данные: в 2016 г. средний по отрасли налет в месяц Boeing-737-500 составил 270 часов, у Airbus-319 – 283 часа, а у SSJ100 – 94 часа. Собственно, основной причиной низкого налета являются дороговизна и сложности с получением авиазапчастей. Период ожидания запчастей для SSJ100 может составлять 30-80 дней [4]. Проблемы с поставкой

запчастей связаны с низкой серийностью самолета. Из-за небольших объемов поставок пул комплектующих для самолета формируют только ПАО «ОАК», другим производителям этим заниматься невыгодно.

Если говорить о перспективах поставки самолета, то, как предполагается, объемы рынка региональных самолетов будут только расти. На период 2017-2025 гг. 19 % мирового рынка региональных самолетов в сегменте 60-120 мест на 2017-2025 г. уже законтрактовано [16; 12]. Сегмент самолетов вместимостью до 100 кресел законтрактован на 50 %. С учетом сложившейся политической ситуации и учитывая, что поставки самолета в большей степени финансируются государством, поставки самолета на экспорт возможны на рынки Африки, в том числе Египта, стран Латинской Америки и стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

Таким образом, можно говорить, у проекта SSJ100 остается много нерешенных проблем. К сильным сторонам проекта относят одни из лучших на момент выхода самолета технические характеристики и высокий уровень комфорта пассажиров. Однако SSJ100 не имеет семейства самолетов, что, в свою очередь, не дает возможности для потребителей выбрать подходящую размерность и вместимость. Еще не решены проблемы с организацией послепродажного обслуживания и обеспечением бесперебойной поставки комплектующих. Затраты на разработку самолета еще не окупились, а предприятие, его производящее, все еще является убыточным. Продвижение продукта как на внешние, так и на внутреннем рынке идет со значительными проблемами, которые решаются только за счет масштабной государственной поддержки.

Библиографический список

1. Государственная программа «Развитие авиационной промышленности» // Минпромторг России. 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://minpromtorg.gov.ru/common/upload/files/docs/Razvitie_aviatsionnoy_promyshlennosti\[1\].pdf](http://minpromtorg.gov.ru/common/upload/files/docs/Razvitie_aviatsionnoy_promyshlennosti[1].pdf) (дата обращения: 21.03.2018).
2. Основы государственной политики Российской Федерации в области авиационной деятельности на период до 2020 г. // Постановление Президента РФ от 01.12.2012 г. № Пр-804 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/902344136> (дата обращения: 22.04.2018).
3. О стратегии развития экспорта гражданской продукции авиационной промышленности РФ на период до 2025 г. // Распоряжение Правительства РФ от 18 сентября 2017 г. № 1997-р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71673808/#ixzz5ELRNweMO> (дата обращения: 22.03.2018).
4. Дутов, А. В. О мерах по повышению конкурентоспособности авиационной техники: журнал / А. В. Дутов, В. С. Шапкин, С. Б. Гальперин [и др.]. – М.: Научный вестник ГосНИИ ГА. – 2017. – № 16. – С. 7–15.
5. Амирджанян, М. Президент ГСС: мы продолжаем переговоры по поставкам гражданских самолетов в Египет // ТАСС. 2018: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tass.ru/opinions/interviews/4940207> (дата обращения: 02.03.2018).
6. Воробьев, А. «Гражданские самолеты Сухого» установили рекорд, но остались убыточными // Ведомости. 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2018/01/09/747192-samoleti-suhogo-rekord> (дата обращения: 02.03.2018).
7. Годовой отчет ПАО «ОАК» за 2015 год [Электронный ресурс] // ПАО «ОАК». – Режим доступа: <http://uacrussia.ru/upload/iblock/9f7/9f75116a14cbf261765bf4e1cc849335.pdf> (дата обращения: 22.04.2018).
8. Годовой отчет ПАО «ОАК» за 2016 г. // ПАО «ОАК» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uacrussia.ru/upload/iblock/cd1/cd16c08a5f012f952c56b0d0f068603a.pdf> (дата обращения: 22.04.2018).
9. Ежеквартальный отчет за 2 квартал 2015 г. АО «ГСС» // АО «ГСС» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ir.superjet100.com/index.php?id=22> (дата обращения: 21.04.2018).
10. Итоги года / 29.12.2017 г. // АО «ГСС» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scac.ru/ru/mediacenter/%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%B3%D0%B8-%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B029-12-2017/2017/> (дата обращения: 21.04.2018).
11. Колпаков, С. К. История авиационной промышленности России: // История новой России. 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ru-90.ru/node/1322> (дата обращения: 18.04.2017).
12. Обзор рынка 2017-2036 г. // ПАО «ОАК» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uacrussia.ru/upload/iblock/9f3/9f381b3b71c64fc49e94e91076549c2d.pdf> (дата обращения: 22.04.2018).
13. Соболев, Е. Интервью у Михаила Погосьяна, президента Объединенной авиастроительной корпорации // Ведомости, 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2013/06/17/aviaciya_eto_sinonim_zhizni_mihail_pogosyan_prezident (дата обращения: 02.03.2018).

14. Судебное решение по иску АО «ВЭБ-лизинг» к АО «ГСС», ПАО «Компания «Сухой» [Электронный ресурс] // Решение Арбитражного суда города Москвы от 13.10.2017 г. по делу № А40-820/17-76-3. – Режим доступа: http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/a66e5cc8-8f3e-4c34-b2de-71455603b229/e4414432-7fcd-41e0-b545-dbc83c20995c/A40-820-2017_20171013_Opreделение.pdf (дата обращения: 22.04.2018).
15. Судебное решение по иску ПАО «Аэрофлот» к АО «Гражданские самолеты Сухого» // Решение Арбитражного суда города Москвы от 27.07.2017 г. по делу № А40-96469/17 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/fe7ccca1-8af6-432f-85a3-cd51d2b1e47a/02f47456-f1fe-4321-ac59-a28fb73cc08d/A40-96469-2017_20170727_Reshenija_i_postanovlenija.pdf (дата обращения: 22.04.2018).
16. Bombardier business aircraft 2016-2025, Market forecast // Bombardier, 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ir.bombardier.com/var/data/gallery/document/85/38/92/64/14/Bombardier-Business-Aircraft-2016-2025-Market-Forecast-en.pdf> (дата обращения: 22.04.2018).
17. DS70: Canada – Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft // WTO, 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds70_e.htm (дата обращения: 27.04.2018).
18. Embraer releases fourth quarter and fiscal year 2017 results and 2018 outlook // Embraer, 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dafwcl3bnxht.cloudfront.net/m/04d0efe43e5827ce/original/Embraer-4Q17-Results-US.pdf> (дата обращения: 22.04.2018).
19. Transfer of Technology for Successful Integration into the Global Economy // United Nations Conference on Trade and Development, 2003 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://unctad.org/en/docs/iteipr20036_en.pdf (дата обращения: 27.02.2018).
20. WTO Dispute Settlement: One-Page Case Summaries // WTO, 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/1pagesum_e/ds46sum_e.pdf (дата обращения: 23.04.2018).

References

1. Gosudarstvennaya programma «Razvitiye aviatsionnoy promyshlennosti» [State programme: «Development of the aviation industry»] // Minpromtorg Rossii. [Ministry of trade and industry of the Russian Federation], 2015. Available at: [http://minpromtorg.gov.ru/common/upload/files/docs/Razvitie_aviatsionnoy_promyshlennosti\[1\].pdf](http://minpromtorg.gov.ru/common/upload/files/docs/Razvitie_aviatsionnoy_promyshlennosti[1].pdf) (accessed 21.03.2018).
2. Osnovy gosudarstvennoy politiki Rossiyskoy Federatsii v oblasti aviatsionnoy deyatelnosti na period do 2020 goda [The fundamentals of the state policy of the Russian Federation in the field of aviation for the period until 2020] // Postanovleniye Prezidenta RF ot 1 aprelya 2012 g. № Pr-804 [Resolution of the President of the Russian Federation No. Pr-804 dated on April 1, 2012]. Available at: <http://docs.cntd.ru/document/902344136> (accessed 22.04.2018).
3. O strategii razvitiya eksporta grazhdanskoy produktsii aviatsionnoy promyshlennosti RF na period do 2025 g. [About the strategy of the development of exports of civil aviation industry products from the Russian Federation for the period up to 2025] // Rasporyazheniye Pravitel'stva ot 18.09.2017 g. № 1997-r. [Order of the Government of the Russian Federation dated September 18, 2017]. Available at: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71673808/#ixzz5ELRHweMO> (accessed 22.03.2018).
4. Dutov A. V. O merakh po povysheniyu konkurentosposobnosti aviatsionnoy tekhniki: zhurnal / A. V. Dutov, V. S. Shapkin, S. B. Gal'perin [On measures to increase the competitiveness of aviation equipment / A. V. Dutov, V. S. Shapkin, S. B. Halperin et al]. M.: Nauchnyy vestnik GosNII GA. [M.: Scientific Bulletin of GosNII GA], 2017, № 16, pp. 7–15.
5. Amirdzhanyan, M. Prezident GSS: my prodolzhayem peregovory po postavkam grazhdanskikh samoletov v Yegipet [President of JSC «SCA»: We continue the negotiations on the supply of civil aircrafts to Egypt] // TASS. 2018. Available at: <http://tass.ru/opinions/interviews/4940207> (accessed 02.03.2018).
6. Vorob'yev A. «Grazhdanskiye samolety Sukhogo» ustanovili rekord, no ostalis' ubytochnymi [JSC «Sukhoi Civil Aircraft» set a record, but remained unprofitable] // Vedomosti, 2018. Available at: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2018/01/09/747192-samoleti-suhogo-rekord> (accessed 02.03.2018).
7. Godovoy otchet PAO «OAK» za 2015 god [Annual report of PJSC «UAC» for 2015:] // PAO «OAK». [PJSC «UAC»], 2016. Available at: <http://uacrussia.ru/upload/iblock/9f7/9f75116a14cbf261765bf4e1cc849335.pdf> (accessed 22.04.2018).
8. Godovoy otchet PAO «OAK» za 2016 god [Annual report of PJSC UAC for 2016] // PAO «OAK» [PJSC «UAC»], 2017. Available at: <http://www.uacrussia.ru/upload/iblock/cd1/cd16c08a5f012f952c56b0d0f068603a.pdf> (accessed 22.04.2018).
9. Yezhekvar'tal'nyy otchet za 2 kvartal 2015 goda AO «GSS» [Quarterly report of JSC «SCA» for the 2nd quarter of 2015] // AO «GSS» [JSC «SCA»]. Available at: <http://ir.superjet100.com/index.php?id=22> (accessed 21.04.2018).
10. Itogi goda [Results of the year] // AO «GSS» [JSC «SCA»], 29.12.2017. Available at: <http://www.scac.ru/mediacenter/%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%B3%D0%B8-%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B029-12-2017/2017/> (accessed 21.04.2018).

11. Kolpakov S. K. Istoriya aviatsionnoy promyshlennosti Rossii [*History of the Aviation Industry in Russia*] // Istoriya novoy Rossii [*History of new Russia*], 2010. Available at: <http://www.ru-90.ru/node/1322> (accessed 18.04.2017).
12. Obzor rynka 2017-2036 g.: [*Market outlook for 2017-2036*] // PAO «ОАК» [*PJSC «UAC»*]. Available at: <http://uacrussia.ru/upload/iblock/9f3/9f381b3b71c64fc49e94e91076549c2d.pdf> (accessed 22.04.2018).
13. Sobol' Ye. Interv'yu u Mikhaila Pogosyana, prezidenta Ob'yedinennoy aviastroitel'noy korporatsii [*Interview with Mikhail Pogosyan, President of the United Aircraft Corporation*] // Vedomosti, 2013. Available at: https://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2013/06/17/aviaciya_eto_sinonim_zhizni_mihail_pogosyan_prezident (accessed 02.03.2018).
14. Sudebnoye resheniye po isku AO «VEB-lizing» k AO «GSS», PAO «Kompaniya «Sukhoi»: [*Judgment on the lawsuit of VEB-Leasing JSC to JSC «SCA», PJSC «Sukhoi Compamy»*] // Resheniye Arbitrazhnogo suda goroda Moskvy ot 13.10.2017 g. po delu № A40-820/17-76-3 [*Decision of the Moscow Arbitration Court of October 13, 2017 in case № A40-820/17-76-3*]. Available at: http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/a66e5cc8-8f3e-4c34-b2de-71455603b229/e4414432-7fcd-41e0-b545-dbc83c20995c/A40-820-2017_20171013_Opredelenie.pdf (accessed 22.04.2018).
15. Sudebnoye resheniye po isku PAO «Aeroflot» k AO «Grazhdanskiye samolety Sukhogo» [*Judgment on the claim of PJSC «Aeroflot» to JSC «SCA»*] // Resheniye Arbitrazhnogo suda goroda Moskvy ot 27.07.2017 g. po delu № A40-96469/17. [*Decision of the Arbitration Court of the city of Moscow of July 27, 2017 in case No. A40-96469*]. Available at: http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/fef7cca1-8af6-432f-85a3-cd51d2b1e47a/02f47456-f1fe-4321-ac59-a28fb73cc08d/A40-96469-2017_20170727_Reshenija_i_pos-tanovlenija.pdf (accessed 22.04.2018).
16. Bombardier business aircraft 2016-2025, Market forecast: Bombardier, 2015. Available at: <http://ir.bombardier.com/var/data/gallery/document/85/38/92/64/14/Bombardier-Business-Aircraft-2016-2025-Market-Forecast-en.pdf> (accessed 22.02.2018).
17. DS70: Canada – Measures Affecting the Export of Civilian Aircraft: WTO, 2017. Available at: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds70_e.htm (дата обращения: 27.04.2018).
18. Embraer releases fourth quarter and fiscal year 2017 results and 2018 outlook: Embraer, 2017. Available at: <https://daflwcl3bnxyt.cloudfront.net/m/04d0efe43e5827ce/original/Embraer-4Q17-Results-US.pdf> (accessed 22.04.2018).
19. Transfer of Technology for Successful Integration into the Global Economy: United Nations Conference on Trade and Development, 2003. – Available at: http://unctad.org/en/docs/iteipc20036_en.pdf (accessed 27.04.2018).
20. WTO Dispute Settlement: One-Page Case Summaries: WTO, 2017. Available at: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/1pagesum_e/ds46sum_e.pdf (accessed 23.04.2018).

Большакова Ольга Ильинична
канд. физ.-мат. наук, ФГБОУ ВО
«Государственный университет
управления», г. Москва
e-mail: olgabolsh@mail.ru

Волкова Валентина Олеговна
студент, ФГБОУ ВО
«Государственный университет
управления», г. Москва
e-mail: valentina-volkova-97@mail.ru

Сурнова Александра Сергеевна
студент, ФГБОУ ВО
«Государственный университет
управления», г. Москва
e-mail: surnova@educhess.ru

Bolshakova Olga
Candidate of Physical and
Mathematical Sciences, State
University of Management, Moscow
e-mail: olgabolsh@mail.ru

Volkova Valentina
Student, State University
of Management, Moscow
e-mail: valentina-volkova-97@mail.ru

Surnova Aleksandra
Student, State University
of Management, Moscow
e-mail: surnova@educhess.ru

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЕ РОССИИ

Аннотация. Рассмотрены вопросы применения государственно-частного партнерства (далее – ГЧП) для стимулирования социально-экономического развития Арктической зоны. Важность этой задачи определяется тем, что запасы природных ресурсов, расположенных на территории Арктики, должны обеспечить основу энергетической и экономической безопасности страны. Проведен сравнительный анализ способов реализации инфраструктурных проектов на основе государственного заказа и ГЧП. Обсуждены аспекты влияния ГЧП на развитие региона и повышение его инвестиционного потенциала.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, Арктическая зона, Северный широтный ход, концессия, природные ресурсы.

IMPLEMENTATION OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP PROJECTS IN THE RUSSIAN ARCTIC

Abstract. The application of public-private partnership to stimulate the socio-economic development of the Arctic zone are considered. The importance of this task is determined by the fact that the reserves of natural resources located in the Arctic should provide the basis for the energy and economic security of the country. The comparative analysis of ways of realization of infrastructure projects on the basis of the state order and public – private partnership is carried out. The aspects of the influence of public-private partnership on the development of the region and increase its investment potential are discussed.

Keywords: public-private partnership, Arctic zone, Northern latitudes, concession, natural resources.

В современных условиях достижение высоких темпов роста экономики страны и отдельных регионов невозможно без тесного сотрудничества органов власти с частным бизнесом. Нарастание объемов инвестиций в инфраструктуру регионов тесно сопряжено с использованием государственно-частного партнерства в России.

Государственно-частное партнерство (далее – ГЧП) – сравнительно новый механизм, направленный на развитие общества. Понятие «государственно-частное партнерство» стало использоваться в России как перевод с английского термина public-private partnership давно применяемого в мировой практике. Под ГЧП в обычно подразумевают «применение различных форм долгосрочных договорных взаимовыгодных отношений между государством и частным капиталом, согласно которым ресурсы, рынки и выгоды распределяются между государством и частным бизнесом для создания продукции или предоставления услуг, традиционно обеспечивающихся в государственном секторе» [2, с. 186]. Использование этого термина в России в основном соответствует принятым международным стандартам в данной области, национальной практике ведущих экономик мира.

Данный термин может использоваться как в широком, так и в узком смысле слова. В широком смысле как любая форма взаимодействия публичной и частной стороны, целью которого является решение социально-экономических задач. В узком – как особую закрепленную в законе форму сотрудничества Федерации, субъекта РФ, муниципального образования – с одной стороны, и частного инвестора – с другой, направленную на реализацию совместного инвестиционного проекта в отношении объекта, находящегося в сфере публичного интереса и контроля (как правило, публичной инфраструктуры).

Согласно закону от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ, «государственно-частное партнерство, муниципально-частное партнерство – юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов,

распределении рисков сотрудничество публичного партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, заключенных в соответствии с настоящим Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества» [1].

Мировой опыт взаимодействия государства и частного бизнеса имеет продолжительную историю. Францию принято считать одной из первых стран, которые делегировали полномочия по управлению объектами инфраструктуры представителям частного бизнеса. Во Франции формы ГЧП используют для строительства и эксплуатации автомобильных дорог и мостов, автостоянок, централизованного водоснабжения и т. д. Сравнительно недавно эти механизмы начали применять для таких объектов, кабельное телевидение, тюрьмы и др. Французские фирмы на конкурсных условиях получили право реализовывать крупные проекты в США, Германии, Юго-Восточной Азии, странах Центральной и Восточной Европы (например, при строительстве автодороги Будапешт-Вена) [3].

В Великобритании применение механизма ГЧП активно началось в 1990-е г. XX в., а стимулом послужил высокий бюджетный дефицит в 70-80-е гг. Кроме того, правительство подвергалось жесткой критике за неэффективную модель государственных закупок. В Великобритании «концепция государственно-частного партнерства реализуется на практике преимущественно в форме Частной финансовой инициативы (Private Finance Initiative, PFI), возникшей в результате многолетнего поиска британским правительством путей улучшения качества предоставления государственных услуг при снижении бюджетных расходов страны на эти цели» [3, с. 139]. Как правило, в Великобритании частный инвестор создает/реконструирует и эксплуатирует объект, а компенсация от государства осуществляется из дохода от эксплуатации, либо через субсидии из бюджета. Основное отличие от конкурсных тендеров в том, что в тендерах обычно ключевым критерием является цена, а частная инициатива в большей степени ориентирована на эффективность затрат.

В России в настоящее время активно развивается законодательство об использовании ГЧП в широком и узком понимании и реализуется около 3 000 соглашений, большинство из которых составляют в форме концессий [4].

Такие проекты могут играть большую роль для развития Арктической зоны Российской Федерации (далее – РФ) и создания важной международной транспортной инфраструктуры, которая сократит доставку грузов между европейской частью России и Дальним Востоком, а в перспективе станет связующим звеном между Юго-Восточной Азией и странами Европы.

Северный широтный ход (далее – СШХ) будет частью транспортной инфраструктуры центральной части Арктической зоны РФ. Он пройдет по центральной части Ямало-Ненецкого автономного округа (далее – ЯНАО). Главное предназначение СШХ – доставка грузов от грузоотправителей потребителям. Одним из основных грузов на Ямале является газоконденсат: там открыты и разрабатываются крупные газоконденсатные месторождения. Кроме этого, будут и другие выгодоприобретатели, например, Новоуренгойский газохимический комплекс получит выход в западные регионы и на европейский рынок.

На территорию ЯНАО приходится приблизительно треть всех проектов Арктической зоны. В первую очередь экономика региона ориентирована на добычу газа. «Общий разведанный объем газа составляет 44,5 трлн кубометров, а это 80 % всего российского газа, а также нефти 5 млрд тонн» [6, с. 14].

Одно из последних месторождений, которое было недавно введено в эксплуатацию, – Бованенковское газоконденсатное месторождение проектной мощностью до 140 млрд кубометров газа в год. Для успешной реализации проекта «Ямал-СПГ» и для роста добычи углеводородов требуется развитие железнодорожной инфраструктуры.

В конце 2015 г. правительство ЯНАО и компания ООО «ВИС Трансстрой» подписали соглашение по созданию и эксплуатации новой железнодорожной линии Бованенково-Сабетта протяженностью 170 км. Предполагается, что железная дорога не будет являться объектом общего пользования, ее пропускная способность составит 7 млн тонн груза на пятый год эксплуатации, 14 млн тонн – на десятый, а в перспективе сможет принимать до 35 млн тонн в год [5].

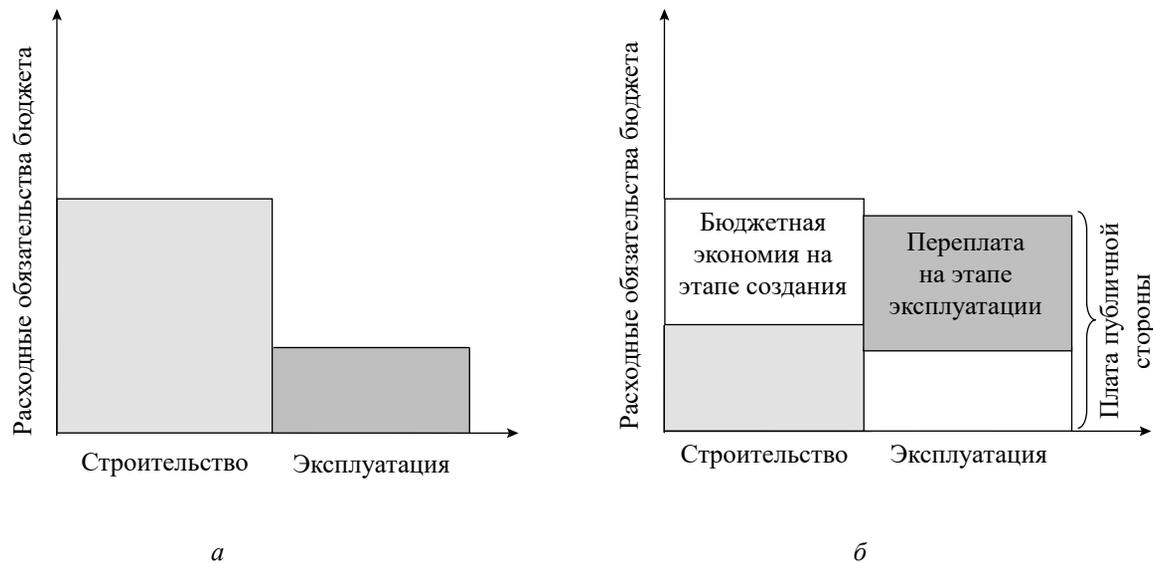
Строительство данной дороги – это не только появление нового железнодорожного коридора с выходом в порт, но и возможность обеспечить эффективное круглогодичное снабжение и освоение с разведанными запасами свыше 16 трлн кубометров и свыше 1 млрд тонн жидких углеводородов [9].

Благодаря строительству железной дороги Бованенково-Сабетта в рамках проекта Северного широтного хода, регион сможет развивать сырьевую базу, находящуюся вдоль новой инфраструктуры, т. е. новые месторождения перспективных районов недропользования (полуостров Ямал, Гыданский полуостров, шельф Карского моря), следовательно, дополнительные поступления в бюджет, а также новые рабочие места, что даст прирост валового внутреннего продукта страны [10].

Общий объем инвестиций составляет 113 141 585 тыс руб., эта сумма была поделена между ЯНАО и частной стороной, ООО «ВИС Транстрой», т. е. не ложится полностью на субъект РФ как при госзаказе. Соответственно и все риски по проекту поделены. Данное обстоятельство способствует более быстрому завершению строительства, что не всегда возможно при госзаказе. Также власти ЯНАО взяли на себя обязательство по выплатам, если частная сторона не получит минимальный гарантированный доход (далее – МГД) при эксплуатации дороги. Округ будет нести финансовую ответственность, если грузооборот железной дороги не будет достигать прогнозируемых показателей, а если частная сторона будет получать сверхприбыль, то часть ее будет перечисляться в бюджет субъекта РФ [7].

При реализации железнодорожного проекта с использованием механизма ГЧП на начальном этапе экономится значительный объем бюджетных средств по сравнению с государственным заказом, а на этапе эксплуатации может возникнуть переплата по обязательствам МГД.

На рисунке 1 отражены планируемые расходы бюджета на реализацию инфраструктурного проекта в случаях применения госзаказа и ГЧП.



Источник: [8]

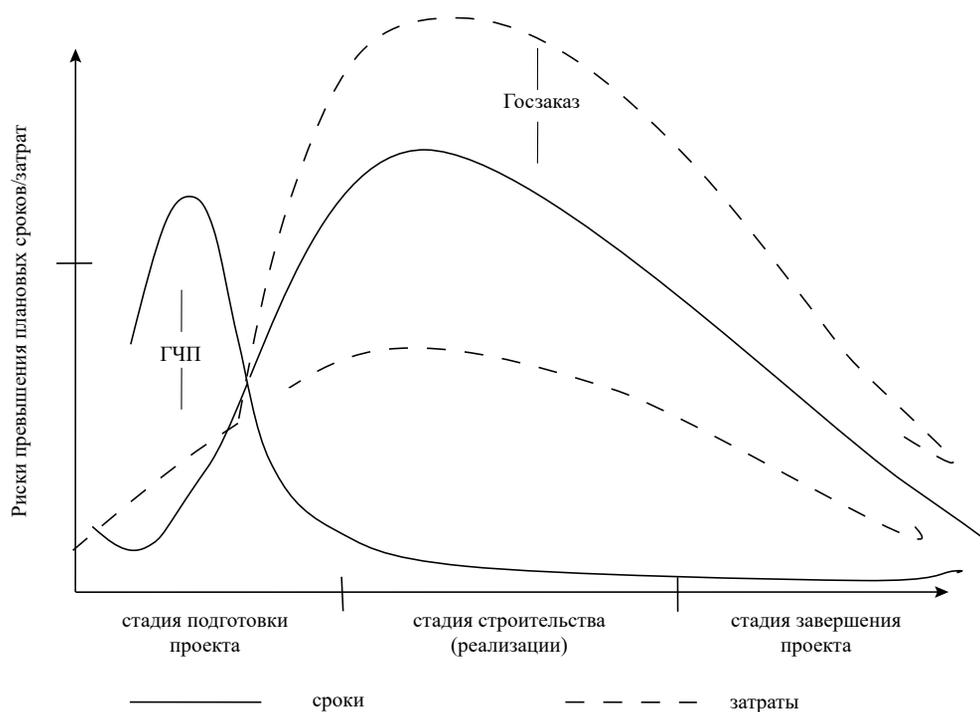
Рис. 1. Плановые расходы бюджета при реализации инфраструктурного проекта при государственно-частном партнерстве и при государственном заказе

Риски больших выплат по МГД можно минимизировать заключением дополнительных соглашений с выгодоприобретателями создаваемой инфраструктуры.

При реализации проектов с использованием ГЧП риски превышения сроков и/или затрат обычно достаточно высоки на стадии разработки проекта, а при госзаказе на стадии строительства и эксплуатации, что отражено на рисунке 2.

Таким образом, если бы в 2015 г. не было принято решение об осуществлении железнодорожного проекта с частной стороной на условиях ГЧП, то, вероятнее всего, было бы превышение плановых затрат на этапе строительства и на этапе эксплуатации, а следовательно увеличение бюджетных расходов. При реализации такого рода проектов на условиях ГЧП обычно нет перерасхода бюджетных средств, так как в соответствии с соглашением основные риски на этих этапах обычно лежат на частном партнере.

Строительство железнодорожной линии Бованенково-Сабетта, которая входит в Северный широтный вход, напрямую влияет на развитие региона. Применение ГЧП как альтернативы госзаказу, позволит региону не только



Источник: [8]

Рис. 2. Риски превышения плановых сроков/затрат

получить необходимую инфраструктуру в ожидаемые сроки, но и взаимовыгодно разделять с частным партнером риски и не ждать высоких скачков предполагаемых затрат на всем жизненном цикле проекта.

В современных реалиях очень сложно развивать инфраструктуру регионов на основе госзакупок, так как дефицит бюджетов регионов не дает возможности без помощи частной стороны реализовывать важные инфраструктурные проекты своевременно и качественно. Не менее важным фактором является то, что успешная реализация проектов возможна при ГЧП благодаря заинтересованности частного партнера в создании объектов инфраструктуры в короткие сроки и с высоким качеством, так как только в этом случае он сможет без лишних расходов получать хорошие доходы при эксплуатации объекта.

В случае госзаказа фактические бюджетные затраты обычно оказываются существенно выше, чем плановые расходы, поэтому в настоящее время развитию ГЧП уделяется большое внимание. Данный механизм позволяет устранить перерасход бюджетных средств, создавать объекты инфраструктуры качественно в короткие сроки, что является ключевым преимуществом, как для субъекта, так и для России в целом. Результат проектов ГЧП – дополнительный приток инвестиций в регионы.

В рейтинге регионов по уровню развития ГЧП на начало 2018 г. первые четыре места занимают г. Москва, г. Санкт-Петербург, Московская и Самарская области.

Расчет комплексного показателя «уровень развития сферы государственно-частного партнерства в субъекте Российской Федерации» за 2016-2017 гг. проводился по следующей формуле:

$$R_j = \alpha x L_j + \beta x N_j + \gamma x E_j, \quad (1)$$

где j – порядковый номер субъекта РФ; α, β, γ – значения, определяющие значимость составляющих факторов, при этом $\alpha = 0,03, \beta = 0,03, \gamma = 0,04$; L_j – значение фактора «развитие институциональной среды субъекта Российской Федерации в сфере государственно-частного партнерства»; N_j – значение фактора «нормативно-правовое обеспечение сферы государственно-частного партнерства»; E_j – значение фактора «опыт реализации проектов государственно-частного партнерства» [8, с. 16].

В ряду регионов, которые существенно улучшили свою позицию в 2017 г. находится Ямало-Ненецкий автономный округ, переместившийся с 40-го места в 2016 г. на 29 место в 2017 г. Ранее для попадания

региона в число лидеров по ГЧП достаточно было создать эффективную институциональную среду и принять достаточное количество правовых актов по ГЧП-тематике, а в настоящее время даже максимальные значения по соответствующим факторам не гарантируют этого, а приоритетное значение стал играть фактор «Опыт реализации проектов» [4; 8].

За период 2013-2017 гг. в ЯНАО были также заключены соглашения на реализацию нескольких ГЧП-проектов, что говорит о развитии этого направления:

в 2014 г. – комплекс работ по созданию объектов образовательных организаций (5 детских садов, одно общеобразовательное учреждение);

комплекс работ по созданию объекта для размещения образовательной организации (Детский сад на 120 мест в пос. Тазовском, Тазовский район, ЯНАО);

в 2017 г. – концессионное соглашение на проектирование, строительство, реконструкцию и использование (эксплуатацию) аэропортового комплекса в г. Новый Уренгой [8].

Для реализации проектов на условиях ГЧП в ЯНАО важным является улучшение условий финансирования инфраструктурных проектов. В полной мере оценить экономический эффект от реализации таких проектов достаточно сложно, однако их роль для развития региона и страны в целом очевидна.

Таким образом, ГЧП является эффективным механизмом, использование которого необходимо для реализации крупнейших проектов топливно-энергетического комплекса. Несмотря на то, что объекты недропользования не могут быть объектами ГЧП и концессионных соглашений, реализация ГЧП-проектов для создания инфраструктуры будет содействовать развитию Арктической зоны России и стимулировать разработку месторождений углеводородов.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/71129190/> (дата обращения: 19.03.2018).
2. Богданова, М. В. «Стимулирование развития регионов России с использованием механизмов государственно-частного партнерства» / М. В. Богданова, О. И. Большакова // Актуальные проблемы управления-2017. Материалы 22-й Международной научно-практической конференции, Государственный университет управления. – М.: Издательский дом ГУУ. – 2017. – С. 168-171.
3. Лихачев, Н. А. Зарубежный опыт частно-государственного партнерства и проблемы его адаптации в РФ // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – № 5-6. – С. 138–145.
4. Материалы российской недели ГЧП 2018, Специальное издание для обсуждения и доработки в рамках V Инфраструктурного конгресса «Российская неделя ГЧП». – М., 2018. – С. 39-40.
5. Рыжова, А. С. «Использование различных форм государственно-частного партнерства для реализации проектов в отраслях ТЭК» / А. С. Рыжова, О. И. Большакова // Актуальные проблемы управления-2016. Материалы 21-й Международной научно-практической конференции, Государственный университет управления. – М.: Издательский дом ГУУ, 2016. – С. 116-120.
6. Спецвыпуск журнала «Региональная энергетика и энергосбережение», февраль 2017. – С. 14-15.
7. Департамент экономики Ямало-Ненецкого автономного округа, раздел «Социально-экономическое развитие» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://de.yanao.ru/activity/28/?nav-projects=page-1/> (дата обращения: 05.05.2018).
8. Исследование «Государственно-частное партнерство в России 2016–2017: текущее состояние и тренды, рейтинг регионов» / Ассоциация «Центр развития ГЧП». – М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2016. – 32 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pppcenter.ru/assets/docs/raytingREG2017_B5_Block_31-03-2017-web.pdf (дата обращения: 05.05.2018).
9. На Ямале в 2017 г в рамках Северного широтного хода начнется строительство железнодорожной линии Бованенково–Сабетта. – Режим доступа: <https://neftegaz.ru/news/view/149879-Na-Yamale-v-2017-g-v-ramkah-Severnogo-shirotnogo-hodachnetsya-stroitelstvo-zheleznodorozhnoy-linii-Bovanenkovo-Sabetta> (дата обращения: 21.03.2018).
10. Ямальский опыт государственно-частного партнерства – в числе лучших // Ямало-Ненецкий автономный округ официальный сайт органов власти. – Режим доступа: <http://правительство.янао.рф/news/lenta/society/detail/104548/> (дата обращения: 21.03.2018).

Reference

1. Federal'nyy zakon O gosudarstvenno-chastnom partnerstve, munitsipal'no-chastnom partnerstve v Rossiyskoy Federatsii i vnosenii izmeneniy v otdel'nyye zakonodatel'nyye akty Rossiyskoy Federatsii [*Federal Law On Public-Private Partnership, Municipal-Private Partnership in the Russian Federation and Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation*]. № 224-FZ of July 13, 2015. Available at: <http://base.garant.ru/71129190/> (accessed 19.03.2018).
2. Bogdanova M. V., Bolshakova O. I. Stimulirovanie razvitiya regionov Rossii s ispolizovaniem mexanizmov gosudarstvenno-chastnogo partnerstva [*Stimulating the development of Russian regions using public-private partnership mechanisms*]. Aktual'nyye problemy upravleniya – 2017 Materialy 22-y Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii [*Actual problems of management*]. Gosudarstvennyy universitet upravleniya [*International Scientific and Practical Conference, State University of Management*]. Moscow: Publishing House GUU, 2017, pp. 168-171.
3. Likhachev N. A. Zarubezhnyy Opyt chastno-gosudarstvennogo partnerstva i problemy yego adaptatsii v RF [*Foreign experience of private-state partnership and the problems of its adaptation in the Russian Federation*]. Sotsial'no-ekonomicheskiye yavleniya i protsessy [*Socio-economic phenomena and processes*], 2014, № 5-6, pp. 138-145.
4. Materialy rossiyskoy nedeli GCHP 2018 [*Materials of the Russian Week of PPP 2018*], Spetsyalinoe isdanie dly obsyazdeniya i dorabotki v ramkax V Infrastrykturnogo kongressa Rossiyskoy nedeli GCHP [*A special publication for discussion and revision within the framework of the V Infrastructure Congress Russian Week of PPP*], Moscow, 2018, pp. 39-40.
5. Ryzhova A. S., Bolshakova O. I. Ispol'zovaniye razlichnykh form gosudarstvenno-chastnogo partnerstva dlya realizatsii proyektov v otraslyakh TEK [*The use of various forms of public-private partnership for the implementation of projects in the fuel and energy sector*]. Aktual'nyye problemy upravleniya [*Actual problems of management*] – 2016 Materialy 21-y Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii, Gosudarstvennyy universitet upravleniya [*International Scientific and Practical Conference, State University of Management*]. Moscow: Publishing House GUU, 2016, pp. 116-120.
6. Spetsvypusk zhurnala [*Special issue of the journal*]. Regional'naya energetika i energosberezeniye [*Regional Energy and Energy Saving*], February 2017, pp. 14-15.
7. Departament ekonomiki Yamalo-Nenetskogo avtonomnogo okruga [*Department of Economics of the Yamalo-Nenets Autonomous District*], razdel Sotsial'no-ekonomicheskoye razvitiye [*Social and Economic Development*]. Available at: <https://de.yanao.ru/activity/28/?nav-projects=page-1/> (accessed 05.05.2018).
8. Issledovaniye «Gosudarstvenno-chastnoye partnerstvo v Rossii 2016-2017 g: tekushcheye sostoyaniye i trendy, reyting regionov» [*Research, Public-Private Partnership in Russia 2016-2017: current status and trends, rating of regions*]. Moscow, 2017. Available at: http://pppcenter.ru/assets/docs/reytingREG2017_B5_Block_31-03-2017-web.pdf (accessed 05.05.2018).
9. Na Yamale v 2017 g. v ramkakh Severnogo shirotnogo khoda nachnetsya stroitel'stvo zheleznodorozhnoy linii Bovanenkovo – Sabetta [*The construction of the Bovanenkovo-Sabetta railway line will begin in Yamal in 2017 within the framework of the Northern latitudinal route*]. Available at: <https://neftegaz.ru/news/view/149879-Na-Yamale-v-2017-gv-ramkah-Severnogo-shirotnogo-hoda-nachnetsya-stroitelstvo-zheleznodorozhnoy-linii-Bovanenkovo-Sabetta> (accessed 21.03.2018).
10. Yamal'skiy opyt gosudarstvenno-chastnogo partnerstva – v chisle luchshikh [*Yamal experience of public-private partnership – among the best*]. Available at: <http://government.yanao.rf/news/lenta/society/detail/104548/> (accessed 21.03.2018).

Кованова Екатерина Сергеевна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО
«Калмыцкий государственный университет
имени Б.Б. Городовикова», г. Элиста
e-mail: ekovanova@yandex.ru

Эльдьяева Нина Александровна
д-р экон. наук, ФГБОУ ВО
«Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова», г. Москва
e-mail: ninaeld@mail.ru

Kovanova Ekaterina
Candidate of Economic Sciences,
Kalmyk State University named after
B.B. Gorodovikova, Elista
e-mail: ekovanova@yandex.ru

Eldyaeva Nina
Doctor of Economic Sciences,
Plekhanov Russian University
of Economics, Moscow
e-mail: ninaeld@mail.ru

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ВОЗВРАТНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ КАЛМЫКИИ

Аннотация. Рассмотрен процесс внутренней трудовой миграции населения Республики Калмыкия и показано его эконометрическое моделирование. Республика характеризуется значительной долей выезжающего населения за ее пределы. Высокая трудовая мобильность связана с экономическими причинами, что подтверждается данными выборочного обследования. В исследовании последствий миграционных процессов в динамике развития региона представляют интерес эконометрические методы, позволяющие оценить направленность, характер воздействия комплекса социально-экономических факторов на ее конечные результаты и последствия. Эконометрический подход позволил увязать в едином анализе факторы и последствия миграции. Как показали результаты моделирования, временной период трудовой миграции, величина доходов, получаемых трудовыми мигрантами, возраст и уровень образования мигрантов находятся в тесной зависимости.

Ключевые слова: внутренняя трудовая миграция, выборочное обследование, последствия миграции, причины трудовой миграции населения, продолжительность трудовой миграции, региональная экономика, социально-экономические факторы.

MODELING THE DURATION OF THE RETURN LABOR MIGRATION OF THE POPULATION OF THE REGION ON THE EXAMPLE OF KALMYKIA

Abstract. The process of internal labor migration of the population of the Republic of Kalmykia and shows its econometric modeling is considered. The Republic is characterized by a significant share of the outgoing population beyond its borders. High labor mobility is connected with economic reasons, which is confirmed by the data of the sample survey.

In the study of the consequences of migration processes in the dynamics of the development of the region is of interest econometric methods that allow to assess the direction, the nature of the impact of a complex of socio-economic factors on its final results and consequences. The econometric approach has made it possible to link the factors and consequences of migration in a single analysis. As the results of the simulation has been showed, the time period of labor migration, the amount of income received by labor migrants, the age and level of education of migrants are in close dependence.

Keywords: internal labor migration, selective survey, the consequences of migration, the causes of labor migration of the population, the duration of labor migration, the regional economy, socio-economic factors.

Миграция населения отражает происходящие в обществе процессы. Внимание к проблемам миграции объясняется усилением воздействия миграции на общество, усложнением причин и результатов ее влияния [5; 10; 16; 17]. Мировые и российские социально-экономические процессы необходимо исследовать в контексте глобальной миграции [1; 4; 14; 18]. Причина генерирования масштабной миграции – постоянно растущая дифференциация уровня доходов и качества жизни в различных странах мира. В настоящее время миграция оказывает масштабное и глубинное влияние на социально-экономическую динамику ее доноров и реципиентов.

Для современной России также характерна напряженная миграционная ситуация. Однако на фоне интенсификации миграционных потоков усилилась концентрация внутренних мигрантов в некоторых российских регионах. В результате трудовой, нерегулируемой миграции в регионах Российской Федерации уменьшается численность населения и прежде всего в активном рабочем возрасте, значительно снижая экономический и инновационный потенциал страны.

Безусловно, при возрастании роли миграции населения встает проблема регулирования и управления миграционных потоков на региональном, национальном и мировом уровнях. Полные, достоверные данные по трудовой миграции имеют важное значение при оценке последствий миграции для социально-экономического развития и демографической ситуации [2; 6; 7; 11].

Внутренние перемещения доминируют в миграционных потоках региона. Если рассматривать общий оборот миграции, то внутренние переселения занимают большую их часть (более 99 %) и необходимо отметить возрастание их роли в динамике миграционных потоков. Структура миграционных потоков в регионе крайне неоднородна и постоянно изменяется, что предопределяет дифференцированную силу ее влияния. В структуре миграционных потоков региона большая часть всех переселений приходится на внутрорегиональные перемещения сельского жителей в города. Однако в последнее время доля межрегиональной миграции населения постоянно увеличивается и ее рост свидетельствует о том, что регион динамично волился в межтерриториальную миграцию и превращается в активного поставщика рабочей силы.

Города региона нуждаются в рабочей силе, и прибывающие сельские мигранты заполняют незанятые городским населением ниши, зачастую низкооплачиваемых, непрестижных, тяжелых и опасных работ. Активное привлечение труда сельских мигрантов служит фактором развития комплекса отраслей строительства, жилищно-коммунального хозяйств и оптовой и розничной торговли. Приток дешевой рабочей силы из села может замедлять инновационные процессы и модернизацию производства, а также ухудшать конкурентоспособность вышеуказанных отраслей [3; 19].

Экономические причины генерируют размеры и интенсивность миграционных потоков в регионе. Вместе с тем резкое падение уровня жизни сельского населения в условиях кризиса повышает значимость и социальных факторов развития миграционных процессов. Отток трудоспособного населения из республики Калмыкия заменяется иностранными трудовыми мигрантами из стран СНГ и Китая. На фоне увеличивающейся трудовой миграции жителей региона, Калмыкия имеет устойчивое положительное сальдо внешней миграции. Необходимо отметить неэквивалентность миграционного обмена в части образовательного уровня. Образовательный уровень иностранной рабочей силы остается более низким, по сравнению с внутренними трудовыми мигрантами, выбывшими из региона.

Масштабная трудовая миграция напрямую связана с усиливающейся социально-экономической неравномерностью развития региона, с резким падением реальных доходов населения и низким уровнем занятости. Отток населения из республики будет иметь постоянный характер, поскольку будут сохраняться причины его генерации.

В условиях неполноты данных по внутренней трудовой миграции специально организованные выборочные обследования становятся дополнительным источником необходимой информации и значение таких обследований для формирования эффективной миграционной политики региона многократно увеличивается [8; 9; 12; 13; 15]. Кроме этих важнейших характеристик, выборочное обследование позволит выявить направления и географию внутренней трудовой миграции населения региона; узнать причины миграции и оценить возвращаемость внутренних трудовых мигрантов; определить влияние трудовой миграции на уровень благосостояния населения и на сбалансированность местного рынка труда; выявить временную продолжительность трудовой миграции.

В выборочную совокупность отобрано 1 830 домохозяйств, из которых 801 домохозяйство находится в городских поселениях и 1 029 – в сельских. Данная структура обследованных домохозяйств отображает сложившееся расселение населения республики. При сопоставлении интенсивности миграции городского и сельского населения выявлено, что сельское население более активно мигрирует и особенно в молодом возрасте. Трудовые мигранты, уехавшие из региона, имеют высокий уровень образования. Выбытие образованной рабочей силы отрицательно скажется на обеспечении региона квалифицированными кадрами, на многолетнее образование и повышение квалификации которой регионом были израсходованы большие средства. Активное выбытие образованной рабочей силы способно затормозить экономический рост и уменьшить конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность региона.

Удельный вес мигрантов, выехавших в поисках работы, составляет 20,7 %, а доля мигрантов, уехавших в поисках творческой и интересной работы – 6,9 %. В качестве других причин смены места жительства были указаны недостаточный уровень материального обеспечения и улучшение жилищных условий. Иными словами,

экономические причины миграции указали 70,4 % выбывших трудовых мигрантов, следовательно, миграция населения из региона носит исключительно трудовой характер. В трудовую миграцию в связи с поступлением детей в учебные заведения и по семейным обстоятельствам уезжают 19,2 % обследованных лиц. Среди выбывших мигрантов преобладают лица с высшим профессиональным образованием (71,6 %), далее следуют мигранты со средним профессиональным образованием (21,5 %), а затем мигранты со средним общим образованием (6,9 %).

Внутренняя миграция оказывает многогранное влияние на различные аспекты общественных отношений и процессов, протекающих в регионе. Она изменяет численность и оказывает мощное воздействие на половозрастную структуру населения, оказывает воздействие на региональный рынок труда. Результаты этих изменений не всегда может носить позитивный характер.

Возвращающиеся в Калмыкию мигранты имеют разный социально-экономический и миграционный опыт. Основаниями для возвращения могут быть обусловлены как «притягивающими» факторами региона, так и «выталкивающими» факторами принимающей стороны. «Притягивающие» факторы включают улучшение социально-экономической и политической ситуации в регионе, в то время как «выталкивающие» факторы могут включать трудности и препятствия для интеграции трудовых мигрантов, которые возникают в принимающей стороне. В качестве главной проблемы 37,9 % прибывших трудовых мигрантов назвали жилищные и бытовые проблемы, правовые проблемы – 7,3 % (табл. 1).

Таблица 1

Проблемы, с которыми сталкиваются мигранты

Виды проблем	Кол-во человек	
	в абс. ед.	в %
Правовые проблемы	17	7,3
Жилищные и бытовые проблемы	88	37,9
Отсутствие удовлетворительной работы и достойной зарплаты	45	19,4
Недостаток квалификации	37	16,0
Другие	45	19,4
Всего респондентов:	232	100,0

Составлено авторами по данным выборочного обследования

Большая часть респондентов отметила существование административных барьеров и проблемы в регистрации по месту трудовой миграции. Для решения возникающих проблем регистрации респонденты пользовались услугами фирм, занимающихся нелегальным оформлением регистрации.

Важным научно-практическим результатом проведенного выборочного обследования является то, что получены данные о продолжительности возвратной трудовой миграции.

Данные обследования показывают, что менее половины респондентов (48 % от числа обследованных лиц) ответили, что они прошли официальную процедуру регистрационного учета. Трудовые мигранты уезжают на длительное время и масштабы неполного учета трудовых мигрантов значительны. Вследствие существования нелегальной регистрации трудовые мигранты региона, учтенные на новом месте, одновременно не сняты с учета на прежнем месте, что приводит к несоответствию численности населения и мигрантов.

Оказывая масштабное и интенсивное влияние, миграция становится существенным и неизбежным компонентом социально-экономического развития исследуемого региона.

В исследовании последствий миграционных процессов в динамике развития региона представляют интерес эконометрические методы, позволяющие оценить направленность, характер воздействия комплекса социально-экономических факторов на ее конечные результаты и последствия. Эконометрический подход позволил увязать в едином анализе факторы и последствия миграции.

Цель исследования состоит в выявлении факторов, влияющих на фактическую продолжительность возвратной трудовой миграции. Для реализации методики исследования необходимо наиболее важные показатели, представляющие собой совокупность независимых переменных X_1, X_2, \dots, X_n .

В результате предварительного качественного анализа для проведения регрессионного моделирования временной продолжительности трудовой миграции выбраны следующие факторы X : X_1 – пол; X_2 – возраст; X_3 – семейное положение; X_4 – образование; X_5 – пункт прибытия; X_6 – доход; X_7 – работа по специальности; X_8 – проблемы в период миграции.

Полученное уравнение выглядит следующим образом:

$$\hat{Y}_x = -0,376 + 0,57X_2 + 0,238X_4 + 0,773X_6 \quad (1)$$

t -статистика: (19,158); (2,762); (2,547). Расчетное значение критерия Фишера (138,556) намного превосходит табличное значение, что говорит о том, вычисленные регрессионные характеристики являются значимыми. Полученные коэффициенты регрессии статистически значимы по t -критерию Стьюдента. Анализ дисперсий показывает, что модель объясняет более 80 % вариации результативного признака от выбранных независимых факторов.

Как показали результаты моделирования, временной период трудовой миграции, величина доходов, получаемых трудовыми мигрантами, возраст и уровень образования мигрантов находятся в тесной зависимости. Величина доходов является доминирующим фактором в процессе принятия решения.

Изменение привычного образа жизни, административные барьеры и другие факторы не могут сравниться с желанием поднять качество уровня жизни. Для депрессивного региона закономерностью являются сохранение и усиление экономического фактора в динамике трудовой миграции.

Таким образом, миграция становится существенным и неизбежным компонентом социально-экономической динамики исследуемого региона. Сложность изучения миграции и ее последствий обусловлена многообразием и переплетением комплекса множественных экономических, социальных, трудовых и других факторов. Причины, масштабы и структура миграционных потоков во многом определяют ее эффект, глубину, интенсивность и направленность ее последствий.

Учет внутренних мигрантов считается самым сложным участком. Качество регистрации и учета внутренних мигрантов является неудовлетворительным. Современная организация текущего учета внутренней миграции имеет существенные недостатки, выражающиеся в неполноте данных о внутренней трудовой миграции; несовершенстве формуляров регистрации мигрантов и в отсутствии контроля за качественным и точным заполнением первичных формуляров.

В анализе миграции доминирует дискретный подход, базирующийся на сравнении динамических показателей, что чревато потерей полезной информации. Еще один существенный недостаток подобного подхода заключается в ограниченности исследования причинно-следственного характера миграционных процессов. Эконометрический подход позволил увязать в единой модели факторы и последствия миграции.

Библиографический список

1. Вишневецкий, А. Г. Новая роль миграции в демографическом развитии России // Миграция в России 2000-2012. Хрестоматия в 3 томах / сост.: Н. В. Мкртчян, Е. В. Тюрюканова; отв. ред.: Ж. А. Зайончковская. Т. 1: Миграционные процессы и актуальные вопросы миграции. – М.: Спецкнига, 2013. – С. 97-110.
2. Воробьева, О. Д. Миграция населения России – по данным советских переписей 1970, 1979, 1989 гг. / О. Д. Воробьева, А. В. Топилин // Вопросы статистики. – 2014. – № 12. – С. 62-79.
3. Кованова, Е.С. Внутренняя трудовая миграция: оценка, экономическая роль и последствия [текст]: монография / Е. С. Кованова, Н. А. Эльдяева. – Элиста: Изд-во Калм. ун-та, 2017– 116 с.
4. Корель, Л. Дрейф регионов в миграционном пространстве в России / Л. Корель, И. Корель // Общество и экономика. – 2014. – № 4. – С. 158-177.
5. Красинец, Е. С. Проблемы трудовой миграции и миграционная политика России // Народонаселение. – 2012. – № 2. – С. 28-35.
6. Кузин, С. И. Экономико-статистический анализ миграции сельского населения в Российской Федерации // Вестник Университета. – 2016. – № 9. – С. 78-84.
7. Лифшиц, М. Л. Некоторые предложения в области статистического учета трудовой миграции // Вопросы статистики. – 2011. – № 2. – С. 62-65.

8. Моисеенко, В. М. Источники данных о миграции населения в России: эволюция и перспективы // Вопросы статистики. – 2002. – № 6. – С. 33-40.
9. Овчаров, А. О. Статистика взаимосвязей: качественные аспекты анализа // Вопросы статистики. – 2013. – № 2. – С. 71-74.
10. Таранова, О. С. О совершенствовании методологии сбора сведений о различных категориях населения и введении новых методов сбора сведений о населении и условиях различных развития IT-Технологий // Вопросы статистики. – 2013. – № 2. – С. 13-15.
11. Цепенко, И. П. Управление миграцией: опыт развитых стран / Ин-т мировой экономики и международных отношений РАН – М.: Академия, 2009. – 384 с.
12. Чудиновских, О. С. Современное состояние статистики миграции в России: новые возможности и нерешенные проблемы // Вопросы статистики. – 2010. – № 6. – С. 8-17.
13. Эльдяева, Н. А. Оценка влияния внутренней трудовой миграции населения на социально-экономическое развитие региона / Н. А. Эльдяева, Е. С. Кованова // Статистика и Экономика. – 2015. – № 6. – С. 106-111.
14. Abramitzky, R et al. Europe's Tired, Poor, Huddled Masses: Self-Selection and Economic Outcomes in the Age of Mass Migration / R. Abramitzky, L. P. Boustan, K. Eriksson // American Economic Review. – 2012. – № 102 (5). – Pp. 1 832-1 856.
15. Harris, J., Todaro M. Migration, Unemployment, and Development: a Two-Sector Analysis / J. Harris, M. Todaro // American Economic Review. – 1970. – № 60. – Pp. 126–142.
16. Massey, D. Patterns and Processes of International Migration in the 21st Century. World Population Policies, 2007. – 64 p.
17. Messina, A. M. The Logics and politics of post-WWII migration to Western Europe / A. M. Messina, p. cm. Cambridge University Press, USA, 2007. 290 p.
18. Papademetriou, D. New Migration Thinking for a New Century / D. Papademetriou, D. Meissner // Migration Policy Institute. – December 2006. – 15 p.
19. Todaro, M. Internal Migration in Developing Countries. – Geneva: International Labor Office, 1976. – Pp. 361-402.

References

1. Vishnevsky A. G. Novaya rol' migratsii v demograficheskom razvitii Rossii [New role of migration in Russia's demographic development]. Migratsiya v Rossii 2000-2012. Khrestomatiya v 3 tomakh [Migration in Russia 2000–2012. Reader in 3 volumes]. sost.: N.V. Mkrtychyan, Ye. V. Tyuryukanova; otv. red.: ZH. A. Zayonchkovskaya. T. 1: Migratsionnyye protsessy i aktual'nyye voprosy migratsii. [comp. : N.V. Mkrtychyan, E.V. Tyuryukanova; Otv. Ed. : ZA Zayonchkovskaya. T. 1: Migration processes and current issues of migration]. Moscow: Speckniga, 2013, pp. 97-110.
2. Vorobyeva O. D., Topilin A. V. Migratsiya naseleniya Rossii - po dannym sovetskikh perepisey 1970, 1979, 1989 godov [Migration of the Russian population – according to the data of the Soviet censuses of 1970, 1979, 1989]. Voprosy statistiki [Statistical issues], 2014, I. 12, pp. 62-79.
3. Kovanova E. S., Eldayeva N. A. Vnutrennyaya trudovaya migratsiya: otsenka, ekonomicheskaya rol' i posledstviya [tekst]: monografiya. [Internal labor migration: evaluation, economic role and consequences [text]: monograph]. Elista: Publishing house of Kalm. University, 2017, p. 116.
4. Korel L., Korel I. Dreyf regionov v migratsionnom prostranstve v Rossii [Drift of regions in the migration space in Russia]. Obshchestvo i ekonomika [Society and Economics], 2014, I. 4, pp. 158-177.
5. Krasinets E. S. Problemy trudovoy migratsii i migratsionnaya politika Rossii [Problems of labor migration and migration policy of Russia]. Narodonaseleniye [Population], 2012, I. 2, pp. 28-35.
6. Kuzin S. I. Ekonomiko-statisticheskiy analiz migratsii sel'skogo naseleniya v Rossiyskoy Federatsii [Economic and statistical analysis of rural migration in the Russian Federation] // Vestnik Universiteta, 2016, I. 9, pp. 78-84.
7. Lifshits M. L. Nekotoryye predlozheniya v oblasti statisticheskogo ucheta trudovoy migratsii [Some proposals in the field of statistical recording of labor migration]. Voprosy statistiki [Statistical issues], 2011, I. 2, pp. 62-65.
8. Moiseenko V. M. Istochniki dannykh o migratsii naseleniya v Rossii: evolyutsiya i perspektivy [Sources of data on population migration in Russia: evolution and prospects]. Voprosy statistiki [Statistical issues], 2002, I. 6, pp. 33-40.
9. Ovcharov A. O. Statistika vzaimosvyazey: kachestvennyye aspekty analiza [Statistics of interrelations: qualitative aspects of analysis]. Voprosy statistiki [Statistical issues], 2013, I. 2, pp. 71–74.
10. Taranova O. S. O sovershenstvovanii metodologii sbora svedeniy o razlichnykh kategoriakh naseleniya i vvedenii novykh metodov sbora svedeniy o naselenii i usloviyakh razlichnykh razvitiya IT-Tekhnologiy [On the improvement of the methodology for collecting information on various categories of the population and the introduction of new methods for gathering information

- about the population and the conditions for the various development of IT-technologies*]. Voprosy statistiki [Statistical issues], 2013, I. 2, pp. 13–15.
11. Tsapenko I. P. Upravleniye migratsiyey: opyt razvitykh str [Migration management: the experience of developed countries]. In-t mirovoy ekonomiki i mezhdunarodnykh otnosheniy RAN [Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences]. Moscow: Academy, 2009, 384 p.
 12. Chudinovskikh, O. S. Sovremennoye sostoyaniye statistiki migratsii v Rossii: novyye vozmozhnosti i nereshennyye problemy [The Current State of Migration Statistics in Russia: New Opportunities and Unresolved Problems]. Voprosy statistiki [Statistical issues], 2013, I. 6, pp. 8–17.
 13. Eldayeva N. A., Kovanova E. S. Otsenka vliyaniya vnutrenney trudovoy migratsii naseleniya na sotsial'no-ekonomicheskoye razvitiye regiona [Assessment of the impact of internal labor migration of the population on the socio-economic development of the region]. Statistika i Ekonomika. [Statistics and Economics], 2015, I. 6, pp. 106-111.
 14. Abramitzky R., Boustan L. P., Eriksson K. Europe's Tired, Poor, Huddled Masses: Self-Selection and Economic Outcomes in the Age of Mass Migration. American Economic Review, 2012, I. 102 (5), pp. 1 832-1 856.
 15. Harris J., Todaro M. Migration, Unemployment, and Development: a Two-Sector Analysis. American Economic Review, 1970, I. 60, pp. 126–142.
 16. Massey D. Patterns and Processes of International Migration in the 21st Century. World Population Policies, 64 p.
 17. Messina, Anthony M. The Logics and politics of post-WWII migration to Western Europe. Cambridge University Press, USA, 2007, 290 p.
 18. Papademetriou D., Meissner D. New Migration Thinking for a New Century. Migration Policy Institute. December, 2006, 15 p.
 19. Todaro M. Internal Migration in Developing Countries. Geneva: International Labor Office, 1976, pp. 361-402.

Мамедов Рамиль Надир оглы
аспирант, ФГБОУ ВО
«Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»,
г. Москва
e-mail: ramil-mn@yandex.ru

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ И ПРИМЕНИМОСТИ ЕЕ ОСНОВНЫХ МЕТОДОВ АДМИНИСТРАЦИЯМИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Аннотация. Исследованы существующие подходы в управлении муниципальными образованиями, используемые методы планирования. Выделены основные проблемы и сдерживающие факторы развития системы управления эффективностью. Проведено исследование ряда администраций муниципалитетов Московской области по вопросу использования методов планирования и управления реализацией программ развития и сделаны выводы о недостаточной осведомленности и слабом характере использования широко применяемых и хорошо зарекомендовавших себя в бизнесе методов. Сформулированы основные рекомендации по развитию методической базы разработки и реализации экономических программ муниципальных администраций и в частности более обширного применения современных инструментов системы управления эффективностью.

Ключевые слова: административные органы власти, муниципальное образование, управление эффективностью, метод управления, экономическая программа.

Mamedov Ramil
Postgraduate student, Plekhanov
Russian University of Economics,
Moscow
e-mail: ramil-mn@yandex.ru

THE CURRENT STATUS OF THE DEVELOPMENT OF A PERFORMANCE MANAGEMENT SYSTEM AND THE APPLICABILITY OF ITS BASIC METHODS IN MUNICIPAL ADMINISTRATIONS

Abstract. The existing approaches to the management of municipal entities, the methods of planning used are explored. The main problems and constraints of development of the efficiency management system are singled out. A number of administrations of municipalities of the Moscow region have been surveyed on the use of methods for planning and managing the implementation of development programs. It was concluded that there is a lack of awareness and a weak nature of the use of well-known and well-proven methods in business. The main recommendations for the development of a methodological framework for the development and implementation of economic programs of municipal administrations and, in particular, for a more extensive application of modern tools for performance management have been formulated.

Keywords: administrative authority, municipalite, performance management, management method, economic program.

Существующая литература и исследования по теме систем управления и планирования в муниципальном секторе в основном ориентированы на методологию подготовки годового бюджета и уделяют мало внимания вопросам стратегического планирования, реализуемым на уровне органов местного самоуправления [3; 5; 9; 10]. Доминирование бюджетного процесса было подтверждено и результатами эмпирического исследования. Краткосрочный подход, применяемый в процессе планирования, также находит свое отражение в том, что долгосрочные цели, идеи в области развития, условия функционирования и выполнения задач не определяются на основе стратегических целей, а базируются на возможностях финансирования, имеющихся на момент планирования. Планы, подготовленные в ходе процесса планирования, служат основой для управления и функционирования, и этот аспект особенно актуален в случае самоуправлений. Нынешняя система планирования не выполняет свою основную роль, обеспечивая транспарентное управление и баланс между муниципальными услугами (расходами) и ресурсами финансирования (доходами) [4; 8]. По мнению автора, один из наибольших рисков, опасностей в системе планирования органов самоуправления – краткосрочное планирование, а также избыточное доминирование

планирования годового бюджета, поскольку при отсутствии стратегического подхода и стратегического планирования эта деятельность будет сосредоточена только на настоящем или прошлом, поэтому настоящее определяет завершение обязательств и постоянное их функционирование.

В деловом секторе непредсказуемые изменения в окружающей среде и сильная рыночная конкуренция приводят к устареванию традиционного, трудоемкого, дорогостоящего и статичного корпоративного планирования. В сегодняшней экономике наиболее важный сигнал для предприятий заключается в том, что они должны своевременно осознавать и признавать ожидаемые изменения и иметь возможность маневрировать без задержек, когда это необходимо. Для этого необходимо, чтобы деятельность по планированию была быстрой и эффективной и обеспечивала гибкую реакцию. Следовательно, нужно определить характеристики, которые должна иметь современная система планирования в органах местного самоуправления.

По мнению автора, современный процесс планирования не характеризуется вынужденным «краткосрочным подходом». Планирование – это скорее процесс, который доступен местным органам власти как инструмент управления, возможность обеспечить долгосрочное развитие и выживание. Поэтому первым шагом развития должно стать переосмысление планирования с акцентом большего внимания на управленческий подход. Рекомендуемые аспекты современных систем планирования: ориентированные на будущее, сложные, обоснованные, кооперативные, гибкие, объективные, продуктивные и прозрачные. Систему планирования нужно определять посредством устойчивого процесса стратегического планирования, который также поддерживает реализацию важных муниципальных услуг в долгосрочной перспективе на основе экономической программы. Другой критерий – то, что процесс планирования и планы должны быть обоснованными. Что касается методологии, то в рамках надлежащего процесса планирования следует оптимально сочетать различные методы планирования и анализа и охватывать все временные аспекты, от краткосрочного к среднесрочному и долгосрочному, а также опираться на четко разработанные показатели, способствующие контролю выполнения планов, а также обеспечивать постоянную обратную связь для муниципальных руководителей [2; 6].

На основе проведенного исследования и обработки релевантной законодательной и методической литературы можно сделать следующие научные заключения [3; 5; 7; 10].

Долгосрочные планы разрабатывают местные органы власти, как правило, для выполнения своих юридических обязательств, однако в настоящее время не осуществляется никакого формализованного и сложного процесса стратегического планирования. Методология, лежащая в основе долгосрочных планов, не является обоснованной, отслеживание и мониторинг деятельности по реализации целей, определенных в стратегических планах, осуществляется на низком уровне, а участие широкого круга заинтересованных сторон не реализуется в процессе создания стратегии.

Чтобы подтвердить данный тезис, были проведены интервью с муниципальными служащими ряда муниципальных образований и проанализированы их ответы. Результаты свидетельствуют о том, что в настоящее время экономическая программа не может рассматриваться как фактический стратегический инструмент управления для поддержки процесса принятия управленческих решений, ориентированных на будущее. В ходе подготовки программы не применяются методы стратегического планирования и управления, поэтому планы не могут рассматриваться как обоснованные и хорошо подготовленные. В то же время экономическая программа способна выполнять роль совместного стратегического плана самоуправления и его институтов, который должен быть дополнен другими функциональными планами и ресурсными стратегическими планами, в связи с чем может быть создана последовательная система документов стратегического плана. Таким образом, рекомендуется развить законодательную и детализировать методическую базу, которая будет влиять на содержание и форму разрабатываемых на ее основе экономических программы.

В современной практике бюджетного планирования применение программ находится на низком уровне. С помощью программного планирования бюджетные средства, выделяемые на финансирование задач, являются более существенными с точки зрения экономики, а также можно контролировать выполнение задач, определенных в стратегических планах. Что касается комплексного анализа и дальнейшего развития системы планирования органов местного самоуправления, то нет необходимости проводить сегментацию

по их размеру. Состояние развития системы планирования органов местного самоуправления показывает полностью единую картину в отношении применяемых методов планирования, плановых документов и уровня формализации. Необходимо применение современных методов планирования и анализа, основанных на стратегическом планировании, стратегической ориентации, независимо от размера муниципального образования.

В статье представлены основы альтернативного подхода к планированию, построенного на практических методах стратегического управления. Рассмотрим следующие предложения по дальнейшему развитию системы планирования.

Необходимо укреплять стратегический подход и деятельность по стратегическому управлению наряду с преобразованием стратегического планирования и анализом методов, которые можно было бы адаптировать для местных органов власти. В рамках этого первым шагом должно стать усиление глобальной стратегической роли экономической программы, охватывающей всю деятельность исполнительных органов власти муниципального образования. Сбалансированная система показателей (англ. *balanced scorecard*, далее – BSC), подготовленная для каждой программы, – самый лучший метод для того, чтобы поддержать завершение задач, установленных в стратегических планах. Кроме применения BSC, рекомендуется внедрение и других методов, таких как SWOT-анализ (англ. *strengths* – сильные стороны; *weaknesses* – слабые стороны; *opportunities* – возможности; *threats* – угрозы), а также методов сравнительного анализа. С помощью этих методов можно управлять комплексной системой поддержки стратегического планирования – анализа – принятия решений в рамках стратегического контроллинга.

Увязка стратегических планов с годовым бюджетом, создание измеримой системы причинно-следственных связей. Стратегия должна накладывать отпечаток на предпочтения в расходной части в годовых бюджетах. Измеримость и прослеживаемость реализации и завершения причинно-следственной связи и стратегических целей (показателей) в годовом бюджете поддерживается комплексной системой стратегического – тактического и бюджетного планирования, созданной в рамках программной структуры, и рекомендуется ее установление в рамках BSC.

Создание кооперативной системы планирования с привлечением широкого круга заинтересованных сторон (например, местных предприятий, других организаций, учреждений, неправительственных организаций, жителей). Общественные слушания, организуемые местными органами власти, могут предоставить прекрасную возможность для этого, которую необходимо всемерно поощрять, с тем, чтобы иметь возможность своевременно предоставлять всю необходимую информацию заинтересованным сторонам.

Управленческий учет, который должен быть создан в бюджетном секторе, интерпретируется, по мнению автора, как система, поддерживающая предоставление информации и создание ценностей с целью предоставления информации, необходимой для выполнения обязанностей на различных уровнях управления в целях обеспечения экономических, эффективных и качественных муниципальных услуг. Связанные процессы планирования, анализа и информационного обеспечения должны быть организованы с осознанным применением методов управленческого учета и контроллинга.

Свободы органов местного самоуправления, предусмотренные действующим законодательством в отношении формы и содержания экономической программы, слишком велики. Было бы полезно разработать хорошо структурированный документ, поясняющий не только элементы содержания экономической программы, но и также используемые методы и средства.

Стратегические планы, поддерживающие эффективное функционирование в долгосрочной перспективе, должны опираться на применение методов стратегического анализа и планирования, которые уже применяются в бизнесе и могут быть успешно адаптированы к использованию в органах муниципальной власти.

Дополнительно автор провел исследование среди администраций муниципальных образований Московской области о распространенности применения наиболее популярных методов, которые могут быть использованы при разработке стратегии. Применимость методов оценивалась по шкале от одного до пяти, где: 1 – «мы никогда не слышали об этом методе»; 2 – «мы знакомы с ним, но мы еще не применили его»; 3 – «мы применили его, но он не работал»; 4 – «мы применяем его время от времени»; 5 – «мы применяем его часто». Результаты опроса представлены в таблице 1.

Распространенность использования методов стратегического планирования и анализа в органах муниципального управления Московской области

Название метода и характер его применения	Значения шкалы				
	1	2	3	4	5
	мы никогда не слышали об этом методе	мы знакомы с ним, но еще не применили его	мы применили его, но он не работал	мы применяем его время от времени	мы применяем его часто
Система сбалансированных показателей BSC, %	39	42	3	11	5
Всеобщее управление качеством TQM, %	19	50	10	13	8
Бенчмаркинг анализ, %	23	47	4	17	9
Анализ внутренних и внешних факторов, %	52	29	3	12	4
Анализ цепочки создания ценности, %	54	33	3	10	0
Модель EFQM, %	58	38	0	4	0
LEAP-метод, %	61	35	3	1	0
Прогнозирование и сценарный анализ, %	46	40	4	8	2
GAP-анализ, %	58	30	5	7	0
ABC-анализ, %	47	35	6	8	4
Модель 5 сил Портера, %	52	40	2	6	0
ПЭСТ-анализ, %	46	34	0	10	10
SWOT-анализ, %	7	40	7	26	20

Составлено автором по материалам исследования

Проведен ряд эмпирических исследований, интервью и анкетирование специалистов муниципальных образований с целью изучения процесса планирования и применяемых методов в органах самоуправления. Результаты исследования подтвердили предварительные предположения, что в органах муниципального управления слабо знакомы с процессом и методами стратегического планирования и анализа, которые наиболее часто применяются в сфере бизнеса (Pest-анализ, моделей 5 сил Портера, ABC-анализ, GAP-анализ, сценарное планирование, анализ цепочки создания ценности, факторный внешний и внутренний анализ и т. д.), или даже если они уже слышали о некоторых методах, они на самом деле никогда не применяли их на практике. Наиболее распространенным методом, который применялся регулярно, был анализ SWOT с соотношением 20 %. По результатам рассмотрения вопроса о мониторинге стратегии выяснилось, что большинство проанализированных органов управления муниципальных образований (58 %) не осуществляют стратегический мониторинг. Это означает, что они не отслеживают достижение стратегических целей путем измерения показателей. Этот результат также подтверждает тот факт, что разработка стратегии в основном мотивируется влиянием усилий сверху (например, юридическому обязательству), а не стратегическим планированием и управлением, обусловленным их собственными мотивами. Выполнение внешнего обязательства в первую очередь завершается подготовкой экономической программы. Ведь полученные результаты также свидетельствуют об отсутствии стратегических управленческих мероприятий и их недостатках.

Два основных критерия планирования, которые должны присутствовать в процессе планирования, – гибкость и реализм. Планы следует постоянно пересматривать, чтобы удостовериться в том, что поставленные цели по-прежнему реалистичны, а разработанные действия и программы действий жизнеспособны, план все

еще осуществим. Для того, чтобы реализовать данную возможность, прогнозируемое воздействие изменений, рассматриваемое на более широком уровне, нужно адаптировать, поэтому планы должны постоянно обновляться. В этом смысле пересмотр и поддержка планов, включая также стратегические планы, должны быть постоянным и частым мероприятием, иначе основные критерии гибкости и реализма не будут реализованы в процессе планирования. Опыт показывает, что в муниципальном управлении эти два принципа реализуются не так эффективно. Только 37 % опрошенных отметили, что пересмотр планов является частой, ежегодной обязанностью, в то время как 33 % опрошенных отметили, что данная процедура реализуется только каждые 2-4 года. Еще одна значительная доля, 20 %, представлена теми, кто осуществляет ревизионную деятельность время от времени, на нерегулярной основе. Тем не менее, 56 % органов местного самоуправления, участвующих в исследовании, удовлетворены реализацией долгосрочных целей и инициатив.

Таким образом, подытожим сформулированные и проанализированные основные гипотезы исследования проблемы разработки и реализации программ и планов развития муниципальных образований.

1. Органы самоуправления территорий действительно готовят долгосрочные планы, но только, как правило, для выполнения юридических формальностей, возложенных на них и, тем не менее, они не выполняют предписанные процедуры процесса стратегического планирования [1]. Экономическая программа не может рассматриваться в качестве документа стратегического плана и инструмента управления, который в долгосрочной перспективе поддерживал бы сбалансированную работу и управление процессом реализации стратегических и тактических планов развития муниципального образования.

2. Применение современных методов планирования программ и проектов в системе муниципального управления большинства муниципальных образований находится на достаточно низком уровне. Предполагается, что применение современных инструментов стратегического планирования и управления, список которых представлен ранее в данной статье, позволит реализовывать планы и программы развития на более высоком уровне эффективности и результативности.

3. Методы стратегического планирования должны быть дифференцированы и адаптированы, учитывая особенность, характер и содержание процесса муниципального управления, а также с учетом необходимого и достаточного уровня затрат времен и средств на выполнение процесса стратегического планирования и реализации программ и проектов муниципального образования.

4. Состояние систем планирования и реализации стратегии в сфере муниципального самоуправления можно рассматривать независимо от размеров самих муниципальных образований, однако больше всего возможностей по реализации самостоятельной программы развития имеют достаточно крупные и самостоятельные муниципальные образования в виде городских округов. Вместе с тем, потребность в системе стратегического планирования и управления имеется у всех муниципальных образований независимо от размера. Таким образом, с точки зрения характеристик системы планирования и разработки ее методов нет необходимости в сегментации по размеру муниципального образования.

5. На уровне самоуправления необходимо рассматривать инновации в системе управления в зависимости от финансовой ситуации, открытости системы управления, регионального положения и подхода к руководству.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 28.06.2014 г. № 172-ФЗ (ред. от 30.10.2017) «О стратегическом планировании в Российской Федерации». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70684666/> (дата обращения: 08.05.2018).
2. Бабкин, А. В. Проблемы стратегического планирования в региональном и муниципальном звене управления Российской Федерации / А. В. Бабкин, Е. М. Бухвальд // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2015. – № 4 (223). – С. 25-37.
3. Бухвальд, Е. М. Муниципальное звено стратегического планирования: экономические и правовые проблемы // Вестник ВолГУ. Серия 3: Экономика. Экология. – 2016. – № 4 (37). – С. 41-52.
4. Валентик, О. Н. Стратегическое планирование как основа нового типа муниципальной реформы России // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2017. – № 3. – С. 47-56.
5. Гришук, В. А. Применение принципов стратегического управления в муниципальной службе // Вестник ЧелГУ. – 2014. – № 2 (331). – С. 5-8.

6. Дидык, В. В. Исследование практики стратегического планирования и управления в муниципальных образованиях Севера России // Региональная экономика: теория и практика. – 2012. – № 23. – С. 31-38.
7. Добролюбова, Е. И. Внедрение принципов и процедур управления по результатам в Российской Федерации: промежуточные итоги и направления развития // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2008. – № 3. – С. 133-165.
8. Коняткина, В. В. Управление по результатам: оценка прогресса и перспектива // Вестник Казанского технологического университета. – 2012. – № 8. – С. 332-336.
9. Микляева, К. А. К вопросу о сущности и бюджетном обеспечении муниципального стратегического планирования // Вопросы территориального развития. – 2017. – № 3 (38). – С. 15-26.
10. Шинкевич, А. И., Богавеева, Р. Р. Взаимосвязь видов планирования на уровне муниципального образования / А. И. Шинкевич, Р. Р. Богавеева // Вестник Казанского технологического университета. – 2010. – № 6. – С. 171-177.

References

1. Federal'nyj zakon ot 28.06.2014 № 172-FZ (red. ot 30.10.2017) «O strategicheskom planirovanii v Rossijskoj Federacii» [*Federal law dated on 28.06.2014 № 172-FZ (ed. 30.10.2017) About strategic planning in the Russian Federation*]. Available at: <http://base.garant.ru/70684666/> (accessed 08.05.2018).
2. Babkin A. V., Buhval'd E. M. Problemy strategicheskogo planirovaniya v regional'nom i municipal'nom zvene upravleniya Rossijskoj Federacii [*Problems of strategic planning at the regional and municipal levels of the Russian Federation*] // Nauchno-tekhnicheskie vedomosti Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo politekhnicheskogo universiteta. Ehkonomicheskie nauki [*Scientific and technical sheets of St. Petersburg state Polytechnic University. Economics*], 2015, I. 4 (223), pp. 25-37.
3. Buhval'd E. M. Municipal'noe zveno strategicheskogo planirovaniya: ehkonomicheskie i pravovye problemy [*Municipal link of strategic planning: economic and legal problems*] // Vestnik VolGU. Seriya 3: Ehkonomika. Ehkologiya [*Bulletin Of The VolGU. Series 3: Economics. Ecology*], 2016, I. 4 (37), pp. 41-52.
4. Valentik O. N. Strategicheskoe planirovanie kak osnova novogo tipa municipal'noj reformy Rossii [*Strategic planning as a basis for a new type of municipal reform in Russia*] // Nauchno-tekhnicheskie vedomosti Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo politekhnicheskogo universiteta. Ehkonomicheskie nauki. [*Scientific and technical sheets of St. Petersburg state Polytechnic University. Economics*], 2017, I. 3, pp. 47-56.
5. Grishchuk V. A. Primenenie principov strategicheskogo upravleniya v municipal'noj sluzhbe [*Application of strategic management principles in the municipal service*] // Vestnik CHelGU. [*Bulletin Of The Chelyabinsk State University*], 2014, I 2 (331), pp. 5-8.
6. Didyk V. V. Issledovanie praktiki strategicheskogo planirovaniya i upravleniya v municipal'nyh obrazovaniyah Severa Rossii [*Research of practice of strategic planning and management in municipalities of the North of Russia*] // Regional'naya ehkonomika: teoriya i praktika. [*Regional Economics: theory and practice*], 2012, I. 23, pp. 31-38.
7. Dobrolyubova E. I. Vnedrenie principov i procedur upravleniya po rezul'tatam v Rossijskoj Federacii: promezhutochnye itogi i napravleniya razvitiya [*Implementation of results-based management principles and procedures in the Russian Federation: interim results and development trends*] // Voprosy gosudarstvennogo i municipal'nogo upravleniya. [*Issues of state and municipal management*], 2008, I 3, pp. 133-165.
8. Konyatkina V. V. Upravlenie po rezul'tatam: ocenka progressa i perspektiva [*Results-based management: assessment of progress and prospects*] // Vestnik Kazanskogo tekhnologicheskogo universiteta, [*Bulletin of Kazan technological University*], 2012, I. 8, pp. 332-336.
9. Miklyaeva K. A. K voprosu o sushchnosti i byudzhetnom obespechenii municipal'nogo strategicheskogo planirovaniya [*To the question of the essence and budget provision of municipal strategic planning*] // Voprosy territorial'nogo razvitiya. [*Territorial development issues*], 2017, I. 3 (38). pp. 15-26.
10. Shinkevich A. I., Bogaveeva R. R. Vzaimosvyaz' vidov planirovaniya na urovne municipal'nogo obrazovaniya [*Interrelation of types of planning at the level of municipality*] // Vestnik Kazanskogo tekhnologicheskogo universiteta. [*Bulletin of Kazan technological University*], 2010, I. 6, pp. 171-177.

Милова Дарья Николаевна
аспирант, ФГБОУ ВО
«Государственный университет
управления», г. Москва
e-mail: milova_dn@mail.ru

СПОСОБЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ С УЧЕТОМ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ОТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА

Аннотация. При развитии отельного бизнеса менеджеры должны учитывать особенности продвижения средств размещения. Целесообразно с целью выявления дальнейших тенденций развития гостиниц ориентироваться на предпочтения молодых путешественников. В статье показано, что большинство людей предпочитают бронировать гостиничные услуги через онлайн-агентства, но сегмент, бронирующий отели напрямую, тоже весьма значителен. Поэтому с целью повышения количества бронирования напрямую отелям имеет смысл прибегать к политике формирования долгосрочных отношений с постояльцами: рассылка по персонализированным адресам электронной почты, формирование базы предпочтений постоянных клиентов, сбор отзывов клиентов на сайте, продвижение дополнительных услуг в рассылке и приветственных письмах и т. д. Выявлены дальнейшие тенденции развития отельного бизнеса в мире.

Ключевые слова: отель, гостиница, продвижение, бронирование, хостел, тенденции развития гостиничного рынка.

Milova Daria
Postgraduate student, State
University of Management, Moscow
e-mail: milova_dn@mail.ru

METHODS OF PROMOTION OF HOTEL SERVICES WITH REGARD TO TRENDS OF DEVELOPMENT OF HOTEL BUSINESS

Abstract. With the development of the hotel business, managers must take into account the peculiarities of the promotion of accommodation facilities. It is expedient with the purpose of revealing of the further tendencies of development of hotels to be guided by preferences of young travelers. The article shows that most people prefer to book hotel services through online agencies, but the segment that book hotels directly is also very significant. Therefore, in order to increase the amount of reservation directly to hotels, it makes sense to resort to the policy of forming long-term relationships with lodgers: sending to personalized e-mails, forming a base of the preferences for regular customers, collecting customer feedback on the site, promoting additional services in dispatch and letters of welcome, etc. Further trends in the development of the hotel business in the world are revealed.

Keywords: hotel, hotel, promotion, booking, hostel, trends in the development of the hotel market.

Всемирное исследование вкусов молодых путешественников New Horizons показало, что 67 % молодых путешественников предпочитают бронировать жилье через онлайн-агентства (далее – ОТА) и другие посреднические организации, а не непосредственно через отели. Около 46 % опрошенных в 2017 г. бронировали жилье через ОТА, в то время как в 2012 г. эта доля составила 31 % [6].

На основании результатов исследования New Horizons по выявлению предпочтений представителей поколения Z при бронировании жилья было выявлено, что прямые бронирования осуществляют лишь 33 % молодых путешественников [7]. Это свидетельствует, что хостелам или отелям, специализирующимся на размещении молодежи целесообразно также самостоятельно заниматься продажами номерного фонда. В большинстве случаев молодежь бронирует жилье через Booking.com и Airbnb. Исследование выявило, что Booking.com – самое популярное в мире ОТА среди путешественников младше 30 лет: его использует 40 % представителей этой категории, а 23 % молодых путешественников сообщили, что бронируют жилье на Airbnb [2].

Основным вариантом размещения молодежи остаются хостелы и отели (21 % и 20 %, соответственно), но возможность пожить в домах с местными жителями все чаще выбирается при варианте путешествий с семьей/друзьями (15 %) [5].

В тоже время гостиницам все труднее конкурировать и выделяться на общем фоне, ведь на сайтах бронирования предложено много разных вариантов. С целью повышения количества бронирований напрямую

некоторые отели прибегают к масштабным и дорогим рекламным компаниям, а также к разным уловкам в сети. Однако есть и другие способы, основанные на формировании долгосрочных отношений с постояльцами.

Все начинается с переписки по электронной почте. Это точка соприкосновения, которая поможет гостиницам оставаться на связи с клиентами (будущими, нынешними и прошлыми) и узнавать, чего они на самом деле хотят. Электронная почта крайне важна для создания бренда гостиницы. Но даже получив адреса электронной почты, многие отели рассылают своим клиентам лишь общую информацию, «бомбят» их рекламой, проводят платежи или подтверждают бронирование номера. Однако, если оставить позади переписку «ни о чем» и сделать общение с клиентами более личным, можно завязать с ними отношения, собирать информацию о персональных предпочтениях, которая поможет сделать предложение, от которого они просто не смогут отказаться.

Согласно мнению специалистов Formstack – компании, специализирующийся на обработке данных и увеличении прибыли, фирмы, сумевшие сделать отношения с клиентами более личными, увеличили свои продажи в среднем на 19 % [8]. Кроме того, персонализированные адреса электронной почты помогли компаниям увеличить уровень просмотров на 25 %, а количество переходов по ссылкам выросло на 51 %.

Если отель использует программное обеспечение для управления отношениями с заказчиками (CRM), то предпочтения гостей можно сохранять в базе данных и еще до приезда гостя отсылать ему целенаправленную рекламу [1]. К тому же маркетологи гостиницы могут использовать данные из этой программы, например, информацию о предыдущих пребываниях в отеле и способ бронирования номера, чтобы увеличить прибыль, предложив более дорогие услуги или номера. В целом есть огромный потенциал в использовании электронной почты как в случае прямого бронирования, так и для рекламных кампаний.

Большинство гостиниц при прямом бронировании высылают гостям подтверждение на адрес электронной почты. Если предположить, что конкретный постоялец никогда еще не бронировал номер в этой гостинице, то письмо – первое общение с новым гостем. Так как письма со счетами зачастую просматриваются, гостиницам нужно использовать эту возможность, чтобы узнать дополнительные данные. Гостиницам целесообразно попросить постояльцев рассказать о своих предпочтениях, чтобы сделать их пребывание в отеле максимально комфортным и узнать, что предлагать им в будущем. Не помешает вставить в письмо кнопки подписки на социальные сети. Если ваши постояльцы подпишутся на вас на Facebook, у вас будет больше возможностей поддерживать с ними долгосрочный контакт.

Кроме того, гостиницам целесообразно использовать отзывы других пользователей в качестве доказательств качества гостиничных услуг. Гостиницы могут успешно использовать контент, созданный их клиентами. В таких рассылках можно отсылать отзывы или статьи, написанные бывшими постояльцами [3]. Они побуждают новых гостей заказывать те или иные услуги и номера. Можно использовать твит-сообщение какого-либо гостя, который оценил ваш ресторан или услуги СПА, т. е. предлагать и продвигать таким образом дополнительные услуги гостиницы. Например, компания Amazon на всех страницах товаров предлагает сопутствующие покупки. Такая политика продвижения гостиничных услуг позволит отелю повысить уровень продаж.

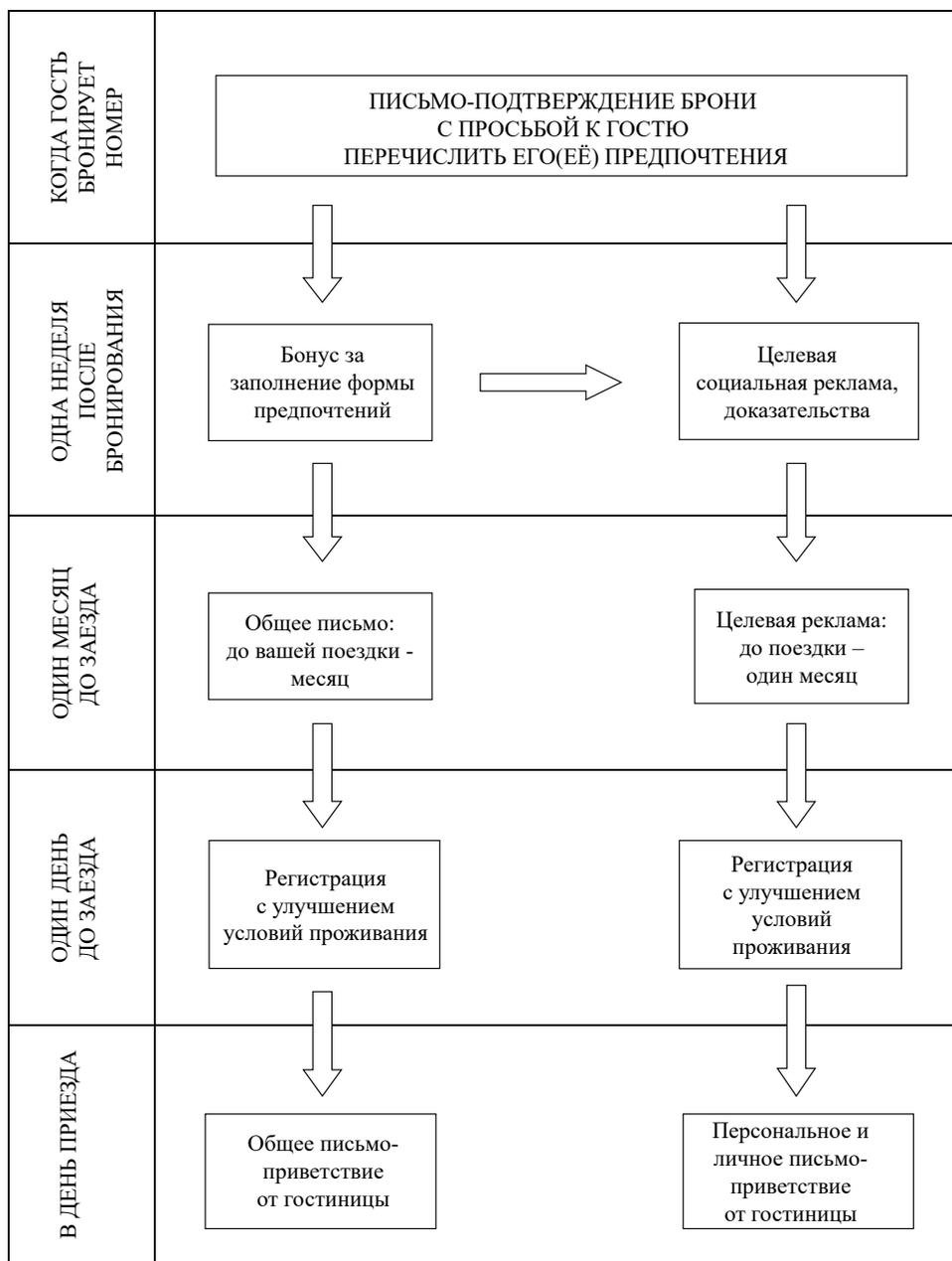
Электронное письмо может содержать прямой призыв к покупке и побуждать гостей заказать ту или иную услугу еще до их приезда в гостиницу, предложив определенную скидку. Это очень эффективно. Особенно, если гостиница знает, что во время предыдущего проживания в отеле гость заказывал эти услуги.

Очень эффективным способом привлечения молодых постояльцев в отель является использование мобильного телефона для регистрации в гостинице. Гостям нравится пользоваться мобильными телефонами при бронировании и регистрации, поэтому у гостиниц появилась еще одна возможность для связи с ними. Но не имеет смысла использовать возможности мобильных телефонов только для регистрации. В том же письме можно дать гостям возможность забронировать более дорогостоящие номера, если они есть в наличии на день прибытия. Если гость забронировал номер на двоих, можно предложить ему номер более высокой категории. Это отличная возможность использовать приподнятое настроение своих постояльцев, чтобы увеличить прибыль.

С целью увеличения продаж гостинице целесообразно высылают постояльцам приветственные письма с календарем событий на неделю или предлагать новые услуги: «Добро пожаловать! Хотите заказать на сегодня ужин?».

В любом случае гостиница должна иметь разработанную стратегию общения с клиентами за долго до их приезда в отель, чтобы побольше узнать об их требованиях и предпочтениях. На основании данных

знаний средство размещения может разработать политику продвижения имеющихся у него услуг с учетом индивидуальных желаний/предпочтений гостя, что повысит эффективность продаж (рис. 1).



Источник: [9]

Рис. 1. Этапы стратегии общения с клиентами гостиницы

В настоящее время аналитики крупнейших международных гостиничных сетей и компания Amadeus подготовили прогноз для европейской и мировой индустрии гостеприимства на 2018-2020 гг. [4]. В основу прогноза легли основные тенденции, которые будут характерны для всей отрасли в последующие годы. Рассмотрим их.

1. Использование мобильных платежей на новом уровне. Наличие возможностей осуществления транзакций для онлайн-бронирования отелей.

2. Изменение у потребителей понятия «роскошь». Строгость уже не является отличительной чертой роскошного отеля. За последнее время одним из главных критериев этого сегмента становится непринужденность. Например, приходить в костюме «тройке» в ресторан отеля больше необязательно. Многие гости роскошных отелей больше не хотят себя ничем обременять на отдыхе, и это одна из главных тенденций. Они желают приходить

в ресторан в кроссовках и тренировочных брюках (конечно, дорогих). Сегодняшний потребитель роскоши имеет те же большие деньги, что и его предшественники 5-10 лет назад, но тратит он их совсем по-другому [4]. Особенно это относится к поколению миллениалов, которое, как известно, тратит деньги не столько на материальные блага, сколько на уникальный опыт.

3. Повышается экологичность путешествий. В настоящее время туристы с широким кругозором и ориентированные на созидание намерены извлечь максимум от своих путешествий, не навредив при этом природе. Они хотят, чтобы гостиницы, в которых они останавливаются, участвовали в эко-акциях и программах, поскольку сохранность окружающей среды для многих путешественников мира является неприкосновенной.

4. Повышение интереса у потребителя к индивидуальным услугам. Индустрия гостеприимства в последние годы старается узнать как можно больше о своих гостях, чтобы грамотно настроить меню услуг. Для этого гостиницы активно используют мобильные приложения и программы лояльности.

5. Наличие чат-ботов – решений для обмена мгновенными сообщениями в Facebook и в мессенджере. Этот удобный инструмент позволяет путешественникам детально ориентироваться в регионе путем геолокации.

6. Создание «умных» и велнес-номеров с использованием голосовой активации и интернет-команд, чтобы улучшить гостевой опыт. Вот лишь некоторые из тестируемых функций: подключенный планшет, позволяющий регулировать свет и музыку в комнате, закрывать занавески, наклонять спинку кровати и управлять аудиовизуальным оборудованием. Также к услугам гостей возможно светодиодное освещение с датчиком движения, вспомогательные средства для сна, такие как светящийся метроном *dodow* или *dream*–заставка, способствующая лучшему сну.

7. Установка в гостиницах цифровых киосков. Все больше гостиниц устанавливают в своих фойе цифровые киоски или терминалы, чтобы гости попадали в привычное hi-tech окружение. Их используют для регистрации, получения материалов или информации о гостинице и местных достопримечательностях. Информацию с них можно легко загрузить себе на смартфон или планшет в виде pdf-файла. В фойе 1 000 hotel в Сиэтле стоит игровой интерактивный стол компании Microsoft, на котором можно поиграть в виртуальные шахматы или узнать все о гостинице от цифрового консьержа.

8. Цифровое убранство номеров. В гостинице Ruby Hotel в Вене цифровые технологии привнесли в номера. Гостей приветствует планшет и загружает в цифровом виде газеты, а также информацию о гостинице, дает доступ к интернету, загружает приложение для выезда из номера, отзывы гостей, а также предлагает кнопку для бронирования номера в Ruby Hotel на будущее. Гости могут зарегистрироваться лично, им не обязательно делать это через планшет. Предложив выбор, гостиница смогла устранить очереди в приемной и высвободила у персонала больше времени для качественного обслуживания постояльцев.

9. Ключ от номера – мобильник. В гостинице Starwood Hotels and Resorts недавно ввели мобильный замок в номерах. Система SPG Keyless – это первая в мире система, позволяющая клиентам открывать свои номера, просканировав смартфон (с приложением SPG). Когда номер готов, клиентам приходит сообщение и код. Они могут приехать в отель и напрямик пойти в номер, регистрация на стойке не нужна.

10. Интерактивные новинки социальных сетей. Все внимание уделяется качеству обслуживания клиентов. И социальные сети играют в этом огромную роль, делают обслуживание приятнее. Некоторые отели как бы приносят третье измерение, устанавливая доступ к социальным сетям прямо в фойе. На табло показывают контент, созданный пользователями, лучшие фото гостей и данные страничек в социальных сетях тех, кто посетил этот отель. Такие новинки показывают гостям фото и события, а также продвигают разные услуги.

К примеру, в Marriott в фойе стоит огромный интерактивный цифровой экран и приложение под названием Шесть градусов (Six Degrees), которое позволяет людям общаться друг с другом. Этот экран нацелен на бизнес-путешественников, которые много переезжают с места на место по делам и хотят легко находить единомышленников в новых местах. Цель экрана – познакомить между собой как можно больше гостей, которые проживают в гостинице. Лишь немногие приложения выполняют подобную функцию. Социальные сети становятся публичными и позволяют гостям связаться друг с другом. Дав своим гостям новые возможности для общения и снятия стресса во время путешествий, отели позволяют им расслабиться и погрузиться в атмосферу гостиницы и воспользоваться всеми ее услугами и удобствами. Но это не значит, что отель будущего должен быть лишен человеческого общения. Суть в том, чтобы отель мог применить новые интерактивные технологии и популярные новинки и поставить их на службу людям, сделать их жизнь проще.

Таким образом, технологии начинают доминировать в обществе. Они играют ключевую роль на работе и отдыхе. Отелюерам нужно играть на опережение и брать новейшие технологии на вооружение. Чтобы не отставать от времени, гостиницы должны предлагать своим гостям те же технологии, что доступны им дома.

Библиографический список

1. Аниканова, А. В. Основные тенденции развития хостел-услуг на международном, российском и калининградском рынках // Молодой ученый. – 2013. – № 5. – С. 847-849.
2. Арзуманова, Н. И. Франчайзинговые формы как перспективная модель развития предприятий индустрии гостеприимства / Н. И. Арзуманова, О. В. Елашешникова, Л. В. Штомпель // Известия Сочинского государственного университета. – 2015. – №3-1 (36). – С. 42-47.
3. Боровская, И. Л. Хостелы – новая культура гостеприимства: опыт Санкт-Петербурга / И. Л. Боровская, Д. А. Александров // В кн.: XV Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: в 4-х книгах / Отв. ред. Е. Г. Ясин. Кн.2. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2015. – С.453-460.
4. Духовная, Л. Л. Роль и значение хостелов в процессе повышения привлекательности туристской дестинации на примере г. Москвы // Сервис в России и за рубежом. – 2014. – № 2 (49). – С. 17-23.
5. Жукова, М. А. Анализ развития малобюджетных средств размещения в мире // Вестник Университета. – 2017. – № 11. – С. 65-71.
6. Airbnb против отельеров. Чего ожидать от противостояния в 2018-м году? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hotelier.pro/hostels/item/3236-airbnb> (дата обращения: 17.03.2018).
7. Бронирование отелей онлайн [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tjur.ru/bronirovanie-otelej-onlajn> (дата обращения: 11.03.2018).
8. Приоритеты проживания путешествующей молодежи – хостелы, отели, Airbnb. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pitert.ru/news/issledovanie-prioritety-p> (дата обращения: 20.04.2018).
9. Хостелы создают новую культуру гостеприимства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tvil.ru/blog/issledovania/hostely-sozdaut-novuu-kulturu-gostepriimstva> (дата обращения: 15.02.2018).

References

1. Anikanova A. V. Osnovnie tendentsii razvitiya khostel-uslug na mezhdunarodnom, rossijskom i kaliningradskom rinkah [*The main trends in the development of hostel services in the international, Russian and Kaliningrad markets*]. Molodoi uchenij, 2013, I. 5, pp. 847-849.
2. Arzumanova N. I. Phranchaizingovie phormi kak perspektivnaya model razvitiya predpriyatiyi industrii gostepriimstva [*Franchising forms as a promising model for the development of the hospitality industry*]. Izvestiya Sochinskogo gosudarstvennogo universiteta, 2015, I. 3-1 (36), pp. 42-47.
3. Borovskaya I. L. Khosteli – novaya kultura gostepriimstva: opit Sankt-Peterburga [*Hostels-a new culture of hospitality: the experience of St. Petersburg*]. M.: Izdatelskij dom NIU HSE, 2015, pp. 453-460.
4. Dukhovnaya L. L. Rolj i znachenie hostelov v protsesse povisheniya privlekatelnosti turistskoi destinatsii na primere Moskvy [*The role and importance of hostels in the process of increasing the attractiveness of a tourist destination on the example of Moscow*]. Servis v Rossii i za rubezhom, 2014, I. 2 (49), pp. 17-23.
5. Zhukova M. A. Analiz razvitiya malobyudzhethnikh sredstv razmescheniya v mire [*Analysis of the development of low-budget accommodation in the world*], Vestnik Universiteta, 2017, I. 11, pp. 65-71.
6. Airbnb protiv otelerov. Chego zhdet ot protivjstoiya v 2018 gody? [*Airbnb against the hoteliers. What to expect from the confrontation in 2018?*]. Available at: <http://hotelier.pro/hostels/item/3236-airbnb> (accessed 17.03.2018).
7. Bronirovanie otelej-onlajn [*Hotel reservation online*]. Available at: <http://tjur.ru/bronirovanie-otelej-onlajn> (accessed 11.03.2018).
8. Prioritety prozhivaniya pyteshestvyusheyu molodezhi – khosteli, otelej, Airbnb [*Priorities of accommodation for traveling youth - hostels, hotels, Airbnb*]. Available at: <http://www.pitert.ru/news/issledovanie-prioritety-p> (accessed 20.04.2018).
9. Khosteli sozdayut novuyu kulturu gostepriimstva [*Hostels create a new culture of hospitality*]. Available at: <https://tvil.ru/blog/issledovania/hostely-sozdaut-novuu-kulturu-gostepriimstva> (accessed 15.02.2018).

Плотникова Дарья Александровна
аспирант, ФГБОУ ВО
«Государственный университет
управления», г. Москва
e-mail: aleksandrovnadp@gmail.com

ПРИГОРОДНЫЙ ПАССАЖИРСКИЙ КОМПЛЕКС ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ: НЕОБХОДИМОСТЬ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ

***Аннотация.** Рассмотрены вопросы функционирования пригородного пассажирского железнодорожного комплекса. Приведены основные количественные и качественные показатели работы железнодорожного транспорта. Особое внимание уделено проблеме отсутствия регулярного пригородного сообщения в регионах. Кратко проанализированы реформы, проводимые в сфере пассажирского железнодорожного комплекса за последние двадцать лет, в том числе представленный в 2018 г. законопроект о формировании новой модели организации обслуживания населения железнодорожным транспортом в пригородном и дальнем сообщениях. Приведена оценка результатов реформирования.*

***Ключевые слова:** железнодорожный транспорт, пассажирские перевозки, пригородное сообщение, пригородная пассажирская компания, реформа пассажирского железнодорожного комплекса.*

Plotnikova Daria
Postgraduate student, State
University of Management, Moscow
e-mail: aleksandrovnadp@gmail.com

SUBURBAN PASSENGER COMPLEX DOMESTIC RAILWAYS: THE NEED TO REFORM GOVERNANCE PROCESSES

***Abstract.** The issues of functioning of the suburban passenger railway complex, the main quantitative are considered. The qualitative indicators of railway transport are presented. The particular attention is paid to the problem of the lack of regular commuter traffic in the regions. The reforms carried out in the sphere of the passenger railway complex over the past twenty years, including the draft law on the formation of a new model of the organization of railway service to the population in suburban and long-distance communications submitted in 2018 are briefly analyzed. The results of the reform are evaluated.*

***Keywords:** railway transport, passenger transportation, suburban traffic, suburban passenger company, reform of the passenger railway complex.*

Исторически сложилось, что транспорт – системообразующий фактор, который влияет на уровень жизни населения страны, формирует производительные силы, и в тоже время транспортная система развивается только благодаря эффективному становлению всех отраслей страны в комплексе.

Значительна роль железнодорожного транспорта в развитии и нашей страны. На начало 2017 г. эксплуатационная длина железнодорожных путей сообщения составляла – 116 тыс. км., в том числе общего пользования – 86 тыс. км., а интенсивность перевозок пассажиров по путям общего пользования составила 1 443 тыс. пассажиро-километров на один километр длины путей. Всего за 2016 г. транспортом общего пользования было перевезено 18 689 млн чел., в том числе железнодорожным – 1 040 млн чел. Если рассматривать перевозки пассажиров по видам сообщения, то в междугороднем и пригородном сообщении железнодорожный транспорт занимает лидирующие позиции. Наибольшая доля от общего числа перевезенных пассажиров в междугороднем сообщении (42,8 %) обеспечена железнодорожным транспортом, автобусные перевозки обеспечили 26,5 % пассажиров, воздушный транспорт – 24,9 %, оставшаяся часть перевозок разделяется между морским и внутренним водным видами транспорта. В пригородном сообщении по железным дорогам перевезено более половины всех пассажиров – 54,7 %, в то время как автобусами – 45,1 %, внутренним водным – 0,2 % [9].

В рамках масштабной реформы железнодорожного транспорта Российской Федерации (далее – РФ) в 2003 г. создано Открытое акционерное общество «Российские железные дороги» (далее – ОАО «РЖД»), являющееся российской государственной компанией, владельцем инфраструктуры, значительной части подвижного состава и важнейшим оператором российской сети железных дорог. Учредителем и единственным акционером ОАО «РЖД» является РФ [8].

ОАО «РЖД» занимается разными видами деятельности:

- грузовыми перевозками;
- пассажирскими перевозками в дальнем сообщении;
- пассажирскими перевозками в пригородном сообщении;
- строительством объектов инфраструктуры и другое.

Деятельность по перевозке пассажиров в пригородном сообщении выведена из состава ОАО «РЖД» в результате структурного реформирования железнодорожного транспорта РФ. Одно из важнейших решений в реформе железнодорожной сферы – решение о создании пригородных пассажирских компаний (далее – ППК) как акционерных обществ с участием ОАО «РЖД» и администрации соответствующего субъекта РФ [5]. Утверждено оно более двадцати лет назад с определенной целью: обеспечение максимально эффективного функционирования пассажирского транспорта, полного и качественного удовлетворения платежеспособного спроса населения на перевозки с оптимальными издержками [6].

В настоящее время в нашей стране действуют железнодорожные пригородные пассажирские компании, которые обслуживают пассажиров по всем направлениям перевозок. Пригородные пассажирские компании – это механизм организации пригородных перевозок, своего рода административные структуры, в основной своей массе не владеющие материальной базой (за исключением кассового оборудования, используемого для продажи билетов) и арендующие подвижной состав у ОАО «РЖД» [4].

С начала 2011 г. перевозки пассажиров в пригородном сообщении во всех, на тот момент 73, субъектах РФ осуществлялись 26 пригородными пассажирскими компаниями. На конец 2015 г. перевозочную деятельность в пригородном сообщении проводило 25 ППК, учрежденных с участием ОАО «РЖД», органов исполнительной власти регионов, частных инвесторов. Согласно бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах ОАО «РЖД» за 2017 г., по состоянию на 31.12.2017 г., дочерними обществами ОАО «РЖД» являлись 19 пригородных перевозчиков и 7 пригородных перевозчиков являлись зависимыми.

Особенность российских пригородных железнодорожных маршрутов – то, что маршрут может быть прибыльным, если на нем достаточно высокий пассажиропоток, и он обслуживается финансово устойчивой пригородной пассажирской компанией. В РФ многие пригородные перевозчики в настоящее время не вполне финансово устойчивы, поэтому в некоторых районах страны происходит ежегодное сокращение пригородных пассажирских железнодорожных перевозок, а в каких-то местах перевозки уже полностью прекращены. Некоторые районы нашей страны нельзя назвать густонаселенными, но это не говорит о том, что люди не хотят пользоваться услугами железнодорожного транспорта. Иногда железнодорожные пути проложены там, где почти нет автодорог, не налажено пассажирское сообщение другими видами транспорта. Отсутствие постоянно высокого пассажиропотока круглый год или посезонно не должно вести к сокращению регулярных пассажирских железнодорожных рейсов. Складывающаяся ситуация противоречит одной из главных задач реструктуризации пассажирского комплекса, заключающейся в формировании конкурентной среды, стимулирующей более эффективное и качественное обслуживание пассажиров [6].

Меры по совершенствованию нормативно-правовой базы, которая регулирует, в том числе, и экономические отношения между всеми участниками процесса перевозки пассажиров, для пригородного железнодорожного комплекса обсуждаются уже довольно долго, в частности, вопросы государственного тарифообразования, обновления подвижного состава, обеспечения условий для привлечения инвестиций в развитие пассажирского комплекса и другие, ведущие к повышению рентабельности пригородных пассажирских компаний, «висят мертвым грузом» уже более десяти лет.

Наконец, в апреле 2018 г. Правительство РФ представило проект федерального закона № 433157-7 «Об организации регулярных пассажирских железнодорожных перевозок и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [1]. Данный законопроект рассмотрен и поддержан субъектами РФ, получены положительные отзывы, по итогам обсуждения Министерству транспорта РФ поручено проработать некоторые вопросы и по состоянию на апрель 2018 г. законопроект дорабатывается [10].

Уже сейчас можно отметить, что основная цель проекта федерального закона – формирование новой модели организации обслуживания населения железнодорожным транспортом в пригородном и дальнем сообщениях, основанной на принципах долгосрочности. По словам экспертов, принятый федеральный закон снимет большее количество существующих противоречий и позволит решить такие вопросы, как например,

погашение долгов перед ППК, износ основных фондов при условии, что в этот процесс будут вовлечены все участники пригородных пассажирских перевозок, в том числе и субъекты РФ [11].

Одним из главных вопросов, требующих скорейшего решения, является вопрос с износом основных фондов. Объем перевозок пассажиров пригородными поездами составил 935,6 млн пассажиров, а пассажирооборот – 31,0 млрд пасс.- км. за 2016 г., хотя сегодня на сети железных дорог эксплуатируется всего 9,5 тысяч вагонов пригородных поездов. Согласно оценкам экспертов, через два года дефицит составит 1400 единиц вагонов, а к 2030 г. составит более 4 000 вагонов, это произойдет из-за окончания нормативного срока службы. На конец 2017 г. самые высокие показатели износа парка пригородных поездов были в Забайкальском и Красноярских краях, Ростовской, Саратовской, Кировской, Кемеровских областях. Если в ближайшее время не найти комплексного решения проблемы, то ситуация с пригородным пассажирским комплексом не только в этих районах, но и во многих других, станет удручающей.

Стоит отметить, что вопросы погашения долгов перед пригородными пассажирскими компаниями существуют не первый год, и в некоторых случаях перевозчики в попытках компенсации своих потерь обращаются в суд. Например, согласно заключенному договору в 2014 г. о предоставлении субсидий на возмещение выпадающих доходов от регулируемых тарифов на пассажирские перевозки, АО «Пригородная пассажирская компания «Черноземье», обеспечивающая в Саратовском регионе перевозки, должна была получить плату в несколько десятков миллионов рублей от областного Министерства транспорта и дорожного хозяйства. Но по прошествии нескольких лет пригородный перевозчик так и не получил эту компенсацию, ведь Министерство транспорта и дорожного хозяйства Саратовской области выплатило сумму по тарифу, который, по мнению пригородного перевозчика, значительно ниже экономически обоснованного. Добавим, что это не единичный случай. Таких спорных ситуаций между субъектами РФ и пригородными пассажирскими перевозчиками допускать нельзя, проект федерального закона № 433157-7 должен быть направлен, в том числе, на решение подобных проблем [3].

Основная идея данного законопроекта заключается в проведении конкурсов на право заключения договора об организации регулярного пассажирского сообщения по маршрутам поездов дальнего следования и по пригородным маршрутам. Это подтверждаются принципами организации регулярных пассажирских железнодорожных перевозок согласно 4 статье проекта федерального закона № 433157-7:

- доступность регулярных пассажирских железнодорожных перевозок для населения на маршрутах;
- открытость и прозрачность проведения конкурсов на право заключения организационного договора;
- обеспечение недискриминационного доступа перевозчиков к участию в конкурсе на право заключения организационного договора и другие принципы.

Проект федерального закона № 433157-7 включает 6 глав и 26 статей, которые, возможно, в дальнейшем дополнятся. В настоящий момент документ предусматривает разграничение ответственности в организации пригородных перевозок (за субъектами) и перевозок в дальнем следовании (за РФ), определение порядка взаимодействия между организаторами и всеми участниками рынка регулярных пассажирских железнодорожных перевозок, оптимизацию функции государственного управления организацией регулярных пассажирских железнодорожных перевозок, формируя единые центры ответственности и объединяя в организационных договорах параметры объемов и качества транспортного обслуживания населения, тарифную политику и размеры государственной поддержки [7].

Нельзя не отметить, что в конце 2000-х гг., когда увеличился объем пассажирских перевозок, обострились имеющиеся проблемы в организации деятельности пассажирского комплекса. А ведь еще в 1996 г. на Всероссийском съезде железнодорожников было принято принципиальное решение о необходимости структурной реформы в пассажирском комплексе (о котором говорилось выше). В процессе реструктуризации было определено, что эффект от изменения структуры управления пассажирскими перевозками достигается за счет таких аспектов, как:

- более эффективное внутрипроизводственное управление;
- приведение производственных мощностей инфраструктуры железнодорожного транспорта в соответствие с фактическими объемами пассажирских перевозок;
- переход на договорные формы взаимоотношений пассажирского железнодорожного транспорта с федеральным и местными бюджетами [6].

Получается, что мероприятия реформы, проводимой почти в течение двадцати лет, пока не дали того ожидаемого эффекта [6]. И хотя основная идея сегодняшних предложений не противоречит принципам структурной реформы железнодорожной отрасли, и можно считать упомянутый законопроект логичным ее продолжением, но, на наш взгляд, необходим более тщательный регулярный мониторинг железнодорожного пассажирского комплекса с целью немедленного реагирования на возникающие проблемы и их оперативное разрешение.

На сегодняшний день в железнодорожных пригородных перевозках идет постепенный переход к формированию максимально рыночной системы функционирования, сферу действия и взаимоотношения пригородных перевозчиков рассматривают как современный бизнес, аналогично с деятельностью крупных частных компаний, причем не только транспортной отрасли. Но нельзя забывать о том, что транспорт призван выполнять прежде всего социальную функцию, ведь одна из главных целей железнодорожных пассажирских перевозок – максимальное удовлетворение потребностей населения страны в перевозках.

Результаты действия всех проводимых реформ, в том числе и указанного федерального закона, можно будет оценить только по истечению определенного времени. Важным будет и показатель того, насколько эффективно пригородные пассажирские перевозчики смогут исполнять свои функции; также решение самых острых проблем: обновление подвижного состава в пригородных перевозках, расчета наиболее оптимальных тарифов на проезд в пригородных поездах (не ведущих к убыточной деятельности региональных перевозчиков) и четкое определение сумм компенсаций от министерств субъектов, взаимное определение обязанностей и прав между участниками перевозки пассажиров и многих других вопросов [2].

Библиографический список

1. Об организации регулярных пассажирских железнодорожных перевозок и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации: проект федер. закона № 433157-7: (ред. внесен в ГД ФС РФ) // КонсультантПлюс: справ.-правовая система: офиц. сайт компании. – 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=PRJ&n=170725#07912053697608772> (дата обращения: 28.05.2018).
2. Агафонов, Д. В. Роль инфраструктуры в формировании рынка пригородных пассажирских перевозок на железнодорожном транспорте в РФ / Д. В. Агафонов, О. О. Мозговая // Экономическая политика. – 2015. – Т. 10. – № 6. – С. 194-204.
3. Ковалева, М. Электрички привезли убытки // Коммерсантъ (Саратов). – 2018. – № 68. – 8 с.
4. Плотникова, Д. А. К вопросу о предоставлении отчетности железнодорожных пригородных пассажирских компаний // Реформы в России и проблемы управления – 2016: материалы 31-й Всероссийской научной конференции молодых ученых «Реформы в России и проблемы управления»; Государственный университет управления. – М.: Издательский дом ГУУ, 2016. – С. 265-266.
5. Савчук, В. Б. Проблемы финансирования пригородных пассажирских перевозок в России / В. Б. Савчук, Л. Н. Рузавин // Транспорт РФ. – 2014. – № 4 (53). – С. 8-10.
6. Шатаев, В. Н. Новое в управлении Пассажирским комплексом / В. Н. Шатаев, В. В. Титов, Ю. В. Елизарьев, О. Ф. Мирошниченко // Железнодорожный транспорт. – 2000. – № 2. – С. 31-37.
7. Минтранс подготовил законопроект о новой модели организации пассажирских ж/д перевозок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://news.rambler.ru/other/39508352/?utm_content=rnews&utm_medium=read_more&utm_source=copylink (дата обращения: 21.04.2018).
8. Официальный сайт ОАО «РЖД» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://annrep.rzd.ru/reports/public/ru?STRUCTURE_ID=4247 (дата обращения: 07.04.2018).
9. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 22.04.2018).
10. Портал Правительства России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sozd.parliament.gov.ru/bill/433157-7> (дата обращения: 19.04.2018).
11. Электричкам – правовые рельсы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://news.rambler.ru/other/38653842-elektrichkam-pravovye-relsy/> (дата обращения: 20.04.2018).

References

1. Ob organizacii reguljarnyh passazhirskih zheleznodorozhnyh perevozok i vnesenii izmenenij v otdel'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii [*About the organization of regular passenger rail transport and modification of separate legal acts of the Russian Federation*]: proekt feder. zakona I. 433157-7: (red. vnesen v GD FS RF) // Konsul'tantPlyus: sprav.-pravovaya sistema: ofic. sajt kompanii. 2018. Available at: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=PRJ&n=170725#07912053697608772> (accessed 28.05.2018).
2. Agafonov D., Mozgovaya O. Rol' infrastruktury v formirovanii rynka prigorodnyh passazhirskih perevozok na zheleznodorozhnom transporte v RF [*The role of infrastructure in the formation of the suburban rail passenger market in Russia*] // *Ehkonomicheskaya politika [Economic policy]*. 2015. T.10. I. 6. Pp. 194-204.
3. Kovaleva M. Ehlektrichki privezli ubytki [*Suburban trains brought losses*] // *Kommersant*" (Saratov). – 2018. – I. 68. – 8 p.
4. Plotnikova, D. A. K voprosu o predostavlenii otchetnosti zheleznodorozhnyh prigorodnyh passazhirskih kompanij [*On the issue of ensuring the reporting of railway suburban passenger companies*] // *Reformy v Rossii i problemy upravleniya – 2016: materialy 31-j Vserossijskoj nauchnoj konferencii molodyh uchenyh «Reformy v Rossii i problemy upravleniya» [Reforms in Russia and governance problems-2016: proceedings of the 31st all-Russian scientific conference of young scientists «Reforms in Russia and governance problems»]*; Gosudarstvennyj universitet upravleniya [*The State University of management*]. M.: Izdatel'skij dom GUU, 2016. Pp. 265-266.
5. Savchuk V. B., Ruzavin L. N. Problemy finansirovaniya prigorodnyh passazhirskih perevozok v Rossii [*Problems of financing of suburban passenger transportation in Russia*] // *Transport RF*. 2014. I. 4 (53). Pp. 8-10.
6. Shataev V. N., Titov V. V., Elizar'ev Yu. V., Miroshnichenko O. F. Novoe v upravlenii Passazhirskim kompleksom [*New in the management of Passenger complex*] // *Zheleznodorozhnyj transport [Railway transportation]*. 2000. I. 2. Pp. 31-37.
7. Mintrans podgotovil zakonoproekt o novej modeli organizacii passazhirskih zh/d perevozok [*The Ministry of transport has prepared the draft law on a new model of passenger railway transportation*]. Available at: https://news.rambler.ru/other/39508352/?utm_content=news&utm_medium=read_more&utm_source=copylink (accessed 21.04.2018).
8. Oficial'nyj sajt OAO «RZHD» [*Official website of the Russian Railways*]. Available at: http://annrep.rzd.ru/reports/public/ru?STRUCTURE_ID=4247 (accessed 07.04.2018).
9. Oficial'nyj sajt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki [*Official website of the Rosstat*]. Available at: <http://www.gks.ru/> (accessed 22.04.2018).
10. Portal Pravitel'stva Rossii [*Official website of the Russia's government*]. Available at: <http://sozd.parlament.gov.ru/bill/433157-7> (accessed 19.04.2018).
11. Ehlektrichkam – pravovye rel'sy [*Suburban trains need a law*]. Available at: <https://news.rambler.ru/other/38653842-elektrichkam-pravovye-rely/> (accessed 20.04.2018).

Рогова Ирина Александровна

канд. экон. наук, ФГБОУ ВО
«Государственный университет
управления», г. Москва

e-mail: 6296235@mail.ru

ГОСТИНИЧНЫЙ БИЗНЕС В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация. Гостиничный бизнес – стремительно развивающаяся отрасль даже в условиях экономического кризиса и нестабильной политической обстановки. В статье приведен анализ мирового рынка гостиничной индустрии, современных тенденций развития в актуальных условиях ведения хозяйственной деятельности. Рассмотрено место индустрии гостеприимства в системе мирового хозяйствования. Приведен анализ причин высокой привлекательности и рентабельности гостиничного бизнеса. Исследованы инновационные тенденции и основные проблемы развития гостиничной индустрии в России и в мире.

Ключевые слова: индустрия туризма и гостеприимства, гостиничный бизнес, конкурентоспособность, средство размещения, тенденция развития, ресурс, инновация.

Rogova Irina

Candidate of Economic Sciences, State
University of Management, Moscow

e-mail: 6296235@mail.ru

HOSPITALITY INDUSTRY IN MODERN CONDITIONS: RECENT TRENDS AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT

Abstract. Hospitality industry is a rapidly developing industry even in conditions of economic crisis and unstable political situation. In this article the analysis of the world market of the hotel industry, modern tendencies of development in actual conditions of conducting economic activity is resulted. The place of hospitality industry in the world economy system is considered. The analysis of the reasons of high attractiveness and profitability of hotel business is resulted. Innovative trends and main problems of hotel industry development in Russia and in the world are investigated.

Keywords: tourism and hospitality industry, hotel business, competitiveness, accommodation facility, development trend, resource, innovation.

На сегодняшний день мировая индустрия туризма и гостеприимства находится в жестких условиях конкурентной борьбы за каждого клиента и вынуждена крайне стремительно реагировать на внешние изменения условий хозяйствования [1]. Несмотря на нестабильную экономико-политическую ситуацию в мире, гостинично-туристический бизнес продолжает активно развиваться во всем мире. Рост туризма во всем мире вызывает активное расширение предлагаемых гостиничных услуг.

Гостиничный бизнес является одной из наиболее быстро развивающихся отраслей, на которую приходится 6 % мирового внутреннего валового продукта и около 5 % всех налоговых поступлений. Развитие гостиничного бизнеса активно стимулирует развитие других отраслей и направлений деятельности: международного бизнеса, транспортной индустрии, торговли, информационных технологий, строительства, сельского хозяйства, сферы услуг в области красоты и здоровья, производство товаров народного потребления, развития технологий в области экологии и безопасности, инновационной сферы и многих других [4].

В зависимости от «звездности» и классификации средств размещения, на каждые 10 туристов, проживающих в гостинице, приходится около трех рабочих мест напрямую и два рабочих места, косвенно связанных с обслуживанием (сотрудники туристических компаний, транспортных компаний и т. д.) [4].

Гостиничная индустрия – одна из самых привлекательных сфер для бизнеса. Мировое гостиничное хозяйство на сегодняшний день насчитывает около 400 тыс. комфортабельных гостиниц более чем на 30 млн мест. При этом общее количество номеров за последние 20 лет продолжает расти и увеличивается в среднем на 3-4 % в год, что свидетельствует о стабильной динамике увеличения количества средств размещения [4].

Российский гостиничный бизнес в последние годы также укрепляет свои позиции. По итогам 2016 г. можно однозначно сказать, что многие граждане Российской Федерации предпочли отдыху за границей российские курорты – спрос на гостиничные услуги в России вырос на 37 %, по сравнению с показателями

прошлых лет [5]. Террористические акты, нестабильная политическая обстановка, рост цен на гостиничные услуги, резкие колебания курса валют, отсутствие уверенности в завтрашнем дне и другие факторы повернули тенденцию российских туристов отдыхать в целом ряде некогда популярных курортов мира – Турции, Египте, Греции, Тайланде и других странах.

Гостиничный бизнес привлекает предпринимателей по многим причинам:

- возможность эффективно работать в кризисных экономических условиях;
- относительно небольшие первоначальные инвестиции;
- возможность максимизировать прибыль во времена экономического роста;
- растущий спрос на туристические и гостиничные услуги;
- высокий уровень рентабельности и гибкости гостиничных предприятий;
- относительно небольшой срок окупаемости затрат;
- проведение различных мероприятий мировых масштабов (различные соревнования спортивного, музыкального, научного и экономического характера, например, Кубок конфедераций, Международные экономические форумы, международный музыкальный конкурс «Новая волна», Чемпионат мира по футболу и т. д.)

На сегодняшний день рынок гостиничной индустрии представлен многообразием средств и форм размещения, способных удовлетворить всевозможные потребности и возможности клиентов: гостиницы, международные цепи, мотели, ведомственные гостиницы, пансионаты, санатории, клубные номера, бутик-отели, пляжные гостиницы, гостевые дома, мини-отели, хостелы, туристические лагеря, ботели, флотели, бунгало, кемпинги, туристические базы, частные дома и коттеджи и многое другое.

Гостиничный бизнес в наши дни – стремительно развивающаяся и перспективная отрасль, которая приносит большие прибыли. Главной целью деятельности предприятий гостиничной индустрии является именно прибыль, которая находится в прямой зависимости от количества и качества предоставляемых услуг. Каждое предприятие гостиничной индустрии стремится к увеличению объемов реализации своих услуг и встречается с барьером – наличием жесткой конкуренции на рынке [3].

Огромное количество разнообразных факторов оказывает влияние на конкурентоспособность гостиницы: ее географическое положение, размер и разнообразие номерного фонда, звездность, инфраструктура, инновационные технологии, применяемые в гостинице, стоимость отдельного номера, материально-техническое оснащение, уникальность гостиничных услуг, квалифицированность персонала, наличие достопримечательностей рядом с гостиницей и другие важные факторы. Однако не только эти факторы являются существенными для туристов в настоящее время. Для реального успеха гостиницы всегда нужны новые, совершенно уникальные идеи. Конкуренция является самым высоким стимулирующим фактором для появления свежих инновационных идей. Безусловным в данном случае является следующий принцип успешного бизнеса: то, что было придумано вчера, сегодня уже не актуально [3].

Для поддержания конкурентоспособности гостиничного предприятия, необходимо четкое определение содержания и последовательности конкретных действий для достижения поставленных целей, что и определяет в широком смысле процесс планирования и прогнозирования деятельности гостиниц.

Грамотное планирование и рациональное использование всевозможных ресурсов, имеющихся у гостиничного предприятия (материально-вещественных, человеческих, научно-информационных, организационных, временных, интеллектуальных и других видов ресурсов) позволяет заглянуть в будущее бизнеса, разработать стратегию и тактику производственно-хозяйственной деятельности гостиничного предприятия и, как следствие, приводит к намеченной цели с более эффективным результатом.

В условиях жесткой конкуренции каждое предприятие стремится завоевать свое экономическое пространство, целевую аудиторию. Конкурентными стратегиями предприятий являются не только удержание своего положения на рынке и стабильное функционирование, но и дальнейшее развитие и совершенствование бизнеса.

Для управления процессом функционирования гостиничного предприятия необходимо его постоянно возобновлять и поддерживать в предусмотренном стандартами и техническими условиями состоянии, обеспечивать ритмичное предоставление услуги определенного качества.

Управление процессом развития гостиничного предприятия имеет целью изменение его состояния, преобразование его до заранее намеченного уровня, соответствующего или превышающего высшие мировые достижения гостиничной индустрии.

Основной закон маркетинга гласит, что любая услуга (или товар), поставляемая на рынок, в точности должна соответствовать запросам потребителя. Другой закон маркетинга утверждает, что единого рынка не существует, рынок всегда состоит из отдельных сегментов, в каждом из которых находятся покупатели с определенными потребностями. Отсюда возникает задача приспособления каждой услуги к тому или иному сегменту рынка. Все это, несомненно, относится и к предприятиям, предоставляющим гостиничные услуги. Хотя процесс специализации отелей, приспособление их к различным сегментам туристского рынка еще далеки от завершения, тем не менее, уже сейчас можно утверждать, что эпоха универсальных отелей, рассчитанных на любого путешественника, уходит в прошлое. Все больше отелей специализируются на вполне определенных сегментах рынка.

Сегодня заметны актуальные изменения в приоритетах различных игроков гостиничной индустрии от крупных игроков до малых гостиниц и хостелов в развитии и совершенствовании собственных сетей, появляется все большее число участников на рынке гостеприимства, происходит демократизация бизнеса. Компании стараются привлечь не только обеспеченных клиентов, но и предлагают свои услуги клиентам со средним достатком. Благодаря изменению внешней и внутренней политической и экономической среды формируются и новые тенденции на рынке туризма и гостеприимства [6; 2].

Необходимо отметить следующие современные актуальные тенденции в области развития мировой гостиничной индустрии:

- развитие сегмента «малых средств размещения» – мини-отелей и хостелов;
- активное использование современных маркетинговых методов в современной гостиничной индустрии (коллаборация, совместные форумы и рекламные платформы и т. д.);
- открытие на рынке гостеприимства отелей от мировых известных брендов модных домов (Armani, Versace, Missoni, Moschino и др.);
- развитие международных гостиничных сетей, в том числе и на российском рынке гостиничной индустрии. Так, например, в Москве в 2016 г. открылся крупнейший новый отель международной гостиничной сети Accor, в составе которого открылись три гостиницы: Ibis, Adadio, Novotel, номерной фонд которых составляет 701 номер;
- развитие малых независимых, уникальных бутик-отелей, которые делают ставку на комфортабельность, неповторимость, нестандартность решения, использование инновационных технологий и обстановки, роскошный и эксклюзивный интерьер, оригинальные детали и обслуживание на самом высоком уровне гостеприимства [6];
- активное использование и развитие различных информационных технологий в гостиничной индустрии: информационные терминалы и 3D-модули-приложения для самостоятельной регистрации и заселения гостей в аэропортах и лобби гостиниц; применение ИТ-технологий и информационных приложений для мобильных телефонов, которые позволяют гостю самостоятельно провести регистрацию въезда и выписки из гостиницы, бронирование дополнительных услуг, а также доступ в номер без ключа с помощью мобильного телефона и многие другие функции [7];
- строительство и внедрение в эксплуатацию гостиниц и отдельных номеров, оснащенных последними инновационными технологиями, в соответствии с мировыми стандартами обслуживания;
- использование глобальных систем бронирования.

Тем не менее, гостиничная индустрия, как и любой другой бизнес, в современных условиях претерпевает ряд существенных проблем, связанных в том числе и с экономическим кризисом, и нестабильной политической обстановкой. На основе проведенного автором исследования ряда российских гостиничных предприятий можно выявить основные ошибки при планировании и ведении бизнеса:

- недостаточное знание гостиничного рынка, его емкости, основных тенденций развития, конкурентной среды;
- недостаточность квалифицированных кадров на рынке;
- ошибки стратегического планирования – отсутствие учета бизнес-стратегий в долгосрочной перспективе гостиничного предприятия, ориентация на быстрое получение прибыли;
- отсутствие или неполнота качественной информации в области исследования гостиничной отрасли;
- неполнота знаний в области законодательства и правовых аспектов, относительно реализуемого проекта;
- размытые или некорректные цели бизнес-проектов;
- ошибки в производственных сроках реализации;

- пренебрежение сторонней помощью при отсутствии необходимых знаний в области финансового планирования, юридической оценки; знаний и технологий, которые могут дать необходимый толчок на старте проекта;
- ошибки в поставках необходимых материалов, неточности в заключении договоров с поставщиками услуг;
- неполнота расчетов основных экономических и финансовых показателей: рентабельности, чистого приведенного дохода, индекса прибыльности, точки безубыточности, срока окупаемости и т. д.
- ошибки в построении организационной структуры и неправильное распределение полномочий управленческого персонала гостиничного предприятия;
- ошибки маркетинговой политики, неверный выбор целевой аудитории, отсутствие четкого плана продвижения и реализации, не проработанность прямых и косвенных каналов сбыта;
- ошибки в выбранных методах формирования себестоимости услуг и продукции, неверная ценовая политика;
- отсутствие механизма или модели принятия решений о поведении субъекта хозяйствования на основных типах рынка для достижения запланированных целей;
- ошибки в определении рентабельности производства и отдельных видов продукции и услуг гостиничного предприятия;
- отсутствие резервов снижения себестоимости продукции и услуг;
- неполнота обоснования решения о предоставлении новых видов услуг в гостиничном предприятии;
- недооценка преимуществ конкурентных предприятий;
- ошибки в расчетах необходимых материально-вещественных, интеллектуальных, трудовых, временных, организационных ресурсах, требуемых для успешного ведения бизнеса;
- отсутствие разработок в области исследования хозяйственных рисков гостиничного предприятия;
- завышенные, амбициозные прогнозы;
- нерациональное использование инвестиционных вложений.

Таким образом, можно сделать вывод, что основные ошибки и трудности в развитии предпринимательской деятельности в области гостиничного бизнеса сопряжены с незрелостью стратегического и экономического планирования. Несмотря на интенсивную пропаганду, у многих предпринимателей отсутствует заинтересованность к инновационным технологиям, большинство из них нацелены на получение быстрой прибыли «здесь и сейчас». По-прежнему прослеживается высокий уровень коррупции, бюрократии, недостаточность законодательной базы в области развития инновационной деятельности. Вместе с тем успешное ведение гостиничной деятельности – сложный, ответственный и многофакторный процесс, требующий от руководителя совокупности знаний и навыков в различных областях хозяйственной деятельности гостиничного предприятия: правовым основам гостиничного бизнеса, финансовому и инвестиционному анализу, бухгалтерскому и управленческому учету, маркетингу, управлению персоналом, статистике, инновационному менеджменту, экономике и управлению предприятием, гостиничному менеджменту, организационной культуре в сфере гостеприимства и других сферах. Стремительные изменения в индустрии гостеприимства требуют новых импульсов для подкрепления своих позиций в конкурентной борьбе, ведь использование только лежащих на поверхности резервов не служит гарантией стабильного дохода, функционирования и развития бизнеса. Анализ, исследование и использование гостиничным предприятием актуальных мировых тенденций ведения хозяйственной деятельности воздействует на улучшение качества обслуживания, повышение конкурентоспособности, имиджа и репутации гостиничного предприятия, делает ее привлекательной и уникальной для клиентов.

Библиографический список

1. Грищенко, Д. А. Инновационное развитие гостиничного предприятия // Международный научный журнал «Инновационная наука». – № 1. – 2016. – 53 с.
2. Кормишова, А. В. Подходы к определению содержания понятия «инфраструктура туризма» // Academy. – 2017. – № 2 (17) – С. 124-132.
3. Рогова, И. А. Особенности управления инновационной деятельностью в туристическом бизнесе // Вестник университета. – М.: Изд. дом ГУУ, 2013. – № 9. – С. 82-86.

4. Федоров, Р. Г. Гостиничный бизнес как составляющая современной индустрии туризма // Молодой ученый. – 2013. – № 4. – С. 307-311.
5. Гостиничный рынок России показал ощутимый рост // Портал про гостиничный бизнес ProHotel. – 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://prohotel.ru/news-220318/0/>. (дата обращения: 02.03.2018).
6. Какие тенденции в гостиничном бизнесе ожидаются в 2017 году // Портал про гостиничный бизнес ProHotel. – 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://prohotel.ru/article-220126/0/>. (дата обращения: 15.03.2018).
7. Модуль Logus Центр мониторинга и отчетов в формате 3D // Портал про гостиничный бизнес ProHotel. – 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://prohotel.ru/news-219837/0/>. (дата обращения: 15.03.2018).

References

1. Grischenko D. A. Innovatsionnoe razvitie gostinichnogo predpriyatiya [*Innovative development of the hotel industry*] // Mezhdunarodnyy nauchnyy zhurnal «Innovatsionnaya nauka». 2016. I. 1. 53 p.
2. Kormishova A.V. Podhodyi k opredeleniyu sodержaniya ponyatiya «infrastruktura turizma» [*Approaches to definition of the concept «tourism infrastructure»*] // Academy. 2017, I. 2 (17), pp. 124-132.
3. Rogova I. A. Osobennosti upravleniya innovatsionnoy deyatel'nostyu v turisticheskom biznese [*Features of management of innovative activity in tourist business*] // Vestnik universiteta. M.: Izd. Dom GUU, 2013, I. 9, pp. 82-86.
4. Fedorov R. G. Gostinichnyy biznes kak sostavlyayuschaya sovremennoy industrii turizma [*The hotel business as a part of the modern tourism industry*] // Molodoy ucheniy. 2013, I. 4, pp. 307-311.
5. Gostinichnyy ryinok Rossii pokazal oschutimyy rost [*Hotel market of Russia showed a significant growth*] // Portal pro gostinichnyy biznes ProHotel, 2017. Available at: <http://prohotel.ru/news-220318/0/> (accessed 02.03.2018).
6. Kakie tendentsii v gostinichnom biznese ozhidayutsya v 2017 godu [*What trends in the hotel business are expected in 2017*] // Portal pro gostinichnyy biznes ProHotel, 2017. Available at: <http://prohotel.ru/article-220126/0/> (accessed 15.03.2018).
7. Modul Logus Tsentra monitoringa i otchetov v formate 3D [*Module Logus Center monitoring and reporting in 3D format*] // Portal pro gostinichnyy biznes ProHotel, 2017. Available at: <http://prohotel.ru/news-219837/0/> (accessed 15.03.2018).

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 338.2 JEL E26

DOI 10.26425/1816-4277-2018-6-88-92

Аброскин Александр Сергеевич
д-р экон. наук, ФГБОУ ВО
«Российская академия народного
хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ», г. Москва
e-mail: abroskin@iep.ru

Аброскина Наталья Александровна
научный сотрудник, ФГБОУ ВО
«Российская академия народного
хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ», г. Москва
e-mail: natashaa@inbox.ru

Abroskin Alexander
Doctor of Economic Sciences,
Russian Presidential Academy
of National Economy and Public
Administration, Moscow
e-mail: abroskin@iep.ru

Abroskina Natalia
Researcher fellow, Russian Presidential
Academy of National Economy and
Public Administration, Moscow
e-mail: natashaa@inbox.ru

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ ПОСТРОЕНИЯ ОТРАСЛЕВЫХ ОЦЕНОК

Аннотация. Рассмотрены актуальные вопросы построения отраслевых оценок масштабов теневой деятельности в экономике. Систематизированы рекомендации международных организаций в области методологии построения показателей теневой деятельности в отраслях национальной экономики, рассмотрены базовые методические подходы к построению соответствующих отраслевых показателей. Представлены результаты сравнительного анализа методических подходов, используемых в международной статистике для оценки масштабов теневой деятельности в отраслях экономики. Предложены модификации метода физических затрат.

Ключевые слова: метод косвенных оценок, метод непосредственного измерения, методология, система национальных счетов, теневая экономика, теневое производство.

SHADOW ECONOMY: PROBLEMS OF CONSTRUCTION OF INDUSTRIAL ESTIMATES

Abstract. The topical issues of construction of industrial estimates related to scales of shadow activity in the economy are considered. The recommendations of international organizations regarding indicators of shadow activity in the sectors of national economy construction methodology are systematized. Basic methodological approaches to the construction of relevant industrial indicators are considered. The results of comparative analysis of the methodological approaches used in international statistics for estimation the scales of shadow activity in the economy sectors are presented, the modifications of the method of physical inputs are proposed.

Keywords: method of indirect estimate, method of direct estimates, methodology, system of national accounts, shadow economy, shadow production.

Основным документом в области методологии построения показателей теневой деятельности в отраслях национальной экономики, в рамках которого интегрирован наиболее перспективный международный опыт по данной проблематике, является «Руководство по измерению ненаблюдаемой экономики». Положения Руководства в настоящее время используются в качестве методологической основы при разработке национальными статистическими службами системы методического и информационного обеспечения измерения масштабов теневой деятельности в отдельных секторах и отраслях национальной экономики [8].

Концептуальные основы Руководства базируются на международных стандартах и принципах учета, соответствующих положениям методологии построения системы национальных счетов. Рекомендации Руководства распространяются в основном на экономическое производство в соответствии с его определением в Системе национальных счетов (далее – СНС), что позволяет уточнить сферу разрабатываемых оценок масштабов теневой деятельности и гармонизировать расчетные оценки с системой показателей макроэкономической статистики. В положениях Руководстве принято общее определение теневого

производства, используемое в СНС, характерным признаком которого является преднамеренная манипуляция институциональными единицами сведениями об их хозяйственной деятельности в целях:

- уклонения от уплаты налогов на доходы, добавленную стоимость или выполнения иных обязательств по налоговым выплатам;
- уклонения от уплаты взносов по социальному страхованию;
- сокрытия от контролирующих органов нарушений норм и стандартов, предусмотренных законодательством при организации производственной деятельности;
- уклонение от соблюдения обязательных процедур, связанных с представлением отчетности.

Соответствующие группы производителей, занятые в теневом производстве, в положениях Руководства рассматриваются как субъекты, относящиеся к «теневой экономике» [1].

При разнообразии существующих методических подходов и различиях разрабатываемых на их основе оценок масштабов теневой деятельности, в современной научной литературе отсутствуют конкретные рекомендации по их выбору и практическому применению при построении соответствующих отраслевых показателей. Одновременно каждый из подходов является объектом критики, которая касается состоятельности используемых гипотез, качества разрабатываемых оценок, ограничений, связанных с требованиями к используемой информационной базе и др.

Основные недостатки методов непосредственного измерения характерные для всех методов, основой которых являются результаты добровольных обследований, надежность и достоверность которых являются неконтролируемыми и в значительной степени зависят от мотивации респондентов. В связи с особенностями программ обследований теневой деятельности в экономике, объектом которых, как правило, является неофициальная занятость, качество получаемых результатов будет зависеть от корректности сформулированных в анкетах вопросов. В связи с тем, что такая информация для соответствующих групп респондентов имеет конфиденциальный характер, получаемые на основе ее использования оценки, как правило, требуют уточнения. Вместе с тем, при корректной организации статистических наблюдений методы непосредственного измерения позволяют получать наиболее детализированные сведения о теневой деятельности в экономике, которые в зависимости от целей исследований могут использоваться для разработки структурных показателей, включая построение отраслевых оценок.

Общим недостатком методов непосредственного измерения в их существующих модификациях является ограниченность объекта оценки преимущественно единицами сектора домашних хозяйств и исключение из его состава значительной части коммерческих структур, проблемы качества первичных данных и методологии трансформации получаемых оценок занятости населения в теневой экономике в показатели добавленной стоимости [5].

В отношении методов косвенных оценок эксперты отмечают высокую вероятность получения при их использовании показателей, смещенных в сторону завышения. Такое положение объясняется, в первую очередь, недостаточной надежностью и достоверностью используемых индикативных показателей – вероятностью повторного счета, прямых ошибок, статистических погрешностей и т.д. Поэтому данная группа методов ассоциируется с оценками теневой деятельности, определяемой в более широких границах, включая нелегальную деятельность, деятельность, не учитываемую статистикой из-за несовершенства статистического инструментария и т. д.

Для группы методов, основанных на оценках расхождений между теоретически эквивалентными показателями, характерны общие недостатки, которые связываются экспертами с их недостаточной корректностью и неопределенностью гипотез, лежащих в основе использования этих методов, а также с отсутствием описаний методологии и техники проводимых расчетов [9].

Данный тезис в частности распространяется на метод, основанный на оценках несоответствия данных макроэкономической статистики по показателям совокупных доходов и расходов (*national expenditure and income statistics*).

По признанию экспертов формируемые на основе данного подхода оценки характеризуются относительно низкой надежностью и достоверностью из-за влияния на расчетный показатель расхождений различного рода ошибок, возникающих как в процессе сбора первичных данных, так и в процессе балансировки показателей национальных счетов.

Примерно аналогичные недостатки характерны и для другой модификации подхода к оценке теневой деятельности, основанного на использовании косвенных оценок – метода, в соответствии с базовой гипотезой применения которого признается зависимость ее масштабов от динамики занятости в официальном секторе национальной экономики.

Основным недостатком данного метода (в научной литературе определяемого как итальянский), по мнению экспертов, является недостаточная состоятельность лежащей в его основе гипотезы, в соответствии с которой отрицательная динамика занятости в официальном секторе экономики во всех случаях интерпретируется как явление, связанное с параллельными процессами перехода трудовых ресурсов в ее теневой сектор.

В качестве основных недостатков подхода, основанного на анализе спроса на наличные денежные средства, эксперты отмечают:

- исключение их учета теневых экономических операций, осуществляемых без использования наличности, масштабы которых в теневом секторе по некоторым оценкам составляют около 20 % [4];
- признание в большей части исследований налоговой нагрузки в качестве доминирующего фактора, определяющего масштабы теневой деятельности в экономике, без учета других не менее значимых факторов, что в большинстве случаев объясняется ограниченностью соответствующей информационной базы;
- некорректность учета в качестве элемента наличных денежных средств депозитов до востребования, прирост или снижение объемов которых не во всех случаях определяются теневыми операциями;
- некорректность предположения относительно равенства скорости обращения наличности в официальном и теневом секторах экономики;
- условность гипотезы об отсутствии теневой деятельности в экономике в базисном периоде.

Данный подход также ориентирован на формирование оценок теневой деятельности в экономике в ее расширенной интерпретации в связи с предположением об использовании наличности во всех теневых операциях.

Другим распространенным в практике построения оценок масштабов теневой деятельности в экономике является транзакционный метод (transactions approach), разработанный Э. Фейге [2].

Основные недостатки транзакционного метода:

- условность базовой гипотезы о фиксированном значении соотношения объемов экономических операций и валового внутреннего продукта (далее – ВВП) при отсутствии теневой деятельности и связи изменений его значения исключительно с изменением масштабов теневой деятельности в экономике;
- вероятность субъективного выбора базисного периода;
- проблемы построения адекватных оценок скорости обращения денежной массы, которые в соответствии с классическим подходом разрабатываются на основе учета условных компонентов – расчетного значения оборачиваемости наличных денег в виде купюр определенного достоинства за период до момента их изъятия из оборота;
- повышенные требования к информационной базе, необходимой для исключения из учета встречных транзакций, не связанных с теневой деятельностью в экономике, корректной оценки объемов операций с наличными денежными средствами и др.

По мнению экспертов, при признании обоснованности теоретической базы данного метода его применение требует соблюдения ряда дополнительных сложно реализуемых на практике условий. Поэтому получаемые на основе данного подхода оценки, как правило, характеризуются недостаточной надежностью и достоверностью. Кроме того, такие оценки из-за учета всей совокупности экономических операций (включая операции в нелегальном секторе экономики) необходимо относить к теневой деятельности в ее расширенном представлении.

Рассмотрим метод физических затрат (physical input).

Несмотря на относительную простоту и логическую обоснованность базовой гипотезы, данный метод, по мнению экспертов, также характеризуется рядом недостатков, наиболее существенными из которых являются:

- ограниченные возможности использования метода в отраслях, характеризующихся низкой электроемкостью производства;
- необходимость корректировки получаемых оценок при изменениях технологической эффективности производства;

– нестабильность коэффициентов эластичности динамики показателей ВВП и потребления электроэнергии, значение которого может изменяться во времени и варьироваться в различных группах стран.

Модификацией классического метода физических затрат является метод, в соответствии с которым предполагается, что основная часть теневой деятельности в экономике осуществляется домашними хозяйствами (The Lacko method, 1998, 1999, 2000a, b) [6, 7].

Эксперты отмечают следующие основные недостатки этого подхода:

- признание потребляемой электроэнергии в качестве репрезентативного элемента производственных затрат, что ограничивает возможности использования данного подхода в отраслях с низкой электроемкостью производства;
- признание домашних хозяйств доминирующим теневым сектором национальной экономики;
- недостаточная обоснованность включения в состав учитываемых факторных переменных показателя доли государственных расходов на социальное обеспечение населения в ВВП;
- необходимость разработки оценок масштабов теневой деятельности для базисного периода.

Метод физических затрат и монетарный метод в их классической интерпретации позволяют разрабатывать оценки масштабов теневой деятельности только на макроэкономическом уровне. Кроме того, получаемые на их основе оценки, по мнению экспертов, характеризуются смещением соответствующих расчетных значений в сторону завышения. Для метода физических затрат, кроме того, существует проблема приведения показателя результатов производственной деятельности, представляемого в стоимостном выражении, к формату физических значений.

Отмечаемые экспертами основные недостатки использования в качестве базового инструментария измерения масштабов теневой деятельности в экономике и ее отраслях эконометрических моделей, и в частности наиболее распространенной в международной практике модели MIMIC (multiple indicators, multiple causes), связаны с проблемами формирования репрезентативных выборочных совокупностей, зависимостью формируемых оценок от используемой информационной базы и в целом – с недостаточной надежностью получаемых результатов. По аналогии с рядом других методических подходов при построении моделей получаемые на их основе оценки масштабов теневой деятельности характеризуют их верхние границы, в рамках которых с высокой вероятностью также могут быть учтены и процессы, относящиеся к деятельности официального сектора экономики [3].

В целом, как показали результаты проведенного анализа, в настоящее время нет признанных и рекомендованных экспертами для практического использования универсальных методических подходов к построению отраслевых оценок масштабов теневой деятельности. Поэтому эксперты при их построении рекомендуют параллельное использование альтернативных методов с последующей их оценкой на сходимость.

Другое направление в разработке таких оценок связано с модификацией существующих базовых подходов к их построению. Перспективным подходом к корректировке базовых методов является использование модифицированной версии метода физических затрат. В настоящее время ограниченные возможности использования классического подхода исключительно энергоемкими отраслями не учитываются в международной статистике, что приводит к его неадекватному применению в международной практике ко всем отраслям экономики и, соответственно, к получению неадекватных и некорректных интерпретаций полученных оценок. Такой эффект характерен и для существующих модификаций данного подхода, в частности при использовании в качестве маркерного показателя суммарного потребления энергоресурсов без учета изменений структуры энергопотребления и эффекта замещения компонентов производственных ресурсов, обусловленного экономическими (конъюнктурными, ценовыми и др.) и технологическими факторами.

Более универсальной представляется версия, основанная на оценках расхождений между показателями динамики физических объемов комплексных производственных затрат в отраслях национальной экономики и результатов их производственной деятельности. В качестве компонента физических затрат в предлагаемом подходе используется комбинация затрат ресурсов в виде товаров и услуг, доминирующих в суммарных производственных затратах в конкретных отраслях национальной экономики. В качестве результативного показателя производственной деятельности используется показатель динамики физических объемов добавленной стоимости, не содержащий, в отличие от показателя валового выпуска, повторного счета а виде элементов промежуточного потребления.

Универсальность данного подхода определяется возможностями его применения практически ко всем отраслям национальной экономики, включая сферу производства услуг. Кроме того, данный метод согласован с информационной базой, представленной в национальной статистике в виде таблиц ресурсов и использования, разрабатываемых при формировании национальных счетов.

В отличие от классической версии метода физических затрат, основанной на оценках расхождений между результативными производственными показателями и показателями производственных затрат, репрезентативным элементом которых является показатель физического потребления электроэнергии, в соответствии с предложенным подходом в составе производственных затрат учитывается совокупность их наиболее значимых элементов, выявляемых на основе предварительного анализа. Для расчетов обобщающих показателей динамики производственных затрат в отдельных отраслях национальной экономики предлагается использование методического подхода, основанного на построении средних геометрических индексов (geometric index method).

Библиографический список

1. Система национальных счетов, ООН: Нью-Йорк. – 2009. – 1 682 с.
2. Feige, E. How Big is the Irregular Economy? // Challenge. – 1979. – 22 (5). – Pp. 5-13.
3. Schneider, F., Buehn, A. Shadow economy: estimation methods, problems, results and open questions / Open Economics, 2018. – Pp. 1-29.
4. Isachsen, A. J., Strom S. The Size and Growth of the Hidden Economy in Norway // Review of Income and Wealth. – 1985. – 31/1. – Pp. 21-38.
5. Kazemier, B. Monitoring the underground economy: a survey of methods and estimates / Schneider, F. and D. Enste (eds.), Berlin: LIT Verlag, 2006. – Pp. 11-53.
6. Lacko, M. Do Power Consumption data tell the story? Electricity intensity and hidden economy in post-socialist countries / Maskin, E. and A. Simonovits (eds.) // Planning, Shortage and Transformation: Essays in Honor of Janos Kornai, Cambridge (Mass.). – The MIT Press, 2000a. – 39 p.
7. Lacko, M. Hidden Economy – an Unknown Quantity? Comparative Analysis of Hidden Economies in Transition Economies, 1989–95. – Economics of Transition, 2000b. – 8/1. – Pp. 117-149.
8. Measuring the Non-Observed Economy – A Handbook. – OECD, 2002. – 251 p.
9. Thomas, J. J. Quantifying the Black Economy: «Measurement Without Theory» Yet Again?, Economic Journal. – 1999. – 109. – pp. 381–389.

References

1. Sistema nacional'nyh schetov [*System of national accounts*], OON: Nyu-York. 2009, 1 682 p.
2. Feige E. How Big is the Irregular Economy? Challenge, 1979, I. 22 (5), pp. 5-13.
3. Schneider F., Buehn A. Shadow Economy: Estimation Methods, Problems, Results and Open questions, Open Economics, 2018, pp. 1-29.
4. Isachsen A. J. and S. Strom The size and growth of the hidden economy in norway, review of income and wealth, 1985, 31/1, pp. 21-38.
5. Kazemier B. Monitoring the underground economy: a survey of methods and estimates, in: Schneider, F. and D. Enste (eds.), Berlin: LIT Verlag, 2006, pp. 11-53.
6. Lacko M. Do Power Consumption Data Tell the Story? Electricity Intensity and Hidden Economy in Post-Socialist Countries, in: Maskin, E. and A. Simonovits (eds.), Planning, Shortage and Transformation: Essays in Honor of Janos Kornai, Cambridge (Mass.), The MIT Press, 2000a, 39 p.
7. Lacko, M. Hidden Economy – an Unknown Quantity? Comparative Analysis of Hidden Economies in Transition Economies, 1989–95, Economics of Transition, 2000b, 8/1, pp. 117-149.
8. Measuring the Non-Observed Economy - A Handbook, OECD, 2002. 251 p.
9. Thomas, J. J. Quantifying the Black Economy: «Measurement Without Theory» Yet Again? Economic Journal, 1999, 109, pp. 381–389.

Агеева Ольга Андреевна
д-р экон. наук, ФГБОУ ВО
«Государственный университет
управления», г. Москва
e-mail: oa-ageeva@yandex.ru

Девянина Алёна Валерьевна
студент, ФГБОУ ВО «Государственный
университет управления», г. Москва
e-mail: devianina.al@yandex.ru

Ageeva Olga
Doctor of Economic Sciences, State
University of Management, Moscow
e-mail: oa-ageeva@yandex.ru

Devyanina Alyona
Student, State University
of Management, Moscow
e-mail: devianina.al@yandex.ru

ПРИМЕНЕНИЕ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА В УСЛОВИЯХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аннотация. Исследовано влияние разнообразных факторов на условия построения системы бюджетирования на предприятиях малого бизнеса. Предложено создать комплексную упрощенную модель системы бюджетирования на малых предприятиях, которая представляет сложный многоэтапный процесс, включающий методическую и организационную составляющие. Определен перечень мероприятий по созданию финансовой структуры малого предприятия, даны советы и рекомендации по комплексной постановке системы бюджетирования.

Ключевые слова: бюджет, малый бизнес, система бюджетирования, финансовая структура, центр финансовой ответственности.

THE USE OF THE BUDGETING PROCESS IN THE ENVIRONMENT OF A SMALL BUSINESS AT THE MODERN DEVELOPMENT STAGE OF THE RUSSIAN ECONOMY

Abstract. The influence of various factors on the requirements for building a budgeting system for small businesses is investigated. The creating a comprehensive simplified model of a budgeting system for small businesses, which is a complex multi-stage process including methodological and organizational components, is suggested. A list of activities to build a financial structure for a small business, as well as advice and recommendations for comprehensive organization of the budgeting system is provided.

Keywords: budget, small business, budgeting system, financial structure, center for financial responsibility.

Система бюджетирования – важнейший управленческий инструмент в деятельности субъектов малого бизнеса. Выстроенный и отлаженный процесс бюджетирования на малых предприятиях дает возможность рационально и максимально эффективно управлять ресурсами организации, оптимизировать процессы принятия управленческих решений и тем самым снизить уровень предпринимательских рисков.

Процесс бюджетирования на предприятии осуществляется путем разработки, исполнения и контроля финансовых инструментов – бюджетов, которые формируются в системе управленческого учета как по структурным подразделениям, так и по предприятию в целом. Вопрос, связанный с организацией процесса бюджетирования, актуален для всех организаций вне зависимости от масштаба деятельности и формы собственности. Вместе с тем, проведенное исследование свидетельствует, что особенности работы предприятий малого бизнеса отразятся на построении системы бюджетирования. Особенности деятельности субъектов малого бизнеса могут оказать как позитивное, так и негативное влияние на построение бюджетной модели.

Наиболее полно, на наш взгляд, факторы, оказывающие влияние на условия построения системы бюджетирования на предприятиях малого бизнеса, представлены в [1] (см. рис. 1, дополнен авторами).

Процесс постановки бюджетирования на предприятиях малого бизнеса связан с рядом ограничений, присущих деятельности малого бизнеса на современном этапе развития экономики России.

Проведенное исследование показало, что к таким ограничениям относят:

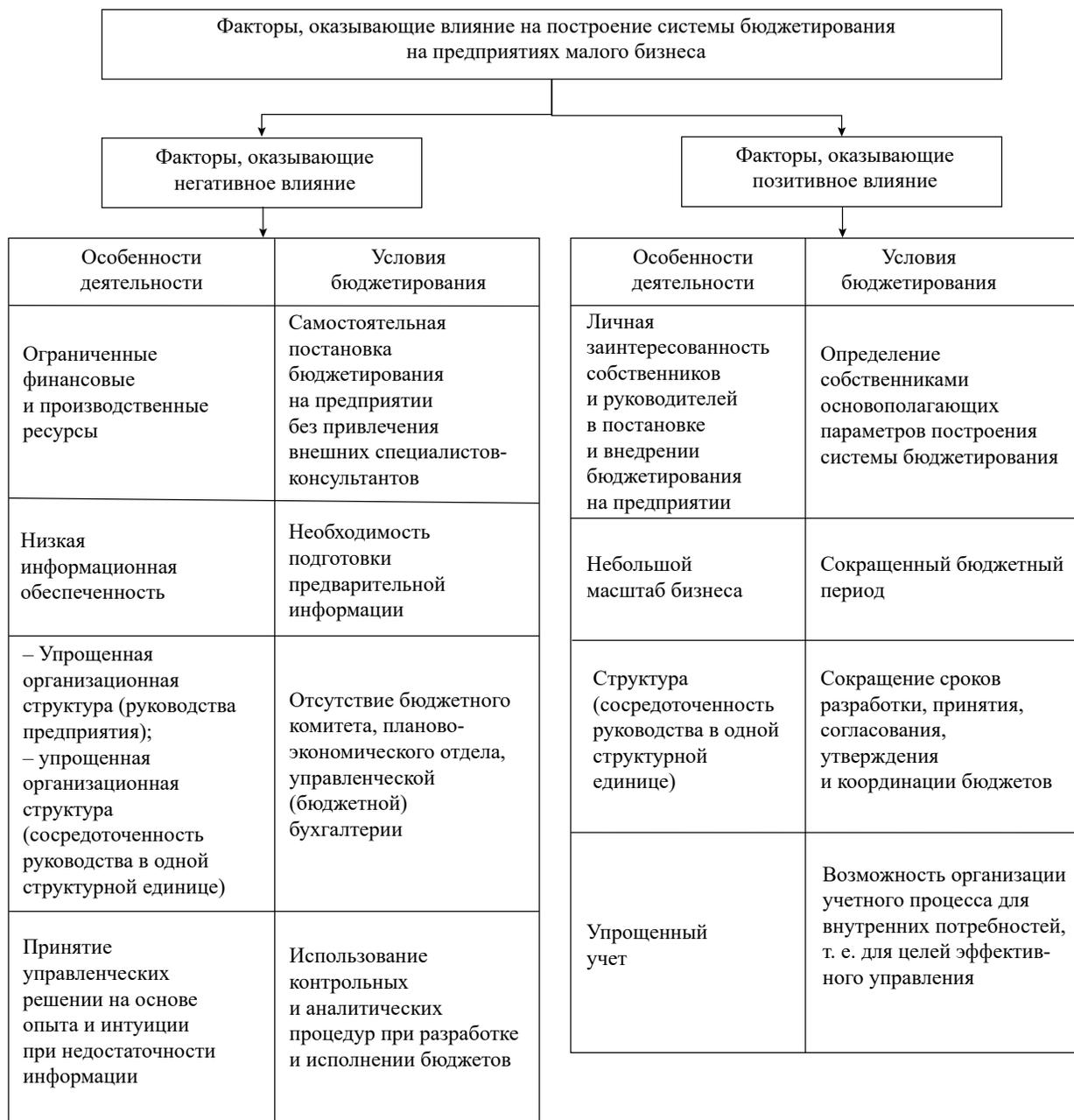
- рисковый характер деятельности субъектов малого бизнеса;
- низкий уровень первоначального капитала и отсутствие оборотных средств;
- резкое сокращение, дефицит финансирования государством и отсутствие свободного доступа к льготам

по поддержке сектора малого бизнеса;

- ограниченный доступ к банковским услугам кредитования;
- низкий уровень взаимодействия между малыми и крупными предприятиями;
- отсутствие изменений качественного состава в различных отраслях экономики, несовершенство налогового законодательства России.

Все перечисленные выше ограничения сгруппированы нами по следующим основным направлениям:

- по масштабам деятельности;
- по финансовым и производственным ресурсам;
- по кадровому составу;
- по специальным навыкам исполнителей;
- по определенности и достаточности информационной обеспеченности для принятия управленческих решений.



Источник: [1]

Рис. 1. Влияние разнообразных факторов на условия построения системы бюджетирования на предприятиях малого бизнеса

Обосновано, что указанный выше перечень ограничений во многом определяет особенности введения бюджетирования на малых предприятиях. В частности, в связи с ограниченным масштабом деятельности малых предприятий сокращаются сроки бюджетирования. Для большей части предприятий малого бизнеса бюджет на период до одного месяца – оперативный, а от трех месяцев до года – долгосрочный, в то время как в сфере крупного бизнеса долгосрочное бюджетирование измеряется периодами от трех до двадцати лет.

В связи с ограниченными финансовыми и производственными ресурсами предприятия малого бизнеса вынуждены заниматься самостоятельной постановкой бюджетирования без привлечения внешних специалистов. Отсутствие профессиональных знаний и невозможность нанять высококвалифицированный кадровый состав приводят к низкой информационной обеспеченности, принятию управленческих решений на основе интуиции и необходимости подготовки предварительной информации.

Однако помимо негативных факторов, деятельности малых предприятий присущи и позитивные. Авторы выявили следующие преимущества сферы малого бизнеса:

- специализация, кооперация и конкуренция, приводящие к повышению качества продукции;
- высокий уровень предложения товаров и услуг, гибкая приспособляемость к запросам клиентуры;
- возможность реализации разнообразных бизнес-идей;
- высокий уровень адаптации к изменениям рынка;
- относительно невысокие финансовые вложения и расходы на организацию, развитие и поддержание бизнеса.

Кроме того, к позитивным особенностям деятельности предприятий малого бизнеса можно отнести личную заинтересованность и участие собственников в постановке и внедрении бюджетирования в организации. При этом собственник в силу небольшого объема информации о деятельности малого бизнеса лично может координировать и контролировать все мероприятия и сроки исполнения заданий. Небольшой масштаб бизнеса также определяет реактивный характер стиля руководства: сокращенный бюджетный период, упрощенная организационная структура, которая влечет за собой сокращения сроков разработки, принятия, согласования, утверждения и координации управленческих распоряжений и решений, а также корректировка бюджетов проводятся по мере развития деятельности, а не по спрогнозированному сценарию.

Большое значение для организации и постановки системы бюджетирования имеет освобождение от ведения бухгалтерского учета в рамках налогообложения на малых предприятиях, использующих упрощенную систему налогообложения, и его замена на учет в одном регистре – книге доходов и расходов. Книга учета доходов и расходов – это обязательный документ, используемый для учета операций, проводимых в порядке ведения деятельности хозяйствующего субъекта малого бизнеса. Данная особенность дает возможность малым предприятиям акцентировать внимание на ведении бухгалтерского учета в рамках информационных интересов самой организации – формирование отчетности, учетных данных для управления и их анализ для принятия эффективных управленческих решений и информационной обеспеченности руководителей и собственников [2].

Определив отрицательные и положительные черты деятельности субъектов малого бизнеса, влияющие на постановку и организацию процесса бюджетирования, отметим, что бюджетирование является важной и неотъемлемой частью системы управленческого учета.

Бюджетирование – сложный процесс, ему присущи все функции элементов системы управленческого учета. Вся информация, полученная в процессе бюджетирования, поступает обратно в систему управленческого учета, далее происходит корректировка методики, размера и состава планируемых и учитываемых показателей, это способствует эффективному управлению доходами и расходами организации, а также минимизирует риски хозяйственной деятельности.

В свою очередь, процесс бюджетирования, нацеленный на результат, как элемент системы управленческого учета на малых предприятиях, определяет ряд требований. К таким требованиям относятся:

- комплексный подход к построению и внедрению системы бюджетирования;
- логическая последовательность организационных мероприятий;
- единство всех форм и показателей деятельности предприятия при учете и планировании;
- использование результатов процесса бюджетирования для корректировки учетных;
- планируемых показателей и принятия управленческих решений;

Таким образом, создание организационных основ и использование системы бюджетирования предопределяет эффективность достижения поставленных целей предприятия.

На зарубежных предприятиях малого бизнеса бюджетирование в большинстве случаев находится в ведении специального отдела – бюджетной бухгалтерии. В Российской Федерации не все малые предприятия, применяющие управленческий учет, имеют указанную организационную структуру. В таких случаях подготовкой бюджетной отчетности занимаются различные подразделения предприятия, при этом процесс бюджетирования необходимо стандартизировать и скоординировать с другими элементами управленческого учета при помощи конкретно заданных процедур, инструкций и бюджетных форм. Как правило, процесс разработки бюджетов опирается на прогноз объема продаж, именно бюджет продаж разрабатывают в первую очередь [5].

Отметим, что на предприятиях малого бизнеса обычно применяют принцип единоначалия, то есть организацией управляет предприниматель-собственник. В данном случае для построения системы бюджетирования, целесообразно рассмотреть два подхода: бюджет, составленный снизу вверх и бюджет, составленный сверху вниз. Как показывает практика, чаще всего используется сочетание двух подходов. Вместе с тем, не редкость, когда применяется второй тип подхода (авторитарный), который характеризуется личной заинтересованностью и участием владельца в процессе бюджетирования, что, несомненно, благотворно влияет на управленческую деятельность, так как никто не знает свой бизнес лучше предпринимателя-собственника.

Вследствие перечисленных выше факторов, оказывающих влияние на построение системы бюджетирования предприятий малого бизнеса, в этом секторе экономики практически не пользуются спросом предлагаемые проекты консалтинговых фирм по построению бюджетной системы. Помимо этого, вопросы специфики постановки системы бюджетирования на предприятиях малого бизнеса не достаточно полно освещены в научной литературе. Данное обстоятельство, на наш взгляд, объясняется недооценкой потенциала малого предпринимательства в России. В связи с этим, нами предлагается создать комплексную упрощенную систему бюджетирования для исследуемого и динамично развивающегося сектора экономики России.

Полагаем, что такая система должна быть доступна и понятна всем сотрудникам организации. В первую очередь, она должна предусматривать теоретические положения, в которых необходимо отразить технику разработки бюджетов, методико-организационные аспекты постановки процесса бюджетирования, содержание и структуру генерального бюджета, а также практические рекомендации. Руководство организации должно осознанно управлять входящими в генеральный бюджет показателями, при этом между целевыми показателями и их бюджетными величинами необходима взаимосвязь для создания объективной картины деятельности субъекта и принятия аргументированных управленческих решений.

На современном этапе развития экономики России предприятия малого бизнеса нуждаются в управленческих инструментах, позволяющих более точно определять критерии эффективности, прогнозировать объемы продаж и производства, оценивать уровень достижения поставленной организацией цели.

Опираясь на зарубежный и отечественный практический опыт, можно сформулировать вывод о том, что организации, планирующие деятельность заранее, более эффективны. Данные предприятия могут спрогнозировать отрицательные для бизнеса ситуации и события, предварительно разработать варианты решений, определить результативность каждого и выбрать наилучший, тем самым нивелировав нежелательные последствия.

Таким образом, как обосновано выше, комплексная постановка системы бюджетирования на малых предприятиях представляет сложный многоэтапный процесс, состоящий из методической и организационной составляющей.

На рисунке 2 продемонстрирована одна из наиболее приемлемых, на наш взгляд, моделей комплексной постановки системы бюджетирования на предприятиях малого бизнеса, предложенная в [1].

Остановимся более подробно на организационных аспектах построения бюджетной системы малых предприятий.

Организация процесса бюджетирования – комплекс мероприятий и процедур по разработке и внедрению системы бюджетирования, которая позволит обеспечить эффективное управление деятельностью предприятия. Понимание целей и задач финансовой стороны компании, укрепление знаний и навыков в разработке бюджетов, регулярная оценка результатов внедрения системы бюджетирования обуславливают эффективность ее построения.

Разберем более подробно последовательность организационных этапов системы бюджетирования, учитывая выделенные особенности деятельности предприятий малого бизнеса.



Источник: [1]

Рис. 2. Построение системы бюджетирования на предприятиях малого бизнеса

Прежде всего, целесообразно выполнить диагностику и контроль состояния действующей системы бюджетирования, если она имеется, с позиции оперативности, полноты и достоверности составления информации. Одновременно определяются цели, задачи, принципы и концепция построения системы бюджетирования, согласовывается срок проведения работ, общий план организации, закрепление ответственности, разрабатываются финансовая модель и регламент бюджетирования. Далее формируется финансовая структура организации, определяются центры финансовой ответственности, разрабатывается система мотивации персонала [4].

Центр финансовой ответственности (далее – ЦФО) – структурное подразделение предприятия, ответственное за финансовые результаты и способное влиять на тот показатель, за который отвечает. Центры финансовой ответственности могут быть выстроены функциональным или операционным методами.

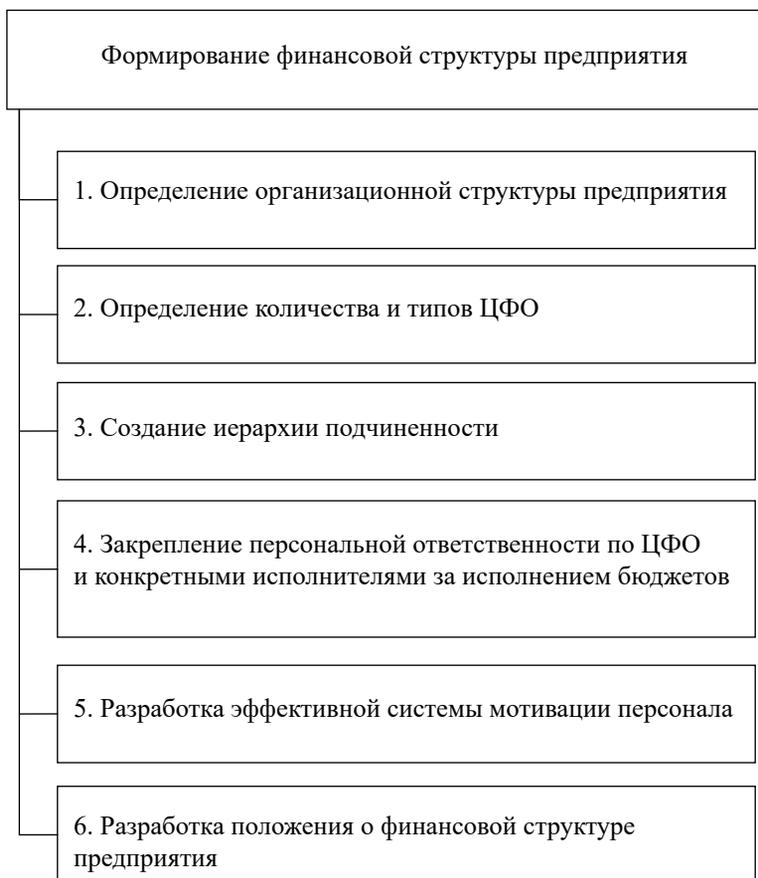
В теории существует четыре основных структурных единицы (на практике их гораздо больше):

- центр доходов (ЦД) – структурное подразделение, ответственное за сбытовую деятельность компании, отвечает за максимизацию получения доходов организации;
- центр затрат (ЦЗ) – структурное подразделение, ответственное за выполнение определенного объема работ в рамках выделенных ресурсов;
- центр прибыли (ЦП) – структурное подразделение, ответственное за финансовый результат от текущей деятельности хозяйствующего субъекта;
- центр инвестиций (ЦИ) – структурное подразделение, ответственное за инвестиционную деятельность предприятия [3].

Важно разработать эффективную схему мотивации, установить персональную ответственность за достижение результата и исполнение регламента бюджетирования по ЦФО, создать иерархию подчиненности

и проработать технологии гибкого бюджетирования, при котором фонд материального поощрения ЦФО будет учитывать влияние других центров на его показатели.

Перечень мероприятий по созданию финансовой структуры малого предприятия представлен на рисунке 3.



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 3. Мероприятия по формированию финансовой структуры предприятий малого бизнеса

Подведем главные итоги исследования.

В условиях деятельности современного бизнеса при наличии огромного числа разнообразных показателей эффективно функционирующая система бюджетирования позволит компании быстрее достичь поставленных финансовых целей и рационально управлять ресурсами предприятия. Если система выстроена правильно, доступна и понятна всем сотрудникам организации, то руководство может в любой момент воздействовать на сложившуюся ситуацию.

В свою очередь, влияние особенностей деятельности субъектов малого бизнеса может сказаться как позитивно, так и негативно на построении бюджетной модели. В связи с данными особенностями предлагается создать комплексную упрощенную систему бюджетирования. Постановка системы бюджетирования позволит предприятию организовать управленческий учет в компании, и, как результат, возможность видеть полную картину финансового состояния предприятия.

Комплексная постановка системы бюджетирования на малых предприятиях представляет сложный многоэтапный процесс, включающий методическую и организационную составляющие. Авторы предложили начать постановку данной системы с формирования финансовой структуры субъектов малого бизнеса.

Формирование финансовой структуры на предприятиях малого бизнеса способствует выявлению слабых звеньев в его организационной структуре, улучшает взаимодействие и информационный обмен между центрами ответственности, а также усиливает контроль за достижением поставленных целей деятельности как по центрам ответственности, так и по предприятию в целом.

Библиографический список

1. Вахрушина, М. А. Бюджетирование в системе управленческого учета малого бизнеса: методика и организация постановки: монография / М. А. Вахрушина, Л. В. Пашкова. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 114 с.
2. Волкова, О. Н. Управленческий учет: учебник и практикум для академического бакалавриата. – М.: Юрайт, 2016. – 461 с.
3. Григорян, Е. С. Корпоративная социальная ответственность: учебное пособие для студентов вузов / Е. С. Григорян, И. А. Юрасов. – М.: Дашков и К, 2016. – 248 с.
4. Карпов, А. Е. Эффективная система бюджетирования и управленческого учета: практические советы и рекомендации. – М.: Москва, 2016. – 176 с.
5. Платонова, Н.А. Финансовое планирование и бюджетирование : учеб. пособие / В. Н. Незамайкин, Н. А. Платонова, Я. П. Федоров; под ред. В. Н. Незамайкина. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 96 с.

References

1. Vahrushina M. A., Pashkova L. V. Byudzhetrovanie v sisteme upravlencheskogo ucheta malogo biznesa: metodika i organizaciya postanovki: monografiya [*Budgeting in the Management Accounting System for Small Business: Methods and Organization of Statement: Monograph*]. Moscow, INFRA-M, 2017. 114 p.
2. Volkova O. N. Upravlencheskij uchët: uchebnik i praktikum dlya akademicheskogo bakalavriata [*Management Accounting: Textbook and Workshop Manual for Academic Baccalaureate*]. Moscow, YouRight, 2016. 461 p.
3. Grigoryan E. S., Yourasov I. A. Korporativnaya social'naya otvetstvennost' : uchebnoe posobie dlya studentov vuzov [*Corporate Social Responsibility: Textbook for University Students*]. Moscow, Dashkov & C, 2016. 248 p.
4. Karpov A. E. Ehfektivnaya sistema byudzhetrovaniya i upravlencheskogo ucheta: prakticheskie soveti i rekomendacii [*Effective Budgeting and Management Accounting System: Practical Advice and Recommendations*]. Moscow, 2016. 176 p.
5. Platonova N. A., Fyodorov Ya. P. Finansovoe planirovanie i byudzhetrovanie: uchebnoe posobie [*Financial Planning and Budgeting: Textbook*]. Moscow, INFRA-M, 2017. 96 p.

Доброконный Владимир Анатольевич
студент, ЧОУ ВО «Московский университет
имени С. Ю. Витте», г. Москва
e-mail: koh-indira@mail.ru

Кохановская Индира Ирековна
канд. экон. наук, ЧОУ ВО «Московский
университет имени С. Ю. Витте», г. Москва
e-mail: vkohanovskaya@muiiv.ru

Dobroconny Vladimir
Student, Moscow State University
named after S. Yu. Witte, Moscow
e-mail: koh-indira@mail.ru

Kohanovsky Indira
Candidate of Economic Sciences,
Moscow State University named
after S.Yu. Witte, Moscow
e-mail: vkohanovskaya@muiiv.ru

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНЕ

Аннотация. Рассмотрены основные механизмы инфраструктурного обеспечения и государственной поддержки предпринимательства. На современном этапе один из акцентов в становлении экономики Российской Федерации делается на развитии малого предпринимательства, особую значимость развитие малого и среднего предпринимательства приобретает в условиях введения санкций в отношении России. На основе проведенного анализа механизмов инфраструктурного обеспечения предложена модель инфраструктурного обеспечения малого и среднего предпринимательства на региональном уровне (на примере города Санкт-Петербурга).

Ключевые слова: экономика, предпринимательство, малое и среднее предпринимательство, санкция, государственная поддержка, инфраструктура предпринимательства.

DEVELOPMENT OF MODEL OF INFRASTRUCTURE ENSURING SMALL AND AVERAGE BUSINESS IN THE REGION

Abstract. The basic mechanisms of infrastructure support and state support of entrepreneurship are considered. At the present stage, one of the accents in the development of the economy of the Russian Federation is on the development of small business, the development of small and medium-sized business acquires special importance in the conditions of imposing sanctions against Russia. Based on the analysis of infrastructure support mechanisms, a model of infrastructure provision for small and medium-sized enterprises at the regional level (on the example of the city of St. Petersburg) has been proposed.

Keywords: economy, entrepreneurship, small and medium business, sanction, state support, business infrastructure.

На современном этапе один из акцентов в становлении экономики Российской Федерации делается на развитии малого предпринимательства. Особую значимость развитие малого и среднего предпринимательства приобретает в условиях введения в 2014 г. экономических санкций в отношении России. Эти санкции коснулись стратегических сфер экономики, в частности: нефтедобычи, оборонной и тяжелой промышленности, банковского сектора, транспорта. Ключевым последствием санкций стало то, что многие деловые отношения оказались приостановлены, заморожены или разорваны, сотрудничество со многими развитыми государствами по крупным и экономически и социально значимым проектам оказалось остановлено [6]. В этой связи значительная часть ответственности за развитие экономики легла на малое и среднее предпринимательство.

В то же время, в современных условиях малый и средний бизнес находится в достаточно сложной ситуации, которая сдерживает его развитие (например, недостаток доступа к финансам – невозможность получения кредитов на льготных условиях, сложности с регистрацией и лицензированием, многочисленные проверки со стороны контролирующих органов и т. д.), и нивелирование этих факторов возможно при развитии инфраструктуры для обеспечения предпринимательской деятельности в различных аспектах, что в свою очередь возможно при внедрении механизмов государственного регулирования и государственной поддержки.

Инфраструктура для обеспечения предпринимательской деятельности представляет собой комплексное явление, которое можно рассматривать как систему экономических, социальных, политических и иных факторов, которые необходимы субъектам предпринимательства (индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам) для начала и реализации предпринимательской деятельности [3].

В прикладном контексте инфраструктурное обеспечение предпринимательства представляет собой комплекс действующих либо создаваемых организаций, обеспечивающих систему условий функционирования частного предпринимательства, включая содействие предпринимателям в организации дела, обеспечение правовой информацией, инжиниринга, маркетинга и менеджмента, поддержку в обеспечении предпринимателей материально-техническими, финансовыми и иными ресурсами на коммерческой основе [2; 5].

Основными компонентами инфраструктурного обеспечения предпринимательства выступают такие как [4; 5]:

- инвестиционная деятельность (повышение инвестиционной привлекательности предпринимательства);
- государственная поддержка – правовая, финансовая;
- система правовых норм, которые регламентируют деятельность предпринимателей;
- система механизмов регулирования рынка, направленных на повышение конкурентоспособности малых и средних предприятий.

Применительно к региональному уровню обеспечения инфраструктуры для развития малого предпринимательства, важным фактором выступает привлечение инвестиций, то есть наращивание инвестиционного потенциала. Инвестиционный потенциал региона или федерального округа является показателем его инвестиционной привлекательности, представляющим систему объективных предпосылок и условий для инвестирования (текущая экономическая ситуация, наличие объектов инвестирования и т. п.). Понятие инвестиционного потенциала напрямую связано инвестиционными рисками (потенциальными возможностями потери/неприбыльности инвестиций) и инвестиционным климатом (наличием благоприятных/неблагоприятных условий для инвестирования).

В структуре инвестиционного потенциала региона обычно выделяют ряд факторов:

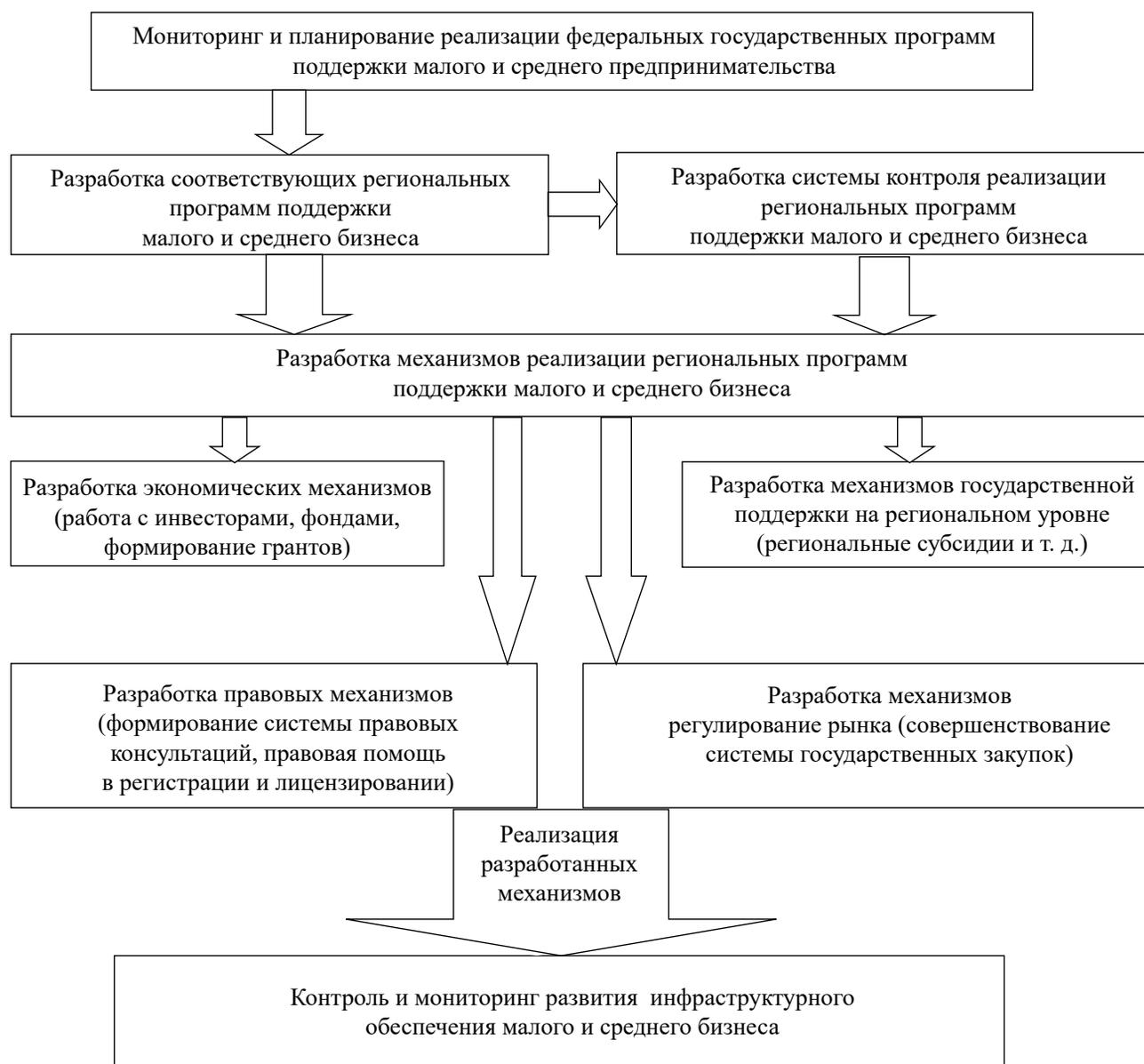
- инвестиционная привлекательность региона – наличие в регионе объектов для инвестирования – проектов, производств, развития новых отраслей экономики и др.;
- наличие инвестиционных предложений, относящихся к конкретному инвестиционному региону. Ряд регионов могут специализироваться на инвестициях в той или иной сфере;
- наличие ресурсов реализации инвестиционного потенциала (людских, интеллектуальных, материальных).

Достаточно важным элементом инфраструктуры для обеспечения деятельности предпринимательства выступает государственная поддержка. Государственная поддержка, как особый вид деятельности государства, является ключевым элементом государственного регулирования и подразумевает совокупность отдельных рычагов и инструментов воздействия, представляющих собой либо целостную иерархически организованную систему (при отлаженном механизме государственной поддержки), либо отдельные элементы этой системы. В качестве инструментов государственной поддержки, как правило, выступают льготное и безвозмездное финансирование ущемленных в экономическом отношении организаций [4; 5].

Государственная поддержка подразумевает законодательно закреплённую систему мер и механизмов, включающую отдельные меры воздействия государства на доходы организаций, размеры и структуру производства, регуляцию рынка, социальную инфраструктуру путем выделения на перечисленные цели финансовых средств из бюджетов разных уровней. В связи с этим, одним из ключевых факторов среди мер государственной поддержки можно выделить бюджетный компонент, направленный на комплексное развитие отдельных отраслей, где особое значение имеет деятельность малого бизнеса.

С момента начала осуществления в стране регулирования правового статуса субъектов малого бизнеса во многих федеральных нормативно-правовых актах закреплён принцип равнодоступности для всех организаций и индивидуальных предпринимателей мер государственной поддержки. При этом на практике данный принцип до настоящего времени не реализован, так как по многим причинам далеко не все предприятия, в особенности, микропредприятия, имеют возможность пользоваться действующими в России средствами государственной поддержки. В связи с этим, для отдельных категорий организаций (например, мелкие фермерские хозяйства) в нормативно-правовых актах целесообразно предусмотреть более льготные условия получения мер государственной поддержки, которые будут учитывать специфику предприятий, вплоть до транспортной доступности и близости рынков сбыта товаров (услуг). Среди подобных дополнительных мер могут быть возможность предоставлять товары (услуги) ближайшим бюджетным организациям, например, школам, детским садам и т. д., в зависимости от отраслевой специфики предприятия.

Особое внимание уделено в действующем законодательстве страхованию малых предприятий и организаций и их деятельности. На современном этапе право на страхование малых предприятий предоставлено большому числу страховых компаний, которые, предлагая условия страхования, однако, не учитывают особенностей производства в целом и в отдельных регионах. Например, в типовой договор страхования малого предприятия включено правило, на основании которого он вступает в силу только после уплаты страхователем (организацией или индивидуальным предпринимателем) страховой премии либо ее первого взноса не менее 50 % от всей суммы премии. На момент заключения договоров страхования у многих предприятий, в особенности это касается микропредприятий, нет свободных средств на оплату страховой премии, это не позволяет таким предприятиям получить ссуды в банках. Целесообразно, в данном ключе, отразить в нормативных актах (в том числе, например, в Федеральном законе «Об организации страхового дела в Российской Федерации») особенности страхования малых предприятий, оказывающие значительное влияние на исполнение условий страховых договоров [1].



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 1. Модель инфраструктурного обеспечения развития малого и среднего предпринимательства на уровне региона

Следует отметить, что порядок и условия предоставления малым предприятиям мер государственной поддержки на федеральном уровне прописан частично – определены в целом условия перечисления средств из федерального бюджета в форме субсидий бюджетам субъектов Федерации. Порядок перечисления бюджетных средств и условия их получения собственно предприятием определяется органами власти субъекта, которые не в достаточной степени учитывают интересы, экономические ресурсы и возможности малых предприятий, ввиду чего у предпринимателей возникают проблемы с получением субсидий. Данный факт свидетельствует об отсутствии общего концептуального подхода к проблеме получения предприятиями мер государственной поддержки и несовершенстве системы правового регулирования.

Важным фактором инфраструктурного обеспечения малого и среднего предпринимательства является правовая поддержка, так как современное законодательство в области предпринимательской деятельности имеет достаточно много нюансов, которые необходимо учитывать при организации такой деятельности. В этой связи, в рамках развития инфраструктуры для развития предпринимательской деятельности необходимо предусмотреть механизмы правовой поддержки.

Регулирование рынка с целью инфраструктурного обеспечения деятельности малых и средних предпринимателей и повышения их конкурентоспособности, представляется более сложной задачей, поскольку рынок в большей степени регулируется экономическими механизмами, например, спросом на те или иные услуги, скоростью товарооборота и т. д. В то же время, государство может участвовать в регулировании рынка, например, через выполнение государственных закупок.

При формировании основных факторов, составляющих систему инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности, необходимо создавать комплекс соответствующих организационных мероприятий не на федеральном уровне, а на региональном и местном, поскольку при формировании инфраструктурной поддержки необходимо учитывать специфику конкретных регионов, уровень развития в них производства, особенности рынка, главенствующие отрасли хозяйства и т. д.

На основании перечисленных факторов, комплекс которых складывается в систему инфраструктурного обеспечения малого и среднего предпринимательства, можно предложить следующую модель развития инфраструктуры для поддержки и развития малого и среднего бизнеса на региональном уровне (см. рис. 1).

Таким образом, в соответствии с рисунком 1 отметим, что представленная модель предполагает формирование всех основных компонентов инфраструктурного обеспечения малого и среднего предпринимательства, а также систему мониторинга соответствующих федеральных программ поддержки малого бизнеса и систему контроля и мониторинга результатов.

Библиографический список

1. Закон РФ от 27.11.1992 г №4015-1 (ред. от 31.12.2017) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.01.2018) // [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307/ (дата обращения: 26.05.2018).
2. Власова, К. Б. Споры о компетенции между органами публичной власти // Конституционное и муниципальное право. – 2011. – № 3. – 47 с.
3. Жбанова, Е. А. Информационные технологии в политическом процессе функционирования органов государственной власти Забайкальского края: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата политических наук / Читинский государственный университет. Чита, 2011 г. – Режим доступа <https://elibrary.ru/item.asp?id=19341545> (дата обращения: 20.05.2018).
4. Жбанова, Е. А. История и современные тенденции развития информационных технологий в управлении // Вестник Читинского государственного университета. – 2009. – № 4. – С. 55-60.
5. Одинокова, Е. О. Механизм государственного воздействия на рынок продукции малых предприятий // Вестник НГУЭУ. – 2013. – № 3. – С. 154-159.
6. Соболев, Т. Роль импорта в продовольственной безопасности страны // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2010. – № 2. – С. 32-33.

References

1. Zakon RF ot 27.11.1992 № 4015-1 (red. ot 31.12.2017) «Ob organizatsii strakhovogo dela v Rossiyskoy Federatsii» (s izm. i dop., vstup. v silu s 28.01.2018) [On the organization of insurance business in the Russian Federation. Law of the Russian Federation

- of 27.11.1992 no. 4015-1 (as amended on December 31, 2017) (with amendment and addendum, entered into force on January 28, 2013)]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307/ (accessed 26.05.2018).
2. Vlasova K. B. Spory o kompetentsii mezhdru organami publichnoy vlasti [*Disputes on the competence between public authorities*]. Constitutional and municipal law, 2011, I. 3, p. 47.
 3. Zhanova E. A. Informatsionnyye tekhnologii v politicheskom protsesse funktsionirovaniya organov gosudarstvennoy vlasti Zabaykal'skogo kraya: avtoreferat dissertatsii na soiskaniye uchenoy stepeni kandidata politicheskikh nauk [*Information Technologies in the Political Process of Functioning of State Authorities of Transbaikalian Territory: the dissertation author's abstract on competition of a scientific degree of the candidate of political sciences*]. Available at: <https://elibrary.ru/item.asp?id=19341545> (accessed 20.05.2018).
 4. Zhanova E. A. Istoriya i sovremennyye tendentsii razvitiya informatsionnykh tekhnologiy v upravlenii [*History and modern trends in the development of information technologies in management*]. Bulletin of the Chita State University, 2009, I. 4, pp. 55-60.
 5. Odinkova E. O. Mekhanizm gosudarstvennogo vozdeystviya na rynek produktsii malyykh predpriyatiy [*The mechanism of state impact on the market of small enterprises*]. Bulletin of NSUER, 2013, I. 3, pp. 154-159.
 6. Sobol T. Rol' importa v prodovol'stvennoy bezopasnosti strany [*The role of imports in food security of the country*]. International Agricultural Journal, 2010, I. 2, pp. 32-33.

Самарцева Анастасия Иссаровна
студент, ФГБОУ ВО «Государственный
университет управления», г. Москва
e-mail: Tasyalovenusha@mail.ru

Чеботарёва Зоя Валентиновна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО
«Государственный университет
управления», г. Москва
e-mail: tzl09@mail.ru

Samartseva Anastasiya
Student, State University
of Management, Moscow
e-mail: Tasyalovenusha@mail.ru

Chebotareva Zoya
Candidate of Economic Sciences,
State University of Management,
Moscow
e-mail: tzl09@mail.ru

РЕЗУЛЬТАТЫ АУДИТА РАСЧЕТОВ С ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация. Рассмотрены цель и основные задачи аудита расчетов с персоналом по оплате труда. Изучены наиболее часто встречающиеся ошибки бухгалтеров в бухгалтерском учете расчетов по заработной плате с работниками. Выявлены возможные причины этих нарушений, а также описаны последствия несоблюдения трудового законодательства для работодателя и юридического лица. По каждому нарушению даны советы по улучшению бухгалтерского учета расчетов по оплате труда и минимизации количества ошибок.

Ключевые слова: заработная плата, аудит, типичная ошибка, задача аудита оплаты труда, штраф, нарушение.

RESULTS OF THE AUDIT OF CALCULATIONS WITH PERSONNEL ON PAYMENT IN THE ORGANIZATIONS OF RETAIL TRADE

Abstract. The goal and main tasks of audit of calculations with personnel on remuneration of labor are considered. The most common mistakes of accountants in accounting for payroll calculations with employees have been studied. Possible causes of these violations have been identified, as well as the consequences of non-compliance with labor laws for the employer and legal entity. For each violation advice is given on improving the accounting of payroll calculations and minimizing the number of errors.

Keywords: salary, audit, typical mistake, task of audit of labor remuneration, fine, violation.

Заработная плата в организациях розничной торговли, регулируемых трудовым законодательством, – один из наиболее ответственных участков бухгалтерского учета, поскольку этот участок важен как с точки зрения расходов по оплате труда, так и с позиции взаимоотношений работодателя с работниками. За нарушение трудового законодательства организациям грозят не только штрафы, но и дисквалификация юридического лица. В связи с многочисленностью и сложностью хозяйственных операций, бухгалтерская (финансовая) отчетность может быть подвержена искажениям, и ее достоверность не может быть обеспечена. По этой причине аудитору необходимо уделить особое внимание бухгалтерскому учету расчетов с персоналом по оплате труда [7].

Аудит расчетов с персоналом по оплате труда направлен на выражение субъективного мнения аудитором, основанного на профессиональном опыте, о достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемых лиц и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации (далее – РФ) [4]. Под достоверностью расчетов по оплате труда понимается степень точности и обоснованности отражения данных в бухгалтерской (финансовой) отчетности на основании первичных документов, что позволяет аудитору с помощью этих данных формировать мнение о законности финансово-хозяйственной деятельности организации.

Целью проведения аудита расчетов с персоналом по оплате труда является установление соответствия применяемой в организации методики бухгалтерского учета расчетов с работниками действующим нормативным документам (актам, внутренним распорядительным документам, трудовому законодательству РФ).

При аудите расчетов по заработной плате необходимо проверить следующее:

- соблюдается ли трудовое законодательство, и в каком состоянии находится внутренний контроль трудовых отношений;

- как организован порядок учета и контроля выработки и начисления заработной платы рабочим-сдельщикам;
- как ведутся учет и начисление различного рода оплат;
- обоснованность и правильность расчета удержания из заработной платы налога на доходы физических лиц и прочих удержаний;
- правильность ведения аналитического учета по работникам в разрезе видов начислений и удержаний;
- регистры синтетического учета, корреспонденцию счетов 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 69 «Расчеты по социальному страхованию», 68 «Расчеты с бюджетом» субсчет «НДФЛ» с другими счетами.
- корректность расчета налогооблагаемой базы с фонда оплаты труда, а также учета налогов и платежей с фонда оплаты труда;
- обоснованность депонирования и правильность расчетов по депонированной заработной плате [9].

Для проведения качественной аудиторской проверки всей вышеуказанной информации и разработке предложений по совершенствованию бухгалтерского учета расчетов по оплате труда, аудитору важно знать основную массу распространенных ошибок бухгалтеров и нарушений законодательства, чтобы обратить на них особое внимание [8].

В результате проведения аудита расчетов с персоналом по оплате труда наблюдаются следующие типичные нарушения при ведении бухгалтерского учета и отражении в отчетности операций по учету труда и заработной платы:

- отсутствуют обязательные системные документы, связанные с оплатой труда (положения по оплате труда, положения по премированию, штатного расписания, приказов, трудовых договоров, трудовых книжек, табелей учета рабочего времени и пр.);
- не применяются типовые формы первичных документов по оплате труда;
- не соблюдаются условия труда, предусмотренные Трудовым кодексом РФ (далее – ТК РФ): отсутствие графика отпусков, непредоставление отпуска или предоставление его менее установленной продолжительностью, принуждение к сверхурочной работе, нарушение сроков выплаты заработной платы);
- отсутствуют компенсации за нарушение сроков выплат заработной платы;
- не соответствуют начисленная заработная плата или стимулирующие выплаты условиям трудовых договоров, действующих в организации;
- неправильно начисляются доплаты;
- неправильно исчислен средний заработок;
- неправильно исчислены причитающиеся работнику компенсации за неиспользованный отпуск при увольнении по соглашению сторон;
- отсутствуют документы, подтверждающие начисление заработной платы и удержания из нее;
- ошибки при расчете среднего заработка для выплат отпускных, по временной нетрудоспособности, алиментов и др.;
- ошибки при оплате работы в сверхурочное время, выходные и праздничные дни и время простоя по вине работодателя;
- ненадлежащее ведение учета (некорректная корреспонденция счетов, расхождения между данными аналитического и синтетического учета и т. п.) [6].

Причинами их возникновения и последствиями являются следующие факторы:

1. Задержка выплаты заработной платы.

Согласно ТК РФ заработную плату необходимо выплачивать не реже, чем каждые полмесяца [1]. За задержку выплаты зарплаты работодатель обязан уплатить проценты и компенсировать моральный вред по требованию работника. В случае неисполнения вышеперечисленных требований наступает правовая ответственность руководителя: ему может грозить штраф в размере от 30 000 до 50 000 руб. вне зависимости от количества дней просрочки, а если данное нарушение произойдет повторно – суд назначит дисквалификацию физического лица на срок от 6 месяцев до 3 лет [3]. Это означает, что он не сможет в этот период занимать руководящие должности, входить в совет директоров и заниматься предпринимательской деятельностью. С конца 2016 г. повысились штрафы за задержку заработной платы. В таблице 1 приведены последствия для ответственных лиц за задержку зарплаты в 2018 г.

Штрафы за задержку заработной платы в 2018 г.

Кто платит	Последствия задержки заработной платы
Первое нарушение	
Директор, главбух	Штраф 10 000-20 000 руб. или предупреждение
Предприниматель	Штраф 1 000-5 000 руб.
Компания	Штраф 30 000-50 000 руб.
Повторное нарушение	
Директор, главбух	Штраф 20 000-30 000 руб. или дисквалификация на 1-3 года
Предприниматель	Штраф 10 000-30 000 руб.
Компания	Штраф 50 000-100 000 руб.

Источник: [3]

У работника, которому задержали заработную плату, есть право в течение года обратиться в суд [1]. Если руководство организации не соблюдает закон в части сроков выплат заработной платы, для него наступает материальная ответственность. В обязанности организации входит оплата компенсации за каждый день просрочки оплаты труда сотрудникам. Ее рассчитывают, исходя из действующей на период просрочки 1/150 ставки рефинансирования Банка России [2]. Однако в трудовом договоре может прописываться повышенная компенсация и в этом случае необходимо ориентироваться на нее. Важно понимать, что задолженностью считается не начисленная сумма заработной платы работника, а очищенная от удержаний, причитающаяся к выдаче. Уголовная ответственность может наступить в случае, если установлено, что задержка оплаты труда произошла в корыстных целях руководителя.

В бухгалтерском учете проводки по начислению компенсаций за задержку зарплаты должны отражаться в следующей корреспонденции: Д-т 91.2 и К-т 73.

2. Ошибки при удержаниях из заработной платы.

Любые удержания из заработной платы должны осуществляться в соответствии с ТК РФ.

Удержания делятся на: обязательные, по инициативе работодателя, по инициативе работника.

К категории обязательных удержаний относят:

- налог на доходы физических лиц (далее – НДФЛ). Сроки и порядок удержания НДФЛ регламентируются главе 23 Налогового Кодекса РФ;

- удержания по исполнительным документам. В соответствии со статьей 98 Федерального закона № 229-ФЗ взыскания на заработную плату и иные доходы по исполнительным документам, проводят в следующих случаях:

- 1) если исполнительный документ содержит требования о взыскании периодических платежей;

- 2) взыскание суммы, не превышающей 10 000 руб.;

- 3) отсутствие или недостаточность у должника денежных средств и иного имущества для исполнения требований исполнительного документа в полном объеме [5].

Прочие удержания из заработной платы рассчитываются за вычетом НДФЛ. Обязанность удержаний вступает в силу со дня получения исполнительного документа, а сами удержания должны проводиться в трехдневный срок со дня выплаты причитающейся должнику заработной платы или иных периодических платежей. Все расходы, связанные с переводом денежных средств осуществляются за счет должника. Распространенной ошибкой является неправильно выбранная база для расчета удержаний по алиментам на несовершеннолетних детей. Ошибочно базой принимают всю начисленную зарплату. Правильно рассчитывать удержания по алиментам из заработной платы, освобожденной от НДФЛ.

Помимо органов судебной власти, удержания из заработной платы может выполнять и работодатель [1]. А именно, работник получил аванс и не отработал его по причине увольнения. В этом случае он должен возместить работодателю сумму выданного аванса. Ошибки возникают, когда эти суммы вовремя не возвращают и на них не начисляют НДФЛ.

В некоторых случаях при выдаче авансов под отчет на командировки или приобретение товарно-материальных ценностей в обязанность подотчетного лица входит составление авансового отчета по завершению сделок или по возвращению из командировки. В течение 3-х дней после регистрации авансового отчета подотчетное лицо обязано вернуть остаток денежных средств в кассу организации, в ином случае работодатель вправе удержать эту сумму из его заработной платы. Ошибкой является несоблюдение трехдневного срока.

Также работодатель вправе произвести удержание в случаях:

- когда была ошибочно перечислена заработная плата по причине счетных ошибок;
- когда работник признан виновным в несоблюдении норм труда или простое;
- когда судом установлено, что зарплата была излишне перечислена вследствие неправомерных действий самого работника.

В случаях, когда при расчете заработной платы были нарушены нормы трудового законодательства, излишек с работника работодатель взыскать не вправе [1].

Еще одним основанием для удержания сумм из заработной платы может служить нанесение материального ущерба работником. В этом случае удержание будет правомерно:

- если виновный работник добровольно готов возместить причиненный ущерб;
- если стоимость нанесенного ущерба не превышает среднемесячный заработок работника;
- если решение об удержании компенсации за причиненный ущерб принято не позднее 1-го месяца с момента установления размера нанесенного ущерба [1].

В противном случае самостоятельное удержание работодателем сумм из заработной платы работника будет неправомерным и должно осуществляться только по решению суда.

В случае, когда удержания проводятся по инициативе самого работника, например, взносы на добровольное страхование или оплата платежей за коммунальные услуги, то ошибкой в данном случае будет являться отсутствие письменного заявления работника с согласием на данного рода удержания.

Подводя итоги, отметим, что общий размер всех удержаний с каждой выплаты заработной платы не должен превышать 20 %, в некоторых случаях, уставленных законодательством – не более 50 % [5]. В случаях уплаты алиментов на несовершеннолетних детей, компенсации причиненного вреда здоровью другого человека и лицам, понесшим ущерб в связи со смертью кормильца, в результате совершенного преступления, максимальный размер удержаний составит не более 70 %. Любое удержание должно иметь под собой документально оформленное основание.

3. Ошибки при депонировании заработной платы.

На выдачу заработной платы отводится 3 рабочих дня. Если по каким-либо причинам она не была получена работником, а уведомление ему было направлено, ее депонируют и возвращают на расчетный счет организации, откуда ее можно будет забрать на погашение задолженностей и прочие выплаты в течение 3-х лет. По истечении трехлетнего срока, если заработная плата так и не была получена работником, она списывается как прибыль от прочих операций. Здесь обнаруживаются ошибки в несоблюдении сроков депонирования или в отсутствии должного оформления депонированных сумм.

4. Ошибки при оплате сверхурочных и за работу в выходные и праздничные дни. С

верхурочная работа – работа, выполняемая по требованию работодателя за пределами официально установленного рабочего времени. Согласно трудовому праву сверхурочная работа должна компенсироваться в виде денежных выплат либо в виде предоставления дней дополнительного отдыха (отгула). За первые два часа переработки размер сверхурочных составит не менее полторы ставки, за последующие часы переработки – не менее двойного размера ставки [1]. Предоставленного времени на отгул должно быть не менее переработанного времени. При этом часы переработки будут оплачены как нормированное рабочее время, а дни отгула оплачиваться не будут. По этому вопросу возникают неточности в расчетах в связи с отсутствием графика учета рабочего времени и нормирования оплаты труда при переработке.

Таким образом, в результате проведения аудита расчетов с персоналом по оплате труда можно выявить ошибки и нарушения, которые в дальнейшем станут предпосылками для разработки мероприятий усиления контрольной среды расчетов с персоналом по оплате труда в организациях розничной торговли.

Библиографический список

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // Российская газета. – 2001. – № 256.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (2 часть) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 28.12.2016) // Российская газета. – 2000. – № 153-154.
3. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 г. № 195-ФЗ (ред. от 31.12.2017) // Российская газета. – 2001. – № 256.
4. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ (ред. от 01.12.2014) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2009. – № 1.
5. Федеральный закон «Об исполнительном производстве» от 02.10.2007 г. № 229-ФЗ (ред. от 07.03.2018) // Российская газета. – 2017. – № 223.
6. Гридина, И. Типичные ошибки, допускаемые бухгалтерами при начислении заработной платы // Бюджетные учреждения здравоохранения: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2008. – № 8. – Режим доступа: <https://www.lawmix.ru/bux/43821> (дата обращения: 20.04.2018).
7. Ровенских, В. А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность / В. А. Ровенских, И. А. Слабинская. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 364 с.
8. Спесивцева, А. Л. Особенности аудита расчетов по оплате труда на предприятиях России // Молодой ученый. – 2015. – № 11. – С. 996-998.
9. Суйц, В. П. Аудит: учебник / В.П. Суйц. – М.: Кнорус, 2016. – 352 с.

References

1. Trudovoy kodeks Rossiyskoy Federatsii ot 30.12.2001 № 197-FZ (red. ot 28.12.2016) [*The labor code of the russian federation dated December 30, 2001 № 197-FZ (ed. from 28.12.2016)*]. Rossiyskaya gazeta, 2001, I. 256.
2. Nalogovyy kodeks Rossiyskoy Federatsii (2 chast') ot 05.08.2000 № 117-FZ (red. ot 28.12.2016) [*The tax code of the russian federation (2 part) dated August 05, 2000 № 117-FZ (ed. from 28.12.2016)*]. Rossiyskaya gazeta. – 2000. – I. 153-154.
3. Kodeks Rossiyskoy Federatsii ob administrativnykh pravonarusheniyakh ot 30.12.2001 № 195-FZ (red. ot 31.12.2017) [*The code of the Russian Federation on administrative offenses dated December 30, 2001 (ed. from 31.12.2017)*]. Rossiyskaya gazeta, 2001, № 256.
4. Federal'nyy zakon «Ob auditor'skoy deyatel'nosti» ot 30.12.2008 № 307-FZ (red. ot 01.12.2014) [*The Federal law «On auditing» dated December 30, 2008 № 307-FZ (ed. from 01.12.2014)*]. Sobraniye zakonodatel'stva Rossiyskoy Federatsii, 2009, № 1.
5. Federal'nyy zakon «Ob ispolnitel'nom proizvodstve» ot 02.10.2007 № 229-FZ (red. ot 07.03.2018) [*The Federal law «on enforcement proceedings» of October 02, 2007 № 229-FZ (ed. from 07.03.2018)*]. Rossiyskaya gazeta, 2017, № 223.
6. Gridina I. Tipichnyye oshibki, dopuskayemyye bukhgalterami pri nachislenii zarabotnoy platy [*Typical errors allowed by accountants when calculating wages*] // Byudzhetye uchrezhdeniya zdravookhraneniya: bukhgalterskiy uchot i nalogooblozheniye [*Budgetary health institutions: accounting and taxation*], 2008, № 8. – Available at: <https://www.lawmix.ru/bux/43821> (accessed 20.04.2018).
7. Rovenskikh V. A. Bukhgalterskaya (finansovaya) otchetnost' [*Accounting (financial) reporting*]. Moscow: Dashkov i Ko, 2013, p. 364.
8. Spesivtseva A. L. Osobennosti audita raschetov po oplate truda na predpriyatiyakh Rossii [*Features of the audit of payroll calculations at Russian enterprises*] Molodoy uchenyy [*Young Scientist*], 2015, I. 11. – pp. 996-998.
9. Suyts V. P. Audit [*Audit*]. Moscow: Knorus, 2016, p. 352.

Симакина Марина Анатольевна

канд. экон. наук, АНО ВО
«Московский гуманитарный
университет», г. Москва
e-mail: msimakina@mosgu.ru

Simakina Marina

Candidate of Economic Sciences,
Moscow University for the
Humanities, Moscow
e-mail: msimakina@mosgu.ru

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА BTL-КОММУНИКАЦИЙ В РОССИИ

Аннотация. Описаны основные инструменты BTL-коммуникаций, перечислены их главные преимущества и недостатки. На основе проведенного исследования зафиксированы задачи, выполняемые в ходе реализации BTL-инструментов на рынке. Приведена и проанализирована статистика рынка российской рекламы (с использованием данных Ассоциации коммуникационных агентств России) и определено место BTL-рекламы в нем. Особое внимание уделено анализу соотношения BTL-рекламы с другими формами рекламы. Также с помощью данных Российской ассоциации маркетинговых услуг проанализирована востребованность различных BTL-коммуникаций рекламодателями. Сформулирован набор трендов в развитии рынка BTL-коммуникаций.

Ключевые слова: маркетинговая коммуникация, реклама, BTL-коммуникация, инструмент BTL, тренд развития рынка BTL.

THE MARKET DEVELOPMENT OF BTL-COMMUNICATIONS IN RUSSIA

Abstract. The description of the main tools of Below-the-line- communications (BTL-communications), their advantages and disadvantages is presented. Based on the study, the main tasks performed during the implementation of BTL-tools on the market are described. The statistics of the Russian advertising market (using the data of the Association of communication agencies of Russia) and the place of BTL advertising on it are given and analyzed. Particular attention is paid to the analysis of the correlation of BTL-advertising with other forms of advertising. Also, based on the data of the Russian association of marketing services, the demand for various BTL-communications by advertisers is analyzed. A set of trends in the development of the BTL-communications market is formulated.

Keywords: marketing communication, advertising, BTL-communication, BTL-tool, trends of BTL market development.

Большинство исследователей современных маркетинговых коммуникаций в структуре рекламы выделяют BTL-коммуникации, т. е. виды коммуникаций с потребителем, в которых не задействованы ставшие традиционными рекламные носители, такие как СМИ. Однако развитие маркетинга и усложнение коммуникаций с потребителем приводит к необходимости более глубокого изучения BTL не только как элемента рекламной практики, но как элемента интегрированных маркетинговых коммуникаций и даже как самостоятельного инструмента воздействия на потребителя.

Наиболее объемным и пространным определением термина BTL (англ. below-the-line – под чертой), является определение, данное Дж. Бернеттом в работе «Маркетинговые коммуникации. Интегрированный подход»: BTL – «средство маркетинговых коммуникаций, которое использует множество побудительных методик в отношении потребительской и торговой аудитории, чтобы вызвать специфические измеряемые действия или реакции» [1, с. 85] Но в таком виде оно не очень прижилось в практике маркетинговой деятельности. Чаще всего BTL определяют как «один из видов интегрированных маркетинговых коммуникаций, подразумевающий двусторонний интерактивный процесс общения продавца и потребителя непосредственно в местах продаж» [6, с. 57].

На наш взгляд подход Дж. Бернетта более адекватен тому разнообразному набору каналов коммуникации и инструментов, которые используются в BTL-практике. В таблице 1 перечислены основные BTL-услуги.

Таблица 1

Классификация VTL-услуг

Канал коммуникации	Основные услуги	Дополнительные услуги
<ul style="list-style-type: none"> – Стимулирование сбыта среди торговых посредников (trade promotion); – стимулирование сбыта среди потребителей (consumer promotion); – прямой маркетинг (direct marketing); – специальные мероприятия (special events); – партизанский маркетинг (guerrilla marketing); – POS-материалы (point of sales); – торговый-маркетинг (trade marketing); – мерчандайзинг; – продакт плейсмент (англ. product placement – размещение продукции; – лайф плейсмент (англ. life placement – размещение в жизни) 	<ul style="list-style-type: none"> – Стратегическое планирование; – разработка креативной идеи; – производство сувенирной и раздаточной продукции, других дополнительных материалов; – подготовка промо-персонала; – поиск и организация взаимодействия с местом проведения; – проведение мероприятия; – планирование и встраивание VTL в общую коммуникационную стратегию; – контроль и оценка эффективности. 	<ul style="list-style-type: none"> – Исследования потребителей и брендов (узнаваемости, лояльности); – тестирование креатива; – анализ эффективности интеграции с другими инструментами маркетинговых коммуникаций; – разработка новых инструментов в VTL.

Составлено автором по материалам исследования

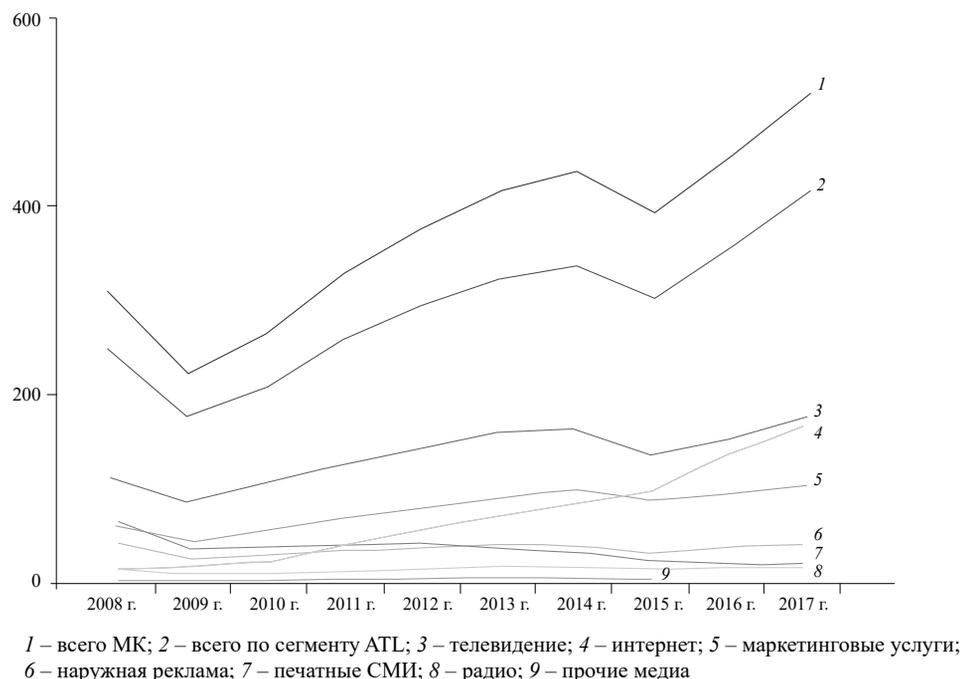
Применяемые в VTL-коммуникациях инструменты настолько разнообразны, что мы перечислим лишь ряд из них: промоакции; вирусный маркетинг; спонсорство; дегустация; консультация; лифлетинг; лотерея; подарок за покупку; свитчинг; сэмплинг; торговые конференции; интернет-конференции; установление многоступенчатых программ по стимулированию сбыта; корпоративные мероприятия; внутриотраслевые мероприятия (B2B-party); выставки и ярмарки; управление базами данных и т. д. Такое разнообразие инструментов приводит некоторых исследователей к мысли об искусственном их объединении под эгидой VTL. Однако, все перечисленные инструменты, как и ранее отмеченные каналы коммуникации, обладают рядом схожих особенностей:

- место воздействия максимально приближается к месту продаж;
- личностная, индивидуальная направленность рекламного сообщения;
- предоставление возможности покупателю оценить продукт – попробовать или проверить товар в действии;
- особое внимание к визуальной составляющей бренда, возможность подчеркнуть ее;
- взаимодействие с узкой целевой аудиторией;
- внимание к креативу и широкие возможности по его применению;
- наличие прямой обратной связи в системе коммуникации;
- различные подходы к оценке эффективности VTL-мероприятий.

Из совокупности этих особенностей можно попытаться определить главную задачу VTL – максимально возможное приближение товара к конечному потребителю, но с минимизацией затрат на проведение промоакции.

Для нашего исследования важно понимание того, что VTL является неотъемлемой частью рекламного рынка, но при этом обладает рядом существенных отличий не только в используемых инструментах, но и в организации самого рынка предоставления данных услуг. Развитие рынка иногда приводит к сращиванию («обратной интеграции») VTL-рынка и рынка рекламы в медиа. Так, в исследовании «Маркетинг в России. 2016», проведенным Гильдией маркетологов, ряд экспертов так характеризовал функционирование VTL-рынка: «Вообще VTL уже давно сливается с рекламой. Граница и раньше была очень условной, а сейчас она вообще стерлась» [4, с. 38]; «Хочу заметить, что рынок на котором работает моя компания – это рынок рекламы. Деление на ATL (англ. above-the-line – над чертой), т. е. медийная реклама, и VTL (стимулирование сбыта, промо) актуальное еще 3-4 года назад, сегодня утратило свой смысл» [4, с. 38].

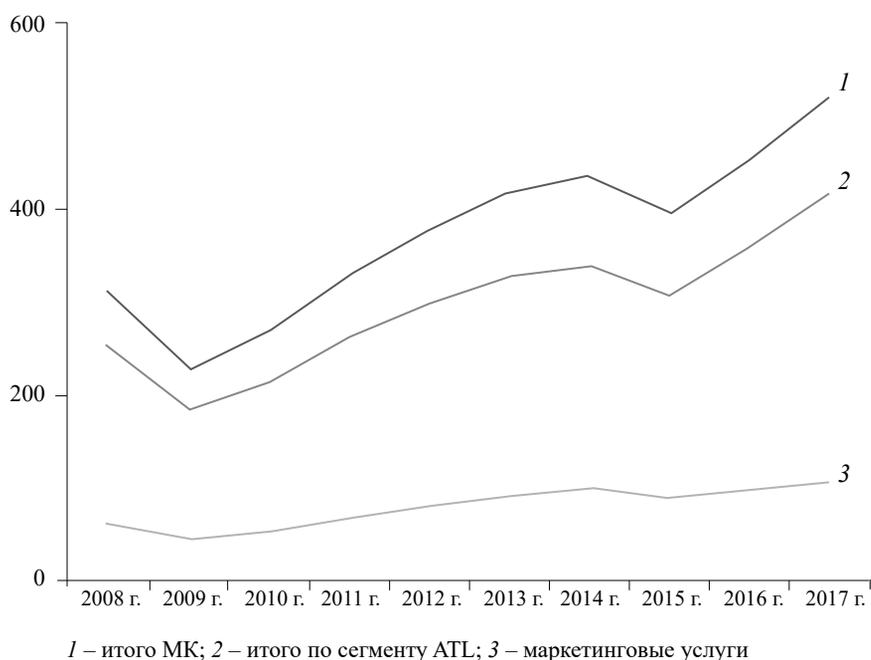
Рассмотрим подробнее данные по рынку маркетинговых коммуникаций в России [5] (рис. 1).



Источник: [5]

Рис. 1. Объем рекламы в средствах ее распространения за 2008-2017 гг., млрд руб. за вычетом налога на добавленную стоимость

Из рисунка 1 следует, что рынок ВТЛ («маркетинговые услуги» в терминологии Ассоциации коммуникационных агентств России (далее – АКАР) подвержен тем же колебаниям, что и рынок рекламы в целом. Он так же проседает под действиями экономических кризисов и подвержен модным тенденциям и увлечениям в среде заказчиков, когда один из инструментов коммуникации объявляется рынком наиболее действенным и эффективным. При этом стоит отметить, что рынок ВТЛ рос последовательно все означенные в таблице годы, но его восстановление после кризисов было более плавным, чем рынка рекламы в целом (рис. 2).



Источник: [5]

Рис. 2. Сравнение объемов рынков рекламы в целом, а также ATL и ВТЛ за 2008-2017 гг., млрд руб. за вычетом НДС

Следует обратить внимание, что сам расчет объема BTL-рынка сопряжен с определенными сложностями. Во-первых, часть коммуникаций, идущих в связке с BTL-акциями и неразрывно поддерживающих их относится к другим направлениям рекламного рынка (наружная реклама, интернет). Во-вторых, сам сегмент маркетинговых услуг может включать достаточно большое количество различных инструментов и интерпретация его составляющих респондентами и экспертами тоже может быть различной. В-третьих, в силу использования фрилансеров, промо-персонала, широкой географии проводимых акций, сам рынок обладает достаточно низкой прозрачностью.

Отметим также, что BTL-коммуникации, обычно, занимают около 20 % общего объема рынка. Доля может колебаться от года к году, но не значительно (табл. 2).

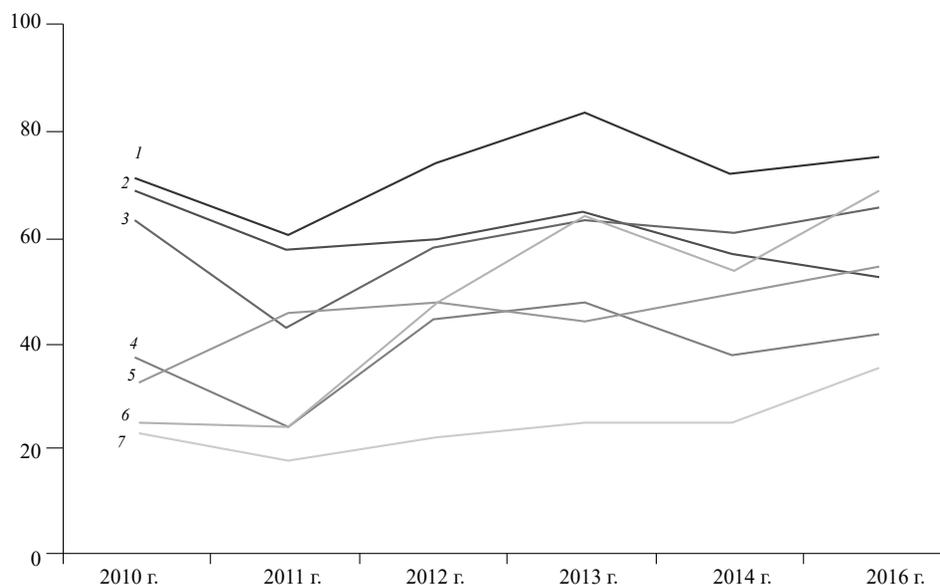
Таблица 2

Доля различных средств рекламы в общем объеме рынка, %

Сегмент	Год									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Телевидение, %	37,5	42,1	41,2	39,5	37,9	37,3	36,5	34,5	33,2	32,9
Радио, %	4,2	4,0	3,8	3,6	3,9	3,9	3,9	3,6	3,3	3,3
Печатные СМИ, %	20,3	15,5	14,1	12,2	10,9	8,8	7,5	5,9	4,3	3,9
Наружная реклама, %	13,5	11,0	11,0	10,4	10,0	9,7	9,3	8,1	8,4	8,1
Интернет, %	4,7	7,1	8,4	12,6	14,9	17,1	19,3	24,5	29,9	32,0
Маркетинговые услуги, %	19,2	19,0	20,5	20,5	21,3	21,7	22,4	22,3	20,8	19,8
Все средства распространения, %	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100,0

Источник: [5]

С целью уточнения состава BTL-рынка и востребованности его различных элементов заказчиками рекламы приведем данные ежегодных опросов Российской ассоциации маркетинговых услуг (далее – РАМУ). Распределение ответов на вопрос «какие из перечисленных видов маркетинговых услуг Вам (Вашей компании) приходилось часто использовать в вашей деятельности за последние 2-3 года?» показано на рисунке 3 [7].



1 – POS-материалы (англ. point of sales – место продажи) и визуальная коммуникация в магазине; 2 – стимуляция конечного потребителя; 3 – торговый маркетинг; 4 – интегрированные коммуникации; 5 – ивент-маркетинг (от англ. event – событие, мероприятие); 6 – цифровой маркетинг; 7 – прямой маркетинг / CRM (англ. customer relationship management – управление взаимоотношениями с клиентами)

Источник: [7]

Рис. 3. Использование различных видов маркетинговых услуг российскими компаниями в 2010-2016 гг., %

Обратим внимание, что 2013 г. в общем по рынку BTL не был особенно удачным, но несколько видов BTL-коммуникаций захватили интересы заказчиков. Это POSM (англ. point of sales materials point of sales – место продаж) и коммуникации внутри торговой точки, а также цифровой маркетинг (см. рис. 3).

Вообще, при анализе интереса российских заказчиков к различным видам BTL-коммуникаций (см. табл. 3) стоит отметить, что последовательно и существенно снижается интерес к инструментам consumer promotion, также последовательно и существенно растет интерес к инструментам цифрового маркетинга, показатели остальных каналов коммуникации колеблются незначительно, либо показывают резкие пики в конкретные годы (2011 г. – рост интереса к ивент-маркетингу) без существенного прироста в дальнейшем. Все это говорит об идущем на рынке спокойном процессе подбора наиболее подходящих каждой компании и каждой задаче инструментов и постоянном перераспределении существующих BTL-бюджетов наиболее оптимальным образом.

Таблица 3

**Доля интереса к различным видам BTL-коммуникаций по данным опроса
Российской ассоциации маркетинговых услуг в 2010-2016 гг.**

Типы маркетинговых услуг	Год					
	2010	2011	2012	2013	2014	2016
POS-материалы и визуальная коммуникация в магазине, %	22	22	21	21	20	19
Цифровой маркетинг, %	8	9	13	16	15	17
Стимуляция конечного потребителя, %	21	21	17	17	16	13
Ивент-маркетинг, %	10	17	14	11	14	14
Торговый маркетинг, %	20	16	16	16	17	17
Интегрированные коммуникации, %	12	9	13	12	11	11
Прямой маркетинг / CRM, %	7	7	6	6	7	9

Источник: [7]

Следует отметить те преимущества и недостатки, которые учитывают компании-рекламодатели в BTL-коммуникациях. Среди основных преимуществ выделяют:

- гибкость бюджета: основная часть затрат приходится на промо-материалы, наем промоутеров;
- возможность показать преимущества товара/услуги, которые потребитель не знал/не обращал внимания;
- возможность личного контакта с потребителем, что позволяет проявить индивидуальный подход к каждому потребителю;
- возможность работать с группой товаров, реклама которых с помощью традиционных методов запрещена;
- наличие дополнительного стимула для клиента к совершению покупки после промоакции, тестирования, дегустации, консультации промоутера;
- наличие побуждающих к покупке стимулов в виде подарков, сувениров, скидок;
- стремление потребителей увеличивать объем закупок или их частоту в моменты проведения акций;
- возможность замерить результаты маркетинговых действий и добиваться заранее поставленных целевых показателей.

Наиболее существенные из преимуществ близки к задачам, которые ставят маркетологи перед хорошо работающими маркетинговыми инструментами. Гибкость подстройки под нужды компании, измеримость и мотивация потребителей к повторным или большим покупкам цениться маркетологами особенно. Однако, применение BTL-инструментов на практике не лишено недостатков. К ним относятся:

- активное и постоянное применение BTL-инструментов может привести к обесцениванию бренда;
- необходимость и проблемы постоянного контроля, что усложняет процессы планирования и организации;
- множество организационных рисков, связанных с компетентностью персонала, выбором промо-персонала, выбором места акции;
- неудачная спланированная акция может негативно отразиться на имидже бренда;
- возникновение отрицательного отношения к продукту из-за неудачного проведения акции, например, дегустации;

- ограниченный охват целевой аудитории из-за высокой стоимости каждого контакта с целевым потребителем и ограниченности маркетинговых бюджетов;
- легкость копирования конкурентами наиболее удачных VTL-акций;
- низкая эффективность в краткосрочном горизонте планирования;
- сложности при построении интегрированных маркетинговых коммуникаций из-за противоречий в содержании и восприятии различных VTL-инструментов.

По данным исследователей, основными заказчиками POSM-акций выступают следующие сегменты рынка (расположены по возрастанию объемов затрат) [2]:

- сигареты, табачные изделия;
- алкоголь;
- фармацевтика, медицинские препараты;
- кофе, чай, кондитерские изделия;
- бытовая техника и электроника;
- косметика, средства по уходу за телом;
- молочные продукты;
- безалкогольные напитки.

Рост влияния этих сегментов на рынке будет положительно влиять на темпы роста рынка VTL-коммуникаций и оказывать существенное давление на всех участников этого рынка.

Поскольку существенного изменения законодательства по рекламе в сторону его упрощения и снижения количества запретов по отношению к некоторым отраслям ждать не приходится, структура и количество заказчиков в ближайшее время на рынке VTL-коммуникаций вряд ли измениться. Но, участники рынка все-таки прогнозируют ряд изменений на рынке [2; 3; 7]. Просуммируем основные из них:

- динамичный рост цифровых медиа и интернета будет и дальше оказывать все возрастающее влияние на рынок;
- большинство рекламодателей будут озабочены вопросами повышения и удержания лояльности, в том числе, с помощью VTL-коммуникаций;
- ведущую роль будут играть интерактивные инструменты (интернет, смс-маркетинг, блоги, интерактивные игры и т. д.), если рекламодатели научатся их аккуратно и целесообразно использовать;
- будет расти интерес к креативу, в том числе к использованию потребительского креатива и использованию UGC (англ. user-generated content – контент, создаваемый конечными пользователями);
- лидерами consumer promotion остаются наиболее распространенные механики: дегустации, сэмплинг, подарок за покупку, лотерея;
- границы между digital и non-digital (цифровыми и нецифровыми) инструментами будет стерта, промо-акций, где digital никак не используется, становится все меньше;

Возрастут требования к VTL-проектам со стороны рекламодателей в сторону полной детализации механик акций и их эффективности;

Востребованы у рекламодателей будут эффективность, наличие онлайн отчетности при запуске акций, в связи с чем рынок может вернуться к технологиям краткосрочного планирования.

Как бы не менялся рынок VTL-коммуникаций в ближайшем будущем, неизменным останется интерес рекламодателей к данным инструментам и стремление получить максимальную эффективность на каждый вложенный в коммуникацию рубль. Главный тренд рынка сегодня – оценить эффективность любой механики в любом информационном пространстве.

Библиографический список

1. Бернет, Дж. Маркетинговые коммуникации. Интегрированный подход / Дж. Бернет, С. Мориарти. – Спб, Питер, 2001. – 864 с.
2. Зварич, Э. История и перспективы VTL-коммуникаций // Альманах VTL-маркет, 2014. – С. 72-84.
3. Климин, А. И. Современные тенденции стимулирования потребителей в местах продаж // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2014. – № 6 (209). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-tendentsii-stimulirovaniya-potrebiteley-v-mestah-prodazh> (дата обращения: 28.04.2018).

4. Маркетинг в России – 2016. Справочник Гильдии Маркетологов / Под общей редакцией И. С. Березина. – М., 2016. – 296 с.
5. Российский рекламный ежегодник – 2016. / Под научной редакцией С. В. Веселова. – М., 2017. – 326 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.akarussia.ru/en/node/637> (дата обращения: 28.04.2018).
6. Щепилова, Г. Г. Введение в рекламоведение / Г. Г. Щепилова, К. В. Щепилов, В. М. Краснюк. – М.: Элит – 2000, 2002. – 304 с.
7. Отношение рекламодателей к рынку маркетинговых услуг – 2016. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ramu.ru/standarty-industrii/#anchor2> (дата обращения: 28.04.2018).

References

1. Bernet Dzh., Moriarti S. Marketingovyye kommunikatsii. Integrirovanny podkhod [*Marketing communications. Integrated approach*]. Spb. Piter, 2001. 864 p.
2. Zvarich. E. Istoriya i perspektivy BTL-kommunikatsiy [*History and prospects of BTL communications*]. Almanakh BTL-market, 2014. Pp. 72-84.
3. Klimin. A.I. Sovremennyye tendentsii stimulirovaniya potrebiteley v mestakh prodazh [*Modern trends encourage consumers at point of sale*]. Nauchno-tehnicheskiye vedomosti Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo politekhnicheskogo universiteta. Ekonomicheskkiye nauki, 2014, I. 6 (209). – Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennyye-tendentsii-stimulirovaniya-potrebiteley-v-mestah-prodazh> (accessed 28.04.2018).
4. Marketing v Rossii. 2016. Spravochnik Gildii Marketologov [*Marketing in Russia. 2016. The Directory Of The Guild Of Marketers*]. Pod obshchey redaktsiyey I.S. Berezina. M., 2016. 296 p.
5. Rossiyskiy reklamnyy ezhegodnik. 2016. [*Russian advertising Yearbook. 2016*] / Pod nauchnoy redaktsiyey S. V. Veselova. M., 2017. 326 p. – Available at: <http://www.akarussia.ru/en/node/637> (accessed 28.04.2018).
6. Shchepilova G. G., Shchepilov K. V., Krasnyuk V. M. Vvedeniye v reklamovedeniye [*Introduction to advertising*]. – М.: Элит – 2000. 2002. – 304 p.
7. Otnosheniye reklamodateley k rynku marketingovykh uslug – 2016. [*Advertisers ' attitude to the market of marketing services – 2016*]. – Available at: <https://www.ramu.ru/standarty-industrii/#anchor2> (accessed 28.04.2018).

Шевыркин Леонид Владимирович
 специалист 1 класса аналитического
 отдела, Межрайонная инспекция
 Федеральной налоговой службы
 № 3 по Московской области, г. Москва
e-mail: spidermail@inbox.ru

Shevyrkov Leonid
 Senior specialist of the 1st class
 of the analytical department,
 Inter-district Tax Inspectorate
 No 3 for the Moscow region, Moscow
e-mail: spidermail@inbox.ru

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ НА МЕСТНОМ УРОВНЕ

***Аннотация.** Проанализированы методики оценки эффективности налоговых льгот, действующие на местном уровне. Ретроспективный анализ позволил автору выявить преимущества и недостатки предлагаемых методик и сформировать авторское видение по вопросу целесообразности оценки налоговых льгот и предпочтений по местным налогам и торговому сбору. Предлагаемая методика позволит наиболее качественно оценить налоговые преимущества на уровне местных органов самоуправления с использованием сводной эффективности. В работе применяется формально-логический метод, системный метод, метод математического моделирования.*

***Ключевые слова:** сводная эффективность, бюджетная эффективность, экономическая эффективность, социальная эффективность, сумма выпадающих доходов.*

METHODOLOGY FOR ASSESSING TAX BENEFITS AT THE LOCAL LEVEL

***Abstract.** The methods of assessment of efficiency of tax benefits operating at the local level are analyzed. Retrospective analysis allowed the author to identify the advantages and disadvantages of the proposed methods and to form the author's vision on the feasibility of assessing tax benefits and preferences for local taxes and trade duties. The proposed method, the top quality will allow to estimate tax benefits to local authorities from the use of aggregate efficiency. The paper applies the formal-logical method, the system method, the method of mathematical modeling.*

***Keywords:** combined efficiency, budget efficiency, economic efficiency, social efficiency, amount of falling income.*

На современном этапе идет активное обсуждение предлагаемых методик оценки эффективности налоговых льгот, но единого мнения по этому вопросу нет. По мнению ведущих экономистов области налогообложения, налоговые льготы – форма реализации, регулирующей (стимулирующей) функции налогов [3]. Накопленный опыт показывает, что формирование системы налогового стимулирования, включающего варьирование объема налоговых поступлений, применение гибкого подхода к ставкам налогов, является одним из основных способов государственного налогового регулирования.

Методики оценки эффективности налоговых льгот в большинстве регионов часто повторяются по некоторым показателям и практически не позволяют определить зависимость между налоговыми льготами и поступлениями, т. е. невозможно выявить, за счет влияния какого фактора (льготы, изменения законодательства, улучшения конъюнктуры рынка) изменились налоговые поступления [2].

Объекты оценки – экономическая, бюджетная и социальная эффективность налоговых льгот по местным налогам. Оценку выполняют уполномоченные органы для отдельно взятых местных налогов по отношению к каждой из предоставленных льгот и к каждой категории их получателей, для случаев отдельных видов деятельности. Уполномоченный орган – орган администрации района, определяющийся постановлением главы администрации района.

Источник сведений для расчета оценки эффективности налоговых льгот – данные налоговой отчетности. При отсутствии необходимых сведений в этих видах отчетности, или при невозможности ими воспользоваться применяется статистическая отчетность, предоставленная органами статистики и прочие виды информации, такие как оценки экспертов и данные, предоставляемые получателями налоговых льгот или лицами, претендующими на их получение по запросу соответствующего органа.

Уполномоченный орган при проведении оценки эффективности налоговых льгот, использует следующие показатели:

- ставка налога;
- налогооблагаемая база по налогу на начало и конец отчетного периода;
- льготная ставка налога;
- сведения об отказах налогоплательщиков пользоваться предоставленной льготой;
- сумма сокращения базы налога за истекший период отчетного года;
- использование средств, высвободившихся в результате предоставления льгот или полученных плательщиками налогов в счет льгот, строго по целевому назначению;
- стоимость основных фондов на начало и конец отчетного периода;
- фонд оплаты труда на начало и конец отчетного периода;
- сумма задолженности по уплате налогов в бюджет района;
- сумма начисленных налогов в бюджет района;
- сумма уплаченных налогов в бюджет района.

Проведенный анализ налоговых льгот показывает, что в основном льготы носят социальный характер и направлены на:

- поддержку организаций, осуществляющих социальную защиту граждан;
- снижение налоговой нагрузки бюджетных организаций;
- социальную поддержку населения.

Система налоговых льгот, выступая в роли действенного экономического регулятора, должна отвечать определенным требованиям, при невыполнении которых ее функционирование становится нецелесообразным [6].

Предложенный в 2014 г. Министерством экономического развития Российской Федерации (далее – РФ) совместно с Министерством финансов РФ проект единой комплексной оценки эффективности всех видов налоговых льгот и иных инструментов налогового стимулирования, предусмотренных Налоговым кодексом РФ (далее НК РФ), содержит следующие показатели оценки эффективности налоговых льгот [5]:

1. Бюджетная эффективность налоговой льготы. Этот показатель характеризует влияние предоставления налоговой льготы на объемы доходов местных бюджетов.

Коэффициент бюджетной эффективности КБЭ налоговых льгот рассчитывают по следующей формуле:

$$\text{КБЭ} = \text{БЭ} - \text{ВД}, \quad (1)$$

где БЭ – сумма бюджетной эффективности налоговых льгот; ВД – сумма выпадающих доходов бюджета от предоставления налоговых льгот.

Налоговые льготы имеют высокую бюджетную эффективность, если коэффициент эффективности налоговых льгот больше либо равен единице. Налоговые льготы имеют низкую бюджетную эффективность, если коэффициент эффективности налоговых льгот меньше единицы.

Сумму выпадающих доходов бюджета ВД в связи с предоставлением налоговых льгот рассчитывают по следующим формулам:

$$\text{ВД} = \text{СНБ} \cdot \text{НС}, \quad (2)$$

если предоставление льготы сводится к освобождению от налогообложения части базы налога. Здесь СНБ – размер сокращения базы налога по причине предоставления льгот; НС – действующая в период предоставления льгот ставка налога;

$$\text{ВД} = \text{БНЛ} \cdot (\text{НСБ} - \text{НСЛ}), \quad (3)$$

если предоставление льготы сводится к обложению части базы налога по пониженной налоговой ставке. Здесь БНЛ – размер базы налога, на которую распространяется действие льготной ставки; НСБ – действующая (предполагаемая) в период предоставления льгот базовая ставка налога; НСЛ – льготная ставка налога.

Оценку бюджетной эффективности налоговых льгот проводят за период не менее трех лет. Низкие результаты от предоставления льготы в сравнении с фактическими потерями бюджета, свидетельствует о низкой эффективности налоговых льгот. При выявлении подобных результатов налоговые льготы не должны

предоставляться, а уже предоставленные льготы должны быть отменены. Исключения могут быть сделаны в отношении отдельных видов деятельности, определенных прогнозом социально-экономического развития поселения в качестве приоритетных.

2. Экономическая эффективность налоговой льготы – наметившаяся за 5 лет действия льготы положительная динамика в запланированных ключевых показателях, для стимулирования которых была введена (вводится) налоговая льгота. Это может быть опережающая динамика инвестиций в основной капитал у налогоплательщиков, расширение и обновление производства, проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (далее – НИОКР), создания новых рабочих мест и т. д.

В качестве коэффициентов экономической эффективности могут использоваться показатели инновационной деятельности предприятий: коэффициент налоговой экономии расходов на НИОКР, коэффициент эффективности налогового льготирования инновационной деятельности, налоговоемкость прибыли от инновационной деятельности, коэффициент налоговой нагрузки инновационной деятельности и так далее. Кроме того, все эти показатели можно разделить на 2 группы: коэффициенты эффективности первого порядка, оказывающие прямое влияние на инновационную деятельность, и коэффициенты второго порядка, влияющие опосредованно [4].

3. Социальная эффективность налоговой льготы определяется показателями, подтверждающими повышение социальной защищенности населения, создание благоприятных условий развития социальной инфраструктуры. Данный показатель исчисляется при предоставлении налоговой льготы отдельным категориям населения, некоммерческим организациям.

В качестве социальной эффективности рассматривают повышение заработной платы, создание новых рабочих мест, совершенствование условий и охраны труда, трудоустройство социально незащищенных лиц и создание для них благоприятных условий жизнедеятельности, совершенствование качества услуг, предоставляемых налогоплательщиком.

На сегодняшний день во всех субъектах и муниципалитетах России разработаны и приняты в отношении всех льгот региональные методики оценки эффективности. Но практически их применяют не в полном объеме. Некоторые регионы выполняют оценку льгот лишь для отдельных категорий. Например, в Московской области оценку проводят сугубо в отношении действующих льгот, в то время как в Ленинградской области и Якутии только в отношении планируемых к предоставлению [5].

В ряде муниципальных образований по местным налогам и сборам проводится расчет эффективности применения налоговых льгот. К таким муниципальным образованиям относят города Барнаул, Хабаровск, Киров, Пензу, Пермь, Ульяновск, Ярославль. В иных муниципальных образованиях оценку эффективности проводят перед принятием нормативных актов о предоставлении льгот, либо оценка ограничивается только бюджетной эффективностью налоговых льгот. В других действует методика оценки бюджетной и социальной эффективности налоговых льгот, предоставляемых муниципальным унитарным предприятиям (г. Пенза).

Изложенное выше позволяет сделать вывод, что оценка эффективности налоговых льгот в различных регионах России носит фрагментарный, бессистемный и эпизодический характер, отсутствуют единые формы отчетности результатов оценки, что усложняет получение объективной информации для принятия экономически обоснованных решений по применению действительно эффективных льгот, а также их отмене в случае неэффективности.

Налоговые льготы вводят не только для регулирования экономики, но и для облегчения налогового бремени отдельным налогоплательщикам. Однако оценка социальной эффективности носит приблизительный характер. Данные, полученные при такой оценке, не могут быть оценены с математической точки зрения, т. е. результаты оценки социальной и бюджетной эффективности различны.

Бюджетная эффективность является самым верным индикатором эффективности той или иной налоговой льготы. Бюджетная эффективность репрезентативна и выражается в числовых значениях. Бюджетную эффективность легче систематизировать и рассчитывать на основании одной схемы по всей стране. Данная схема может иметь погрешности в виде региональных и местных особенностей.

Экономическая эффективность, как и бюджетная, представлена численными значениями. Однако у разных экономических субъектов за один и тот же период может быть разная экономическая эффективность. В данном случае следует группировать экономические субъекты по объему оборота, сфере деятельности и т. д. Несмотря

на это, экономические показатели у одинаковых по размеру и работающих в одной сфере организаций могут быть разными. Произойти это может в силу многих причин, например, плохого менеджмента. В связи с этим в расчет нужно брать в первую очередь крупные (градообразующие) предприятия, создающие большое количество рабочих мест.

Сказанное выше не значит, что в расчет нужно брать только бюджетную эффективность. Должны использоваться оценки всех видов, но в первую очередь следует унифицировать процесс оценки бюджетной эффективности и систематизировать ее результаты. Социальную и экономическую эффективность должны оценивать муниципалитеты и регионы. Данные методики могут совместно разрабатывать муниципалитеты и федеральные власти и иметь вспомогательный характер при оценке бюджетной эффективности. Социальную эффективность в силу ее специфичности можно оценивать посредством проведения социологической работы.

Итоговые результаты, полученные при оценке социальной и экономической эффективности, можно в дальнейшем перевести в числа, подходящие для сопоставления с данными, полученными при оценке бюджетной эффективности.

Изучив существующие методики, автор предлагает использовать при оценке налоговых льгот показатель СЭ сводной экономической эффективности, который вычисляется по следующей формуле:

$$СЭ = (КБЭ + X \cdot (КСЭ + КЭЭ)) - P / 100, \quad (4)$$

где X – коэффициент влияния социальной и экономической эффективности; $КСЭ$ – коэффициент социальной эффективности; $КЭЭ$ – коэффициент экономической эффективности; P – расходы на оценку.

Рассмотрим подробнее расчет коэффициентов X , $КСЭ$, $КЭЭ$ из формулы (4). Коэффициент влияния социальной и экономической эффективности X вычисляют по как отношение

$$X = КК / КП, \quad (5)$$

где $КК$ – качественный коэффициент – табличная единица, разработанная муниципалитетом и федеральными органами власти и исчисляемая в балах (от 1 до 5); $КП$ – количество показателей, используемых тем или иным муниципалитетом.

Коэффициент социальной эффективности $КСЭ$ представляет собой сумму трех величин: адресности предоставления, прозрачности предоставления и широты охвата (примерный перечень). Значение каждого показателя равно определенному количеству баллов:

- адресность предоставления (от 1 до 5 баллов). Адресность принимает значение, равное 1, если льготополучателей нельзя классифицировать ни по одному основанию, и равна 5, если льготополучателей можно разделить больше, чем на 4 группы;

- прозрачность предоставления (выявляется с помощью социологического опроса, рассчитывается от 1 до 5);

- широта охвата (повышающий показатель).

Коэффициент экономической эффективности $КЭЭ$ определяется как сумма трех показателей: уровня капитализации, уровня инвестиций и полученной прибыли за условный период (примерный перечень). Уровень капитализации равен отношению двух величин: долгосрочных обязательств к сумме долгосрочных обязательств и собственного капитала организации. Уровень инвестиций представляет собой разность двух величин: инвестируемой суммы, внесенной мелкими и крупными инвесторами за условный период, и инвестируемой суммы, внесенной крупнейшим инвестором за условный период.

Коэффициенты социальной и экономической эффективности ($КСЭ$, $КЭЭ$) должны состоять не менее, чем из 3-х показателей. Чем больше число показателей, тем большей точностью обладает формула.

Общий перечень показателей должен быть принят на федеральном уровне. Каждый показатель исчисляется определенным количеством баллов. Качественный показатель зависит от влияния на формулу других показателей (например, показатели социальной эффективности имеют меньшее значение, чем показатели экономической эффективности, а адресность предоставления имеет больший вес, чем прозрачность предоставления) и от экономического субъекта, чья хозяйственная деятельность стала основой для расчета коэффициента экономической эффективности.

Оценка эффективности предоставленных налоговых льгот должны проводить финансовое управление муниципалитета или управление экономического развития муниципалитета, совместно с Управлением Федеральной налоговой службы по субъекту РФ, аккумулирующим информацию о налоговых поступлениях каждого муниципалитета. Выполнять оценку эффективности применения налоговых льгот целесообразно по каждому налогу по категориям налогоплательщиков. Анализ подлежат льготы в виде уменьшения налогооблагаемой базы и снижения налоговой ставки.

После проведения оценки эффективности предоставленных налоговых льгот уполномоченный орган муниципалитета готовит заключение, на основании которого принимается одно из следующих решений:

- о сохранении предоставленных (планируемых к представлению) налоговых льгот;
- об отмене предоставленных (планируемых к представлению) налоговых льгот;
- о корректировке предоставленных (планируемых к представлению) налоговых льгот.

В части эффективности применения налоговых льгот важным является тот факт, что на налогоплательщиков не возложена обязанность по использованию оставшихся в их распоряжении в результате применения льгот денежных средств на осуществление инвестиционной политики или иных целей, которые подразумеваются при предоставлении налоговых льгот. Получив льготу, налогоплательщик не обременяется обязанностью по ее использованию. В НК РФ отсутствует процедура налогового контроля и налогового мониторинга эффективности налоговых льгот. В этом случае следует обратиться к определению налоговой преференции, данному А. С. Баландиной, в котором указывается основное отличие преференций от льгот: «Налоговая преференция является предоставлением государственных преимуществ в отношении отдельных категорий налогоплательщиков в виде уменьшения сумм налоговых обязательств, носящих императивный характер, на условиях встречных обязательств со стороны плательщика» [1].

Здесь возникает вопрос, являются ли льготы правом или правом и обязанностью одновременно. В НК РФ по-прежнему отсутствует четко прописанная процедуры налогового контроля и налогового мониторинга эффективности налоговых льгот, что делает неосуществимым сбор и подготовку информации в отношении принятия и анализа решений по дальнейшему их применению. Методика единой комплексной оценки эффективности налоговых льгот не получила практической реализации в 2015 г., но работу в данном направлении необходимо продолжить.

Льготы, предоставляемые не физическим лицам, а экономическим субъектам, должны носить обязывающий характер. Возможно, эта обязанность должна быть установлена законодательно и акцептовываться льготополучателем.

Известно, что чаще всего льготы имеют затяжной во времени эффект, приводят к постепенному росту активов налогоплательщика и, таким образом, к будущему увеличению поступлений налогов в бюджетную систему. В связи с чем необходимо ввести в механизм оценки эффективности такое понятие, как совокупный накопленный эффект налоговых льгот, заложив в основу критериальные показатели соотношения выпадающих доходов бюджета в увязке с финансово-экономической деятельностью субъектов хозяйствования. Однозначно работу по совершенствованию механизма оценки эффективности инструментов налогового стимулирования нужно продолжить в отношении устранения обнаруженных недостатков, повышения объективности и упрощения оценки с целью дальнейшего планирования поступлений налогов в местные бюджеты.

Библиографический список

1. Баландина, А. С. Анализ теоретических аспектов налоговых льгот и налоговых преференций // Вестник Томского государственного университета. – 2011. – № 4 (16). – 108 с.
2. Кружкова, И. И. Учет и восстановление амортизационной премии // Налоговая политика и практика. – 2010. – № 3. – С. 40-45.
3. Малинина, Т. А. Оценка налоговых льгот и освобождений: зарубежный опыт и российская практика. – М.: Ин-т Гайдара, 2010. – 212 с.
4. Фишер, О. В. и др. Оценка эффективности налогового стимулирования инновационной деятельности в России / О. В. Фишер, Л. В. Перекрестова, Т. П. Ломакина, М. Ш. Иризепова // «Налоги и налогообложение». – 2014. – № 2. – С. 156-173.

5. Савина, О. Н. Проблемы проведения оценки эффективности инструментов налогового стимулирования: анализ современной практики / О. Н. Савина, М. А. Жажин // *Налоги и налогообложение*. – 2015. – № 8 (134). – С. 580-591.
6. Черник, Д. Г. Пути реформирования налоговой системы // *Экономика. Налоги. Право*. – 2013. – № 1. – С. 54-64.

References

1. Baladina A. S. Analiz teoreticheskikh aspektov nalogovykh lgot i nalogovykh preferentsiy [*Analysis of theoretical aspects of tax benefits and tax preferences*] // *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta*, 2011, I. 4 (16), 108 p.
2. Kruzhkova I. I. Uchet i vosstanovleniye amortizatsionnoy premii [*Accounting and recovery of amortization premiums*] // *Nalogovaya politika i praktika*, 2010, I. 3, pp. 40-45.
3. Malinina T. A. Ocenka nalogovykh l'got i osvobozhdenij: zarubezhnyj opyt i rossijskaya praktika [*Assessment of tax benefits and exemptions: foreign experience and Russian practice*]. М.: In-t Gajdara, 2010. 212 p.
4. Fisher O. V. Otsenka effektivnosti nalogovogo stimulirovaniya innovatsionnoy deyatel'nosti v Rossii [*Evaluation of the effectiveness of tax incentives for innovation in Russia*] // О. V. Fisher, L. V. Perekrestova, Т. P. Lomakina, М. Sh. Irizepova // «*Налоги и налогообложение*», 2014, I 2, pp. 156-173.
5. Savina O. N., Zhazhin M. A. Problemy provedeniya otsenki effektivnosti instrumentov nalogovogo stimulirovaniya: analiz sovremennoy praktiki. [*The problems of assessing the effectiveness of tax incentive tools: analysis of current practice*] // *Налоги и налогообложение*, 2015, I. 8 (134), pp. 580-591.
6. Chernik D. G. Puti reformirovaniya nalogovoy sistemy [*Ways of Reforming the Tax System*] // *Экономика. Налоги. Право*, 2013, I. 1, pp. 54-64.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ

УДК 336.011 JEL G00

DOI 10.26425/1816-4277-2018-6-123-128

Волик Ольга Андреевна
студент, ФГБОУ ВО «Государственный
университет управления», г. Москва
e-mail: olga.volik.93@mail.ru

Солнцева Оксана Глебовна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО
«Государственный университет
управления», г. Москва
e-mail: og_solntseva@guu.ru

Цунаева Юлия Олеговна
ст. преподаватель, ФГБОУ ВО
«Государственный университет
управления», г. Москва
e-mail: tsunayev@mail.ru

Volik Olga
Student, State University
of Management, Moscow
e-mail: olga.volik.93@mail.ru

Solntseva Oksana
Candidate of Economic Sciences,
State University of Management,
Moscow
e-mail: og_solntseva@guu.ru

Tsunayeva Julia
Senior teacher, State University
of Management, Moscow
e-mail: tsunayev@mail.ru

ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

***Аннотация.** Повышение инвестиционной привлекательности способствует успешному развитию и росту торгового предприятия, что позволяет функционировать в современных условиях высокой конкуренции. В статье рассмотрен вопрос привлечения инвестиций для эффективного функционирования предприятия, а также необходимые условия и факторы привлечений инвестиций. Особое внимание уделено оценке, позволяющей определить наиболее инвестиционно-привлекательные предприятия. В ходе анализа выявлен положительный опыт привлечения инвестиций на примере коммерческого проекта управления торговлей и складского учета. При обзоре международного и отечественного опыта сделан вывод, что для привлечения инвестиций предприятию следует придерживаться определенного алгоритма.*

***Ключевые слова:** инвестиционная привлекательность, конкуренция, стратегия, инвестиционный проект, инвестиции.*

THE INCREASE IN INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF COMMERCIAL ENTERPRISES

***Abstract.** The increase in investment attractiveness contributes to the successful development and growth of a commercial enterprise, allowing to function in modern conditions of high competition. The issue of attracting investment for the effective functioning of an enterprise as well as necessary conditions and factors of investment attraction is discussed in the article. Particular attention is paid to assessment which allows to identify the most attractive enterprises for investment. The positive experience of investment attraction on the example of commercial project of management in trade and warehouse accounting is analysed. The review of international and domestic experience concludes that to attract investment a company should adhere to a certain algorithm.*

***Keywords:** investment attractiveness, competitiveness, strategy, investment project, investment.*

Ежегодно конкуренция на международном и, соответственно, российском рынке усиливается, тем самым заставляя задуматься отечественных предпринимателей о предстоящей перспективе развития своих предприятий. Распространенным средством для дальнейшего успешного развития и роста предприятий являются поиск потенциальных инвесторов, привлечение зарубежных инвестиций и займы в кредитных организациях. Поэтому одной из главных задач современных предприятий стало эффективное управление их инвестиционной привлекательностью. Инвестиционная привлекательность зависит от множества различных факторов и является сложной многоплановой характеристикой хозяйствующего субъекта [8].

Под инвестиционной привлекательностью понимаем совокупную характеристику объектов инвестирования с точки зрения их перспективного развития, доходности инвестиций и уровня инвестиционных рисков. Инвестиционная привлекательность на макроуровне опирается на созданные государством условия, с целью развития национальной экономики для эффективного вложения инвестиций.

Инвестиционная привлекательность определяется сочетанием различного рода факторов, перечень и влияние которых могут изменяться и различаться. Они обусловлены как составом инвесторов, так и производственно-техническими характеристиками инвестируемого производства, специфики его технико-технологического и экономического развития в прошлом, в настоящем и будущем.

© Волик О.А., Солнцева О.Г., Цунаева Ю.О., 2018

В качестве базовых выделяют следующие факторы: «основные макроэкономические показатели; политическая стабильность и ее предсказуемость; степень совершенства налоговой системы в стране; наличие и степень совершенства нормативных актов в области инвестиционной деятельности» [2, с. 10]; социальная и криминальная обстановка в стране; степень инвестиционного риска.

Оценка инвестиционной привлекательности предприятия может рассчитываться через формирование факторов или показателей, по которым будет оцениваться привлекательность отрасли, рынка, продукта. Такими факторами могут быть: возможность расширения ассортимента, роста сбыта, уровень конкуренции, рентабельность, профессионализм персонала, техническая и технологическая оснащенность, возможности системы управления и т. п. Определяются весовые коэффициенты каждого показателя в общей оценке. Также показатель оценивается по степени его инвестиционной привлекательности для торгового предприятия. Она определяется в зависимости от того, какие он несет в себе возможности для достижения целей предприятия. В итоге получается обобщенная оценка привлекательности предприятия. Интегральная оценка позволяет определить наиболее инвестиционно привлекательные предприятия.

Главным моментом в повышении инвестиционной привлекательности, эффективного и конкурентоспособного развития предприятия является разработка стратегии, то есть модель длительных действий, которые необходимы предприятию для достижения поставленных целей. Это основной план, благодаря которому составляется последовательность реализации поставленных целей. Стратегическое развитие инвестиционной привлекательности использует методы управления, которые наилучшим образом будут влиять на конечный результат деятельности предприятия и возможности их достижения. Среди условий достижения инвестиционной привлекательности выделяют следующие: увеличение потенциала предприятия, интенсификации производства путем снижения материальных издержек, оптимизация развития, эффективное развитие может достигаться путем применения недоиспользованных ресурсов и ростом объема сбыта [1].

Сбыт занимает главную ступень и неотъемлемую часть перспективного развития каждого предприятия в условиях современной экономики. При правильной организации сбытовой деятельности и успешном сбыте продукции предприятие ждет коммерческий успех. Во взаимосвязи «производство-распределение-обмен-потребление» на долю продаж приходится три последних звена.

Работа предприятия будет считаться эффективной, только в случае если организовать правильное и продуманное обслуживание сбыта. Для этого предприятие в свою очередь должно провести ряд мероприятий, которые обеспечат перемещение товаров на рынок. Высокая эффективность сбыта будет достигнута, если коммерческая деятельность предприятия будет осуществляться профессионально.

При определении сбыта, ученые-экономисты выделяют два основных подхода. Для понимания термина «сбыт», можно рассмотреть широкое и узкое определение. В широком смысле термин «сбытовая операция» начинается с производства и завершается в момент передачи потребителю, а в узком смысле, заключается в том, что рассматривает только окончание процесса сбыта, т.е. прямую связь между продавцом и покупателем. Остальные операции связаны с движением продукта, и покупатель может выступать не конечным пользователем, а может покупать данный товар для дальнейшей перепродажи.

Для повышения инвестиционной привлекательности, эффективного и конкурентоспособного развития предприятия определяются цели, задачи и содержание управления продажами. Цель любого предприятия – доведение продукта и его потребительских свойств до конечного потребителя в полном объеме, в нужное время, в определенное место, а также с минимальными издержками. Задачи предприятия должны учитывать те задачи, которые были поставлены перед персоналом в отделе сбыта, а именно завоевание и расширение доли рынка на котором работает предприятие. Для этого необходимо искать новых клиентов, а также работать с существующими у предприятия клиентами.

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что основной задачей в сфере сбыта является определение интегрального результата приложенных усилий предприятия, которые были направлены на развитие торговой индустрии и получение максимальной прибыли.

В настоящее время имеются множество способов и методов построения систем и процессов управления сбытом. Варианты ориентированные на функции управления являются наиболее перспективными.

Как упоминалось выше, процесс определения целей и способов их достижений – функция управления сбытовой деятельностью, который представляет собой планирование продаж и позволяет повысить

инвестиционную привлекательность. Рыночная среда, стратегия прогнозирования и внутренняя среда к ним адаптируются конкретные функции, которые распределяют ресурсы. Создаются эффективные группы сотрудников в сфере сбыта, которые ориентируются на покупателей.

Не менее важным фактором инвестиционной привлекательности является кадровое обеспечение, которое занимается деятельностью связанной с поддержанием эффективности торгового персонала, а также с его привлечением к работе и развитием. Данная деятельность состоит из двух основных задач, таких как: планирование потребностей и планирование работы персонала. Первая задача заключается в том, что именно хочет персонал и в каком количестве, а вторая занимается отбором и социализацией в группе продавцов.

Обучая торговый персонал, у сотрудников формируется организационная культура и знания, которые в дальнейшем повлияют на эффективность продаж и на дальнейшую прибыль компании, а, следовательно, и на повышение инвестиционной привлекательности. Удовлетворение потребностей покупателей также будут зависеть от того, насколько будет качественно обучен персонал.

Отслеживание сбытовых отделов, позволяющих выяснить были ли поставлены цели предприятием или необходимо их корректно составить – данный процесс является контролирующим.

Сбыт на предприятии можно рассматривать как управление сбытовым персоналом, а также как процесс в сфере продаж, включая систему управления сбытом. Организацией сбытовых операций выступает регулирование взаимоотношений между отделами и отдельными работниками предприятия в процессе управления. Основные моменты в этом процессе представляются в виде разграничительных функций при формировании целей и плана продаж, так же формируются документы, нацеленные на стимулирование сбыта и формируется организационная структура службы продаж.

Мотивация представляет собой стимулирование участников к действиям в процессе сбыта, благодаря которым заключаются взаимовыгодные сделки. Умение качественно обслуживать клиентов – главная задача сотрудников, и при этом покупатель сможет удовлетворить свои потребности после приобретения продукции предприятия. Существует немалое количество методов, которые мотивируют персонал лучше продавать продукцию компании и при этом мотивируют покупать данный товар.

Мониторинг сбытовой деятельности обеспечивает достижение целей сбытовой деятельности, и при этом выступает элементом управления в сфере продаж для отслеживания количества действий. Он позволяет: отслеживать проблемы, возникающие при организации на рынке и при планировании продаж; контролировать объемы продаж и их соответствие стандартам; осуществлять контроль перемещения заказов и качество работы. Все это занимает основное место в системе управления сбытовой деятельностью предприятия и относится к процедурам по повышению инвестиционной привлекательности предприятия.

Методологическим обоснованием управления сбытовой деятельностью является система принципов. Данная система включает обширный перечень принципов. Общие принципы являются постоянными в любых условиях управления, включая: научный, систематический, интегрированный, эффективный, гибкий, принцип оптимального сочетания централизованного и децентрализованного управления, единоначалия. Особые принципы относят непосредственно к конкретным действиям предприятия, основываются при этом на особенностях управления объектом. Применяют следующие принципы [3]:

- принцип рыночной ориентации означает, что критерием принятия решений должен быть потребитель, модели его поведения;
- принцип организационной гибкости требует, чтобы система управления сбытовой деятельностью могла гибко реагировать на изменения рынка и разрабатывать эффективные меры по адаптации к рынку;
- принцип профессионализации продаж предполагает специальную подготовку торгового персонала, как только профессиональный менеджмент может добиться значительных результатов;
- принцип приоритизации, который направлен на постоянное изучение и знание всех функций и деталей управления продажами и определение наиболее приоритетных управленческих действий, которые способствуют достижению высокой эффективности продаж;
- принцип ориентации на управление рисками, согласно которому руководство компании должно иметь возможность предвидеть и предвидеть риски, связанные с высокой неопределенностью среды продаж;
- принцип личной инициативы предполагает, что каждый продавец должен не только выполнять должностные инструкции, но и проявлять инициативу;

- принцип ответственности за полномочия, которые были приняты, что обеспечивает высокую эффективность сбыта и, как следствие, высокую репутацию сотрудников в этой области;
- принцип организационной оптимизации, целью которого является формирование эффективной, в то же время гибкой и адаптивной структуры управления продажами.

Таким образом, можно сделать вывод, что сбыт подразумевает разнообразные виды деятельности, благодаря которым взаимодействует продавец и покупатель. Все методы и искусство продаж охватывают множество способов. Именно поэтому, для повышения инвестиционной привлекательности и успеха предприятия, нужно обладать этими методами, которые помогут в достижениях целей любого предприятия.

Рыночные процессы и конкуренция в торговле способствовали развитию интеграции в отрасли, переходу от неорганизованной ее формы к цивилизованным интегрированным структурам. Интеграция и укрупнение торговых предприятий позволяет сократить издержки за счет увеличения объемов сбыта, масштабов торговых партий товаров и прочих накладных расходов. Это снизит реализационные цены и улучшит позиции этих предприятий на рынке, что также повышает их инвестиционную привлекательность.

Безусловно, предпринимательская деятельность органически связана с инновационной деятельностью, а, следовательно, должен учитывать влияние фактора научно-технического прогресса, который обеспечивает поступательное, органически взаимосвязанное развитие науки и техники и приводит эволюционные или революционные изменения в пределах технологического способа производства. Научно-технический прогресс позволяет с каждым следующим шагом совершенствовать и комплексно использовать сырьевые и энергетические ресурсы, объем которых ограничен. А это, в свою очередь, является одной из основных и объективных причин объединения в большие организационные структуры: ассоциации, концерны, консорциумы, другие формы объединений [5].

Кроме того, часто именно объединение предприятий и организаций создает дополнительные условия для развития инновационной деятельности. Среди наиболее удачных и экономически выгодных комбинаций – присоединение группы промышленных предприятий к объединению, в котором уже работает научная-исследовательская или проектная организация. Это выгоднее, чем заключение ими договора со сторонней организацией о выполнении ею научно-исследовательских или поисковых работ, когда в основном приходится переплачивать за предоставленные услуги и без гарантии качественно выполненной работы. Такое объединительное сотрудничество особенно целесообразно, если это касается долгосрочных перспективных и прибыльных проектов или планов, поскольку обеспечит тем самым полноту условного цикла: потребность – наука – инновационная деятельность – инвестиционная деятельность – производство продукции, ее сбыт и потребление.

Согласно международному и отечественному опыту, разработка проекта является одним немаловажным условием привлечения инвестиций. Проект должен представлять собой комплексный перечень работ, которые являются обоснованием эффективности вложений в конкретное предприятие. Руководителям важно сразу определить цель инвестиционного проекта на его начальном этапе: оценить величину результатов, возможных к достижению в ходе реализации проекта. Инвестирование позволяет найти конкретный путь достижения оперативных и перспективных стратегических целей. На этапе разработки инвестиционного проекта инвестором и исполнителем определяется его уровень и масштабы. Также, на данном этапе необходимо обязательно согласовать инвестиционные перспективы со следующими целевыми параметрами: финансовое состояние предприятия, его отраслевая принадлежность, структура предприятия, профессионализм и квалификация персонала, прозрачность отчетности. Нередко, денежные средства привлекаются от иностранных инвесторов. В этом случае, важно предоставить всю отчетность предприятия в универсальном формате – в соответствии с международными стандартами финансового учета. Анонсируемый инвестиционный проект представляет план реализации предприятия и рассмотрение тех специфик, которые могут возникнуть в процессе исполнения проекта на этапе его разработки и подготовки, что позволит предусмотреть возможные способы преодоления трудностей, кроме того, гарантирует инвестору, что вложенные средства с высокой вероятностью принесут ожидаемый доход.

Реализация программы изыскания внутренних возможностей и резервов на предприятии также позволит увеличить инвестиционную привлекательность предприятия в глазах инвестора, так как такая программа направлена на повышение эффективности структуры управления и действенности системы управления финансами предприятия.

Одной из важных процедур по повышению инвестиционной привлекательности предприятия является проведение процесса реформирования. Данный процесс реформирования включает комплекс мероприятий по совокупному приведению деятельности предприятия к изменяющимся условиям рынка и выработанной стратегии его развития. Реформирование затрагивает следующие направления [4].

1. Формирование и оптимизация структуры акционерного капитала предприятия. Результатом оптимизации будет повышение управляемости предприятия.

2. Совершенствование методов управления и организационной структуры. Процессы управления, обеспечивающие основные функции предприятия, должны соответствовать выработанной стратегии его развития. Реструктуризация систем управления предприятий и организационной структуры может включать:

- нахождение и устранение неэффективных подразделений в управлении;
- включение в процессы управления и соответствующие организационные структуры недостающих подразделений;
- изменение формы организационной структуры;
- оптимизация информационных потоков управленческой информации;
- проведение требуемых сопутствующих вспомогательных мероприятий.

3. В рамках реформирования активов проводится реструктуризация имущественного комплекса, долгосрочных финансовых вложений и оборотных активов. Процесс предполагает изменение структуры активов предприятия, например, продажу излишних, непрофильных и приобретение необходимых активов, а также оптимизацию состава краткосрочных и долгосрочных финансовых вложений и пр.

4. Реструктуризация производства. Предполагает совершенствование производственных систем предприятия и нацелена на повышение эффективности производства продукции и услуг; рост конкурентоспособности, обновление и расширение ассортимента, и ассоциированных международных рынков, а также внедрение новых методов поставок и распределения, внедрение изменений в организационные процессы производства, условия труда, квалификации и компетенции персонала. Данные изменения требуют инновационного подхода, стимулируют экономический рост и выступают источником конкурентного преимущества компаний. Инновации являются ключевым источником повышения производительности и эффективности деятельности компаний, функционирующих на международном уровне [6].

В качестве примера привлечения инвестиций можно выделить коммерческий проект «МойСклад». Данный проект разрабатывался в качестве управления торговлей и складского учета и предназначается для автоматизации малого и среднего бизнеса. Он реализует функции обработки заказов, управления продажами и закупками, складского учета и контроля финансовых расчетов. «МойСклад» стал одним из первых сервисов, разработанных в России и предназначенных для российского рынка.

На сегодняшний день данный проект состоялся как бизнес. Основатели прошли долгий путь, отказались от начальной идеи, многому учились. Начало было положено в 2007 г., оба основателя специализировались на создании продуктов для нефтяной отрасли и решили попробовать свои силы в собственном бизнесе. Имея перед глазами компанию 37signals, продающую веб-приложения для бизнеса было принято решение сделать подобное и на отечественном рынке.

Привычка изучать западный рынок во многом определила направление бизнеса. В начале нулевых годов популярность SaaS-приложений на российском рынке была очевидна. Не возникло проблем и с выбором ниши: торговля оказалась отличным вариантом. В ходе работы выяснилось, что программа исключительно для складского учета практически не востребована, а продукт, позволяющий полноценно управлять всеми процессами торговли, очень необходим. В результате «МойСклад» превратился в полнофункциональный сервис, способный удовлетворить потребности и интернет-магазина, и небольшой розничной сети.

В связи со слабо освоенным полем инвесторов в России, а также дороговизны в разработке и запуске сервиса данного уровня, были перепробованы различные варианты привлечения инвесторов – от личных контактов до обращения в специализированные фонды. Однако помощь пришла с неожиданной стороны. В результате участия в одном из обсуждений в профессиональной сети LinkedIn, эстонский фонд Ambient Sound Investments (владелец – основатели Skype), который согласился вложить 200 000 долл. США в проект в обмен на получение 30 % компании. Помогло территориальное расположение фонда. Эстония – достаточно развитая в сфере информационных технологий страна, со сравнительно небольшим внутренним рынком и активным

интересом к глобальным трендам. Поэтому концепция сервиса «МойСклад», разработанная с учетом конъюнктуры западного рынка, показала фонду заслуживающей доверия. Следующий этап инвестирования начался, когда компания 1С выкупила долю Ambient Sound Investments [7].

Таким образом, для привлечения инвестиций предприятию следует придерживаться определенного алгоритма: подготовить инвесторам эффективный проект; детально разработать информацию по проекту; доступная, для потенциального инвестора, финансовая отчетность в понятной для пользователя системе; доказать, что на предприятии работает команда профессионалов, существует эффективная система финансового менеджмента.

Успешное развитие предприятия тесно связано с проведением действенного управления всеми сферами его деятельности. Своевременная реализация мероприятий в области инвестирования позволит коммерческой организации удержать основные конкурентные преимущества в процессе формирования ассортиментной политики и рынка сбыта своих товаров, способствуя совершенствованию технологии производства, и как итог обеспечит дальнейшую эффективную деятельность.

Библиографический список

1. Безруков, Б. А. Стратегия инвестиционной привлекательности современного предприятия // Транспортное дело России. – 2008. – № 4. – С. 108-109.
2. Гитман, Л. Дж. Основы инвестирования / Л. Дж. Гитман, М. Д. Джонк, С. Б.Смарт. Пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 1008 с.
3. Гурская, С. П. Управление продажами: учеб. пособие / С. П. Гурская, Н. Л. Каунова, Е. П. Науменко. – Минск: Вышэйшая школа, 2015. – 303 с.
4. Лавренко, В. Д. Инвестиционная привлекательность и способы ее повышения // Вестник университета. – 2014. – № 8. – С. 133-135.
5. Солнцева, О. Г. Влияние аутсорсинга на развитие торговых сетей / Актуальные проблемы управления-2017: Материалы 22-й Международной научно-практической конференции; Государственный университет управления. – М.: ГУУ, 2017. – С. 219-221.
6. Солнцева, О. Г. Инновационные концепции управления в международном бизнесе / Актуальные проблемы управления-2017: Материалы 22-й Международной научно-практической конференции; Государственный университет управления. – М.: ГУУ, 2017. – С. 221-224.
7. Карьера и свой бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/svoi-biznes-column/startapy/84209> (дата обращения: 17.04.2018).
8. Экономическая природа, понятийный аппарат и виды инвестиционной привлекательности в организации // Аудит и финансы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.auditfin.com/fin/2005/2/Endovitskiy/Endovitskiy%20.pdf> (дата обращения: 14.05.2018).

References

1. Bezrukov B. A. Strategiya investitsionnoi privlekatelnosti sovremennogo predpriyatiya. *Transportnoe delo Rossii* [The strategy of investment attractiveness of the modern enterprise]. *Transport business of Russia*, 2008, I. 4. pp. 108-109.
2. Gitman L. J., Joehnk M. D., Smart S. B. *Osnovy investirovaniya* [Fundamentals of Investing]. M.: Delo, 1997. 1008 p.
3. Gurskaya S. P., Kaunova N. L., Naumenko E. P. *Upravlenie prodajami: uchebnoe posobie* [Sales management]. Minsk: The highest school, 2015, 303 p.
4. Lavrenko V. D. Investitsionnaya privlekatelnos't i sposoby ee povysheniya [Investment attractiveness and ways of its improvement]. *Vestnik Universiteta* [University Bulletin], 2014, I. 8. pp. 133-135.
5. Solntseva O. G. Vliyanie outsorsinga na razvitie torgovyh setei [Influence of outsourcing on the development of retail chains-Actual problems of management-2017]. *Materialy 22 mejdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii* [Materials of the 22nd international scientific and practical conference, State university of management]. Moscow, GUU, 2017, pp. 219-221.
6. Solntseva O. G. Innovacionnye konceptsii upravleniya v mejdunarodnom biznese [Innovative management concepts in international business-Actual problems of management-2017]. *Materialy 22 mejdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii* [Materials of the 22nd international scientific and practical conference. State university of management]. Moscow, GUU, 2017, pp. 221-224.
7. Kar'era i svoi biznes [Career and your business]. Available at: <http://www.forbes.ru/svoi-biznes-column/startapy/84209> (accessed 17.04.2018).
8. *Economicheskaya priroda, ponyatiny apparat i vidy investitsionnoi privlekatelnosti* [Economic nature, conceptual apparatus and types of investment attractiveness in the organization]. *Audit i financy* [Audit and Finance]. Available at: <http://www.auditfin.com/fin/2005/2/Endovitskiy/Endovitskiy%20.pdf> (accessed 14.05.2017).

Королёв Николай Вадимович

соискатель, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва

e-mail: iupsibk@guu.ru

Хань Сюемэй

аспирант, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва

e-mail: hanxuemei@chmiic.com

УСЛОВИЯ УСПЕХА КИТАЙСКОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ МОДЕЛИ

Аннотация. Раскрыты вопросы специфических черт экономики Китая. Проанализированы положительные и отрицательные влияния иностранных инвестиций на экономику страны. Представлен перечень организационных и экономических условий, приводящих к успешной инвестиционной политике. Приведен анализ таких показателей, как импорт, экспорт, уровень бедности, грамотность населения, расслоение по доходам. Сделан вывод о схожести экономического положения Китая и России и возможности использования накопленного опыта по привлечению инвестиций.

Ключевые слова: инвестиция, инвестиционная политика, условие благоприятного инвестиционного климата, риск иностранных инвестиций, влияние иностранных инвестиций.

Korolyov Nikolaj

Postgraduate student, State University of Management, Moscow

e-mail: iupsibk@guu.ru

Han Xuemei

Postgraduate student, State University of Management, Moscow

e-mail: hanxuemei@chmiic.com

THE CONDITIONS OF SUCCESS OF CHINESE INVESTMENT MODEL

Abstract. The article deals with the specific features of the Chinese economy. The positive and negative effects of foreign investments on the country's economy have been analyzed. A list of organizational and economic conditions that lead to a successful investment policy is given. The analysis of such indicators as import, export, poverty, literacy, income stratification has been provided. It is concluded about the similarity of the economic situation of China and Russia and the possibility of using the accumulated experience to attract investment.

Keywords: investments, investment policy, conditions of favorable investment climate, risks of foreign investment, the impact of foreign investment.

Экономика Китая развивается последние годы наиболее высокими темпами, опережая многие развитые страны Европы и США. До 2013 г. валовой внутренний продукт (далее – ВВП) Китая рос ежегодно на двузначные цифры, на 2017 г. рост показателя составил +7,06 %. Для сравнения, ВВП США в 2017 г. вырос по отношению к предыдущему году на 4,11 %, Германии – на 5,91 %, Франции – на 4,75 %. Конечно, столь значительные показатели роста во многом связаны с благоприятным инвестиционным климатом в Китае.

Рассмотрим вопрос, какие главные отличительные черты инвестиционной политики позволяют Китаю удерживать значительные темпы роста экономики. Особенно интересно, что по этому поводу думают исследователи из других стран по отношению к Китаю, поэтому статья посвящена анализу российских источников, раскрывающих данную тему.

Инвестиционная политика Китая во многом определяет стремительный экономический рост и прогрессивное развитие социальной сферы в стране. Опыт КНР в сфере инвестиций и инвестиционной политики значителен и весьма успешен, поэтому может быть полезен для применения и в других странах, к примеру, в России. Как любая страна Китай старается получить максимальную выгоду от роста иностранных инвестиций и собственных вложений в экономики других стран. При этом, при разработке инвестиционной политики Китай действует с оглядкой на существующие риски, как в экономической, так и в политической сфере.

Как известно, иностранные инвестиции в больших объемах способны серьезным образом повлиять на экономическую систему любой страны, особенно это влияние значительно для стран с неустойчивой, развивающейся экономикой или находящихся в зависимости от импорта [4]. Необходимо понимать, что валовый объем иностранных инвестиций в мире растет, и эта тенденция остается актуальной.

Основная причина привлечения денег иностранных инвесторов в страну кроется в возможности нахождения стабильного источника финансирования крупных инфраструктурных и промышленных проектов. Это приводит к росту капитала, формированию условий для создания новых рабочих мест, увеличения

поступлений в бюджет в качестве налоговых отчислений, а также к созданию научных открытий, проведению экспериментальных и опытных работ. Также необходимо учитывать, что форма инвестирования может быть и не денежная, а товарная в виде оборудования, технологий, навыков управления, обмена опытом, деловых связей. Это повышает интеллектуальный статус создаваемых проектов и закладывает основу для дальнейшего развития проекта, региона, страны.

Высокотехнологичное и наукоемкое производство так же, как и инфраструктурные проекты, использующие инновационные подходы и технологии, требуют, чтобы на них трудились специалисты с высокой квалификацией. Таким образом, иностранные инвестиции подстегивают конкуренцию на рынке труда, от служащих уже требуется знание новых программ, языков, приемов, это заставляет весь передовой рынок рабочей силы активизироваться и подтягиваться до конкурентоспособного уровня квалификации.

Кроме того, практика показывает, что крупные иностранные инвесторы настаивают на юридической и финансовой чистоте управленческого учета, выплате официальных зарплат, категорически против серых схем с налогообложением, т. к. рискуют преследованием не только в стране инвестиций, но и в собственной стране за нарушение международных норм закона.

Иностранный капитал способен повысить конкурентоспособность не только на микроэкономическом уровне, но и в более глобальном смысле. Иностранные инвестиции повышают в конечном итоге производительность, конкурентоспособность продукции, что делает страну заметным игроком на внешнеэкономическом рынке и повышает ее авторитет в политическом плане.

Еще иностранные инвестиции даже в промышленную сферу будут обязательно развивать сферу услуг, включая консультационные, страховые, банковские и туристические услуги. Это сказывается мультипликативный эффект прироста инвестиций. Также свое развитие получает и социальная сфера, благодаря увеличению поступлений в бюджет, а, следовательно, и новым возможностям финансирования социальных проектов. Вкупе с ростом занятости в регионе, это приводит к повышению качества жизни. Кроме того, никто не отменял и культурное взаимодействие, обогащение местного населения знаниями о нравах и обычаях, законах и условиях жизни специалистов-иностранцев, а также возможность возродить собственные забытые ремесла и традиции, народно-прикладное творчество для показа гостям из других регионов. Часто туристский поток становится причиной возрождения национальных традиций, когда регион в поиске уникального туристского продукта, начинает развивать исконные виды творчества, песни, танцы. Спрос на культуру рождает предложение.

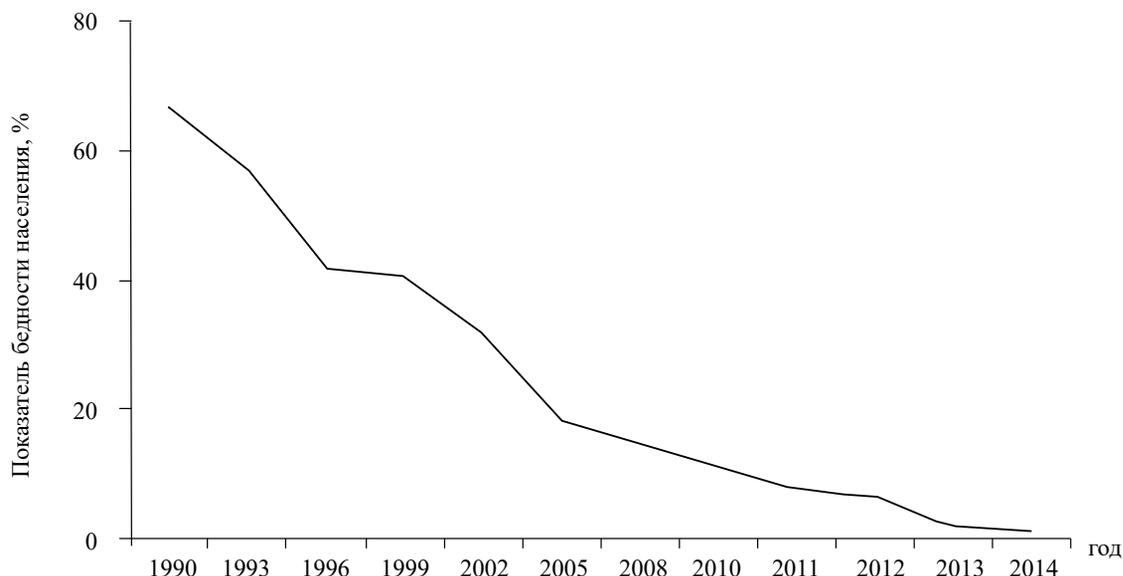
Однако чрезмерное, неконтролируемое и бездумное увлечение процессом привлечения иностранных инвестиций может нанести непоправимый вред экономике и даже культуре регионов. Так, распространение международных норм и стандартов не только в производственной сфере, но и в потреблении, образе жизни граждан стирает национальные особенности культуры, превращает ее в массовую.

Также иностранные инвесторы, приходя на местные рынки, создают серьезную конкуренцию уже существующим предпринимателям, а, исходя из имеющихся у них ресурсов, местный бизнес скорее всего проиграет это соревнование. Лучшие специалисты, наиболее перспективные рынки, передовые технологии – все достается проектам с иностранными инвестициями. Да и случаи коррупционного отношения к инвесторам со стороны местной власти также проявляются значительно реже.

Кроме того, необходимо понимать, что иностранные инвесторы скорее всего будут уделять внимание наиболее перспективным и прибыльным видам бизнеса и отраслям, такими, как добыча полезных ископаемых, обрабатывающее производство, оптовая и розничная торговля, финансовая сфера, коммуникации и средства массовой информации (далее – СМИ). С другой стороны, наиболее сложные, затратные и малоприбыльные виды бизнеса достаются местным предпринимателям. Важным негативным влиянием является то, что иностранные инвесторы часто рассчитывают на уникально низкие расценки на сырье или стоимость рабочей силы. И созданные предприятия будут умышленно сдерживать рост стоимости оплаты труда или другого источника, ставшего причиной того, что проект стартовал именно в данной стране. Однако данные показывают, что процент людей, живущих на чертой бедности, в Китае постепенно снижается (см. рис. 1), хотя и остается довольно высоким.

За последние 30 лет число бедных людей в Китае сократилось на 700 млн человек, тем не менее еще 55 млн жителей страны относятся к категории проживающих за чертой бедности. Политика Китая в области снижения уровня бедности сейчас приобрела точечный характер: необходимы меры для улучшения уровня жизни граждан, проживающих в районах с нехваткой различных ресурсов или живущих в бедности из-за

болезней. Также существует мнение, что более широкий доступ к образованию и развитие инфраструктуры сможет снизить число людей, живущих в бедности из поколения в поколение. Правительство Китая принимает меры по распространению обязательного образования. В период с 2012 г. по 2015 г. выделено 12,3 млрд долл. США для реконструкции и обновления школ и строительства общежитий для учителей из отдаленных районов. Китай поднял свою черту бедности в 2011 г. до 6,3 юаней или примерно до 1 долл. США в день на человека. Всемирный банк поднял порог бедности еще в 2015 г., сейчас он составляет 1,9 долл. США в день на человека [8]. Например, 6,9 % населения страны живут в состоянии постоянного недоедания, в 2016 г. это 134,7 млн человек. Недоедание относится к состоянию людей, чья калорийность питания постоянно ниже минимальной диетической потребности в энергии для поддержания здорового образа жизни и выполнения несложных физических работ с приемлемым минимальным весом тела для соответствующего роста.



Источник: [10]

Рис. 1. Уровень бедности в Китае. Показатель представляет собой процент населения, живущего менее, чем на 1,9 долл. США в день

Также может быть опасна практика внедрения иностранного инвестора как центрального звена технологической цепочки, когда крупные иностранные инвесторы приносят технологии, от которых полностью зависит все производство, и ограниченно передают или не передают вовсе права их использования другим участникам. Так, все предприятие подпадает под зависимость от воли одного инвестора.

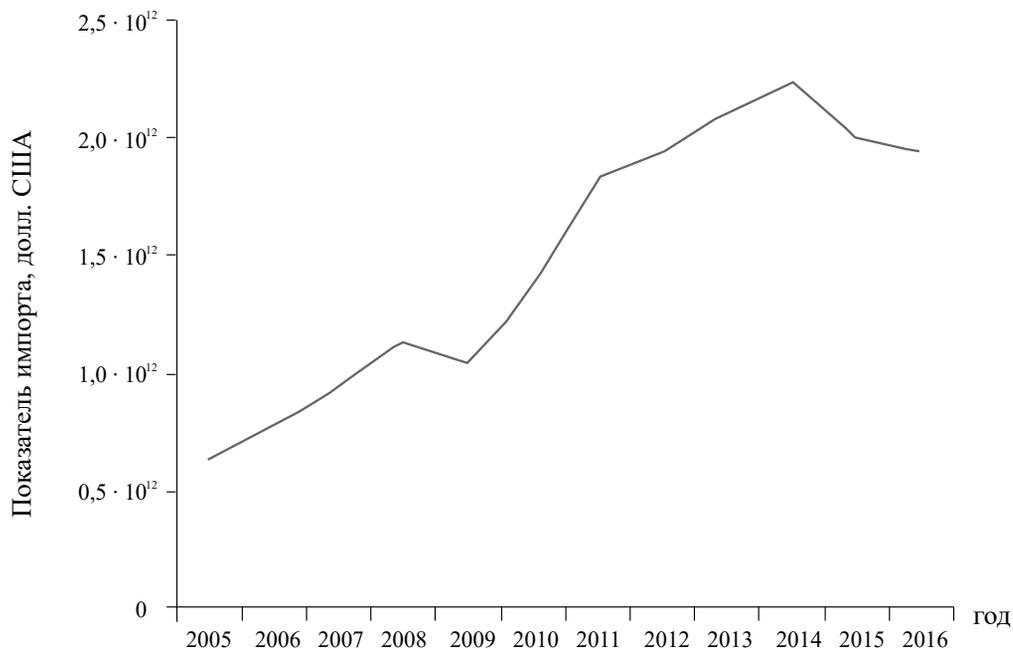
Еще одним опасением в части иностранных инвестиций выступает возможность нарушения суверенности страны, где ключевые или значимые производства, банковский сектор принадлежат иностранным гражданам, особенно, это опасно в случае контроля над финансовым и коммуникационным сектором, СМИ.

Иностранный инвестор получает прибыль, а местные жители, вкладывая свои ресурсы, труд, испытывая неудобства экологических последствий грязного производства, получают лишь право на рабочее место. Это вызывает социальную напряженность, что необходимо также учитывать при построении эффективной инвестиционной политики.

Таким образом, ясно, что при определении инвестиционной политики необходимо тщательно взвешивать все за и против и выстраивать работу в четко спланированных критериях регулирования.

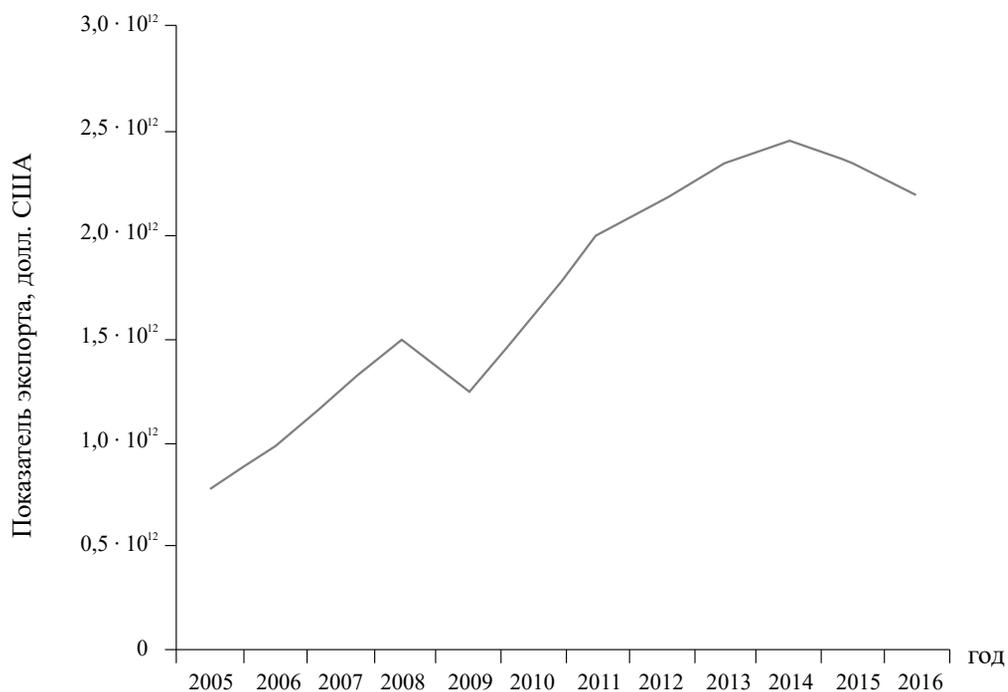
Благодаря рациональному отношению к инвестиционной политике со стороны правительства Китая можно говорить об отсутствии серьезных отрицательных последствий привлечения иностранных инвестиций. В Китае строго ограничены или вовсе запрещены инвестиции в те отрасли, в которых может быть создана невыгодная для китайских организаций конкуренция с национальными китайскими компаниями; стимулируются инвестиции в экспортоориентированные виды бизнеса [5].

Большая часть инвестиций иностранных компаний осуществляется для производства товаров на экспорт. На рисунках 2 и 3 приведены данные об импорте и экспорте товаров и услуг Китаем и динамике данных показателей: экспорт активно рос до 2014 г., а импорт изменил тенденцию повышения в 2015 г. Страна больше стала работать на внутреннее потребление, которое растет.



Источник: [9]

Рис. 2. Импорт товаров и услуг Китаем



Источник: [11]

Рис. 3. Экспорт товаров и услуг Китаем

Причем, если посмотреть долю высокотехнологичных товаров в экспорте, то увидим показатели от 25 % до 30 % в разные годы, а импорт топливно-энергетических компонентов составляет от 10-17 % от общей суммы.

Обсудим, какие принципы инвестиционной политики позволяют стране все еще развиваться быстрыми темпами, несмотря на их снижение за период 2014-2017 гг.

Взрывной рост экономики страны произошел не сразу. В конце 80-х и на волне глобализации Китай привлек свыше 3 трлн долл. США прямых инвестиций, более 1 трлн из которых – инвестиции в промышленную структуру Китая транснациональными корпорациями (далее – ТНК) на правах учреждения филиалов ТНК в китайской юрисдикции. Это важно, так как компании не осторожничали и не вкладывались в долговые инструменты, покупку китайских компаний, а напрямую мощно и массово создавали новую промышленную инфраструктуру для последующего сбыта продукции на мировом рынке. Удивительная дешевизна рабочей силы и трудолюбие народа сделали такие инвестиции оправданными. Однако причины кроются не только в этом. Китай смог предложить инвесторам подготовленную за время социалистического хозяйствования инфраструктуру (транспортную, энергетическую, коммунальную), налаженные каналы связи и удобную логистику, чего не было в странах Африки и Индии, где стоимость труда еще ниже.

Кроме того, в Китае более безопасно. Количество убийств на 100 тыс. населения составляет 0,7, для сравнения в Сальвадоре – 108,6, в США – 4,9. Также инвесторам нравится устойчивая юридическая система (гарантии сохранения прав собственности на инвестиции и активы, защита интеллектуальной собственности и возможности для сбыта продукции).

Высокий порог грамотности населения также говорит в пользу Китая как места для успешных инвестиций. Показатель грамотности населения составляет 96,93 % – это доля населения в возрасте 15 лет и старше, которые могут с пониманием читать и писать короткие, простые предложения, касающиеся их повседневной жизни. Для сравнения в России этот показатель 99,72 %, в африканских республиках от 30 до 60 %. Это очень важно, так как человека можно научить работать, но невозможно работать с неграмотным человеком, который не сможет прочесть инструкцию. Государство КНР много делает в сфере повышения образовательного уровня населения. Поэтому грамотность среди молодежи практически достигает 100 % (99,73 %).

Еще одной преференцией Китая, делающей страну привлекательной для инвестиций – относительно низкие налоги, причем и сегодня, в 2018 г., если компания зарегистрирована на территории другого государства, а работает в Китае, налог на прибыль, например, составит 20 %, а не 30, как для китайских компаний [12]. Пенсионная система в стране не сильно обременяет работодателя, отчисления в пенсионный фонд составляют порядка 3 %, и 8 % составляет отчисления из заработка самого работника. Подоходный налог имеет прогрессивную шкалу и может варьироваться от 5 % до 45 % от месячного заработка.

Также инвесторам очень важны низкие промежуточные издержки на обслуживание предприятий (стоимость аренды, электричества, топлива, коммунальных платежей, связи, логистики, ресурсное снабжение, стоимость строительства и т. д.).

Первоначальные инвестиции принесли свои плоды, развивалось производство, происходила урбанизация населения, росли потребление и уровень жизни, экспорт произведенной продукции. Однако иностранные инвестиции того периода ставили страну в прямую зависимость от воли иностранных владельцев бизнеса. Это делало страну уязвимой. При этом повышение предложения рабочих мест и рост благосостояния населения делал работников более требовательными и взыскательными, снижало количество желающих браться за тяжелую и низкооплачиваемую работу [3].

Понимая стоящие перед страной проблемы, руководство Китая успешно использовало уникальный момент притока инвестиций для создания условий и факторов под долгосрочную модель роста, основанную на повышении внутреннего спроса в стране, чтобы уйти от зависимости от экспорта и внешних рынков технологий. Период с 1998 г. по 2009 г. показал еще большие темпы инвестиционной активности и урбанизации населения. Под возросшее городское население строили города, развивали все возможные направления инфраструктуры. Фактически Китай превратился в большую стройку и создал себя за 20 лет, став наиболее современной, передовой державой по многим показателям (наличие наукоемкого производства, сферы образования и разработок, социальной сферой, последнее оборудование). Менее 2 % основных фондов в промышленности Китая имеет срок службы более 25 лет.

Китайские специалисты усиленно учились у инвесторов, сначала копировали опыт, теперь уже трансформировали его, насытили национальной спецификой и с успехом применяют. Миновал и этап подражательства в технологиях, продукции, моделях. Сегодня Китай создает собственные бренды и линейки продукции. Хотя и кустарное производство контрафакта также имеет место [7].

Современный Китай уже не ставит количественные цели, бурный рост темпов инвестирования в последние 3-4 года прекратился, задачи стоят по удовлетворению внутреннего спроса, повышению качества продукции, разработке собственных технологий.

Происходит расслоение общества по доходам, появился средний класс, состоящий из высококвалифицированных специалистов. Доходов этих лиц хватает не только на повседневные траты на еду и коммунальные расходы, а хватает на развлечения и туризм. Это подстегивает развитие индустрии туризма и сопутствующей инфраструктуры, как и в регионах России, начиная с 2012 г. и по наши дни [1]. По некоторым оценкам величина среднего класса составляет около 10 % от занятых. И это большое достижение, особенно учитывая, что по количеству – это более 60 млн человек, население не самой маленькой страны.

Дальнейший инвестиционный курс Китая направлен на развитие науки и технологий, уже сегодня объем инвестиций в образование и науку превысил аналогичные затраты Японии, Европы.

Вместе с тем, в стране накоплено немало проблем, включая необходимость реформы пенсионной системы, повышения уровня жизни сельского населения, старение населения как следствие политики ограничения рождаемости, необходимость развития сфер культуры, туризма.

С точки зрения инвестиций, Китай по мнению предпринимателей не является страной с легкими условиями, открыть бизнес в Китае все еще довольно сложно из-за сложности в понимании инструкций для инвесторов и законодательных нюансов [6]. Существует ряд запретов, но разобраться во всех тонкостях и условиях иностранцу бывает тяжело.

Государственная система управления экономикой представлена двумя ключевыми структурами – Комиссия по государственному развитию и реформированию и Министерство торговли. Эти структуры контролируют иностранные инвестиции, и при этом отдельные министерства ответственны за политику в инвестициях, а разные отрасли и сферы хозяйства разрабатывают свои инструкции, правила, ограничения, рекомендации для инвесторов. Кроме того, на это правовое поле накладываются регуляторы валютного контроля и фискальная политика, предполагающая широкий диапазон налоговых стимулов для различных типов инвестиций, ряд служб в сфере финансов и налогообложения также пытаются регулировать данную сферу (министерство финансов, народный банк Китая, таможня и налоговая инспекция). Обилие регуляторов создает противоречия и затрудняет понимание правил игры. При этом не следует забывать еще о чиновниках регионального и местного уровня, у которых может быть своя зона ответственности [5].

В некоторых сферах иностранцам запрещено работать – это зоны, связанные с безопасностью и национальными интересами, культурным наследием страны. Поощряются же инвестиции в экспортоориентированные отрасли, совместное исследование энергетических ресурсов, автопром, логистику и перевозки, распределение товаров в пределах Китая, высшее образование и бухгалтерский учет и ревизию в отраслях промышленности. Наиболее важны инвестиции в сегменты, которых экономике страны не хватает, высокотехнологичные или капиталоемкие проекты [2].

В заключение необходимо отметить, что между Россией и Китаем много общего, поэтому китайская модель инвестиционной политики во многом может быть внедрена в России, для этого нужно более активно изучать позитивный опыт друг друга и перенимать все лучшее, что накоплено за последние десятилетия.

Библиографический список

1. Белозерова, Ю. М. Обзор инвестиционных проектов в сфере развития туристской инфраструктуры в некоторых регионах Приволжья, Урала и Сибири / Ю. М. Белозерова, Ю. А. Лебедева // Вопросы современной науки и практики. Университет имени В. И. Вернадского. – 2014. – № 2 (51). – С. 145-153.
2. Голяшина, Е.А. Зарубежный опыт стимулирования инвестиционной деятельности / Е. А. Голяшина, А. В. Подпругин // Проблемы науки. – 2016. – № 1 (2). – С. 15-20.
3. Зотов, Н. А. Инвестиционная политика Китая. В сборнике: Экономика и управление: проблемы и перспективы. Материалы всероссийской научно-практической конференции. – 2017. – С. 150-152.

4. Котляров, Н. Н. Прямые иностранные инвестиции в экономике России // Вопросы новой экономики. – 2018. – № 1 (45). – С. 27-34.
5. Погребная, Н. В. Инвестиционная политика Китая как направление для улучшения российского инвестиционного климата / Н. В. Погребная, Е. С. Есипова, М. И. Кобыленко // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2016. – № 123. – С. 1 593-1 602.
6. Тарасова, С. Ю. Инвестиционное сотрудничество России и Китая // Вестник науки и образования. – 2017. – Т. 2, № 6 (30). – С. 68-71.
7. Шафигуллин, Л. Н. Инвестиционная политика Китая / Л. Н. Шафигуллин, Д. В. Юрков, В. А. Голяшев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.webeconomy.ru/index.php?newsid=3008&page=cat&type=news> (дата обращения: 20.05.2018).
8. 55 миллионов китайцев живут за чертой бедности / Портал «Маркетинговые исследования» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ekd.me/2016/10/poor-chinese/> (дата обращения: 17.05.2018).
9. Китай – Импорт товаров и услуг. Статистические данные [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://knoema.ru/atlas/Китай/Импорт-товаров-и-услуг> (дата обращения: 19.04.2018).
10. Китай – Уровень бедности. Статистические данные [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://knoema.ru/atlas/Китай/Уровень-бедности-равный-19-долл-в-день> (дата обращения: 19.04.2018).
11. Китай – Экспорт товаров и услуг. Статистические данные [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://knoema.ru/atlas/Китай/Экспорт-товаров-и-услуг> (дата обращения: 19.04.2018).
12. Налоги в Китае в 2018 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://visasam.ru/emigration/asia/nalogi-v-kitae.html> (дата обращения: 14.04.2018).

References

1. Belozerova Yu. M., Lebedeva Yu. A. Obzor investicionnyh proektov v sfere razvitiya turistskoj infrastruktury v nekotoryh regionah Privolzh'ya, Urala i Sibiri [Review of investment projects in the field of tourism infrastructure development in some regions of the Volga, Ural and Siberia]. // Voprosy sovremennoj nauki i praktiki. Universitet imeni V. I. Vernadskogo, 2014, I. 2 (51), pp. 145-153.
2. Golyashina E. A., Podprugin A. V. Zarubezhnyj opyt stimulirovaniya investicionnoj deyatel'nosti [Foreign experience of investment activity stimulating]. Problemy nauki, 2016, I. 1 (2), pp. 15-20.
3. Zotov N. A. Investicionnaya politika Kitaya [China's investment policy]. V sbornike: Ehkonomika i upravlenie: problemy i perspektivy. Materialy vsrossijskoj nauchno-prakticheskoj konferencii, 2017, pp. 150-152.
4. Kotlyarov N. N. Pryamyje inostrannye investicii v ehkonomie Rossii [Foreign direct investment in the Russian economy]. Voprosy novej ehkonomiki, 2018, I. 1 (45), pp. 27-34.
5. Pogrebnaia N. V., Esipova E. S., Kobylenko M. I. Investicionnaya politika Kitaya kak napravlenie dlya uluchsheniya rossijskogo investicionnogo klimata [China's investment policy as a way to improve the Russian investment climate]. Politematicheskij setevoy ehlektronnyj nauchnyj zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta, 2016, I. 23, pp. 1 593-1 602.
6. Tarasova S. Yu. Investicionnoe sotrudnichestvo Rossii i Kitaya [Investment cooperation between Russia and China]. Vestnik nauki i obrazovaniya, 2017, T. 2, I. 6 (30), pp. 68-71.
7. Shafigullin L. N., Yurkov D. V., Golyashev V. A. Investicionnaya politika Kitaya [China's investment policy]. Available at: <http://www.webeconomy.ru/index.php?newsid=3008&page=cat&type=news> (accessed 20.05.2018).
8. 55 millionov kitajcev zhivut za chertoj bednosti. Portal Marketingovye issledovaniya [55 million Chinese live below the poverty line / Marketing research Portal]. Available at: <http://ekd.me/2016/10/poor-chinese/> (accessed 17.05.2018).
9. Kitaj – Import tovarov i uslug. Statisticheskie dannye [China – Imports of goods and services. Statistics]. Available at: <https://knoema.ru/atlas/Kitaj/Import-tovarov-i-uslug> (accessed 19.04.2018).
10. Kitaj – Uroven' bednosti. Statisticheskie dannye [China-poverty Level. Statistics]. Available at: <https://knoema.ru/atlas/Kitaj/Uroven'-bednosti-ravnyj-19-doll-v-den> (accessed 19.04.2018).
11. Kitaj – EHkспорт tovarov i uslug. Statisticheskie dannye [China – Exports of goods and services. Statistics]. Available at: <https://knoema.ru/atlas/Kitaj/EHkспорт-tovarov-i-uslug> (accessed 19.04.2018).
12. Nalogi v Kitae v 2018 godu [Taxes in China in 2018]. Available at: <http://visasam.ru/emigration/asia/nalogi-v-kitae.html> (accessed 14.04.2018).

Кукушкин Павел Андреевич
аспирант, ФГБОУ ВО «Финансовый
университет при Правительстве РФ»,
г. Москва
e-mail: kukushkin.pavel.4@gmail.com

СУЩНОСТЬ И РОЛЬ ПРЕДЫНВЕСТИЦИОННОГО АНАЛИЗА В ПРОЕКТАХ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

Аннотация. В современной российской науке предынвестиционный анализ является малоизученным элементом процессов слияний и поглощений. Предынвестиционный анализ в настоящее время мало используется в отечественной практике из-за недостаточности методического обоснования данного вида деятельности. Цель данной работы заключается в раскрытии роли и сущности предынвестиционного анализа. Обоснована необходимость его осуществления в рамках проектов слияний и поглощений, как необходимого этапа, минимизирующего дальнейшие финансовые риски поглощающей компании, рассмотрен процесс его проведения в рамках стейкхолдерского подхода.

Ключевые слова: слияние и поглощение, реструктуризация, предынвестиционный анализ, коммерческая организация, стейкхолдерский подход.

Kukushkin Pavel
Postgraduate student, Financial University
under the Government of Russian
Federation, Moscow
e-mail: kukushkin.pavel.4@gmail.com

THE ESSENCE AND ROLE OF THE DUE DILIGENCE IN MERGERS AND ACQUISITIONS PROJECTS

Abstract. In modern Russian science, due diligence is not sufficiently studied part of mergers and acquisitions. Due diligence is currently little used in domestic practice due to the lack of methodological justification for this type of activity. The purpose of this work is to reveal the role and essence of due diligence. The article substantiates the necessity of its implementation within the framework of mergers and acquisitions projects, as a necessary stage, which minimizes the further financial risks for the acquirer, and considers the process of its implementation organizations within the stakeholder approach.

Keywords: merger and acquisition, restructuring, due diligence, commercial organization, stakeholder approach.

В современной российской экономике процессы слияний и поглощений начинают занимать значимое место в деятельности различных организаций. Рынок сделок слияний и поглощений растет и активно развивается, не смотря на нестабильность как российской, так и мировой экономики. В 2016 г. по данным KPMG общая сумма сделок увеличилась на 46 % по сравнению с 2015 г., до 75,8 млрд долл. США. По данным Thomson Reuter рынок слияний и поглощений в России растет уже 3-й год подряд, а объем сделок достиг 5,8 млрд долл. США [5]. По мнению экспертов, стимулы к росту рынка заметны, также как рост интереса иностранных и российских инвесторов, в первую очередь это связано с изменением курса рубля, что сделало Россию привлекательной площадкой для инвестиций. Таким образом, исследования инвестиционной деятельности и сделок слияний и поглощений становятся все более актуальной темой для исследования, а предынвестиционный анализ, как составляющая процесса слияний и поглощений, становится одним из ключевых аспектов современного экономического анализа.

Цель работы – определение сущности и роли предынвестиционного анализа. Предынвестиционный анализ – малоизученное направление деятельности в современной отечественной литературе, хотя различные авторы затрагивали этот аспект слияний и поглощений в своих исследованиях, проблема определения его роли и сущности остается недостаточно разработанной в настоящее время.

Необходимо определиться с понятийным аппаратом для дальнейшего изучения предынвестиционного анализа в рамках проектов слияний и поглощений. Под проектом, согласно определению, данному в [3], понимается деятельность, направленная на достижение определенных результатов через координированное выполнение многочисленных, взаимосвязанных действий, ограниченная по времени. Инвестиционный проект понимается как инвестиционная акция, предусматривающая вложение определенного количества ресурсов, в том числе интеллектуальных, финансовых, материальных, человеческих, для получения запланированного результата и достижения определенных целей в обусловленные сроки. Под проектом слияний и поглощений следует

понимать инвестиционный проект, который запланирован и находится в активной стадии согласования, но еще не осуществлен полностью. В рамках проекта поглощающая компания уже сделала первоначальное предложение о покупке компании цели. В международной практике данное предложение называется non-binding offer, что обозначает оферту, не содержащую обязательств по покупке, которая может быть отозвана в дальнейшем [6]. Подписав данное соглашение, оба юридических лица (поглощающая компания и компания цель) выражают свое желание участвовать в проекте по слияниям и поглощениям. Следует отметить, что участие в проекте всегда добровольное, в контексте данной работы не рассматриваются случаи враждебного поглощения компаний, так как прединвестиционный анализ в таком случае проводится исключительно на внешних данных, что существенно ограничивает возможности исследования. Добровольное согласие, однако не означает, что компания будет активно способствовать проведению анализа ее деятельности. В зависимости от отношений между менеджментом поглощающей компании и компании цели, а также от характера основной деятельности организации и ее реального финансового и юридического состояния зависит степень открытости при предоставлении информации.

Под прединвестиционным анализом понимается исследование деятельности организации в рамках инвестиционного проекта, которое включает изучение финансовой, юридической и налоговой составляющей. В международной практике обычно используется термин due diligence, который в настоящее время не имеет аналогов в русском языке, и обозначает комплексную процедуру составления объективного представления об объекте инвестирования, включающую независимую оценку объекта инвестирования, всестороннее исследование деятельности компании [2]. Отечественный термин «прединвестиционный анализ» в наибольшей степени соответствует понятию due diligence, так как представляет собой предшествующую финальным переговорам, определяющим условия и цену сделки, а иногда и деятельности оценщиков, стадию.

Роль прединвестиционного анализа состоит в минимизации рисков организации при принятии инвестиционных решений [4]. Именно по результатам прединвестиционного анализа зачастую проводится оценка бизнеса профессиональными оценщиками, составляется договор купли-продажи, включающий определенные условия, такие как необходимый уровень чистого долга и рабочего капитала, штрафные санкции для продавцов в случае отклонения реальных значений от целевых показателей или даже оговорки о пересмотре цены сделки. Более того, по итогам прединвестиционного анализа часть проектов приостанавливается или закрывается из-за выявления высоких рисков для инвестора, таких как существование налоговой задолженности, судебных разбирательств или убыточности бизнеса. Таким образом, прединвестиционный анализ способствует закрытию проектов слияний и поглощений с наибольшей выгодой для поглощающей компании, нежели без проведения данных исследований.

Прединвестиционный анализ не направлен на подтверждение достоверности информации, объем процедур, проводимых в рамках прединвестиционного анализа существенно меньше, чем аудит или обзорная проверка бухгалтерской отчетности. Для компаний, проводящих прединвестиционный анализ, важно составить реальное представление о положении дел в организации, в связи с этим определение достоверности получаемой от компании цели информации не является приоритетным направлением деятельности. Вместо этого проводятся различные процедуры, позволяющие в наибольшей степени понять модель бизнеса компании цели и описать ее финансовое состояние с учетом потенциальных рисков. Сущность прединвестиционного анализа в проектах слияний и поглощений раскрывается через его основные задачи:

- анализ ключевых заинтересованных сторон организации;
- исследование текущего и исторического финансового состояния, реальной прибыльности деятельности организации;
- оценка эффекта смены собственников или менеджмента организации на показатели деятельности;
- исследование структуры и динамики задолженности и денежных средств, и рабочего капитала;
- изучение структуры организации и денежных потоков;
- выявление будущих рисков, которые могут оказать существенное влияние на организацию;
- прочие задачи, присущие конкретным проектам.

Анализ ключевых заинтересованных сторон организации является первоочередной задачей прединвестиционного анализа. Благодаря выявлению основных стейкхолдеров и их требований становится возможным определить основные направления анализа и сосредоточиться на ключевых аспектах деятельности организации. Для поглощающей компании существенными аспектами прединвестиционного анализа

обычно являются структура владения организацией, взаимоотношения с поставщиками и покупателями, заключенные кредитные договора. В рамках предынвестиционного анализа проводится исследование большей части заинтересованных сторон, как на предмет наличия контроля по отношению к компании цели, так и прочей заинтересованности в ее деятельности. Изучение заинтересованных сторон позволяет выявить риски деятельности организации в процессе и после слияния или поглощения, все последующие задачи предынвестиционного анализа определяются именно на этом этапе.

Исследование финансового положения организации и ее реальной рентабельности позволяет определить целесообразность ведения бизнеса организации. Решение этой задачи предынвестиционного анализа обычно является приоритетной для поглощающей организации, поскольку уже на этом этапе можно оценить расходы на поддержание деятельности компании цели как будущего структурного подразделения поглощающей компании, а также ожидаемую прибыль, которую она будет приносить. В процессе решения данной задачи возникают существенные риски искажения информации, так как собственники компании цели заинтересованы в предоставлении исключительно положительных данных, которые позволят зависить прибыльность, что приведет к росту стоимости сделки. Таким образом, предынвестиционный анализ редко проводится на полных данных об организации и выводы относительно финансового состояния часто подвержены влиянию существенных ограничений по объему данных.

При смене контроля обычно возникают существенные риски, связанные с условиями кредитных и прочих договоров, заключенных компанией-целью. При смене собственников кредитные организации могут в одностороннем порядке расторгнуть договор и потребовать досрочный возврат выданных средств, что может оказать существенное влияние на деятельность организации. Аналогичные условия могут содержаться в договорах с поставщиками и покупателями. После окончания проекта поглощающая компания зачастую меняет менеджмент организации для установления более полного контроля за деятельностью нового подразделения. В контрактах с высшим руководством всегда прописываются особые условия относительно смены собственников, а также «золотые парашюты» – особые выплаты в случае расторжения договора, которые могут достигать до нескольких десятков окладов высшего руководства.

В процессе своей деятельности организация всегда привлекает дополнительные средства для обеспечения своей деятельности, будь то кредитные средства или дебиторская задолженность. Благодаря использованию средств других организаций возможно нормальное функционирование и развитие организации. В процессе предынвестиционного анализа важно изучить данный аспект финансового положения организации, так как это позволит как запланировать необходимый объем инвестиций для поддержания деятельности организации, так и оценить внешний долг организации, график его выплат и возможность погашения. Эта задача тесно переплетается с задачей анализа последствий смены контроля, однако направлена не столько на количественную оценку риска смены собственников, сколько на изучение объема собственных и привлеченных средств и рабочего капитала организации и включение нормальных уровней данных показателей в дальнейшем в договор купли-продажи. Отличие состоит в том, что издержки смены собственника ложатся на поглощающую компанию, в то время как риски, связанные с чистым долгом и рабочим капиталом, переносятся на собственников компании-цели.

При проведении предынвестиционного анализа поглощающая организация всегда исследует структуру компании-цели, чтобы определить, какие из структурных подразделений являются приоритетными (генерируют прибыль организации), а какие – исключительно источниками затрат. Обычно после слияния поглощающая организация избавляется от излишних подразделений, при наличии возможности проведения такой оптимизации. Например, зачастую оптимизируется бухгалтерская функция, планово-экономические подразделения, кадровая служба и прочие структурные единицы, которые уже существуют в поглощающей компании. Таким образом, поглощающая компания оптимизирует затраты на поддержание своей деятельности и получает более полный контроль над деятельностью компании-цели.

Изучение потенциальных рисков, которые могут появиться после окончания проекта также являются одной из задач предынвестиционного анализа. К таким рискам могут относиться абсолютно разные внешние и внутренние факторы, которые присущи каждому проекту и могут являться специфическими. Часть из факторов может быть обусловлена законодательным регулированием, таким как введение новых нормативно-правовых актов, изменение существующей законодательной системы и прочее. Например, если компания осуществляет лицензируемую деятельность, отзыв лицензии государственными органами может оказать существенное

влияние на выручку организации [1]. К внутренним факторам могут относиться высокая текучесть персонала, неравномерное распределение возрастных групп с преобладанием сотрудников пенсионного возраста, географическое положение организации и прочие факторы. В рамках предынвестиционного анализа наличие таких специфических аспектов деятельности обязательно выделяется в существенные риски, объем и вероятность наступления которых следует по возможности определить.

Таким образом, предынвестиционный анализ является эффективным инструментом снижения рисков в процессах слияний и поглощений, использующим современные инструменты экономического анализа. В результате решения задач предынвестиционного анализа у поглощающей организации складывается целостное и объективное представление о компании цели, ее структуре, прибыльности, затратах на поддержание деятельности. На основании выводов предынвестиционного анализа можно проводить дальнейшую работу по оценке бизнеса профессиональными оценщиками или приостановить проект. Часто после получения данных, свидетельствующих о низкой прибыльности и высоких рисках, поглощающая компания решает приостановить или закрыть проект, так как слияние или поглощение с компанией целью приведет к нежелательным последствиям.

В настоящее время рынок слияний и поглощений находится в стадии роста, значительно уступая по объемам рынкам развитых стран. Текущее положение дел во многом обусловлено тем, что главный инструмент снижения рисков слияний и поглощений – предынвестиционный анализ – слабо развит в России из-за недостаточности методического обоснования этого вида деятельности и преимущественно используется крупными международными компаниями. В рамках данной работы определены сущность и роль стадии проектов слияний и поглощений, однако в целом создание необходимой методической базы является приоритетным направлением для будущих исследований в области предынвестиционного анализа проектов слияний и поглощений.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 21.11.2011 г. № 957 «Об организации лицензирования отдельных видов деятельности» // СЗ РФ. – 2011. – № 48. – 6 931 с.
2. Егорова, Ю. А. Процедура Due Diligence – Новое слово в аудите // Бухгалтерский учет, анализ, аудит и налогообложение: проблемы и перспективы. – П.: ПГСХА, 2016. – С. 37-40.
3. Мазур, И. И. и др. Управление проектами: Справочное пособ. / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро [и др.]. – М.: Высшая школа, 2001. – 875 с.
4. Манухина, Л. А. и др. Современные тенденции проведения экспертизы due diligence на российском рынке / Л. А. Манухина, Т. К. Нарезная, Е. В. Дехтярь // Экономика и предпринимательство – М.: Редакция журнала «Экономика и предпринимательство», 2017 – № 79-2. – С. 1 092-1 096.
5. Обзор рынка слияния и поглощений (M&A) с 2012 года // Thomson Reuters [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://financial-risk-solutions.thomsonreuters.info> (дата обращения: 23.04.2018).
6. Kötz, H. European Contract Law. – Oxf.: Oxford University Press, 2017. – 400 с.

References

1. Postanovlenie Pravitelstva RF ot 21.11.2011 г. № 957 «Ob organizacii licenzirovaniya otdelnyh vidov deyatelnosti» [The resolution of the Government of the Russian Federation as of November 21, 2011 № 957 «About the organization of licensing of certain types of activities»] // RF Code. – 2011. – № 48. – Art. 6931.
2. Egorova Y.A. Procedura due diligence – novoe slovo v audite [The Procedure of due diligence – the new dawn of the audit]. Buhgalterskiy uchet analiz audit i nalogooblozhenie: problemy i perspektivy p pgskha [Accounting, analysis, audit and taxes: problems and perspectives of development], 2016, pp. 37-40.
3. Mazur I. I. Upravlenie proektami spravochnoe posobie [Project management handbook]. Moscow: Vysshaya shkola [High School]. Publ., 2001, 875 p.
4. Manuhina L. A. Sovremennye tendencii provedeniya ekspertizy duediligence na rossiyskom rynke [Current trends in Due Diligence due diligence in Russia]. Ekonomika i predprinimatelstvo [Economics and Enterprise], 2017, №79-2., pp. 1 092-1 096.
5. Obzor rynka sliyaniya i pogloscheniy (M&A) s 2012 goda [Mergers and acquisitions (M&A) market review since 2012]. Available at: <http://financial-risk-solutions.thomsonreuters.info> (accessed 23.04.2018).
6. Kötz, H. European Contract Law / Hein Kötz – Oxf.: Oxford University Press, 2017, 400 p.

Ву Тхи Тху Хьонг
аспирант, ФГБОУ ВО
«Государственный университет
управления», г. Москва
e-mail: vuhuong@yandex.ru

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ ВЬЕТНАМА С УЧЕТОМ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

***Аннотация.** Изучен вопрос привлечения прямых иностранных инвестиций (далее – ПИИ) в сельское хозяйство Вьетнама. Представлено состояние привлечения ПИИ в странах Ассоциации государств Юго-Восточной Азии и во Вьетнаме для развития сельского хозяйства. Дана оценка существующим в настоящее время серьезным трудностям и ограничениям источников ПИИ для повышения эффективности использования во Вьетнаме земель сельскохозяйственного назначения. На основе этого предложены пути, способствующие повышению эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения через привлечение в сельскохозяйственную отрасль Вьетнама средств ПИИ.*

***Ключевые слова:** прямая иностранная инвестиция, земля сельскохозяйственного назначения, использование земель сельскохозяйственного назначения, эффективность, экономический рост.*

Vu Thi Thu Huong
Postgraduate student, State
University of Management, Moscow
e-mail: vuhuong@yandex.ru

RAISING THE EFFICIENCY OF AGRICULTURAL LAND USE OF VIETNAM ON THE BASIS OF ATTRACTING FOREIGN DIRECT INVESTMENTS

***Abstract.** The issue of attracting FDI investments in Vietnam's agriculture have been studied. The state of attracting FDI in the Association of south east asian nations countries and in Vietnam for the development of agriculture has been presented. The current serious difficulties and limitations of sources FDI for raising the efficiency of agricultural land use in Vietnam have been assessed. Based on this the solutions that contribute to improving the efficiency of agricultural land use on the basis of attracting FDI into Vietnam's agricultural sector have been offered.*

***Keywords:** foreign direct investment, agricultural land, agricultural land use, efficiency, the economic growth.*

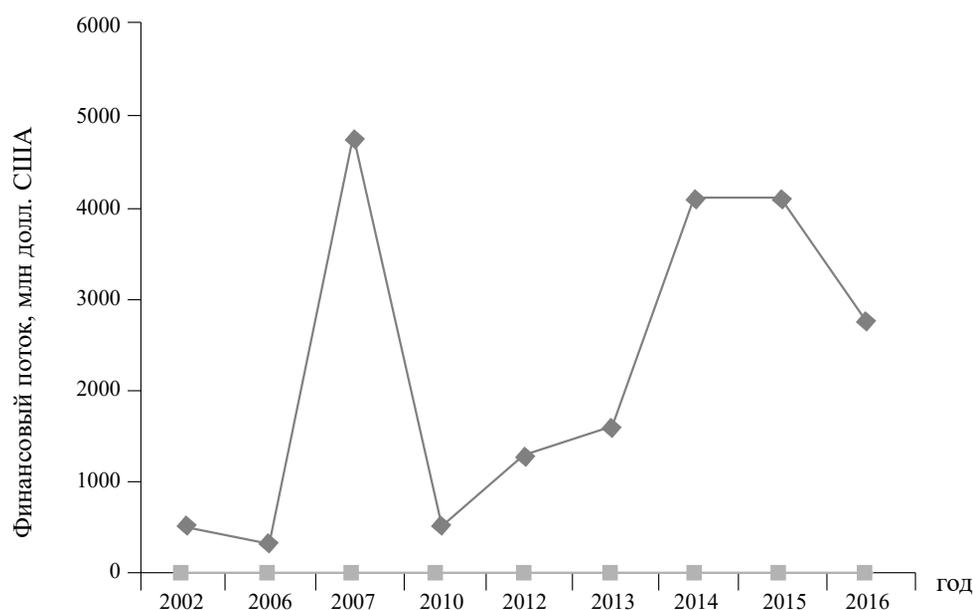
В настоящее время прямые иностранные инвестиции (далее – ПИИ) в сферу сельского хозяйства Вьетнама привели к значительным успехам, способствовали версификации продукции, замене традиционного способа производства на более масштабные, к освоению и применению в производстве новых технологий, повышению добавленной стоимости и конкурентоспособности экспортных товаров сельского, лесного и водного хозяйства Вьетнама, таких как рис, древесина, кофе, чай, кешью и т. д. За первые 6 месяцев 2017 г. общий товарооборот экспорта сельского, лесного и водного хозяйств составил 17,1 млрд долл. США, что на 13,1 % больше по сравнению с тем же периодом 2016 г. Наряду с этим ПИИ также активно способствуют процессу применения и трансформации механизма использования сельскохозяйственных земель и совершенствования их обработки на местах [1].

Рассмотрим ситуацию с привлечением ПИИ в сельское хозяйство стран Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (далее – АСЕАН) и тенденции привлечения ПИИ.

1. Период 2002-2006 гг.: финансовые потоки ПИИ в сферу сельского хозяйства АСЕАН были относительно стабильны, но находились на низком уровне. А именно, в 2002 г. общий объем капиталовложений составлял 522,41 млн долл. США. В 2006 г. они выросли по сравнению с 2005 г. и составили 325 млн долл. США.

2. Период 2007-2012 гг.: финансовые потоки ПИИ в сельское хозяйство стран АСЕАН претерпели значительные изменения. Это особенно касается 2007 г., когда ПИИ в сельское хозяйство составили рекордный уровень в размере 4780 млн долл. США, что составляло 6,4 % общих источников средств. В 2012 г. они достигли 1293,11 млн долл. США.

3. Период 2013-2016 гг.: в это время во всех странах АСЕАН финансовый поток иностранных инвестиций имел тенденцию стабильного роста. А именно, в 2013 г. он достиг 15 99,22 млн долл. США; повышался и сохранял стабильность в 2014-2015 гг. В 2016 г. он составил 27 55,35 долл. США (рис. 1) [7; 8].



Источник: [7, 8]

Рис. 1. Финансовые потоки прямых иностранных инвестиций в сельское хозяйство стран АСЕАН в 2005-2016 гг.

Рассмотрим структуру капитала по странам-получателям инвестиций. ПИИ поступают в основном в страны с развитым сельским хозяйством, в такие как Вьетнам, Таиланд, Индонезия. А в такие страны, как Бруней, Лаос, Камбоджа приток капиталов идет лишь в небольших количествах.

Индонезия идет в первом ряду стран, ПИИ инвестиции в сельское хозяйство; ПИИ в сельское хозяйство Вьетнама также находились на высоком уровне и были впереди в 2008 г. ПИИ в сельское хозяйство Малайзии были впереди в 2013 г. При этом ряд стран, таких как Бруней, Филиппины, занимали незначительный удельный вес всего потока ПИИ, а именно, наибольшее количество средств, поставленных Филиппинам, составили 1 млн долл. США, а у Брунея 2,23 млн долл. США (табл. 1) [7; 8].

Таблица 1

Прямые иностранные инвестиции в сельское хозяйство АСЕАН по странам-получателям инвестиций 2005-2014, млн долл. США

Страна	Год									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Бруней	0,01	0	-	-	-	-	-	-	2	-
Камбоджа	12,45	131	118	72	88	157	-	-	-	-
Индонезия	37,15	230	2412	173	-44	337	5	6	134	625
Лаос	6,89	10	74	102	286	553	612	96	56	3
Малайзия	98,71	-101	2016	77	-68	28	32	87	321	124
Мьянма	-	-	-	1	0	67	84	3	24	118
Филиппины	0,13	0	0	1	0	1	0	0	1	1
Сингапур	-5,90	6	-3	3	2	3	-	-	-	-
Таиланд	12,60	-2	3	9	96	107	97	102	98	116
Вьетнам	55,60	52	156	347	44	31	142	97	99	120

Источник: [7, 8]

Рассмотрим структуру капитала по инвесторам. Япония известна как крупнейший инвестор в АСЕАН, однако в сфере сельского хозяйства ее инвестиции в сельское хозяйство АСЕАН более низкие, чем у других стран.

Страны Европейского союза (далее – ЕС) также уделяют внимание сельскому хозяйству АСЕАН, и поток ПИИ отсюда в эти страны является значительным. Южная Корея, Гонконг, Тайвань также уделяют внимание сельскому хозяйству АСЕАН. Прямые иностранные инвестиции из Гонконга в сельское хозяйство стран АСЕАН в 2015 г. составили 920,32 млн долл. США. Инвестиции в сферу сельского хозяйства внутри АСЕАН также составляют значительную долю. Однако в количественном выражении они отличаются нестабильностью по годам (табл. 2) [7; 8].

Таблица 2

**Прямые иностранные инвестиции в сельское хозяйство АСЕАН по инвесторам за 2012-2016 гг.,
млн долл. США**

Год	Страна						
	Япония	Страны ЕС	Южная Корея	Гонконг	Тайвань	Китай	АСЕАН
2012	77,00	228,32	18,03	-0,15	8,29	8,75	1293,11
2013	50,05	471,17	37,02	1,12	0,94	8,02	1599,22
2014	72,81	332,30	90,54	18,45	5,38	1,53	4101,22
2015	50,17	61,93	100,26	920,32	8,95	2,23	4126,04
2016	9,25	39,21	49,84	-402,96	3,65	5,19	2758,35

Источник: [7, 8]

Обсудим положение с привлечением ПИИ в сельскохозяйственную отрасль Вьетнама и масштабы ПИИ в сельскохозяйственную отрасли.

Источники финансирования ПИИ имели нестабильный график роста. Количество проектов ПИИ в период 2010-2013 гг. менялось по годам, сильно снижалось, а ежегодные колебания составляли от 10 до 20 проектов. Это показывает, что сельское хозяйство не обладает притягательностью для ПИИ. В 2016 г. и в 2017 г., хотя количество вновь зарегистрированных проектов выросло незначительно, объемы зарегистрированных средств показали значительное увеличение (табл. 3.) [1; 8].

Таблица 3

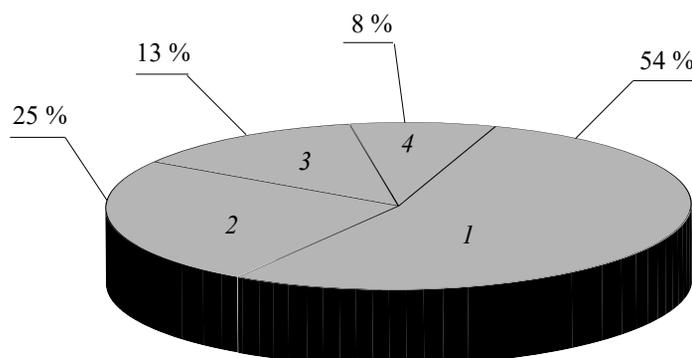
Прямые иностранные инвестиции в сельскохозяйственную сферу в 2010-2017 гг.

Год	Новые инвестиционные проекты, %	Темпы роста проекта, %	Зарегистрированный капитал, млн долларов США	Темпы роста капитала, %
2010	12	41	36,2	27
2011	21	175	141,5	391
2012	16	76	33,2	23
2013	13	81	97,7	294
2014	28	215	74,0	83
2015	17	61	258	349
2016	16	58	133,5	351
2017	19	98	137	306,3

Источник: [1; 8]

В момент, когда источники зарубежного инвестирования ПИИ страны имели тенденцию роста, финансовые потоки ПИИ в сельскохозяйственную сферу были мизерными по масштабности проектов и удельному весу инвестиционных средств. Проекты ПИИ в сельское хозяйство в основном были направлены лишь на переработку пищевой сельхозпродукции, лесопереработку, животноводство и переработку кормов для животных. Очевидно, что ПИИ в сельскохозяйственную сферу Вьетнама составляли лишь малую часть всего объема средств и степени инвестирования по каждому проекту [3].

Рассмотрим структуру средств ПИИ по подотраслям сельского хозяйства. В настоящее время структура ПИИ под отраслей сельского хозяйства стала более многообразной: переработка сельхозпродукции и продуктов питания составляет наибольший объем в размере 54 %; далее следуют проекты по лесонасаждению и переработке лесной продукции, что составляет 25 % общего объема зарегистрированных средств в отрасли. Сфера животноводства и переработки кормов для животных составляет 13 %. На последнем месте находится сфера растениеводства с почти 9 % (рис. 2) [5; 6].



- 1 – Переработка сельхозпродукции и продуктов питания
- 2 – Лесонасаждение и переработка лесной продукции
- 3 – Животноводство и переработка кормов
- 4 – Растениеводство

Источник: [5,6]

Рис. 2. Структура средств ПИИ по подотраслям сельского хозяйства 2017

Проанализируем структуру ПИИ в сельском хозяйстве по инвестиционным партнерам. С учетом проектов, имеющих силу до октября 2017 г., азиатские страны и территории, такие как Тайвань, АСЕАН, Япония, Китай, Гонконг являются самыми крупными инвесторами, объем вложений которых в сельское хозяйство составляет 61 % всего зарегистрированного капитала, причем зарегистрированный капитал Тайваня составляет 18,7 %, а региона АСЕАН – 28,9 %. Страны региона ЕС инвестировали во Вьетнам: Франция – 5,9 %, Британский архипелаг Вирджиния 9 %. Инвесторы других регионов мира, особенно это касается стран с хорошо развитым сельским хозяйством выглядят очень скромно, США составляет 4,83 %, Канады и Австралии – 4 % [5; 6].

Рассмотрим структуру капиталов ПИИ в сельское хозяйство по местам получения инвестиций. Большая часть проектов ПИИ в сельскохозяйственные регионы направлена на места, имеющие преимущество по инфраструктуре, источникам рабочей силы, сырьевым ресурсам и районам с благоприятными почвенными и климатическими условиями. Регионы территорий Восточного Намбо и ключевых экономических зон Юга имеют крупнейшие источники инвестирования ПИИ по сравнению с другими регионами страны, среди которых Биньзюнг (87 проектов, что составляет свыше 590 млн зарегистрированных долларов США), Донгнай (42 проекта с 737 млн долл. США), г. Хошимин (39 проектов с 156,63 млн долл. США) [5; 6].

Если проанализировать ограничения в привлечении средств ПИИ в сельскохозяйственную отрасль, то объемы средств ПИИ возрастали нестабильно и в последние годы имели тенденцию к снижению. Тенденция снижения общего объема средств ПИИ, инвестируемых во Вьетнам, началась с 2010 г., а в 2012 г. они неожиданно упали и стали ниже, чем в 2011 г. Однако в 2013-2017 гг. инвестирование средств ПИИ во Вьетнам вновь было отмечено повышением [5].

Рассмотрим структуру незначительных и не отличающихся стабильностью средств ПИИ сельскохозяйственной отрасли. По сравнению со сферой промышленности и услуг суммы ПИИ, в 2017 г. удельный вес тяжелой промышленности составлял 44,4 %, легкой промышленности – 32,4 %, а сфера сельского и лесного хозяйства составляла лишь 5,7 %. Источники финансирования ПИИ не соответствуют потенциалу и огромным возможностям развития во Вьетнаме сельского хозяйства [1; 6].

Низкая эффективность средств ПИИ по подотраслям сельского хозяйства. В растениеводстве и переработке сельхозпродукции ПИИ были сосредоточены на развитии имеющегося земельного и людского потенциала и ресурсов. Все еще мало проектов, направленных на создание новых сортов и пород, выращивание и переработку овощей и фруктов высокого качества на экспорт с применением высоких технологий в соответствии с условиями Вьетнама.

Рассмотрим структуру неравномерного распределения ПИИ по местностям. С точки зрения экологического районирования самый высокий процент по инвестициям ПИИ был у Восточного Намбо (28,7 %), Тэйнгун (21 %), Северного Чунгбо и побережья Миенчунг (17,1 %), дельты реки Меконг (17,1 %), дельты Красной реки (8,2 %) [1].

Отметим отсутствие инвестиционного партнерского многообразия среди инвестиционных партнерах системы ПИИ. В 2017 г. насчитывалось 56 государств и территорий, пришедших во Вьетнам с инвестиционными проектами. Впереди шла Япония с общим объемом вновь зарегистрированных и дополнительных инвестиций в размере 4,56 млрд долл. США (что составляло 38,6 %); Сингапур с 2,7 млрд американских долларов (23,1 %), Гонконг – 1,63 млрд долл. США (13,7 %) [1].

Проанализируем положение с использованием во Вьетнаме земель сельскохозяйственного назначения. Общая природная площадь Вьетнама составляет 33 млн км², он занимает 59 место среди более чем 200 стран мира. Но при этом площадь обрабатываемых во Вьетнаме земель одна из самых маленьких в мире. У нас имеются густонаселенные и развитые регионы с землями сельскохозяйственного назначения: дельта Красной реки (дельта Бакбо) с территорией почти 800 тыс га, дельта реки Меконг с примерно 2,5 млн га. Но к настоящему времени эти районы разделены, раздроблены и не могут обслуживаться объектами сельскохозяйственной ирригации. С другой стороны, сельскохозяйственные земли были произвольно перепрофилированы под промышленные и строительные нужды. По состоянию на 2015 г. сельскохозяйственные земли уменьшились более чем на 179 тыс. га по сравнению с 2010 г. [2].

Во Вьетнаме земли с ровной поверхностью занимают свыше 7 млн га, с наклонной – свыше 25 млн га. Свыше 50 % земельных площадей расположены в дельтах, около 70 % находятся в горной местности, где земли относятся к разряду бесплодных с низким уровнем плодородия; при этом около 3 млн га составляют соленые земли, каменистые – 5,76 млн га, поверхностные – 0,91 млн га, земли на склонах с углом свыше 25 о – почти 12,4 млн га [2].

К 2015 г. общая площадь сельскохозяйственных земель страны составляла 26,79 млн га и это при численности населения в 91,7 млн человек, но при этом численность городского населения составляла 31 млн человек или 33,88 %, сельского населения – 60,64 млн человек (66,12 %) [2]. В последние годы в связи с потребностью использования земли на цели социально-экономического развития площади сельскохозяйственных земель все более активно уменьшаются. Рассматривая ситуацию с изменением площадей сельскохозяйственных земель в связи с изменением численности населения можно обнаружить, что численность населения с течением времени увеличивается, но при этом земли под сельскохозяйственное производство, включая и лесонасаждение, ежегодно и непрерывно уменьшаются, что также ведет к уменьшению площади земли сельскохозяйственного производства в среднем на человека [4].

Рассмотрим методы повышения эффективности использования земли с помощью средств ПИИ в сельское хозяйство. Для повышения эффективности использования сельскохозяйственных земель в период, когда вьетнамская экономика находится в стадии обновления и интеграции, насущным является требование развития, особенно в настоящее время, площадей сельскохозяйственных земель, имеющих тенденцию к сокращению и переводу на цели промышленности и строительства. В связи с возможностью привлечения источников средств ПИИ в сферу сельского хозяйства в целях повышения эффективности использования сельскохозяйственных земель следует предложить следующее [3; 6].

Во-первых, необходимы меры по популяризации приглашения предприятий к привлечению источников средств ПИИ в сельскохозяйственный сектор, в развитие села, особенно для развития тех форм

землепользования, которые приносят высокий экономический эффект, направленный на усиление позиций по экспорту сельскохозяйственной продукции Вьетнама.

Во-вторых, в открытой и прозрачной форме стоит отрегулировать и систематизировать способы планирования при использовании сельскохозяйственных земель, сырьевых зон, объектов растениеводства, животноводства, других традиционных отраслей, чтобы это стало для инвесторов основой для выбора и осуществления инвестирования без затруднений.

В-третьих, нужно обновление и регламентирование в сфере сельского хозяйства, особенно в области земельной политики, развития инфраструктуры, увеличения сроков аренды земли предпринимателями. Следует установить надлежащие преференции для районов с тяжелыми условиями по инфраструктуре и рынку, внимание на такие вопросы, как налоговая политика, помощь в организации экспорта сельскохозяйственной продукции предприятий системы ПИИ.

В-четвертых, необходимо определить политику и стратегию развития рынка страхования сельскохозяйственной продукции от рисков. Это станет важным стимулом, позволяющим предпринимателям спокойно осуществлять инвестирование, передавать технику, осуществлять производственную и хозяйственную деятельность в аграрном секторе и для развития села.

За последние годы в сельском хозяйстве Вьетнама произошли интенсивные изменения, отчасти благодаря внешним источникам, особенно с помощью прямых иностранных инвестиций. Однако наряду с уже достигнутым существуют также определенные ограничения в работе по привлечению и использованию средств FDI в сельскохозяйственную сферу Вьетнама, среди которых: невысокая эффективность проектов, неравномерное распределение средств и т. д. [6].

Привлечение источников прямых иностранных инвестиций в сельское хозяйство – один из методов, направленных на повышение эффективности использования во Вьетнаме сельскохозяйственных земель. Благодаря имеющимся в отрасли потенциалу и преимуществам и в сочетании с политикой привлечения и эффективного использования источников средств станет возможным быстрое и уверенное развитие сельского хозяйства Вьетнама на современной основе.

Библиографический список

1. Министерство планирования и инвестиций // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gso.gov.vn/Default.aspx?tabid=621&ItemID=18471> (дата обращения: 10.12.2017).
2. Департамент по защите растений Вьетнама. Министерство сельского хозяйства и развития сельских районов // Вестник МПРОС, 2015. – Вып. 3 (26). – С. 18-19.
3. Доклад об оценке проведения политики стимулирования прямых иностранных инвестиций с точки зрения устойчивого развития экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.hids.hochiminhcity.gov.vn/c/document_library/get_file?uuid=1a6255d0-608c-4aae-b9c7-6fbc6ff68095&groupId=13025 (дата обращения: 16.02.2018).
4. Ле В. К. Курс по земельным ресурсам окружающей среды. – Издательство «Сельское хозяйство». Ханой, 2009. – С. 32-33.
5. Ситуация с привлечением ПИИ в сельское хозяйство // Вестник экономики Вьетнама. – Издательство: «Культура и информация», Ханой, 2017, №5. – С. 9-11.
6. Фам Т. Б. Н. Утоление жажды в средствах с помощью ПИИ в сельское хозяйство Вьетнама // Цифры и события, 2014, № 3. – С. 15-16.
7. Data CEIC Gallery/World Trend+ Database/Sectors – Summary [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ceic-data.com/en/blog/agriculture-asean> (дата обращения: 10.03.2018).
8. Statistics of Foreign Direct Investment in ASEAN 2016 – ASEAN [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://data.aseanstats.org/fdi_by_sector.php (дата обращения: 07.03.2018).

References

1. Ministerstvo planirovaniya i investicij [Ministry of Planning and Investments]. Available at: <http://www.gso.gov.vn/Default.aspx?tabid=621&ItemID=18471> (accessed 10.12.2017).
2. Departament po zashchite rastenij V'etnama. Ministerstvo sel'skogo hozyajstva i razvitiya sel'skih rajonov [Department of Vietnam's Plant Protection. Ministry of Agriculture and Rural Development]. Bulletin of MPROS, 2015, I. 3 (26), pp. 18-19.

3. Doklad ob ocenke provedeniya politiki stimulirovaniya pryamyh inostrannyh investitsij s tochki zreniya ustojchivogo razvitiya ehkonomiki [*Report on the evaluation of the policy of stimulating FDI in terms of sustainable economic development*]. Available at: http://www.hids.hochiminhcity.gov.vn/c/document_library/get_file?uuid=1a6255d0-608c-4aae-b9c7-6fbc6ff68095&groupId=13025 (accessed 16.02.2018).
4. Le V. K. Kurs po zemel'nym resursam okruzhayushchej sredy [*Course on land resources of the environment*]. Publishing house «Agriculture». Hanoi, 2009, pp. 32-33.
5. Situaciya s privlecheniem PII v sel'skoe hozyajstvo [*The situation with the involvement of FDI in agriculture*] // Bulletin of Vietnam's economy // Publishing: «Culture and Information», Hanoi, 2017, I. 3, pp. 9-11.
6. Fam T. B. N. Utolenie zhazhdy v sredstvah s pomoshch'yu PII v sel'skoe hozyajstvo V'etnama [*Thirst quenched in funds with the help of FDI in Vietnam's agriculture*]. Journal of Figures and Events, 2014, I. 3, pp. 15-16.
7. Data CEIC Gallery/World Trend+ Database/Sectors – Summary // Available at: <https://www.ceicdata.com/en/blog/agriculture-asean> (accessed 10.03.2018).
8. Statistics of Foreign Direct Investment in ASEAN 2016 – ASEAN// Available at: https://data.aseanstats.org/fdi_by_sector.php (accessed 07.03.2018).

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

УДК 336.7 JEL G21

DOI 10.26425/1816-4277-2018-6-147-153

Галазова Светлана Сергеевна
д-р экон. наук, ФГБОУ ВО «Северо-осетинский государственный университет имени К.Л. Хетагурова», г. Владикавказ
e-mail: bubu1999@mail.ru

Магомаева Лейла Румановна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Грозненский государственный нефтяной технический университет имени академика М.Д. Миллионщикова», г. Грозный
e-mail: rumanovna@gmail.com

Galazova Svetlana
Doctor of Economic Sciences, North Ossetian State University named after K.L. Khetagurov, Vladikavkaz
e-mail: bubu1999@mail.ru

Magomaeva Leyla
Candidate of Economic Sciences, Grozny State Oil Technical University named after M.D. Millionshchikov, Grozny
e-mail: rumanovna@gmail.com

СЕГМЕНТАЦИЯ КРОСС-КАНАЛОВ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА

Аннотация. Развитие новой кросс-канальной информационной системы кредитно-финансового сектора требует внедрения новых технологий и инструментария, что в конечном счете диктует необходимость использования методов сегментации. Сегментация кросс-каналов считается самой чувствительной частью стратегии развития информационной системы в кредитно-финансовой сфере, поскольку определяет целевые сегменты и их влияние на стратегию развития всего финансового рынка. В статье выявлены основы построения информационного кросс-канала кредитно-финансового сектора, выделены наблюдаемые и ненаблюдаемые признаки клиентов, адаптируемые под потребности в конкретных продуктах и услугах финансового рынка.

Ключевые слова: сегментация, кросс-канал, наблюдаемый и ненаблюдаемый признак, клиент, кредитно-финансовый сектор.

SEGMENTATION OF CROSS-CHANNELS IN THE CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF THE INFORMATION SYSTEM OF THE CREDIT AND FINANCIAL SECTOR

Abstract. The development of a new cross-channel information system of the credit and financial sector requires the introduction of new technologies and tools, which ultimately necessitates the use of segmentation methods. Cross-channel segmentation is considered to be the most sensitive part of the development strategy of the information system in the credit and financial sector, as it determines the target segments and their impact on the development strategy of the entire financial market. The fundamentals of building an information cross-channel of the credit and financial sector are identified, the observed and unobservable features of customers are identified, adapted to the needs of specific products and services of the financial market.

Keywords: segmentation, cross-channel, observed and non-observed sign, client, credit and financial sector.

Сокращение количества финансовых посредников неизбежно ведет к сокращению доли банковских и финансовых услуг, что определяет вектор развития информационной системы с использованием сегментационных моделей. Впервые подобные модели были использованы в начале 1930-х гг. в некоторых странах Латинской Америки. Обширные научные исследования того периода и практические выводы как итог этой работы заложили основы сегментационной практики для банковской сферы [11].

Сегментационная практика получила широкое развитие в Колумбии в 1931 г., когда была создана «Каджа Агрария» – предприятие с государственным капиталом для обслуживания сельскохозяйственной промышленности в стране. Дж. Брэссингтон утверждал, что развитие кросс-канальной информационной системы в аграрных банках Латинской Америки было связано с активным развитием сельскохозяйственных компаний в начале 1990-х гг. [8].

Традиционное сегментирование кросс-каналов на финансовом рынке осуществляется на основе пяти основных классов (частные лица с высоким уровнем благосостояния, состоятельные клиенты, верхний уровень массового сегмента, нижний слой массового сегмента), банки заинтересованы прежде всего в сохранении клиентов с высоким уровнем благосостояния, поскольку их доля в совокупном портфеле составляет 7-10 %, доля в активах достигает 15-30 %, а доля совокупных доходов – 10-20 % [3].

При этом каждой потребности клиента должно соответствовать определенное количество конкретных продуктов, однако при фрагментарном внедрении кросс-канальной информационной системы необходима формализация аналитического процесса, включающая сбор и обработку данных о клиентах, создание конкретных технологий для сегментации и определения клиентских групп, а также наличие возможности по одновременному функционированию продуктового блока и блока информационной инфраструктуры, позволяющих повысить эффективность каналов продаж. С позиции М. А. Бигановой, реализация любых контрольных процедур невозможна без сегментации участников рынка, что предопределяет разделение конкретных информационных кросс-каналов [1]. Подобную точку зрения разделяют и другие авторы, полагающие, что развитие глобальных информационных каналов определяет необходимость их сегментации с учетом региональной специфики [2].

История свидетельствует о том, что впервые сегментирование кросс-каналов было использовано в развивающихся странах Нового Света как новый способ разделения информации о качестве финансового состояния заемщиков для цели рефинансирования долгов производителей кофе. Например, в Колумбии многие банки, активно используют стратегию сегментации информационного кросс-канала, называемую стратегией, направленной на развитие навыков удержания клиентов [15]. Практическое использование этой стратегии предопределяет повышение лояльности клиентов, а также способствует повышению операционных доходов.

Сегментация способствует не только распределению ресурсов для всей финансовой системы, но и распределению информации на рынке, сконцентрированной преимущественно в крупных кредитно-финансовых организациях. Таким образом, мы подошли к гипотезе, согласно которой влияние информационных ресурсов, несмотря на то, что они являются нематериальным активом, распространяется на решение многих стратегических задач финансового сектора, среди которых – поиск новых форм управления, создание новых технологий и увеличение стоимости компании на рынке за счет сегментирования кросс-канальной информационной системы кредитно-финансового сектора.

Впервые концепция сегментирования рынка была введена в качестве новой терминологии в 1956 г. американским профессором Уэнделлом Смитом – она была предложена в качестве альтернативного метода для развития рынка конкуренции [14]. Смит попытался определить сегментацию рынка как условие роста для развивающихся компаний, при котором расходы на рекламу не приводят к снижению прибыли. Именно метод Смита впоследствии был использован в качестве основы для развития информационных систем крупнейших компаний мира, таких как Amazon, Google, Apple и пр.

Основываясь на полученных выводах, можно заключить, что эффективное сопоставление ресурсов кредитно-финансовых организаций с совокупными рыночными сегментами может обеспечить наибольшую отдачу от инвестиций применительно к развитию информационной системы. Таким образом, сегментирование финансового рынка в глобальной информационной системе, принятой и используемой компаниями для дифференцирования кросс-каналов, должно определять конечные потребности, предпочтения или поведение клиентов при использовании различных кредитно-финансовых продуктов и услуг.

С нашей точки зрения, сегментирование – это управленческий инструмент, который позволяет организациям кредитно-финансового сектора разделить информационные кросс-каналы на отдельные группы потребителей, что определяет потребности клиентов в рамках регулярного мониторинга.

Всеобщая глобализация кредитно-финансовой сферы и переход на новый уровень технологий диктует качественно иную стратегию моделирования информационных ресурсов, сегментированных под потребности определенных социально-культурных и социально-экономических групп.

На рисунке 1 показаны четыре ключевых индикатора для сегментации кросс-каналов, определяющих потребности клиентов финансового рынка, в основе которых лежат индикаторы, характеризующие конечные потребности, предпочтения или поведение клиентов, являющихся потребителями финансовых продуктов и услуг.



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 1. Сегментация кросс-каналов для определения потребностей клиентов финансового рынка в условиях развития информационной системы

Базу каждой группы индикаторов составляют характеристики, адаптированные под потребности клиента или группы клиентов (сегмента):

- географические индикаторы (страна, регион, особенности климата и региона);
- экономико-демографические индикаторы (возраст, образование, семейный статус);
- социально-психологические и экономические индикаторы (социальный класс или статус, уровень доходов, занятость и пр.)
- социально-культурные индикаторы (возможности для социально-культурного развития в рамках региона/страны; социокультурный статус региона/страны; потребности в социально-экономическом и культурном развитии).

Сегментация кросс-каналов для определения потребностей клиентов финансового рынка должна проводиться с целью использования ограниченных информационных ресурсов, что позволяет определить распределить стоимость продуктов или услуг, возможности для их продвижения и расширения продуктовой линейки. Разделяя позицию некоторых авторов [6], полагаем, что эффективная практика сегментации кросс-каналов позволяет кредитно-финансовым организациям минимизировать операционные расходы, связанные с созданием и продвижением продуктов и услуг на рынке. Кроме того, сегментация кросс-канала позволяет определить более точные требования к финансовым продуктам и услугам с учетом определенной категории клиентов и выстроить эффективную систему CRM (от англ. customer relationship management – управление взаимоотношениями с клиентами).

Ввиду того, что не существует универсальных финансовых продуктов или услуг, удовлетворяющих абсолютно все категории клиентов, необходимо построение клиентоориентированного кросс-канала. В то же время необходимо учитывать и социально-культурные, географические, демографические признаки клиентов или группы клиентов, ориентированные на конкретные потребности в том или ином регионе или страновом разрезе [4].

Таким образом, процесс построения кросс-канальной информационной системы самым тесным образом связан с сегментацией категории или класса клиентов, чьи потребности будут учитываться при разработке кредитно-финансовых продуктов или услуг. В данной связи нельзя не согласиться с утверждением Бинэнда Эннис, согласно которому любая компания, имеющая ограниченные ресурсы, нуждается в наилучших возможностях [7].

Сегментация кросс-канала является своего рода инструментом, позволяющим кредитно-финансовым организациям достигать своих целей и задач, добиваясь эффективности и устойчивого роста. Благодаря сегментации даже небольшие банки или микрофинансовые организации могут более эффективно реагировать на потребности клиентов и формировать собственную продуктовую линейку.

Некоторые авторы утверждают, что концепция сегментации рынка или отдельного кросс-канала обусловлена необходимостью дифференцирования продукта, изменения продуктовой линейки или бизнес-плана для конкретной компании [5]. Как только компания изменяет собственную продуктовую линейку, она автоматически меняет и клиентский сегмент, что предопределяет необходимость использования нового кросс-канала.

Процесс сегментации кросс-каналов самым тесным образом связан с информационной системой, абсорбирующей социально-экономические, демографические и другие признаки клиентов/группы клиентов. Данное утверждение в полной мере согласуется с утверждениями Гриффита и Пола [12]. По мнению этих авторов, процесс сегментации осуществляется на определенном временном промежутке времени, поэтому существует высокий риск изменения поведения клиентов, обусловленный различиями между клиентскими группами, существующими в конкретной экономической ситуации.

Вместе с тем, понимание важности развития интеллектуальных кросс-канальных информационных систем на основе технологий больших данных и облачных сервисов обуславливает необходимость решения проблем поиска неизвестных зон риска; развития новых потребностей и сервисов для их реализации, а также предопределяет потребность в развитии интеллектуальных кросс-канальных информационных систем, способных не только аккумулировать полученную информацию о клиенте, но и формализовывать ее в конкретные индикаторы, паттерны и сигналы для своевременного реагирования.

С нашей точки зрения, в основе сегментации кросс-канала лежат два ключевых направления: общее направление (не зависящее от кредитно-финансового продукта/услуг) и специфическое направление для конкретного кредитно-финансового продукта или услуги (рис. 2).



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 2. Основные направления сегментации кросс-канала информационной системы кредитно-финансового сектора

Различного рода исследования возможностей построения интеллектуальных кросс-канальных информационных систем на основе технологий больших данных и облачных сервисов предопределили качественное новое понимание важности информации, полученной из социальных сетей для разработки новых продуктов и услуг, ориентированных на конкретные потребности клиентов.

В периметр основных данных, характеризующих клиента на основе данных социальных сетей, попадают такие паттерны как:

- демографические характеристики (пол, возраст семейное положение, информация о детях, родственниках и знакомых);
- контактная информация (телефон, адрес, электронная почта);
- сведения о работе и образовании (место работы, должность, образование/наличие ученой степени, вуз, специальность, история изменений, владение иностранными языками);
- техническая информация (возраст профиля, поиск дополнительных профилей);

- потребительский или социальный портрет (политические взгляды, друзья и контакты, события из жизни, хобби/увлечения, подписки, сообщества и группы);
- анализ контента (поиск стоп-слов, семантический анализ, анализ фотографий, частота использования, публикации, обновления).

В качестве небольшого отступления отметим, что проводимые еще в конце 1970-х гг. прошлого столетия исследования Диккенса и Чаппеля, связанные с выбором конкретных переменных для сегментации клиентов, позволили выявить ряд зависимых переменных, оказывающих существенное влияние на выбор конкретного финансового продукта и услуги [9]. К их числу можно отнести такие как: семейное положение, социальный статус, реальные доходы, демографические характеристики и пр. Многочисленные научные опыты и эксперименты позволили доказать, что демографические переменные оказывают наиболее существенное влияние на формирование информационного кросс-канала в кредитно-финансовом секторе, поскольку их легко можно получить и объединить с другими переменными и индикаторами.

В кредитно-финансовом секторе принято выделять две категории клиентов: корпоративные и розничные клиенты. Сегмент корпоративных клиентов в основном ограничен географическими характеристиками отрасли или отраслевого сегмента, тогда как розничные клиенты ограничены демографическими показателями, в число которых входят такие как доход, возраст, профессия или род деятельности. Однако любая классификация присваиваемая клиенту в зависимости от его категории может носить наблюдаемый и ненаблюдаемый характер. Иными словами, такие паттерны как статус пользователя, скорость выбора продукта и принятия решения, личностные ценности клиенты, образ жизни и психологические факторы можно отнести к ненаблюдаемым переменным, тогда как демографические, социоэкономические и географические – к наблюдаемым и измеримым переменным.

Для того чтобы сегментировать кросс-канал кредитно-финансовая организация должна использовать рыночную информацию, полученную от основных клиентов, которая впоследствии ляжет в основу отдельной переменной (критерия) или продукта. С нашей точки зрения, группировка в целях сегментации информационного кросс-канала может включать в себя различные наблюдаемые и ненаблюдаемые критерии – например, причины поведения клиента, условия, при которых меняется поведение клиента (ненаблюдаемые критерии), профиль клиента (основные наблюдаемые критерии клиента).

Достаточно вспомнить утверждения Котлера, о том, что любой сегмент рынка состоит из группы клиентов с аналогичными характеристиками, которые важны для выявления их реакции на рыночные стимулы поставщиков [13]. В то же время Дойл утверждал, что сегментация финансового рынка связана с однородной группой клиентов, которые по-разному реагируют на распределение, распространение, ценообразование и другие рыночные переменные (критерии), изменение которых отражается на информационной доле рынка [10].

Обобщение полученных выводов и предположений позволило нам выделить три наблюдаемых и ненаблюдаемых типа информационных кросс-каналов, объединенных в рамках единой информационной системы для кредитно-финансового сектора (табл. 1).

Таблица 1

Основные типы информационных кросс-каналов, сегментирующие поведение клиентов

Базовый тип информационного кросс-канала	Критерии сегментации	Комментарии для анализа кросс-канала
Психологический тип	Психографический критерий	Кредитно-финансовые организации могут анализировать интересы потребителей; изучать их мнение и действия, чтобы понять образ жизни клиента, влияющий на процессы принятия решений и их поведение. Способность изучения мотивации клиентов позволяет получить представление о продуктах и услугах, пользующихся наибольшим спросом

Базовый тип информационного кросс-канала	Критерии сегментации	Комментарии для анализа кросс-канала
Поведенческий тип	<ul style="list-style-type: none"> – Транзакции/покупки; – каналы социальных сетей; – использование продукта или услуги 	Информация о транзакциях и покупках клиентов представляет информационные данные для определения наиболее прибыльного сегмента в деятельности кредитно-финансовых организаций. Проводится анализ различных информационных источников и медиаканалов для определения наиболее прибыльных сегментов рынка
Профиль клиента	Демографическая характеристика клиента	Ключевыми критериями в этой области являются пол, возраст, профессия, уровень образования, социальный класс и особенности дохода. Многие из указанных характеристик оказывают влияние на способность покупателей к приобретению определенного продукта или услуги. Существует прямая связь между географическим местоположением клиента и покупательским поведением. Анализ такой взаимосвязи позволяет оценить потребности потенциальных клиентов в одной географической области от потребностей в другой области, что обусловлено обычаями, традициями и климатическими различиями

Составлено авторами по материалам исследования

Прежде чем разработать и утвердить кросс-канал, необходимо накопить достаточное количество информации о продукте и пользователях; изучить географическое положение клиента, его демографические и психографические характеристики, ориентированные на конкретный сегмент рынка. Использование модели сегментирования в целях построения информационного кросс-канала кредитно-финансового сектора позволяет изучить не только наблюдаемые, но и ненаблюдаемые признаки и критерии клиентов, среди которых выступают потребности, образ жизни, возраст и интересы клиентов, адаптируемые под конкретные продукты и услуги финансового рынка.

Практика развития мировой финансовой индустрии показывает, что предложение кредитно-финансовых услуг зависит от потребностей клиентов, но, несмотря на то, что некоторые из них могут являться продуктами или услугами, связанными с банковской деятельностью, такими как лизинг, кассовое обслуживание, инвестиционный банкинг, брокерские услуги, факторинг, услуги по доверительному управлению, спрос на них отличается в зависимости от географического местоположения. Именно поэтому сегментация кросс-каналов считается самой чувствительной частью стратегии развития информационной системы в кредитно-финансовой сфере, поскольку определяет целевые сегменты и их влияние на стратегию развития всего финансового рынка. Способность банков понимать и оценивать потребности и интересы своих клиентов имеет важное значение при изменении географии продуктового портфеля и возможности его увеличения в будущем.

Библиографический список

1. Биганова, М. А. Исследование специфики рынка корпоративного контроля в РФ / М. А. Биганова, С. С. Ашкалов, Н. Н. Новосёлова // Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. – 2015. – № 3 (35). – 6 с.
2. Галазова, С. С. Экономика РСО-Алания: региональная специфика глобальных тенденций / С. С. Галазова, Б. Т. Моргоев // Сборник статей. – Владикавказ: СОГУ, 2003. – С. 24-25.
3. Карпухина, Е. Обслуживание состоятельных клиентов / Е. Карпухина, В. Крейдл [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vestnikmckinsey.ru/finance> (дата обращения: 28.05.2018).
4. Моргоев, Б. Т. Региональные контуры пространственной конкуренции // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2014. – № 6 (45). – С. 153-157.

5. Речинский, А. В. Разработка пользовательских интерфейсов. Юзабилити-тестирование интерфейсов информационных систем / А. В. Речинский, С. Ф. Сергеев. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2012. – 145 с.
6. Adewoye, J. O., Salami A. O. The Efficacy of Market Segmentation strategy in Nigerian Manufacturing Industries. A Case Study of Nigerian Bottling Company. *International Journal of Environmental and Policy Issues*. – 2006.
7. Bean, T. P., Ennis, D. M. Marketing Segmentation: A Review. *European Journal of Marketing*. – 1987. – 21 p.
8. Brassington, J, Pettit, E. Principles of Marketing Financial Times Management (4thedn.). Prentice HallInc, New Jersey, USA. – 2006.
9. Dickens J., Chappel, B. Food for Freud? A Study of the Sexual Polarisation of Food and Food Products. *Journal of the Market Research Society*, 1977. – 19 p.
10. Doyle, P. Don't France m in Fragmented Market for Technology & Patent Acquisition Strategic Firms, 2004.
11. IMF Country Report № 13/50 Colombia: Financial System Stability Assessment. International Monetary Fund Publication Services, Washington D.C. – 2013.
12. Griffith, R. L., Pol, L.G. Segmenting Industrial Market. *Industrial Marketing Management*. – 1994. – I. 23. – pp. 39-46.
13. Kotler, P. Marketing Management Analysis, Planning, Implementation and Control. Prentice Hill Inc, New Jersey, USA. – 2002.
14. Smith, W. R. Product Differentiation and Market Segmentation as Alternative Marketing Strategies. *Journal of Marketing*. – July, 1956. – T. 21, № 3. – pp. 3-8.
15. Uribe, J. D. The banking industry in Colombia: Competition, Consolidation and Systemic Stability. – 2000.

References

1. Biganova M. A., Ashkalov S. S., Novosyolova N. N. Issledovanie specifiky rynka korporativnogo kontrolya v RF [*Investigation of the specifics of the corporate control market in the Russian Federation*]. *Vestnik Instituta druzhby narodov Kavkaza Teoriya ehkonomiki i upravleniya narodnym hozyajstvom [Bulletin of the Institute of Friendship of Peoples of the Caucasus Theory of Economics and Management of the National Economy]*, 2015, I. 3 (35), 6 p.
2. Galazova S. S., Morgoev B. T. Ehkonomika RSO-Alaniya: regional'naya specifika global'nyh tendencij [*Economy of North Ossetia-Alania: regional specificity of global trends*]. *Sbornik statej Vladikavkaz [Collection of articles Vladikavkaz]*, 2003, pp. 24-25.
3. Karpuhina E., Krejdl V. Obsluzhivanie sostoyatel'nyh klientov [*Service of affluent clients*]. Available at: <http://vestnikmckinsey.ru/finance> (accessed 28.05.2018).
4. Morgoev B. T. Regional'nye kontury prostranstvennoj konkurencii [*Regional contours of spatial competition*]. *Vestnik Severo-Kavkazskogo federal'nogo universiteta [Bulletin of the North-Caucasian Federal University]*, 2014, I. 6 (45), pp. 153-157.
5. Rechinskij A. V., Sergeev S. F. Razrabotka pol'zovatel'skih interfejsov. Yuzabiliti-testirovanie interfejsov informacionnyh sistem [*Development of user interfaces. Usability testing of information system interfaces*]. SPb.: Publishing house of Polytechnic. univer, 2012, 145 p.
6. Adewoye J. O., Salami A. O. The Efficacy of Market Segmentation strategy in Nigerian Manufacturing Industries. A Case Study of Nigerian Bottling Company. *International Journal of Environmental and Policy Issues*. 2006.
7. Bean T. P., Ennis D. M. Marketing Segmentation: A Review. *European Journal of Marketing* 21, 1987.
8. Brassington J, Pettit E. Principles of Marketing Financial Times Management (4 thedn.). Prentice HallInc, New Jersey, USA, 2006.
9. Dickens J., Chappel B. Food for Freud? A Study of the Sexual Polarisation of Food and Food Products. *Journal of the Market Research Society* 19, 1977.
10. Doyle P. Don't France m in Fragmented Market for Technology & Patent Acquisition Strategic Firms. 2004.
11. IMF Country Report №. 13/50 Colombia: Financial System Stability Assessment. International Monetary Fund Publication Services, Washington D.C., 2013.
12. Griffith R. L., Pol L. G. Segmenting Industrial Market. *Industrial Marketing Management*, 1994, 23, pp. 39-46.
13. Kotler P. Marketing Management Analysis, Planning, Implementation and Control. Prentice Hill Inc, New Jersey, USA, 2002.
14. Smith W. R. Product Differentiation and Market Segmentation as Alternative Marketing Strategies. *Journal of Marketing*, July, 1956, V. 21, I. 3, pp. 3-8.
15. Uribe J. D. The banking industry in Colombia: Competition, Consolidation and Systemic Stability, 2000.

Зайцева Евгения Алексеевна
студент, ФГБОУ ВО
«Государственный университет
управления», г. Москва
e-mail: eneige@yandex.ru

Zaytseva Evgeniya
Student, State University
of Management, Moscow
e-mail: eneige@yandex.ru

ПОСТРОЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ПРОФИЛЯ КЛИЕНТА ДЛЯ ПЕРСОНАЛИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ОСНОВЕ ОТКРЫТЫХ ИСТОЧНИКОВ ИНФОРМАЦИИ С ПРИМЕНЕНИЕМ ТЕХНОЛОГИЙ БОЛЬШИХ ДАННЫХ

Аннотация. Банковская сфера – одна из самых динамично развивающихся в области информационных технологий. Современные средства аналитики больших данных предоставляют широкий спектр возможностей по сбору и последующей обработке гетерогенных данных, в том числе и персональных. Потребность в построении платформы для персонализации клиентского предложения обусловлена экспоненциальным ростом информации и стремлением к диджитализации банков. Эта платформа позволит значительно повысить уровень понимания потребностей своего клиента и персонализации банковских продуктов и сервисов.

Ключевые слова: персонализация, большие данные, анализ данных, неструктурированные данные, социальный профиль клиента, IBM InfoSphere BigInsights, IBM i2.

PERSONALIZATION OF BANKING SERVICES BASED ON open source analysis via use of big data

Abstract. The banking sector is one of the most dynamically developing areas in the field of information technology. Modern big data analytics tools provide a wide range of opportunities for the collection and subsequent analysis of heterogeneous data, including personal one. The need to build a platform for personalization of the client's offer is due to the exponential growth of information and banks' desire to go digital. This platform will significantly increase the level of understanding of banks' customers' needs and personalize banking products and services properly.

Keywords: personalization, big data, data analysis, data structuring, social profile, IBM InfoSphere BigInsights, IBM i2.

Быстрый рост объемов информации в обществе ставит бизнес в новые условия функционирования. Самыми большими по генерируемому информационному потоку источниками становятся социальные сети, хранилища мультимедийного контента, системы контроля и мониторинга. Из-за объема и гетерогенности данных, сбор и анализ такого рода информации с помощью классических информационных систем весьма затруднителен: стандартные реляционные системы управления базами данных и сервера не справляются с экспоненциально растущим объемом [2]. В таких случаях на помощь призывается сравнительно новая концепция больших данных (англ. big data). Основным ее преимуществом является скорость обработки разнородной информации, независимо от ее объема и разнообразия. Если разложить большие данные на традиционные составляющие, можно выделить основные технологии [2]:

1) NoSQL – модель данных, представляющая возможность отойти от ограничений, заданных при создании реляционных баз данных. Это становится возможным благодаря согласованности и атомарности данных.

2) MapReduce – технология параллельных вычислений над большими массивами данных в распределенных кластерах.

3) Hadoop – представляет собой комплекс программного обеспечения, предоставляющий широкий набор возможностей по разработке и использованию распределенных программ на кластерах. Одним из популярных применений в настоящее время является его использования для реализации поисковых и контекстных механизмов высоконагруженных веб-сайтов.

В статье рассмотрена возможность применения аналитической платформы IBM InfoSphere BigInsights, реализующей вышеприведенные технологии, в сочетании с IBM i2, которая позволяет работать с нереляционными графовыми базами данных, с целью построения социального профиля клиента на основе открытых источников

информации. Актуальность работы обусловлена популяризацией «Интернета вещей» и необходимостью соответствия информационного и технического обеспечения, а также растущей потребностью бизнеса знать каждого клиента в лицо и персонализировать предложение или услугу.

Обсудим, что такое персонализация и зачем она нужна. Персонализация – это процесс, включающий поиск и обработку информации об интересах клиента с целью последующего личного обращения к клиенту в более личной форме, с учетом его потребностей и желаний. Индивидуальное взаимодействие располагает клиента к приобретению услуг или продуктов, заставляет его чувствовать себя уникальным и особенным. В банковской сфере это особенно важно. В эпоху высокой конкуренции знать своего клиента – это необходимое условие успешного функционирования банковского бизнеса. В настоящее время знать о потребностях каждого клиента достаточно затруднительно. Так, например, согласно данным Сбербанка на данный момент его розничными клиентами являются около 127 млн человек в России и более 10 млн за ее пределами. Помимо этого, также нельзя упускать возможность анализировать бывших и потенциальных клиентов.

Персонализация становится актуальной в силу следующих причин:

- возникновение проблем, связанных с ростом потоков данных. Банки имеют дело с постоянно растущими наборами данных, что означает, что они нуждаются в возможностях, которые могут помочь фильтровать сетевую информацию быстрее и эффективнее;
- необходимость лучшего понимания целевых сетей. Из-за динамичности целевых сетей банковскому сектору необходимо быстро определять потенциальных ключевых лиц/групп для лучшего распределения ограниченных ресурсов;
- необходимо смотреть за пределы структуры клиентской сети с учетом ее динамики. Определять характеристики сетей, которые не являются очевидными, а также анализировать, как эти сети изменяются с течением времени;
- в социальных сетях не все взаимодействия являются соответствующими действительности, и банки должны быть в состоянии использовать такие методы, как взвешивание отношений между субъектами, чтобы принять во внимание, как такие взаимоотношения могут повлиять на клиентскую сеть и взаимоотношения с клиентом в целом.

Таким образом, обычные средства аналитики не смогут обеспечить персонализацию банковского предложения для каждого клиента. Именно это и является ключевой идеей данной статьи. Чтобы решить вышеперечисленные проблемы предлагается методика построения социального профиля клиента.

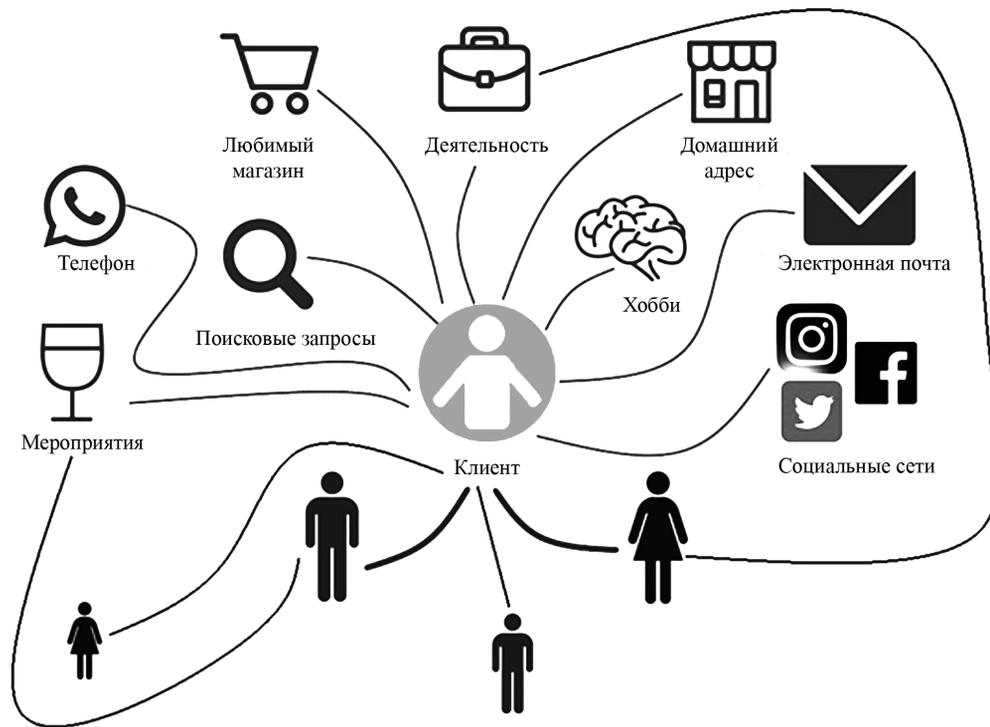
Социальный профиль клиента состоит из двух основных частей:

- профиль интересов;
- профиль окружения.

Профиль интересов помогает выявить информацию о клиенте на основе открытых источников. Социальные сети, поисковые запросы – все это может сказать о человеке гораздо больше, чем он сам. Профиль окружения выявляет круг лиц, с которыми общается клиент. При дополнительном анализе можно оценивать не только возможности, но и угрозы.

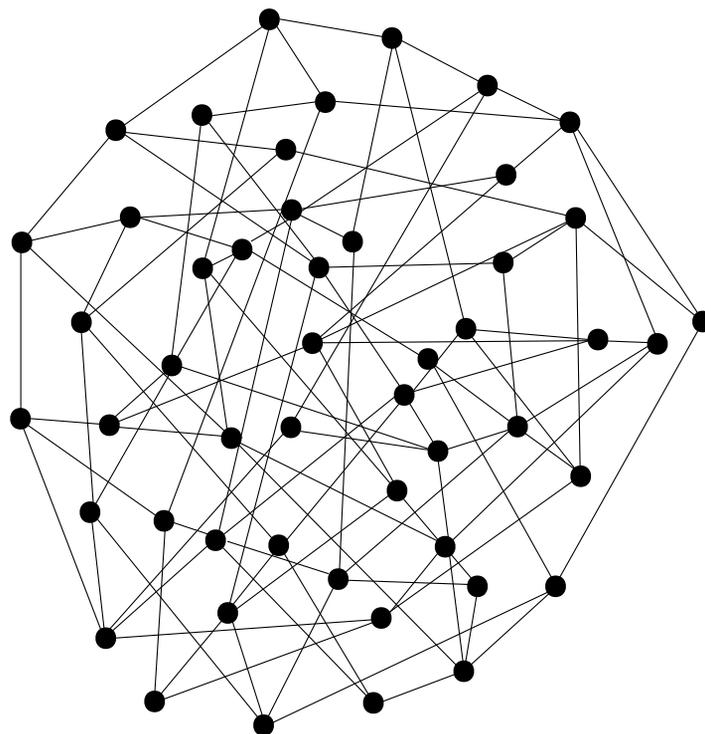
Использование программного продукта IBM i2 позволяет выявить скрытые взаимосвязи между данными, собрать их в цельные структуры и визуализировать результаты как в табличном представлении, так и в виде графов. Эти результаты можно интерпретировать путем выявления характеристик клиента, которые могли быть не указаны явно, имели противоречивые сведения, или были неизвестны. Такими характеристиками могут быть возраст, хобби, значимые события, связи с другими людьми, известность в какой-либо области деятельности и т. д. (см. рис. 1).

IBM i2 позволяет рассчитывать такие показатели, как взаимозависимость, близость, степень влияния и характеристические векторы (включая концентратор и авторитет), центральные меры, чтобы обеспечить различные точки зрения на социальные отношения в сети. Это позволяет анализировать роль клиента в его окружении, людей, которые влияют на него и его жизнь, тем самым понимая и узнавая о нем и о его потребностях больше. На рис. 2 представлен пример ненаправленной сети пользователей. Точки на рис. 2 – это связанные взаимоотношениями в сети клиенты, ребра – это взаимосвязи между ними. Отображение возможно менять и рассматривать в контексте определенных показателей, таких как степень близости, центральность, направление связи и другие. На рис. 2 сеть представлена схематично.



Составлено автором по материалам исследования

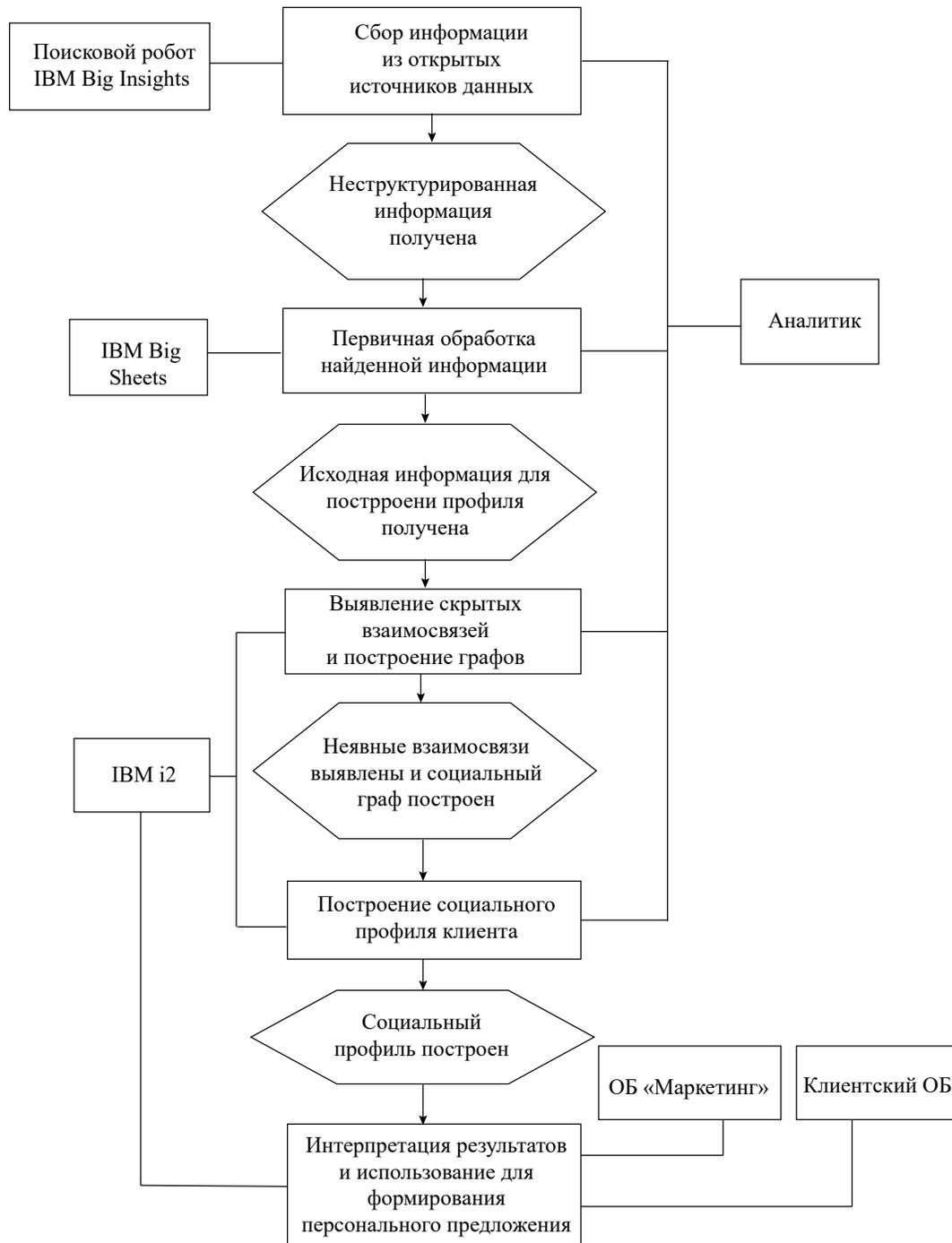
Рис. 1. Пример графа типов сущностей для социального профиля клиента



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 2. Пример ненаправленной сети пользователей

Последовательность шагов проектирования социального профиля и элементы системы представлены на рисунке 3 с помощью программного продукта Aris Express.



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 3. Модель процесса создания социального профиля клиента

Слева выделены элементы информационной платформы, отвечающие за тот или иной процесс. Справа выделяются ключевые лица, которые контролируют и выполняют этот процесс. ОБ «Маркетинг» – операционный блок «Маркетинг»; клиентский ОБ – операционный блок по работе с клиентами.

Блочная организационная структура характерна для многих российских и зарубежных банков (например, Альфа-Банк) [5]. Для первоначального сбора исходных данных можно воспользоваться двумя встроенными

приложениями платформы IBM BigInsights [4]: BoardReader осуществляет поиск в блогах и новостных лентах на основе ключевых слов и заданого временного диапазона, в течение которого появлялась искомая информация; WebCrawler является поисковым роботом, который был специально создан для сбора больших данных в распределенные базы данных по типу HBase. Используется для сбора информации внутри корпоративных баз данных.

В качестве входных параметров поиска необходимо задать критерии, с помощью которых можно с достаточной степенью точности идентифицировать человека (ФИО, никнейм, e-mail адрес, номер телефона, идентификаторы учетных записей). Полученная в ходе поиска информация представляется в виде списка с указанием критерия поиска и ссылки на конечный адрес, где была найдена информация, что по своей структуре напоминает работу обычных поисковых сервисов. После того, как список получено, можно добавить дополнительные критерии поиска и начать обработку неструктурированных данных.

Результаты поиска представляются во фрагментированном, необработанном виде. Для дальнейшего анализа требуется удалить повторяющуюся информацию и шумы (пустые абзацы, знаки табуляции в конце строк, части HTML-кода). Помимо этого, необходимо найти явные зависимости в текстах и собрать их в единое целое. Для этого используется платформа IBM BigSheets, с помощью которой отфильтровывается ненужная информация, прошедшая предварительную очистку, объединяются и представляются данные в виде книг – электронных таблиц, поддерживающих обработку с помощью BigSQL и AQL языков. Впоследствии их можно полностью или частично экспортировать в CSV/TSV файлы. Благодаря этому становится возможным проведение последующего детального анализа с извлечением структурированной информации и представлением ее в графическом виде для оценки.

IBM i2 состоит из нескольких программных продуктов, позволяющих выявлять скрытые зависимости между данными, собирать их в структуры и визуализировать результаты как в табличном представлении, так и в виде графов [3]. Таким образом, с его помощью, можно выявлять характеристики человека, которые либо не указаны явно, либо имеют противоречивые сведения, такие, как, например, возраст, увлечения, связи с другими людьми, известность в какой-либо области деятельности, любимые магазины, семейное положение и многое другое [1]. Смысл заключается в создании базы данных социального профиля и построении на ее основе социального графа.

В результате глубокого анализа, обеспеченного постоянно обновляющейся информацией, банк имеет максимально полную и актуальную информацию о своих текущих, бывших и потенциальных клиентах, способствуя построению максимально доверительных отношений с ними. Эта технология позволяет делать уникальные, персональные предложения в режиме real-time, анализировать клиентские сегменты и улучшать взаимодействие с клиентами через маркетинговые каналы, доступные банку.

Библиографический список

1. Анализ структурированных и неструктурированных данных с помощью ContentAnalytics / Центр компетенции по технологии IBM BigData. – М., 2017. – 66 с.
2. Бершадский, А. М. Разработка и моделирование гетерогенных инфраструктур для беспроводного информационного обеспечения процессов мониторинга / А. М. Бершадский, А. Г. Финогеев, А. С. Бождай // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Технические науки. – 2010. – № 1. – С. 36-46.
3. Центр компетенции технологии IBM BigData / Выявление скрытых связей на основе анализа текстов с помощью i2 – М., 2017. – 66 с.
4. Центр компетенции технологии IBM BigData / Исследование текстовой информации с помощью DataExplorer – М., 2017. – 23 с.
5. Официальный сайт Альфа-Банка: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://alfabank.ru/about/corporate_governance/orgstructure/ (дата обращения: 18.03.2018).

References

1. Tsentr kompetentsii po tekhnologii IBM BigData Analiz strukturirovannykh i nestrukтуриrovannykh dannykh s pomoshh'yu ContentAnalytics [*Structured and unstructured data analyze using Content Analytics*]. Moscow, 2017. p. 66.
2. Bershadskij, A. M. Razrabotka i modelirovanie geterogennykh infrastruktur dlya besprovodnogo informatsionnogo obespecheniya protsessov monitoringa / A. M. Bershadskij, A. G. Finogeev, A. S. Bozhday [*Design and simulation of heterogeneous wireless*

- infrastructures for information support of processes of monitoring*]. Izvestiya vysshikh uchebnykh zavedenij. Povolzhskij region. Tekhnicheskie nauki. 2010. № 1. pp. 36-46.
3. Tsentr kompetentsii tekhnologii IBM BigData Vyyavlenie skrytykh svyazej na osnove analiza tekstov s pomoshh'yu i2 [*Identification of hidden relationships based on text analysis using i2*]. Moscow, 2017. pp. 66.
 4. Issledovanie tekstovoj informatsii s pomoshh'yu DataExplorer / Tsentr kompetentsii tekhnologii IBM BigData [*Textual information analyze using Data Explorer*]. Moscow, 2017. p. 23.
 5. Ofitsial'nyj sajt Al'fa-Banka [*Alfa Bank's official page*]. Available at: https://alfabank.ru/about/corporate_governance/orgstructure/ (accessed 18.03.2018).

СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРОЦЕССЫ

УДК 338.2 JEL I25

DOI 10.26425/1816-4277-2018-6-160-164

Гавва Руслан Витальевич

канд. экон. наук, Сергиево-Посадский филиал ФГБОУ ВО «Высшая школа народных искусств (академия), г. Сергиев Посад
e-mail: gavva@rambler.ru

ПРИНЦИПЫ СИСТЕМАТИЧЕСКОГО ПОДХОДА В УПРАВЛЕНИИ ВОСПИТАНИЕМ МОЛОДОГО ПОКОЛЕНИЯ

Аннотация. Повышение эффективности функционирования образовательно-воспитательного комплекса Российской Федерации представляет настоятельную задачу, без решения которой трудно справиться с обостряющейся проблемой ослабления, потерей морально-нравственных идеалов частью российской молодежи. Преодоление разрыва между образованием и воспитанием связано в первую очередь с применением системного подхода в государственном, общественном, школьном, семейном управлении воспитательно-образовательными процессами в детском и подростковом возрасте. В статье обозначены и обоснованы принципы системного подхода, которые должны неукоснительно соблюдаться участниками управления процессами воспитания подрастающего поколения российской молодежи.

Ключевые слова: системный анализ, системный подход, образование, воспитание, государство, общество, метод воспитания.

Gavva Ruslan

Candidate of Economic Sciences,
High school of folk arts (academy),
Sergiev Posad
e-mail: gavva@rambler.ru

PRINCIPLES OF SYSTEMATIC APPROACH TO MANAGING THE UPBRINGING OF YOUNG GENERATION

Abstract. Increasing the effectiveness of Russian educational and pedagogical complex is an urgent task. Without solving this task, it is difficult to solve the problem of weakening moral ideals by a part of Russian youth. Overcome the gap between education and upbringing is due to the use of system approach in the state, public, school, family management of educational processes in childhood and adolescence. The article outlines and substantiates the principles of the system approach, which must be strictly observed by the participants in the management of the upbringing of the younger Russian generation.

Keywords: system analysis, system approach, education, upbringing, state, society, method of upbringing.

Объективная закономерность протекания социально-экономических процессов в постиндустриальном обществе, функционирования объектов экономики и социальной сферы проявляется в непрерывном усложнении управляемых систем и способов управления. В этих условиях эффективность принимаемых управленческих решений в возрастающей степени зависит от степени их научной обоснованности.

Практика государственного и корпоративного управления социально-экономическими объектами, процессами, отношениями, сложившаяся во всем мире во второй половине XX века и продолженная в современный период времени, подтвердила необходимость использования универсального подхода к управлению, называемого системным. Системный подход к управлению экономическими и социальными процессами осуществляется с позиций системного анализа [2].

Согласно представлениям основателей системного подхода системный анализ проявляется в виде следующих базисных признаков, которые должны быть присущи процессам управления сложными многокомпонентными социально-экономическими системами и находить выражение при выработке и реализации управленческих решений:

– анализ, сравнение, сопоставление альтернативных действий, приводящих к решению возникших проблем, достижению целей системы;

- исследование и учет взаимосвязей и взаимодействий между элементами, частями управляемой системы, установление меры влияния;
- анализ неопределенностей функционирования и рисков, присущих исследуемой системе и процессам управления;
- выбор предпочтительных вариантов исходя из критериев эффективности, соотношения результатов и затрат ресурсов в стоимостном измерении;
- учет социальных последствий принимаемых решений, возможных последствий, наносимых уронов.

В научной литературе системный анализ принято характеризовать как логически связанную совокупность теоретических и эмпирических положений из области технических, естественных, математических, гуманитарных, общественных наук и опыта разработки больших и сложных систем, обеспечивающая достижение и повышение обоснованности вырабатываемых и принимаемых управленческих решений в конкретной области [1]. Системный анализ использует количественные и качественные, формализованные и неформализованные, расчетно-вычислительные и интуитивные, эвристические и логические методы, модели, прибегает к опросам общественного мнения.

Применение системного анализа в управлении образовательно-воспитательными процессами на федеральном, региональном, отраслевом, муниципальном уровнях дает возможность структурировать проблемы, позволяет установить состав и выявить целесообразную, целеориентированную последовательность выполнения взаимосвязанных задач управления. Благодаря такому подходу удастся не упустить из рассмотрения комплексные стороны и связи, пронизывающие систему образования и воспитания молодежи, включить в анализ задачи композиции и декомпозиции, агрегации и синтеза целостной системы.

Хотя воспитанию детей уделяется значительное внимание, что находит отражение в публицистике, научной литературе, трудах в области педагогики, системные принципы воспитательного воздействия на молодое поколение со стороны государства, общества, школы, родителей и наставников не выработаны и не изложены в виде структурированной совокупности. Функции воспитания как особой формы деятельности более взрослого поколения по социализации детей и включению их в конкретные жизненные ситуации четко не обозначены, не систематизированы.

Представление о воспитании детей и подростков как педагогического управленческого воздействия на развитие и становление личности, закрепление морально-этических правил и норм поведения недостаточно увязано с процессами образования, обучения, повышения грамотности, познания мира, следования добрым традициям, различения добра и зла, выделения подлинных ценностей [5].

В свете вышесказанных положений представляется целесообразным построить в первом приближении и обосновать перечень базисных принципов системного подхода к управлению воспитанием детей дошкольного и школьного возраста. Излагаемые принципы приложимы к условиям современной российской действительности и задачам формирования ресурсного человеческого потенциала будущих поколений. В число таких принципов входят следующие.

1. Воспитание, начинающееся с младенческого возраста.

Суть этого принципа заключается в том, что воспитание ребенка надо осуществлять с самого раннего возраста, по существу – с момента его рождения. Многие инстинкты и рефлексy уже возникли, заложены и подвержены закреплению или трансформации у только что родившихся детей. Зачастую родители, воспитатели не обращают внимания, не желают или не способны замечать тот простой факт, что параллельно с физическим ростом, увеличением веса ребенка, освоением детьми простейших умений и действий, обусловленных законами физиологии, происходит формирование образа поведения, требующее наблюдения, регулирования, вмешательства, воспитательного воздействия. Инертное, пассивное восприятие действий ребенка, его настоящего поведения способно приводить к раннему возникновению трудно ликвидируемых затем пороков, отклонений от выработанных, оправданных историей человечества поведенческих устоев, норм.

2. Отражение в воспитании индивидуальности каждой отдельной детской личности.

Все дети похожи и в то же время не похожи друг на друга по врожденным признакам здоровья, наследственности, характера, восприятия внешней среды, окружающей действительности. Двух одинаковых детей не существует, даже если она – близнецы. В свете этого незыблемого обстоятельства тщательное изучение специфических, индивидуально присутствующих данному ребенку, унаследованных или случайно

сложившихся качеств, свойств служит весьма важным принципом эффективного, успешного воспитания. Несоблюдение отмеченного правила опасно также в том отношении, что способно приводить к ошибочному заключению о заложенной в данном ребенке трудновоспитуемости, тогда как в действительности речь идет о приспособлении методов и средств воспитания к особенностям личности воспитуемого.

3. Воспитание коллективизма, общительности, уважения к родителям, родственникам, сверстникам, другим людям.

Проявляя заботу об индивидуальности каждого воспитанника, надо в то же время со всей решительностью предотвратить зарождение и возрастание в детях чувства индивидуализма, эгоизма, неуважения к заботам, интересам, потребностям других личностей, что свойственно многим детям и способно стать зародышем детского экстремизма, перерастающий затем во взрослый. При всей трудности привития детям установки на толерантность их поведения, следует настоятельно воспитывать терпимость к другим, «чужим», стремление к мирному разрешению споров, к сотрудничеству, воздержанности от крайних, запрещенных законом, нормами морали, правилами общественного поведения, недопустимых, чрезмерно радикальных действий [4].

4. Управление воспитанием детей по принципу «управления взрослением».

Управление воспитанием детей с младшего и до старшего школьного возраста и само воспитание представляют чрезвычайно динамичные процессы, методология, технология и организация которых существенно изменяются во времени. Прежде всего такое изменение порождается взрослением объекта воспитания, о есть возраста воспитываемых детей. Дело здесь не только в том, что по мере увеличения возраста детей, числа их лет от рождения должны естественным образом трансформироваться, варьироваться, усложняться способы системного подхода к воспитанию с учетом состояния ума, полученных знаний, жизненного опыта.

Дело еще и в том, что год за годом вносят изменения в представление государства, общества, науки, родителей о плодотворных способах воспитания детей применительно к определенным возрастным категориям, суждениям об идеалах и ценностях, утвердившихся в сознании воспитателей и воспитуемых. Заметный отпечаток на методы, организацию образовательно-воспитательных процессов накладывает и общественно-политический строй, установившийся в стране в тот или иной период времени, определяющий программные цели и задачи, ресурсы, необходимые для проведения воспитательной работы.

5. Предоставление детям определенной степени свободы в выборе стиля, форм, содержания, способов поведения.

В отношении свободного выбора детьми способов своего поведения и зависимости свободы выбора от возраста складываются разные, во многом противоречивые мнения, высказываемые педагогами, философами, социологами, психологами, родителями, политиками, государственными деятелями. Так называемый естественный подход видится в том, чтобы предоставлять детям максимально допустимую свободу собственного выбора, основанного на личном желании и понимании достойного поведения. Роль воспитателя в этом случае сводится к наблюдению, отслеживанию, советованию, т. е. воспитание выступает в виде педагогической поддержки.

В противовес естественному ставится искусственный подход, в рамках которого воспитание детей, молодежи видится как развивающая и образующая деятельности, «которая должна специально проектироваться в качестве возрастно-нормативной в рамках определенных ценностных оснований и целевых ориентиров развития человеческой субъективности» [3, с. 184]. Согласно такому подходу воспитание сводится к «освоению возрастного пространства воспитуемых и переходу от одного возрастного этапа к другому не автоматически, не «естественным» путем, а специально организуемым способом, в соответствии с решением определенных задач развития человеческой субъективности, осуществляемым участниками этих событий» [3, с. 184].

Представляется очевидной необходимость сочетания планово-управленческого подхода к воспитанию молодого поколения с обязательным наличием права молодых людей на формирование собственной гражданской позиции, свободы выбора в рамках соблюдения закона и общечеловеческих, общественно принятых норм морали. Понятно, что предоставление свободы поведения детей должно сопровождаться гарантиями, предотвращающими нанесение вреда себе и окружающим, основанными не только на насильственном пресечении подобных действий, но в гораздо большей степени – на воспитании личной ответственности и поощрении поведения, не порочащего достоинство личности.

6. Воспитание умения детей думать, рассуждать, делать осмысленные выводы.

Расширение представлений детей об окружающем мире, познание ими природы наблюдаемых вещей, явлений, процессов, событий относится первостепенным образом к образованию, обучению, оказывая влияние и на воспитание. Собственно, воспитание, возвращение просвещенных, умных, сообразительных детей ставит своей главной задачей – научить их думать, мыслить, анализировать виденное, усваивать суть происходящего, делать надлежащие выводы. Если образование учит тому, что надо знать, уметь, делать детям, то воспитание нацелено на выработку умения рассуждать, познавать причинно-следственные связи, избегать скоропалительных суждений, заключений, порождаемых эмоциями, а не трезвым разумом, сознанием.

Воспитание детей в таком ключе служит исходной предпосылкой выработки дисциплины взвешенного, продуманного поведения, обоснованных взглядов и представлений, критического восприятия действительности, осознания морально-этических норм, правил, ограничений, ответственности за содеянное. Все это вместе взятое заслуживает быть названным системным принципом воспитания разумного, сдержанного поведения детей, отражающего культуру и причастность к цивилизации, умение мыслить, взвешивать, оценивать, сопоставлять, руководствоваться нравственными критериями.

7. Воспитание уважительного отношения к другим людям, к своим сверстникам, к родителям, наставникам, лицам старшего возраста, к испытывающим нужду в содействии, помощи.

Российские дети с ранних лет усваивают, что забота о них со стороны государства, общества, родителей, граждан служит непреложно соблюдаемым правилом. В итоге многие дети тенденциозно и не всегда обоснованно претендуют на свои льготы в виде получения лучших мест, условий, услуг, доступа к благам. К сожалению, дети в гораздо меньшей степени осознают необходимость уважительного отношения ко всем людям, в особенности к тем, которые в силу возраста, здоровья, возникшей ситуации нуждаются в помощи, вправе рассчитывать на расположение со стороны окружающих, в том числе на уступчивость благорасположенных к ним детей.

8. Использование в воспитательном процессе игр и моделей, имитирующих реальные картины воспитательного воздействия на детей.

Теория воспитания детей не обладает пока заранее выработанными, опирающимися на успешное практическое применение, универсальными, признанными методами, способами воспитательного воздействия, выраженными в формализованном виде, в форме алгоритмов, языком математических, логических моделей. Воспитателям приходится опираться на колоссальный несистематизированный, неупорядоченный перечень рекомендаций, содержащихся в учебных пособиях по педагогике, в научной литературе, в популярных изданиях, получаемых в ходе обмена опытом между участниками воспитательной работы с детьми, подростками.

В сложившихся условиях в качестве ведущего способа воспитания детей, широко доступного в самых разных областях образовательно-воспитательной деятельности, могут применяться игровые модели, деловые обучающие игры, основанные на воссоздании условий и проверке результатов воспитательного воздействия. Моделирование способов и инструментов воспитания детей предоставляет возможность отбора эффективных и отсева неудовлетворительных методов, подходов. Следует, однако, принимать во внимание тот факт, что даже натуральное моделирование не способно целиком и в точности воспроизводить реальную картину воспитания детей.

Библиографический список

1. Анфилатов, В. С. Системный анализ в управлении. Учебное пособие / В. С. Анфилатов, А. А. Емельянов, А. А. Кукушкин. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 368 с.
2. Клиланд, Д. Системный анализ и целевое управление / Д. Клиланд, В. Кинг. Пер. с англ. – М.: Советское радио, 1974. – 280 с.
3. Новейший социологический словарь / сост. А. А. Грицанов. – Минск : Книжный Дом, 2010. – 1 311 с.
4. Райзберг, Б. А. Экстремизм: Истоки проявления и способы противодействия: Монография / Б. А. Райзберг, А. А. Лысенко. – М.: Издательство МПСУ, 2015. – 94 с.
5. Человек. Характер и поведение: Толковый словарь. Автор-составитель С. А. Фридман. М.: Мнемозина, 2003. – 430 с.

References

1. Anfilatov B. C., Yemel'yanov A. A., Kukushkin A. A. *Sistemnyy analiz v upravlenii* [System analysis in management]: Tutorial. – Moscow: Finance and Statistics, 2002. – 368 p.
2. Kliland D., King V. *Sistemnyy analiz i tselevoye upravleniye* [System analysis and target management]. – Moscow. Sovetskoye radio, 1974. – 280 p.
3. *Noveyshiy sotsiologicheskiy slovar'* [The newest sociological dictionary] / comp. A. A. Gritsanov. – Minsk: The Book House, 2010. – 1 311 p.
4. Rayzberg B. A., Lysenko A. A. *Ekstremizm: Istoki proyavleniya i sposoby protivodeystviya* [Extremism: Origins of manifestation and ways of counteraction]: Monograph. – Moscow: Publishing house of the Ministry of Internal Affairs, 2015. – 94 p.
5. *Chelovek. Kharakter i povedeniye* [The person. Character and behavior]: Explanatory dictionary. Author-compiler S.A. Friedman. Moscow. Mnemosyna, 2003. – 430 p.

Колесов Игорь Витальевич
канд. пед. наук, ФГБОУ ВО
«Государственный университет
управления», РОФ СРДВС
Академия спорта «Лидер»,
г. Москва
e-mail: lider.ivk@gmail.com

АНАЛИЗ ОПЫТА РАБОТЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СПОРТИВНЫХ АКАДЕМИЙ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ СПОРТИВНЫХ АКАДЕМИЙ В РОССИИ

Аннотация. Рассмотрен опыт организации молодежных академий в футбольных и хоккейных клубах Европы. Затронуты четыре ключевых направления, позволяющие усилить эффективность деятельности спортивных клубов: идеология и цели, инфраструктура, организационные вопросы, обучение игроков и взаимодействие с родителями. В качестве источника статистических данных выступает доклад по молодежным академиям в Европе, выпущенный Европейской ассоциацией клубов. Изучение международного опыта может быть полезно для спортивных менеджеров, занимающихся управлением профессиональных клубов, спортивных федераций, профессиональных лиг и развитием молодежных спортивных академий в России.

Ключевые слова: молодежная спортивная академия, спортивный менеджмент, футбол, хоккей, профессиональный спорт, спортивный клуб, подготовка спортсменов.

Kolesov Igor
Candidate of Pedagogic Sciences,
State University of Management,
Academy of sports «Leader»,
Moscow
e-mail: lider.ivk@gmail.com

WORK EXPERIENCE ANALYSIS OF INTERNATIONAL PROFESSIONAL SPORTS ACADEMIES FOR EFFECTIVE IMPLEMENTATION OF CREATION AND DEVELOPMENT SPORTS ACADEMIES PROJECTS IN RUSSIA

Abstract. The article provides an overview of youth academies organization practice in football and hockey clubs in Europe. It involves four key directions which permit to enhance operation efficiency of sports clubs: ideology and goals; infrastructure; organization; player's training and interaction with parents. Report on youth academies in Europe by European club association is used as a source of statistics. The international practice study can help sport managers to develop youth sport academies in Russia.

Keywords: youth sport academy, sports management, football, hockey, professional sports, sport club, athletic training.

В «Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года» одной из основных проблем названо «отсутствие эффективной системы детско-юношеского спорта, отбора и подготовки спортивного резерва для спортивных сборных команд страны» [1, раздел II]. Решению этой проблемы могут помочь молодежные академии. На текущий момент в России проекты создания молодежных академий (в полном понимании этого слова) успешно реализуются в составе профессиональных футбольных и хоккейных клубов. В статье подробно рассмотрим основные вопросы функционирования таких академий.

Изучая международный опыт, более подробно хочется остановиться на примере европейских футбольных академий и отметить важную, на наш взгляд, статистику, которая отображена в специальном докладе по молодежным академиям в Европе (Report on youth academies in Europe, далее – доклад ЕКА). В этом документе проанализирован опыт ведущих футбольных молодежных европейских академий 96 клубов из 41 страны. Исследование проведено по четырем направлениям:

- идеология и цели академий;
- инфраструктура академий;
- организационные вопросы;
- обучение игроков и взаимодействие с их родителями.

1. Идеология и цели академий.

Развитие любого профессионального спортивного клуба и тем более клуба с большой историей – это глобальный долгосрочный проект, в основе которого, на наш взгляд, должна лежать история клуба и его победы, а также звезды, которые эти победы одерживали.

Кроме того, было бы неразумно воспринимать профессиональный спортивный клуб как обособленную структуру. Мы полагаем, что такая точка зрения служит причиной неэффективности его функционирования. Клуб – это многоступенчатая пирамида по подготовке профессиональных спортсменов, где профессиональная команда является лишь верхней ступенькой, которая должна прочно опираться на нижние. В середине такой пирамиды находится молодежная профессиональная академия, которая служит источником талантов для основной команды, а в основе этой пирамиды расположен массовый спорт (взаимодействие с другими спортивными и образовательными школами, муниципальными учреждениями, подростковыми клубами и пр.), который является «поставщиком» талантливых детей для академии.

Чтобы управление развитием профессионального клуба было эффективным и результативным, необходима разработка долгосрочной программы, которая должна включать в себя работу по трем вышеуказанным направлениям (ступенькам пирамиды), а также решение комплекса взаимосвязанных задач, которые мы отразили в содержании методики. Полагаем, что наличие этой программы развития и ее эффективная реализация позволят через 5-10 лет достичь следующих целей (имеющих прямой и косвенный экономический эффект):

- воспитать профессиональных спортсменов для основного состава клуба;
- получать доход от продажи игроков академии другим профессиональным клубам;
- реализовать маркетинговые задачи клуба, в том числе, программу продажи билетов и клубной атрибутики;
- воспитать будущих тренеров и менеджеров для академии и в целом для профессиональной команды;
- воспитать лояльных к клубу болельщиков на долгосрочную перспективу.

Задача всех академий при футбольных клубах одна и та же – воспитать игрока для основной команды, а цель государственных школ – юношеские сборные. У каждой академии есть свой стиль, концепция и методика [3].

Ключевые факторы успеха – это философия, идеология и миссия клуба. Воспитание талантов и будущих игроков должно быть главной составляющей деятельности клуба. В каждом клубе есть свои собственные традиции, основанные на истории, достижениях и победах. И если объективно не существует единого правила успеха, то дальнейший анализ практических примеров ясно показывает: наиболее успешными молодежными академиями являются те, которые работают в рамках своей идеологии, что дает возможность достижения своих целей. И это не связано с размером клуба, это вопрос духа и веры (убеждений). Пристальное внимание к психоэмоциональному состоянию воспитанников и наличие корпоративных ценностей и отличают академии от детско-юношеских спортивных школ. Кроме того, в клубе должен быть разработан корпоративный стиль одежды и формы для основного состава, игроков академии, менеджмента и тренерского состава, а также существовать кодекс чести как для игроков академии, так и для сотрудников клуба.

Успех такого комплексного подхода к воспитанию спортсменов зависит от непрерывности его воздействия, где бы ни находился спортсмен во время активного отдыха, в процессе учебно-тренировочных занятий или в соревновательной обстановке. Немаловажно и то, насколько профессионально организована эта работа всеми категориями лиц, ответственных за подготовку спортсменов к соревнованиям (тренеры, врачи, массажисты, повара и т. п.). И здесь особо следует подчеркнуть: вся воспитательная работа должна проводиться с учетом особенностей каждого спортсмена, но только в коллективе и через коллектив [2].

Статистика исследования по данному направлению из доклада ЕКА следующая:

- более 75 % академий имеют четко сформулированную идеологию молодежного развития, основанную в большинстве своем на общей концепции развития клуба;
- 50 % клубов определили основной целью молодежной академии «создание экономической добавленной стоимости», а 60 % клубов решили, что молодежная академия – это источник дохода в большей степени, чем расходная статья бюджета;
- цель развития молодежной академии для большинства клубов – это воспитание игроков для профессионального футбола, в особенности для своей команды;
- 50 % клубов работают с так называемыми satellite clubs (в большинстве своем это любительские клубы) [5].

Как видно из примеров, для достижения результатов и реализации поставленных задач профессиональному клубу необходимо реализовывать программу развития академии, основываясь на идеологической базе, которая закладывается именно в детском возрасте.

2. Современная инфраструктура академий.

Рассмотрим два примера: инфраструктуру футбольной и хоккейной академий. Доклад ЕКА по направлению «инфраструктура» говорит о следующем: 75 % футбольных клубов пользуются совмещенной тренировочной базой (для молодежной академии и основной команды) [5]. Во многих клубах существует практика совместного размещения основного состава и молодежной академии, так как молодежь должна вдохновляться, ежедневно наблюдая с близкого расстояния основную команду. Однако должно существовать и определенное разделение этих групп, чтобы жизнедеятельность каждой из них учитывала их особенности.

Вот пример инфраструктуры футбольной академии:

- интернат (гостиница, столовая, пресс-центр, медицинский и восстановительный центр, классы для занятий, класс для видеопросмотра);
- футбольные поля с естественным газоном (2-4 поля);
- футбольные поля с искусственным газоном (1-2 поля);
- тренажерный зал и спортивные залы;
- манеж (1-2 поля);
- футбольный городок;
- раздевалочный комплекс;
- общеобразовательная школа;
- обслуживающие здания (котельная, прачечная и др.).

С точки зрения организации всей системы работы, деятельность по развитию хоккейных академий профессиональных клубов в России, на наш взгляд, должна базироваться на международном опыте развития и функционирования футбольных академий. Это обусловлено тем, что в структуре практически каждого хоккейного клуба в нашей стране имеется как профессиональная и молодежная команды, так и детская хоккейная школа по аналогии с футбольной индустрией.

Вот пример инфраструктуры хоккейной академии:

- интернат (гостиница, столовая, пресс-центр, медицинский и восстановительный центр);
- хоккейная площадка (2 поля);
- хоккейная площадка (30×15 м);
- тренажерный зал, игровые залы и залы для аэробной нагрузки;
- классы для теоретических занятий и видеопросмотра;
- городок (бросковая работа и владение клюшкой, отработка техники катания);
- общеобразовательная школа;
- обслуживающие здания (котельная, прачечная и др.).

Как видно из примеров, фундаментальным требованием для успешной подготовки спортсменов является наличие современной инфраструктуры академии, которая включает интернат, гостиницы, медицинский и восстановительный центр. Также желательно наличие на территории академии общеобразовательной школы для проведения занятий [4].

3. Организационные вопросы.

Одна из основных задач академии – организация оптимального перехода молодого игрока в основной состав, поэтому чаще всего директор молодежной академии одновременно входит в состав руководящего органа клуба. Конкуренция с другими клубами в части поиска талантов представляет наибольшую проблему, но окончательный результат всегда оценивается с точки зрения качества, а не количества игроков. Именно поэтому, выстраивая в рамках профессионального клуба скаутскую службу, в большинстве случаев директор академии должен ее возглавлять или же координировать. Как следствие, это дает возможность грамотно и рационально выстраивать селекционную политику клуба.

Немаловажным фактором является также взаимодействие между директором молодежной академии и тренерским составом, равно как и взаимодействие внутри тренерского персонала. Для гармоничного развития таланта игрока на всех ступенях важно понимать и правильно определять содержание программы тренировок.

В связи с этим директор молодежной академии всегда должен быть в курсе всего происходящего, регулярно повышать квалификацию тренеров, а не только выполнять чисто административные функции. Стоит отметить, что академия не только готовит игроков для основной команды, но и является кузницей кадров для тренерского состава основной команды и менеджмента всего клуба.

Приведем анализ статистики по направлению «организационные вопросы» из доклада ЕКА:

- в 50 % клубов молодежная академия представлена в руководящем органе клуба;
- в 66 % клубов молодежная академия представлена в специальном комитете в лице директора молодежной академии;
- в 40 % клубов главный тренер является членом специального комитета;
- в 66 % клубов вопрос о перемещениях игроков академии решается специальным комитетом;
- 80 % клубов считают, что менеджер клуба / главный тренер и директор молодежной академии являются наиболее значимыми членами специального комитета и ответственны за перемещения игроков [5].

4. Обучение игроков и взаимодействие с их родителями.

Принцип, лежащий в основе обучения игроков, состоит в сочетании спортивной и общеобразовательной подготовки для гармоничного развития спортсмена. Определяющими характеристиками являются его личность и сила духа. Существенными показателями для большинства клубов в настоящее время является фокус на образовании, школьных результатах и дисциплине игроков.

Успешная молодежная академия начинается с поиска талантов как среди спортсменов раннего возраста, так и в процессе их развития, для проведения которого требуется хорошо организованный департамент скаутинга (специальный комитет). На данном комитете лежит большая ответственность по выявлению таланта ранее, чем это сделают другие клубы. Комитет должен тесно взаимодействовать с техническим комитетом клуба для того, чтобы знать точные параметры для поиска игроков, при этом не забывая сотрудничать с подразделениями академии, выполняющими иные функции (воспитательную, социальную и психологическую). Именно поэтому специальный комитет разрабатывает критерии оценки, мотивации и отслеживает развитие или осуществляет поиск игрока по таким критериям, как антропометрические данные, психологические качества, технические данные спортсмена и навыки игрового и оперативного мышления.

Большую роль в воспитании спортсмена играет семья, поэтому важно знать родителей игрока и взаимодействовать с ними. Более 50 % молодежных академий имеют в своем штате психолога, который на профессиональном уровне проводит психологическое обследование и работает не только со спортсменами, но и с их родителями. Родители должны понимать специфику подготовки спортсмена высокого уровня и особенности этой подготовки. Именно такое взаимодействие способствует воспитанию игрока высокого уровня.

Приведем статистику по направлению «образование» из доклада ЕКА:

- большинство клубов имеют около 220 игроков в молодежной академии;
- большинство клубов работают с 3-4 возрастными категориями;
- 75 % игроков академии являются жителями данного региона (проживают на расстоянии менее часа езды);
- у 75 % молодежных академий налажены связи со школами, у 50 % – с университетами;
- 50 % клубов обладают материально-технической базой для обучения непосредственно в клубе;
- 66 % академий имеют четко определенную политику по подбору кадров;
- 75 % клубов разрешают родителям присутствовать на тренировках [5].

Остановимся на нескольких примерах из доклада ЕКА о развитии спортсменов в ведущих европейских академиях.

1. Академия ФК «Барселона» (Испания).

В молодежной Академии ФК «Барселона» в регламентирующих документах зафиксирован главный принцип: спортсмены могут быть успешными только в том случае, если в их жизни сочетаются тренировочный процесс, образование, воспитательный процесс и крепкая семья. Именно это может послужить основой их становления как гармонично развитых игроков высокого класса. Перед тренерами в процессе их обучения ставят главную задачу: «Основная миссия тренерского состава – помочь детям воспитать свою личность, и только потом – показать им, как стать хорошими игроками» (Альберт Пуйг, глава молодежной академии ФК «Барселона»).

Тренеры не должны проводить занятия, которые были бы неинтересны, утомительны или неприятны для детей. Они не должны относиться к детям, как к маленьким взрослым. Девятилетний ребенок должен

играть в процессе тренировки (играть, как ребенок). В ФК «Барселона» физическое развитие детей считается второстепенным вопросом. Главное, над чем должны работать тренеры, – это развитие технических навыков и игрового мышления [5].

2. Академия ФК «Аякс» (Нидерланды).

Любой игрок либо иной сотрудник ФК «Аякс», говоря о клубе, всегда употребляет местоимение «мы», что достигается за счет хорошо разработанной и функционирующей идеологии, объединяющей всех членов клуба в единый организм.

Основной состав регулярно и по своей инициативе посещает матчи детских команд и показывает мастер-классы. Молодые тренеры, прежде чем получить работу в первой команде, в обязательном порядке должны поработать в младших командах. О хорошем нефутбольном образовании, которое дают в академии, известно всем: в программе значится хоровое пение под рояль и обязательное обучение игре в шахматы [5].

3. Академия ФК «Спортинг» (Португалия).

В распоряжении тренеров имеется специальная программа, в которой определены принципы работы с молодежью в академии. Данный документ также включает годовой план и еженедельные планы с закреплением целей, которых тренеры должны достигнуть. Цели ставятся в отношении командной и индивидуальной работы с каждым ребенком [5].

4. Академия ФК «Бенфика» (Португалия).

В академии установлены следующие критерии отбора тренеров:

- наличие теоретического образования и практических навыков (образование, наличие сертификата тренера, желательно бывший спортсмен);
- педагогические и коммуникативные способности для тренерской работы;
- особый склад личности (умение работать в команде, обязательность, черты лидера).

Таким образом, международный опыт развития академий очень важно учитывать в реализации проектов развития профессиональных академий на территории нашей страны, однако необходимо понимать, что данный опыт может не всегда подходить для России из-за существенных отличительных особенностей экономики страны в целом, а также социального статуса того или иного региона РФ. Также необходимо учитывать специфику менталитета детей и родителей в нашей стране.

Для эффективной адаптации зарубежных методик воспитания спортсменов в РФ необходимо разработать четкие базовые критерии направлений работы молодежных спортивных академий. Они будут включать идеологическую базу и цели академии, материально-техническое обеспечение и инфраструктуру, рекомендации по организационным вопросам, включая механизмы взаимодействия академии с профессиональным клубом, рекомендации по базовым аспектам формирования личности в рамках спортивно-воспитательного и образовательного процесса подготовки спортсмена, включая систему взаимодействия с родителями воспитанников академии.

Данную модель необходимо рекомендовать для внедрения в профессиональные клубы спортивным федерациям и профессиональным лигам, что позволит распространить позитивный опыт на всей территории нашей страны.

Библиографический список

1. Стратегия развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года, утв. распоряжением Правительства РФ от 07.08.2009 г. № 1101-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_90500/ (дата обращения: 25.04.2018).
2. Сысоев, Ю. В. Воспитание чести спортсмена в процессе многолетних тренировочных занятий // Спортивная наука России: состояние и перспективы развития: материалы Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 90-летию журнала «Теория и практика физической культуры» 3-5 декабря 2015 г. / Под ред. Л. И. Лубышевой, С. Н. Литвиненко. – М.: ФГБОУ ВПО «РГУФКСМиТ», 2015. – С. 354-359.
3. Как вырастить профессионального футболиста // Туристический портал Чемпионата мира по футболу FIFA 2018 в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://welcome2018.com/journal/materials/kak_vyrastit_futbolista_otbor_v_vedushchie_futbolnye_akademii_rossii (дата обращения: 25.04.2018).

4. Официальный сайт Омского хоккейного клуба «Авангард» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hawk.ru> (дата обращения: 25.04.2018).
5. Report on Youth Academies in Europe [Электронный ресурс] // ECA: European Club Association, 2018. – Режим доступа: <https://www.ecaeurope.com/media/2730/eca-report-on-youth-academies.pdf> (дата обращения: 10.04.2018).

References

1. Strategiya razvitiya fizicheskoy kul'tury i sporta v Rossiiskoy Federacii na period do 2020 goda, utv. rasporyazheniem Pravitel'stva RF ot 07.08.2009 № 1101-p [*Strategy of physical culture and sport development in the Russian Federation till 2020, adopted by Government of the Russian Federation on August 7, 2009 N 1101-p*]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_90500/ (accessed 25.04.2018).
2. Sysoev Yu. V. Vospitanie chesti sportsmena v processe mnogoletnih trenirovochnyh zanyatiy [*Sportsman's honor upbringing during longstanding training spells*] // Sportivnaya nauka v Rossii: sostoyanie i perspektivy razvitiya: materialy nauchno-prakticheskoy konferencii, posvyaschennoy 90-letiyu zhurnala "Teoria i praktika fizicheskoy kultury" 3-5 dekabrya 2015 [*Sport Science in Russia: current state and development trends: proceedings of the scientific-practical conference dedicated to the 90th anniversary of the magazine «Theory and Practice of Physical Culture», December 3-5, 2015*] / Ed. L. I. Lubysheva, S. N. Litvinenko, M., 2015, pp. 354-359.
3. Kak vyrastit professional'nogo futbolista [*How to raise a professional football player*] // 2018 FIFA World Cup Russia Touristic portal. Available at: http://welcome2018.com/journal/materials/kak_vyrastit_futbolista_otbor_v_vedushchie_futbolnye_akademii_rossii (accessed 25.04.2018).
4. Oficial'nyy sayt Omskogo khokkeynogo kluba «Avangard» [*Omsk Hockey Club «Avangard» official site*]. Available at: <http://hawk.ru> (accessed 25.04.2018).
5. Report on Youth Academies in Europe // ECA: European Club Association, 2018. Available at: <https://www.ecaeurope.com/media/2730/eca-report-on-youth-academies.pdf> (accessed 10.04.2018).

Крыштановская Ольга Викторовна

д-р социол. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва

e-mail: olgakryshst@ya.ru

Филиппова Анна Мария

научный сотрудник, АНО «Лаборатория Крыштановской», г. Москва

email: annamariafilippova@gmail.com

Kryshtanovskaya Olga

Candidate of Sociological Sciences,
State University of Management, Moscow

e-mail: olgakryshst@ya.ru

Filippova Anna Maria

Researcher of ANO «The Kryshtanovskaya Lab», Moscow

email: annamariafilippova@gmail.com

ИССЛЕДОВАНИЯ ПОЛИТИЧЕСКОЙ КОММУНИКАЦИИ: ГОСУДАРСТВО И СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ

Аннотация. Социальные сети широко используются политически активной частью общества и политиками. Статья посвящена проблемам взаимодействия государства и общества в социальных сетях. Освещается политика российского государства, направленная на стимулирование использования новых коммуникационных инструментов и контроль этого использования. Показано, что социальные сети нейтральны сами по себе, а то, как они проявляют себя, зависит от тех качеств, которые они приобретают в конкретной политической системе.

Ключевые слова: социальные сети, государство, государственная политика, Твиттер, Россия

RESEARCH OF POLITICAL COMMUNICATIONS: THE STATE AND SOCIAL MEDIA

Abstract. Social media are widely used by politicized audience and politicians. The article examines the problems of interaction between the state and society on social media. The paper highlights the policy of the Russian state aimed at both stimulating the use of new communication tools and controlling them. It is demonstrated that social media are neutral and the way they display depends on their acquired qualities in the certain political system.

Keywords: social media, state, government policy, Twitter, Russia.

К одним из наиболее необходимых составляющих любой политической системы относят политическую коммуникацию, так как именно во время нее участники обмениваются информацией и координируют свои действия. В данной работе мы опираемся на понимание политической коммуникации как процесса «передачи политической информации, посредством которого информация циркулирует между различными элементами политической системы, а также между политической и социальными системами» [5, с. 174]. В зависимости от того, каким образом осуществляется политическая коммуникация, она может быть либо прямой, либо опосредованной. Прямая политическая коммуникация осуществляется без посредников, напрямую между ее участниками, тогда как опосредованная происходит с помощью различных коммуникативных инструментов: телефона, радио, телевидения, газет и т. п. [11]. Интернет спровоцировал появление компьютерно-опосредованной коммуникации, которая включает и политическую коммуникацию с социальных сетях.

Коммуникация между акторами в политической системе становится все более важным процессом, так как с помощью нее конструируется структура властных отношений в обществе [8]. В современном информационном обществе вместе с увеличением эффективности инструментов распространения информации увеличивается их роль и значение как источников власти. Возможность влиять на взгляды и установки людей, приобретает такую же или даже большую ценность с точки зрения обладания властью, которой раньше обладала армия или другие инструменты, обеспечивающие власть через угрозу насилия. В результате, государству для удержания власти необходимо контролировать также и политическую коммуникацию, как залог ее сохранения и легитимации через информационное воздействие на общество. В авторитарных политических системах, в которых государству удается сохранять значительный контроль над информационной повесткой в публичном пространстве, социальные сети могут подрывать этот контроль, тем самым бросая вызов сложившемуся балансу в структуре властных отношений [13].

Прежде чем перейти к анализу изменений, которые вызывают социальные сети необходимо четко определить их ключевые характеристики и особенности. В настоящей статье мы используем определение Н. Эллисона и Д. Бойда, которые определяли социальные сети как интернет-сервисы, позволяющие

пользователям (1) регистрировать и вести собственный аккаунт разной степени публичности на единой платформе; (2) связываться с другими пользователями и формировать список таких контактов; (3) просматривать и управлять своими связями с другими пользователями, в том числе на других платформах [12]. Хотя каждая социальная сеть в отдельности обладает своими уникальными особенностями в том, что касается формы размещения контента и формирования связей с другими пользователями, их объединяет ряд общих черт. Прежде всего, социальные сети бесплатны, а значит барьеры входа в эту среду для пользователей чрезвычайно низкие: для того чтобы стать пользователем социальной сети необходимо иметь только доступ в интернет. Низкие барьеры входа позволяют добиться высокой автономии акторов в социальных сетях, которые являются одновременно производителями и потребителями контента.

В самой сущности социальных сетей заложены те изменения, которые они приносят в систему политических коммуникаций. Так, присутствие политиков и граждан в социальной сети в качестве равноправных пользователей позволяет им взаимодействовать напрямую, без посредников, в отличие от политической коммуникации, осуществляющейся, например, через газеты или телевидение. В результате политическая коммуникация становится более персонифицированной и прозрачной, хотя все еще осуществляется в публичном пространстве. Такие изменения касаются не только прямого взаимодействия политиков с пользователями социальных сетей, но и политической коммуникации в целом, которая может происходить без участия непосредственно политиков. Социальные сети могут стать площадкой обсуждения важных общественно-политических вопросов, способной оказывать влияние на мнение по этим вопросам миллионов пользователей, т. е. оказывать влияние на формирование общественного мнения по этим вопросам [10].

Благодаря этим свойствам новый инструмент коммуникации стал привлекателен для всех, кто в доинформационном обществе не имел доступа к существующим каналам распространения информации, таким как газеты, телевидение и радио. Социальные сети позволили родиться новому типу сообществ – виртуальным общественным группам, которые начали активно производить и потреблять, общаться и координировать действия для достижения своих целей. С помощью этого инструмента люди или группы людей получили возможность распространять информацию, становиться известными в сети, получать общественное признание, накапливая и приумножая свой социальный капитал.

Виртуально активная часть гражданского общества увидела в социальных сетях эффективный инструмент для объединения сторонников и организации своих усилий по достижению общих целей. Развившие небывалую активность блогеры-оппозиционеры подвергали критике каждый шаг властей, реагируя на каждое решение. Пользуясь анонимностью и недостижимостью для правоохранительных органов, они переходили границу политкорректности, используя брань, оскорбления и даже клевету для распространения негативных высказываний в сторону власти. В сетевом пространстве активность развивают прежде всего силы оппозиции, выступающие не только с резкой критикой властей, но и призывающие граждан к действиям офлайн [9]. Примеры таких мобилизаций описывает Э. Цукерман на примерах Туниса и Китая, где гражданские активисты занимались распространением информации для критики власти, что вызвало ответные действия правительства препятствовать этому [20].

Бурный рост популярности социальных сетей предопределил интерес политиков во всем мире к этому ресурсу. Общедоступность, свобода и анонимность стали факторами, за которые развернулась настоящая борьба между политическими акторами и гражданским обществом. Очень быстро обнаружилось, что онлайн-коммуникации непосредственно влияют и на политическое поведение офлайн. Известно, что во многих странах, в том числе и в России, социальные сети широко использовались гражданскими активистами для обмена информацией, организации протестов и мобилизации. Некоторые из этих протестов привели к реальной смене политического руководства государств. Никому неведомые блогеры смогли объединить десятки и сотни тысяч человек, которые проявили не только виртуальную, но и реальную активность, выйдя на акции протеста. «Твиттер-революции» (термин Е. Морозова) сотрясли арабский мир (акции протеста в Иране в 2009 г., в Тунисе в 2010-2011 гг., Египте в 2011 г.), все признаки подобных акций наблюдались и на постсоветском пространстве: в Грузии, Молдавии, Украине, Киргизии и др. [2]. Таким образом, возникновение и широкое распространение социальных сетей создало основания для перераспределения власти между различными политическими акторами, создало предпосылки для трансформации существующей системы политических коммуникаций. Государство было потеснено из информационного поля, а гражданское общество получило

новые возможности влияния. Это не сразу было осознанно государственным организмом, и поэтому образовался лаг между разрушением традиционного баланса, и адаптацией государства к новому балансу.

В самых общих чертах процесс адаптации социальных сетей похож на то, как государство осваивало новые информационно-коммуникативные технологии в прошлом. Эта схожесть была отражена в трехступенчатой модели адаптации социальных сетей организациями государственного сектора, предложенной и протестированной С. Бредшнайдер и И. Мергель [17]. На первом этапе «предпринимательство и эксперимент» (*entrepreneurship and experimentation*) социальные сети несистемно и в экспериментальном порядке используются политиками с целью определить возможности, ограничения и риски новой технологии. На этом этапе стратегии и способы использования социальных сетей политиками, чиновниками или государственными органами могут сильно отличаться друг от друга, так как общих правил или норм поведения в соцсетях еще не существует и каждый участник определяет их для себя самостоятельно. На следующем этапе «порядок из хаоса» (*order from chaos*) происходит осмысление опыта использования социальных сетей на первом этапе и определение потенциала социальных сетей, а также необходимости формирования свода правил их использования. На третьем этапе, который ученые назвали «институционализацией» (*institutionalization*) развиваются организационные формы, четко описывающие одобряемое государством поведение в сетях, типы взаимодействий. Иногда эти нормы могут принимать форму нормативных документов и законов. Так как социальные сети встраиваются в уже существующую систему политических коммуникаций, в которой уже функционируют СМИ, существующие нормы и правила поведения в процессе институционализации могут переноситься на социальные сети, а в пресс-службах создаются специальные отделы, заполненные специалистами по блогингу, созданию видео-контента, модерации аккаунтов и проч.

Анализ теоретических и эмпирических работ, посвященных изменениям, спровоцированным появлением и распространением использования социальных сетей политическими акторами, выявляет взгляд многих авторов на социальные сети как универсальный инструмент изменений. Согласно мнению ряда авторов, социальные сети несут свободу распространения информации в то общество, где они появляются [см. напр. 14]. Ученые, придерживающиеся этой позиции, уверены, что соцсети становятся источником демократических изменений в несвободных государствах. Другие утверждают, что каждое государство реагирует на появление социальных сетей одинаково [17]. Эти точки зрения, однако, не способны точно описать суть происходящих изменений, так как не учитывают уникальные качества той среды, в которую встраиваются социальные сети, полагая что их появление всегда несет идентичные последствия. Однако их влияние на общество не априорно, а зависит от тех качеств, которые они приобретают в конкретной политической системе. Обладая одними и тем же инструментарием, они могут иметь отличающиеся возможности в разных публичных сферах и выполнять абсолютно непохожие функции. Поэтому, когда мы говорим о влиянии социальных сетей на политическую коммуникацию в рамках политической системы конкретного государства, необходимо брать во внимание специфические характеристики публичной сферы данного государства.

Структурные и функциональные особенности публичной сферы, в которую встраиваются социальные сети, оказывают заметное влияние на то, как социальные сети используются, так как их пользователи являются элементами этой системы. В авторитарных странах существующие инструменты контроля и регулирования публичной сферы могут стать основой для регулирования и контроля политической коммуникации и в социальных сетях, которые при определенных условиях также могут считаться элементом публичной сферы государства [8]. То, как социальные сети будут использоваться в каждом конкретном государстве, главным образом зависят от сложившейся там культуры публичного общения и дискуссий между государством и обществом. А вопрос, способны ли они оказать влияние на эту культуру пока остается без ответа.

Традиционные средства массовой информации устроены по принципу «one-way», то есть односторонней коммуникации. Средства массовой информации транслируют информацию из центра, а аудитория ее пассивно потребляет. Такого рода устройство транслирующего актора облегчало контроль над информацией, а степень этого контроля зависела лишь от институциональной модели политического устройства. Степень контроля, существующая в каждом конкретном обществе обуславливает широту и качество дискуссии в публичной сфере, или ее отсутствие (в случае тотального контроля над СМИ со стороны властей). Социальные сети устроены иначе, в них нет устойчивых иерархий, нет единого транслирующего центра. Этот принцип коммуникации получил название *two-way*, т.е. двусторонней коммуникации. В случае взаимодействия государства и общества, эта двусторонняя связь выглядит чаще всего так: государство информирует граждан через сетевые каналы,

а граждане комментируют намерения или решения властей. В таком случае мы наблюдаем не вполне равнозначные коммуникативные потоки: государство всегда выступает инициатором, а граждане – реципиентами, реагирующими на действия. Только в исключительных случаях власть и общество коммуницируют «на равных», и инициация решений предлагается поочередно то властями, то гражданскими активистами.

Изначально социальные сети как инструмент политической коммуникации использовались политически активной частью общества с целью распространения информации, дискуссий. Результатом такой свободной политической коммуникации стало появление в интернете политических лидеров-представителей оппозиции, которые приобрели популярность благодаря социальным сетям. По сути, эти процессы демонстрировали возможности социальных сетей как мощного инструмента приобретения общественного признания и власти. Поэтому социальные сети стали вызовом для тех, у кого гражданское общество отнимало власть и влияние. Чтобы этого не допустить, государство в лице политиков вынуждено с одной стороны ограничивать и регулировать политическую коммуникацию в соцсетях, но с другой стороны использовать их наравне с оппозицией. В результате, мы наблюдаем явление, названное Дж. Клаппером «минимальным эффектом» [15]. Следствием этого эффекта является нивелирование тех конкурентных преимуществ, которые получила оппозиция благодаря тому, что стала осваивать новые коммуникативные технологии, так как власть также начнет их осваивать.

Итак, раз характеристики и структура различных публичных сфер может приводить к непохожим последствиям внедрения одних и тех же социальных сетей, сохранение status quo или минимальные эффекты являются только одной из опций. Если существующие структуры, обеспечивающие власть правящих элит неустойчивы, то социальные сети, став инструментом оппозиционных активистов, могут способствовать реальным политическим изменениям в результате перераспределения власти. Так, в результате протестной активности, участники которой активно использовали социальные сети для коммуникации и координации своих действий, в Тунисе (2010-2011 гг.) и Египте (2011 г.), произошла смена политического руководства. В другом случае, возможности, предоставляемые социальными сетями, может воспользоваться государство для укрепления уже имеющейся власти. В качестве примера можно привести Китай, который обзавелся собственной государственной системой контроля политических коммуникаций в социальных сетях.

В России пользователями социальных сетей является 47 % населения. Активнее всего в РФ используют YouTube (63 % опрошенных), второе место занимает «ВКонтакте» – 61 %. Далее следуют «Одноклассники» (42 %) и Facebook (35 %) [6]. Наиболее политизированными сетями являются «Фейсбук» и «Твиттер», где объем контента, связанного с политикой, превышает 20 % [7].

В целом направление включения социальных сетей в российскую публичную сферу совпадает с сценарием, описанным М. Кастельсом, согласно которому государство, значительно контролирующее политическую коммуникацию в публичной сфере, стремится взять под контроль политическую коммуникацию в социальных сетях [1]. Эта цель достигается с помощью политики, направленной, с одной стороны, на расширение использования интернета и социальных сетей, а с другой – на адаптацию этих технологий и использование их для усиления государственного влияния на публичное политическое пространство [16].

В этот взгляд укладываются последние меры, предпринимаемые государством в сфере адаптации и регулирования социальных сетей. Стимулирование использования новых коммуникативных технологий для политических коммуникаций происходило путем внедрения таких сервисов, как электронное правительство, электронных приемных депутатов или органов государственного управления, а также размещения открытых данных о планах и результатах деятельности государственных учреждений в интернете. Важно отметить, что эти способы взаимодействия, продвигаемые государством, представляют собой односторонний тип политической коммуникации, во время которого инициатор коммуникации (государство) отправляет информационные сообщения, подразумевая, что они будут получены и усвоены. Электронные приемные или сайты-блоги хоть и существуют и имеют возможности для осуществления двухсторонней коммуникации, в реальности не функционируют таким образом. Блог политика используется как почтовый ящик, куда граждане отправляют сообщения своих проблемах, которые остаются без ответа, т. е. двухсторонней коммуникации не происходит [18].

Вместе с проведением политики, направленной на расширение политической коммуникации с обществом в интернете, государство законодательно превращало политические коммуникации в интернете во все более регламентированный и подконтрольный процесс. Так, на законодательном уровне (398-ФЗ) было запрещено предоставлять и осуществлять доступ к информации в интернете, нарушающей законы Российской Федерации.

Закон определяет ответственность граждан за действия экстремистского характера в сети, а также возбуждение ненависти или уничтожения достоинства человека по признакам расы, национальности, происхождения и т. п. в интернете. Следующий пласт законов затрагивает органы государственной и муниципальной власти, которых теперь обязывают размещать данные о ключевых аспектах своей деятельности на официальных сайтах, а чиновников – предоставлять информацию о сайтах, на которых ими были оставлены общедоступные данные. Кроме того, был принят ряд законов, призванных облегчить использование интернета обществом при взаимодействии с органами государственной власти. К таким законам можно отнести федеральный закон, обязывающий вести электронный документооборот в госорганах, медицинских учреждениях.

Результаты исследований показывают готовность российского общества взаимодействовать с государством посредством социальных сетей [4; 19]. Однако такая коммуникация будет эффективна только в случае готовности самих политиков, как представителей государства в сети, включаться в двухстороннюю политическую коммуникацию, соблюдать баланс между официальными и личными сообщениям [3].

Упомянутых исследований о том, как социальные сети используют политики в России, недостаточно. Такие исследования необходимы не только для более глубокого понимания трансформации публичной сферы, которое происходит в настоящее время в России, но и для обнаружения возможностей преодолевать потенциальные риски и вызовы.

Библиографический список

1. Кастельс, М. Власть коммуникации. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2017. – 592 с.
2. Морозов, Е. Интернет как иллюзия. Обратная сторона сети. М.: АСТ, 2014. – 528 с.
3. Филатова, О. Г. Публичные коммуникации органов государственной власти РФ в пространстве Веб 2.0: анализ блогов и социальных сетей / О. Г. Филатова, Е. С. Шабанова // Труды XIV Всероссийской объединенной конференции «Интернет и современное общество», Санкт-Петербург, Россия. 2011. – Режим доступа: <http://ojs.ifmo.ru/index.php/IMS/article/view/179/175> (дата обращения: 28.04.2018).
4. Чернов, Г. Ю. Технологии прикладной политологии и социологии как инструмент повышения эффективности государственного и муниципального управления. Материалы Всероссийской научно-практической конференции, 2016. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28912233> (дата обращения: 28.04.2018).
5. Шварценберг, Р.-Ж. Политическая социология. М., 1992. – 180 с.
6. Сергеева, Ю. Социальные сети в 2018 году: глобальное исследование. WebCanare. 2018. – Режим доступа: <https://www.web-canare.ru/business/socialnye-seti-v-2018-godu-globalnoe-issledovanie/> (дата обращения: 20.03.2018).
7. Duggan, M. The political environment on social media. Pew research Center, 2016 / M. Duggan, A. Smith. – Режим доступа: http://assets.pewresearch.org/wp-content/uploads/sites/14/2016/10/24160747/PI_2016.10.25_Politics-and-Social-Media_FINAL.pdf (дата обращения: 13.04.2018).
8. Benkler, Y. The Wealth of Networks: How Social Production Transforms Markets and Freedom. New Haven. Yale University Press, 2006.
9. Burns, A. Twitter Free Iran: An Evaluation of Twitter's Role in Public Diplomacy and Information Operations in Iran's 2009 Election Crisis / A. Burns, B. Eltham // Communications Policy & Research Forum. – 2009. – P. 298-310. – Режим доступа: <http://vuir.vu.edu.au/15230/1/CPRF09BurnsEltham.pdf> (дата обращения 09.03.2018).
10. Conover, M. D. Predicting the political alignment of twitter users / M. D. Conover, B. Gonçalves, J. Ratkiewicz, A. Flammini, F. Menczer // Proceedings IEEE International Conference on Privacy, Security, Risk and Trust and IEEE International Conference on Social Computing, PASSAT/SocialCom. – 2011. – № 6113114. – P. 192-199.
11. Deutch, K. W. The nerves of government: models of political communication and control. New York: Free Press of Glencoe, 1963.
12. Ellison, N. B. Frameworks for understanding the nature of interactions, networking, and community in a social networking site for academic practice / N. B. Ellison, D. M. Boyd // Journal of Computer-Mediated Communication. – 2007. – V. 13 (1). – P. 110-230.
13. Gainous, J. Digital media and political opposition in authoritarian systems: Russia's 2011 and 2016 Duma elections / J. Gainous, K. M. Wagner, C. E. Ziegler // Democratization. – 2018. – V. 25 (2). – P. 209-226.
14. Kalathil, S. Open Networks, Closed Regimes: The Impact of the Internet on Authoritarian Rule / S. Kalathil, T. Boas. Washington. Carnegie Endowment for International Peace, 2009.
15. Klapper, J. T. The effects of mass communications. New York. Free Press, 1960.
16. Marcus, A. The Internet and Democratization in Theoretical // Demokratizatsiya. – 2004. – V. 12 (4). – P. 607-628.

17. Mergel, I. A Three-Stage Adoption Process for Social Media Use in Government / I. Mergel, S. I. Bretschneider // *Public Administration Review*. – 2013. – V. 73 (3). – P. 390-400.
18. Moen-Larsen, N. «Dear Mr. President» // *The blogosphere as arena for communication between people and power. Communist and Post-Communist Studies*. – 2014. – V. 47 (1). – P. 27-37.
19. Rantapelkonen, J. Russian state leaders' contradicting narratives on social media. *European Conference on Information Warfare and Security, ECCWS, 2013*. – P. 224-230.
20. Zuckerman, E. Cute Cats to the Rescue? Participatory Media and Political Expression, 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ethanzuckerman.com/papers/cutecats2013.pdf> (дата обращения: 15.03.2018).

References

1. Castells M. *Vlast' kommunikatsii [Communication power]*. Moscow: Ed. Higher School of Economics, 2017, 592 p.
2. Morozov E. *Internet kak illyuziya. Obratnaya storona seti [The Net Delusion: The Dark Side of Internet Freedom]*. Moscow: AST, 2014, 528 p.
3. Filatova O. G., Shabanova E. S. *Publichnyye kommunikatsii organov gosudarstvennoy vlasti RF v prostranstve Veb 2.0: analiz blogov i sotsial'nykh setey [Public communications of Russian government bodies in the space of Web 2.0: analysis of blogs and social networks]*. Proceedings of the XIV All-Russian Joint Conference «Internet and Contemporary Society», St. Petersburg, Russia. 2011. Available at: <http://ojs.ifmo.ru/index.php/IMS/article/view/179/175> (accessed 28.04.2018).
4. Chernov G. Yu. *Tekhnologii prikladnoy politologii i sotsiologii kak instrument povysheniya effektivnosti gosudarstvennogo i munitsipal'nogo upravleniya [Technologies of applied political science and sociology as a tool for increasing the effectiveness of state and municipal management]*. Materials of the All-Russian Scientific and Practical Conference, 2016. Available at: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28912233> (accessed 28.04.2018).
5. Schwarzenberg R. J. *Politicheskaya sotsiologiya [Political sociology]*. Moscow, 1992, 180 p.
6. Sergeeva Y. *Sotsial'nyye seti v 2018 godu: global'noye issledovaniye [Social networks in 2018: a global study]*. WebCanape, 2018. Available at: <https://www.web-canape.ru/business/socialnye-seti-v-2018-godu-globalnoe-issledovanie/> (accessed 20.03.2018).
7. Duggan M., Smith. A. *The political environment on social media*. Pew research Center, 2016. Available at: http://assets.pewresearch.org/wp-content/uploads/sites/14/2016/10/24160747/PI_2016.10.25_Politics-and-Social-Media_FINAL.pdf (accessed 13.04.2018).
8. Benkler Y. *The Wealth of Networks: How Social Production Transforms Markets and Freedom*. New Haven. Yale University Press, 2006.
9. Burns A., Eltham B. *Twitter Free Iran: An Evaluation of Twitter's Role in Public Diplomacy and Information Operations in Iran's 2009 Election Crisis // Communications Policy & Research Forum, 2009, P. 298-310*. Available at: <http://vuir.vu.edu.au/15230/1/CPRF09BurnsEltham.pdf> (accessed 09.03.2018).
10. Conover M.D., Gonçalves B., Ratkiewicz J., Flammini A., Menczer F. *Predicting the political alignment of twitter users*. Proceedings IEEE International Conference on Privacy, Security, Risk and Trust and IEEE International Conference on Social Computing, PASSAT/SocialCom, 2011, № 6113114, pp. 192-199.
11. Deutch K. W. *The nerves of government: models of political communication and control*. New York: Free Press of Glencoe, 1963.
12. Ellison N. B., Boyd D. M. *Frameworks for understanding the nature of interactions, networking, and community in a social networking site for academic practice // Journal of Computer-Mediated Communication, 2007, V. 13(1), pp. 110-230*.
13. Gainous J., Wagner, K. M., Ziegler, C. E. *Digital media and political opposition in authoritarian systems: Russia's 2011 and 2016 Duma elections // Democratization, 2018, V. 25 (2), pp. 209-226*.
14. Kalathil S., Boas T. *Open Networks, Closed Regimes: The Impact of the Internet on Authoritarian Rule*. Washington. Carnegie Endowment for International Peace, 2009.
15. Klapper J. T. *The effects of mass communications*. New York. Free Press, 1960.
16. Marcus A. *The Internet and Democratization in Theoretical // Demokratizatsiya, 2004, V. 12 (4), pp. 607-628*.
17. Mergel I., Bretschneider, S. I. *A Three-Stage Adoption Process for Social Media Use in Government // Public Administration Review, 2013, V. 73 (3), pp. 390-400*.
18. Moen-Larsen, N. «Dear Mr President» // *The blogosphere as arena for communication between people and power. Communist and Post-Communist Studies, 2014, V. 47 (1), pp. 27-37*.
19. Rantapelkonen J. *Russian state leaders' contradicting narratives on social media. European Conference on Information Warfare and Security, ECCWS, 2013, pp. 224-230*.
20. Zuckerman E. *Cute Cats to the Rescue? Participatory Media and Political Expression, 2013*. Available at: <http://ethanzuckerman.com/papers/cutecats2013.pdf> (accessed 15.03.2018).

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ПСИХОЛОГИИ

УДК 159.953.3

DOI 10.26425/1816-4277-2018-6-177-182

Дюпина Светлана Александровна
канд. психол. наук, ГОУ ВО МО
«Государственный гуманитарно-
технологический университет»,
г. Москва
e-mail: DyupinaSvetlana@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ РАСЩЕПЛЕНИЯ ПОЛЮСОВ КОГНИТИВНЫХ СТИЛЕЙ В ЮНОШЕСКОМ ВОЗРАСТЕ

Аннотация. Представлены результаты изучения расщепления полюсов когнитивных стилей аналитичность/синтетичность, импульсивность/рефлексивность, полезависимость/полнезависимость у студентов-первокурсников. Исследование проводили посредством методик: «Свободная сортировка объектов» Р. Гарднера, «Включенные фигуры» Г. Уиткина, «Сравнение похожих рисунков» Дж. Кагана. В юношеской выборке испытуемых в возрасте 17-18 лет преобладают синтетики/категоризаторы, рефлексивные, мобильные полнезависимые. Синтетики/категоризаторы показали наибольшую продуктивность по показателю уровня абстрагирования. Рефлексивные и быстрые/точные обнаружили наибольшую результативность по показателю количества ошибок. Мобильные и фиксированные полнезависимые проявили наибольшую эффективность по показателю времени нахождения простой фигуры в сложной.

Ключевые слова: аналитики, синтетики, полнезависимые, полезависимые, импульсивные, рефлексивные.

Dyupina Svetlana
Candidate of Psychological Sciences,
State University of Humanities
and Technology, Moscow
e-mail: DyupinaSvetlana@yandex.ru

PECULIARITIES OF SPLITTING THE POLE OF COGNITIVE STYLES IN YOUNGER AGE

Abstract. The results of studying the splitting of poles of cognitive styles, the analyticity / synthetics, impulsivity / reflexivity, field dependence / dependency among first-year students are presented. The study was carried out by means of methods: «Free sorting of objects» by R. Gardner; «Included figures» by G. Witkin, «Comparison of similar drawings» by J. Kagan. In the junior sample, subjects 17-18 years of age are dominated by synthetics/categorizers, reflexive, mobile sex-dependent. Synthetics/categorizers showed the highest productivity in terms of the level of abstraction. Reflective and fast/accurate found the greatest performance in terms of the number of errors. Mobile and fixed self-contained ones the greatest efficiency in terms of the time of finding a simple figure in a complex one are showed.

Keywords: analytics, synthetics, field-dependent, field-dependent, impulsive, reflexive.

Актуальность данного исследования обусловлена недостаточной полнотой современных представлений о роли когнитивного стиля в общей структуре индивидуальных проявлений человека. Модернизация системы российского образования диктует необходимость переориентации современного обучения с простой передачи информации субъекту познания на помощь ему в приобретении активных и точных средств и способов ее переработки. Изучение особенностей расщепления полюсов отдельных когнитивных стилей у студентов-первокурсников способствует расширению знаний об индивидуальных способах приема и переработки необходимой информации учащимися.

Под когнитивным стилем понимается собирательное понятие для относительно устойчивых способов познавательной деятельности, познавательных стратегий, заключающихся в своеобразных приемах получения и переработки информации, а также приемов ее воспроизведения и способов контроля [1].

Приоритет в постановке и первоначальной разработке проблемы стилового своеобразия когнитивных процессов принадлежит следующим исследователям: Г. Виткину (1949, 1971), Р. Гарднеру (1959), Дж. Кагану (1966), В. А. Колге (1976), А. Е. Дружинину (1986), И. В. Тихомировой (1988), И. П. Шкуратовой (1994), М. А. Холодной (1990, 2004), и др.

Для изучения особенностей расщепления полюсов нами были выбраны: полезависимый/ полнезависимый, импульсивный/рефлексивный, аналитичный/синтетичный когнитивные стили.

Особое значение для данной работы имеет концепция о «расщеплении» когнитивных стилей М. А. Холодной (1990) [2]. Автор выделила на полюсе полнезависимости два типа испытуемых: мобильных полнезависимых и фиксированных полнезависимых, на полюсе полезависимости: мобильных полезависимых и фиксированных полезависимых. На каждом полюсе стиля аналитичность/синтетичность можно выделить две категории испытуемых. На полюсе аналитичности можно выявить аналитиков/дифференциаторов и аналитиков/детализаторов. Полюс синтетичности представлен синтетиками/категоризаторами и синтетиками/глобалистами. Когнитивный стиль импульсивность/рефлексивность расщепляется на быстрых/точных и быстрых/неточных (импульсивных). А также медленных/неточных и медленных/точных (рефлексивных).

Для изучения особенностей расщепления полюсов выбранных нами когнитивных стилей использованы следующие методики «Свободная сортировка объектов» Р. Гарднера (1959), «Включенные фигуры» Г. Уиткина (1971), «Сравнение похожих рисунков» Дж. Кагана (1966) [3; 4; 5].

Тест «Сравнение похожих рисунков» позволил нам зафиксировать 2 показателя:

- латентное время первого ответа (сумма);
- общее количество ошибок.

С помощью методики «Свободная сортировка объектов» оценивали 3 показателя:

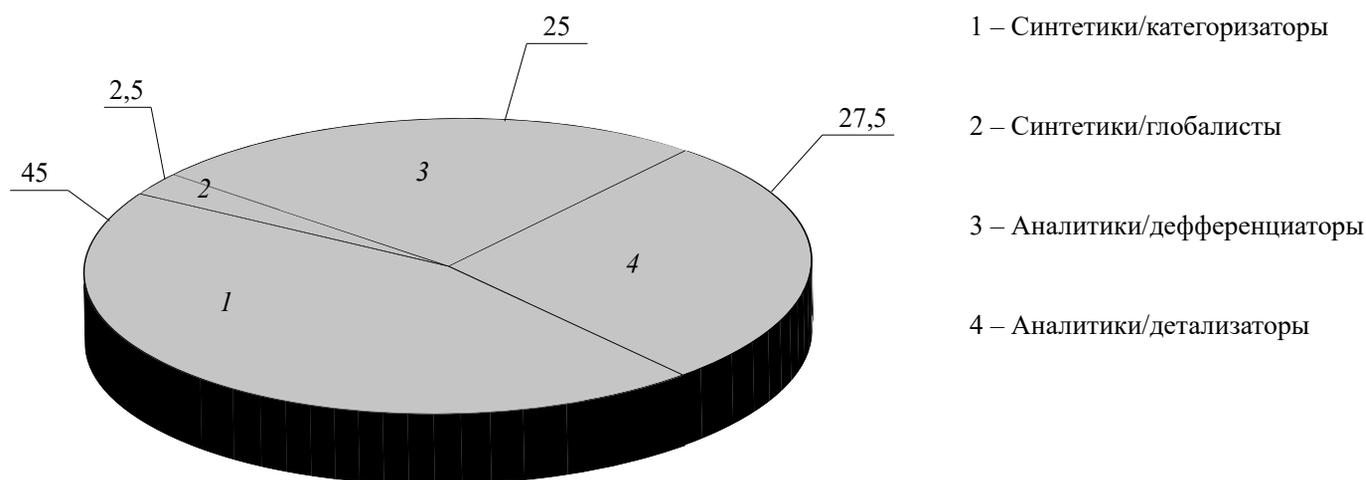
- количество выделенных испытуемыми групп при раскладке.
- уровень абстрагирования ответов.
- количество единичных слов (не включенных ни в одну из групп).

Тест «Включенные фигуры» позволил установить время поиска простой фигуры в сложной:

- время поиска простой фигуры в сложной полнезависимыми испытуемым менее 50 секунд. В среднем составляет 5-30 секунд;
- время поиска простой фигуры в сложной полезависимыми испытуемым более 50 секунд. В среднем составляет 50-180 секунд.

В исследовании приняли участие 80 студентов (40 девушек и 40 юношей) в возрасте 17-18 лет – учащихся 1 курсов Государственного гуманитарно-технологического университета г. Орехово-Зуево.

При анализе результатов расщепления полюсов когнитивного стиля аналитичность/синтетичность зафиксировано: 36 человек (45 %) являются синтетиками/категоризаторами, 22 студента (27,5 %) аналитиками/детализаторами, 20 (25 %) аналитиками/дифференциаторами и 2 испытуемых (2,5 %) синтетиками/глобалистами (рис. 1).

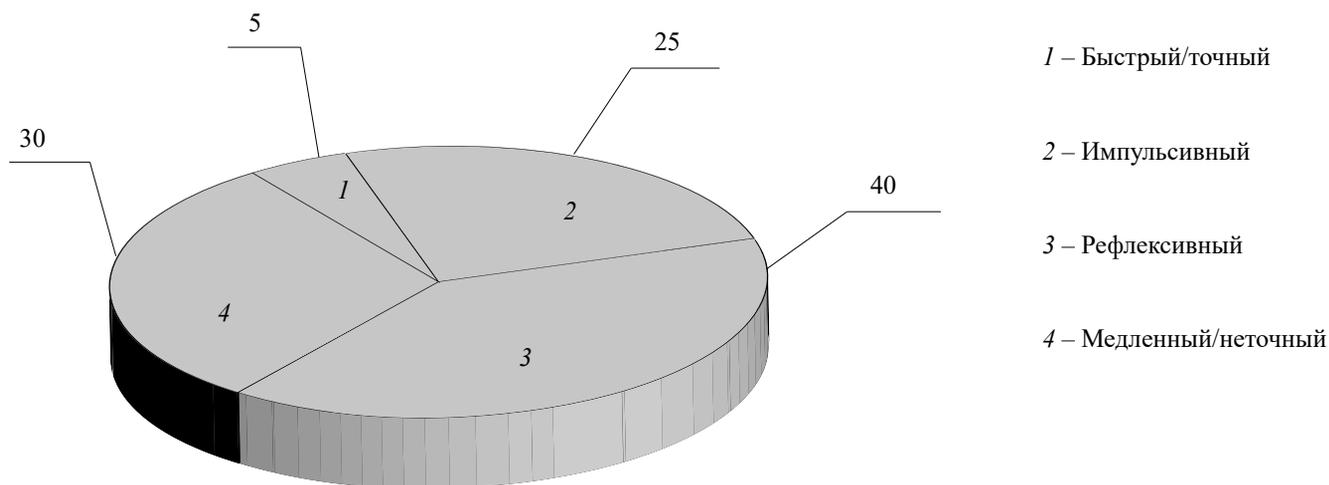


Составлено автором по материалам исследования

Рис. 1. Результаты расщепления полюсов когнитивного стиля аналитичность/синтетичность в юношеском возрасте

Следовательно, полюса изученного нами данного когнитивного стиля оказались представленными примерно равным количеством представителей юношеской выборки. Синтетиков, в целом, выделено 38 человек (47,5 %). Аналитиков диагностировано несколько больше – 42 человека (52,5 %).

При расщеплении полюсов когнитивного стиля импульсивность/рефлексивность было установлено: 32 человека (40 %) являются рефлексивными, 24 субъекта (30 %) медленными/неточными, 20 (25 %) импульсивными и 4 первокурсника (5 %) быстрыми/точными (см. рис. 2).

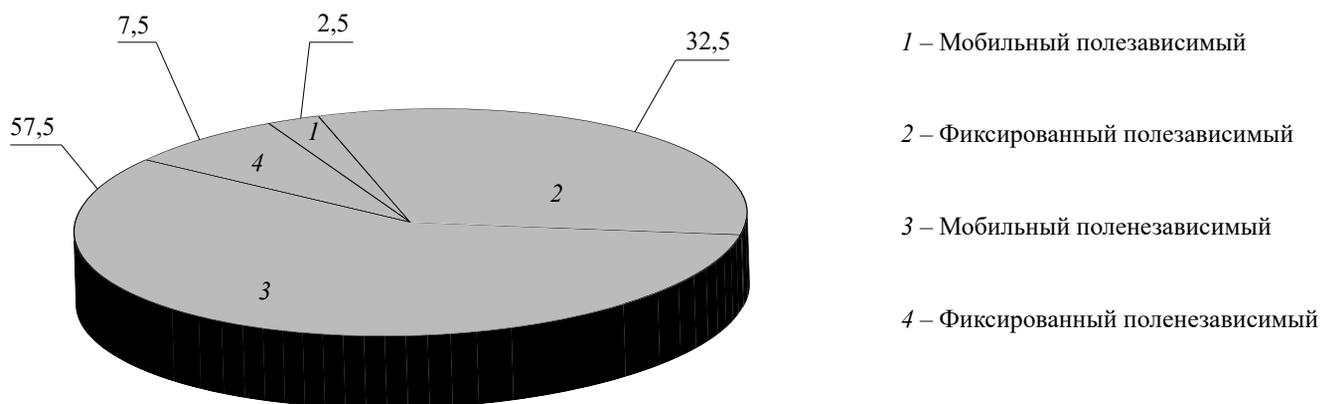


Составлено автором по материалам исследования

Рис. 2. Результаты расщепления полюсов когнитивного стиля импульсивность/рефлексивность в юношеском возрасте

Необходимо указать, что полюс рефлексивности представлен в нашей выборке значительно большим количеством испытуемых. На данном полюсе выделено 56 человек (70 %). На полюсе импульсивности расположены 24 человека (30 %).

Данные расщепления когнитивного стиля полезависимость/полнезависимость позволили сделать вывод: мобильными полнезависимыми являются 46 человек (57,5 %), 26 человек (32,5 %) – фиксированными полезависимыми, 6 (7,5 %) – фиксированными полнезависимыми, и 2 (2,5 %) – мобильными полезависимыми (рис. 3).



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 3. Результаты расщепления полюсов когнитивного стиля полезависимость/полнезависимость в юношеском возрасте

Следовательно, полюс полнезависимость оказался более многочисленным. Полнезависимых юношей и девушек было выделено 52 субъекта (65 %). Полюс полезависимости представлен 28 испытуемыми первокурсниками (35 %).

Анализ результатов исследования первокурсников по методике Р. Гарднера позволяет нам констатировать: по количеству групп лидируют представители аналитиков/детализаторов (22 субъекта и 27,5 %) (табл. 1).

Таблица 1

Показатели выполнения методики Р. Гарднера студентами

Когнитивный стиль	Количество групп	Уровень абстрагирования, %	Количество единичных слов
Синтетики/категоризаторы, n=36	4,5	61,0	-
Синтетики/глобалисты, n=2	2,0	0	-
Аналитики/дифференциаторы, n=20	6,9	39,0	-
Аналитики/детализаторы, n=22	8,7	19,6	1,1

Составлено автором по материалам исследования

Данная категория испытуемых выделила в среднем 8,7 групп. Аналитики/дифференциаторы (20 субъектов и 25 %) разложили необходимый материал на 6,9 групп. Следовательно, аналитики/дифференциаторы раскладывали предъявленные слова только на 1,8 групп меньше, чем аналитики/детализаторы. Однако представители юношеской выборки, оказавшиеся на противоположном полюсе исследованного нами когнитивного стиля, осуществляют раскладку категорий времени на значительно меньшее количество групп.

Синтетики/глобалисты (2 субъекта и 2,5 %) осуществили объединение временных категорий всего на 2 группы, а синтетики/категоризаторы (36 субъектов и 45 %) осуществили обобщение категорий в среднем на 4,5 группы. Значит, разница в количестве групп между синтетиками/глобалистами и аналитиками/детализаторами составляет в среднем 6,7 групп.

По показателю уровня абстрагирования выделенных испытуемыми групп явно лидируют синтетики/категоризаторы. Их уровень абстрагирования достиг максимальных значений в обследованной нами выборке и составил 61 %.

При этом минимальный уровень абстрагирования обнаружили представители синтетиков/глобалистов. У студентов данной группы показатель равен нулю. Аналитики/дифференциаторы и аналитики/детализаторы также демонстрировали весьма отдаленные показатели уровня абстрагирования. У аналитиков/дифференциаторов уровень абстрагирования составил в среднем 39 %, тогда как у аналитиков/детализаторов – 19,6 %.

Третьим из установленных нами показателей было количество единичных слов. Только представители аналитиков/детализаторов (27,5 %) отметили, что некоторые временные категории, а именно, в среднем 1,1 слово, не может быть объединено с другими ни по каким признакам. Мы смогли констатировать явление компарментализации у 27,5 % наших субъектов. Это значит, что данная категория первокурсников обнаруживает крайнюю форму выраженности аналитичности, что соотносится с низкими показателями дивергентной продуктивности. Подтверждением чему и явился показатель уровня словесно абстрагирования, равный 19,6 %.

Таким образом, наиболее многочисленная группа синтетиков/категоризаторов (45 субъектов и 36 %), выделенная нами в выборке юношей и девушек в возрасте 17-18 лет при расщеплении полюсов когнитивного стиля аналитичность/синтетичность, показала наибольшую продуктивность по показателю уровень абстрагирования (61 %).

Таблица 2

Показатели выполнения методики Дж. Кагана студентами

Когнитивный стиль	Время выполнения	Количество ошибок
Быстрый/точный, n=4	9	-
Импульсивный, n=20	8,6	5,7
Рефлексивный, n=32	18	-
Медленный/неточный, n=24	16,4	4,3

Составлено автором по материалам исследования

Данные, полученные нами при расщеплении полюсов когнитивного стиля импульсивность/рефлексивность, позволили установить, что быстрее всех с заданиями справились импульсивные студенты (20 человек и 25 %) (см. табл. 2). Импульсивным субъектам требовалось всего лишь 8,6 минуты для выполнения методики. Следует указать, что быстрые/точные первокурсники (4 человека и 5 %) отстали от предыдущей группы только на 0,4 минуты и справились с тестом за 9 мин. Юноши и девушки, оказавшиеся на противоположном полюсе данного когнитивного стиля, обнаружили существенно более длительное время выполнения задания. Медленные/неточные (24 человека и 30 %) субъекты затратили в среднем 16,4 мин., а рефлексивные студенты (32 человека и 40 %) справились с материалом в среднем за 18 минут. Следовательно, медленные/неточные испытуемые оказались быстрее чем рефлексивные на 1,6 мин. При этом разница во времени выполнения заданий между самыми медленными (рефлексивными) и самыми быстрыми (импульсивными) составила 9,4 мин.

Вторым зафиксированным нами показателем по методике Дж. Кагана было количество ошибок, совершенных студентами при поиске необходимой фигуры. По этому, наиболее важному показателю, самыми продуктивными оказались рефлексивные и быстрые/точные субъекты. Они выполнили все задания совершенно верно и не совершили ни одной ошибки. Наименее успешными оказались импульсивные студенты (25 %), которые в среднем совершили 5,7 ошибки. Медленные/неточные (30 %) в нашем исследовании также подтвердили свое название. Ими совершено в среднем 4,3 ошибки. Импульсивные субъекты сделали на 1,4 ошибки больше, чем медленные/неточные.

Таким образом, рефлексивные и быстрые/точные студенты в возрасте 17-18 лет (36 субъектов и 45 %), выделенные нами при расщеплении полюсов когнитивного стиля импульсивность/рефлексивность, обнаружили наибольшую результативность по показателю количество ошибок.

Таблица 3

Показатели выполнения методики Г. Уиткина студентами

Когнитивный стиль	Время нахождения простой фигуры в сложной
Мобильный полезависимый, n=2	70,0
Фиксированный полезависимый, n=26	61,3
Мобильный поленезависимый, n=46	17,7
Фиксированный поленезависимый, n=6	16,0

Составлено автором по материалам исследования

Результаты, полученные нами при анализе выполнения студентами методики Г. Уиткина, позволили утверждать: поленезависимые субъекты (52 человека и 65 %) существенно быстрее находили простую фигуру в сложной (см. табл. 3). Поленезависимые первокурсники правильно и четко указывали на спрятанную фигуру, раздумывая над заданием всего лишь 16-17,7 секунды. Мобильные поленезависимые студенты (46 субъектов и 57,5 %), наиболее широко представленные при расщеплении данного когнитивного стиля, выполнили тест за 17,7 секунды. Фиксированными поленезависимыми испытуемыми (6 субъектов и 7,5 %) поиск простой фигуры в сложной осуществлялся за 16 секунд. Следовательно, мобильные поленезависимые работали медленнее только на 1,7 секунды. Полезависимые студенты (28 человек и 35 %) оказались заметно менее эффективными. Эта категория первокурсников справилась с предъявленными заданиями за 61,3-70 секунд. Фиксированные (26 человек и 32,5 %) полезависимые субъекты осуществили поиск в среднем за 61,3 секунды. Мобильные полезависимые (2 человека и 2,5 %) оказались менее эффективны. Их показатель составил уже 70 секунд. Следовательно, разница во времени выполнения методики Г. Уиткина между самыми нерезультативными и самыми быстрыми испытуемыми составляет 54 секунды. Фиксированные поленезависимые студенты (7,5 %) выполнили задания в 4,4 раза быстрее, чем мобильные полезависимые (2,5 %). Представляется правильным указать, что на полюсах когнитивного стиля поленезависимость/поленезависимость наиболее эффективными оказываются группы фиксированных студентов.

Таким образом, мобильные и фиксированные полнезависимые студенты (52 субъекта и 65 %), выделенные нами при расщеплении полюсов когнитивного стиля полнезависимость/ полнезависимость, проявили наибольшую эффективность по показателю время нахождения простой фигуры в сложной.

По результатам наших исследований представляется целесообразным сделать следующие выводы:

При расщеплении полюсов когнитивных стилей аналитичность/синтетичность, импульсивность/рефлексивность, полнезависимость/полнезависимость в выборке юношей и девушек в возрасте 17-18 лет преобладают синтетики/категоризаторы, рефлексивные, мобильные полнезависимые.

Синтетики/категоризаторы (36 субъектов и 45 %) показали наибольшую продуктивность по показателю уровня абстрагирования.

3. Рефлексивные и быстрые/точные (36 субъектов и 45 %) обнаружили наибольшую результативность по показателю количества ошибок.

Мобильные и фиксированные полнезависимые (52 субъекта и 65 %) проявили наибольшую эффективность по показателю времени нахождения простой фигуры в сложной.

Библиографический список

1. Ильин, Е. П. Психология индивидуальных различий / Е. П. Ильин. – СПб : Питер, 2011. – 701 с.
2. Холодная, М. А. Когнитивные стили. О природе индивидуального ума / М. А. Холодная. – СПб : Питер, 2004. – 384 с.
3. Gardner, R. W., Schoen, R. A. Differentiation and abstraction in concept formation / R. W. Gardner, R. A. Schoen // Psychological Monographs: General and Applied. – 1962. – Vol. 76. – № 41. – P. 1-21.
4. Kagan, J. Reflection-impulsivity: The generality and dynamics of conceptual tempo / J. Kagan // Journal of Abnormal Psychology. – 1966. – Vol. 71. – № 1. – P. 17-24.
5. Witkin, H. A., Goodenough, D. R. Cognitive styles: Essence and Origins. Field dependence and field independence / H. A. Witkin, D. R. Goodenough. – N. Y: International Universities Press, 1982. – 141 с.

References

1. Il'in, E. P. Psikhologiya individual'nykh razlichij [*The psychology of individual differences*]. SPb, 2011, p. 307.
2. KHolodnaya, M. A. Kognitivnye stili. O prirode individual'nogo uma [*Cognitive styles. On the nature of the individual mind*]. SPb, 2004, pp. 171-179.
3. Gardner, R. W., Schoen, R. A. Differentiation and abstraction in concept formation / R. W. Gardner, R. A. Schoen // Psychological Monographs: General and Applied, 1962, Vol. 76, I. 41, pp. 1-21.
4. Kagan, J. Reflection-impulsivity: The generality and dynamics of conceptual tempo / J. Kagan // Journal of Abnormal Psychology, 1966, Vol. 71, I. 1. pp. 17-24.
5. Witkin, H.A., Goodenough, D.R. Cognitive styles: Essence and Origins. Field dependence and field independence / H. A. Witkin, D. R. Goodenough. N.Y : International Universities Press, 1982. P. 141.

Корнилова Ольга Алексеевна
 д-р психол. наук, Самарский филиал
 ГАОУ ВО «Московский городской
 педагогический университет»,
 г. Самара
e-mail: oa.kornilova30@yandex.ru

ИНКЛЮЗИЯ: ИЛЛЮЗИИ И РЕАЛЬНОСТЬ ПРОБЛЕМЫ ОБУЧЕНИЯ ОСОБЕННЫХ ДЕТЕЙ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

Аннотация. Представлены аргументы, подтверждающие отсутствие жизнеспособной модели инклюзивного образования на всех ступенях современного российского образования. Проведен анализ современного состояния образования детей с ограниченными возможностями здоровья и перечислены факторы, препятствующие внедрению и практической реализации инклюзивного образования в России. Обозначены актуальные проблемы и определены задачи, стоящие перед системой образования современного российского общества, в свете социальной адаптации и комплексной поддержки детей с ограниченными возможностями здоровья.

Ключевые слова: инклюзия, инклюзивное образование, интегрированное обучение, включающее образование, иллюзия.

Kornilova Olga
 Doctor of Psychological Sciences,
 Samara branch of Moscow City
 University, Samara
e-mail: oa.kornilova30@yandex.ru

INCLUSION: ILLUSIONS AND REALITY OF THE PROBLEM OF TEACHING SPECIAL CHILDREN IN THE CONDITIONS OF MODERN RUSSIAN SOCIETY

Abstract. The arguments confirming the absence of a viable one models of inclusive education at all levels of modern Russian education are presented. The analysis of the current state of education of children with disabilities is made and the factors that prevent the realization and practical realization of inclusive education in Russia are listed. The current problems and tasks facing the education system of modern Russian society in the light of social adaptation and comprehensive support for children with disabilities have been identified.

Keywords: inclusion, inclusive education, integrated education, including education, illusion.

В последние годы в России начала складываться отечественная модель инклюзивного образования, которая активно внедряется в образовательные организации различного уровня. Процессы инклюзии, закрепленные отечественным законодательством, становятся реальностью, которая привлекает пристальное внимание не только разработчиков данного направления, но и всех субъектов образовательного процесса.

Основной задачей инклюзивного образования является реформирование ситуации социализации детей из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья.

В последние годы на законодательном уровне принят целый ряд нормативных актов, в числе которых Национальная образовательная инициатива «Наша новая школа»; Указ Президента РФ «О национальной стратегии действий в интересах детей на 2012-2017 годы» № 761 от 01.06.2012 г.; Федеральный закон ФЗ-273 «Закон об образовании в Российской Федерации» и др. Министерством образования и науки Российской Федерации утверждены и введены в действие Федеральный государственный образовательный стандарт (далее – ФГОС) начального общего образования обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и ФГОС образования обучающихся с умственной отсталостью (интеллектуальными нарушениями), которые, утверждая практику совместного обучения, вступили в силу с сентября 2016 г. Федеральные государственные образовательные стандарты высшего образования по всем направлениям подготовки и специальностям содержат требования к реализации образовательных программ для лиц с ограниченными возможностями здоровья [1-7].

Научные исследования российских ученых, педагогов и дефектологов за последние годы охватывают различные аспекты рассматриваемой нами проблемы: от определения сущности инклюзивного образования, соотношения сути понятий инклюзия и интеграция до теоретико-методологического обоснования инклюзии [8; 9; 13; 15; 16]. Также достаточно широко представлены педагогические модели, методы и технологии инклюзивного

обучения (Е. А. Иванова, М. А. Колокольцева, Е. Н. Кутепова, Е. Г. Самсонова). Обозначены и проанализированы организационно-педагогические условия построения инклюзивной социокультурной образовательной среды в современном российском обществе (Н. Ю. Белова, Л. Е. Олтаржевская, О. С. Панферова). Широко изучены проблемы обеспечения профессиональной и личностной готовности участников инклюзивных групп к принятию друг друга и взаимодействию (Е. Н. Кутепова, С. А. Черкасова); освещены вопросы подготовки кадров педагогов, психологов, дефектологов, готовых к работе с детьми в современных реалиях инклюзивного образования (Р. Г. Аслаева, И. М. Яковлева; О. А. Денисова, О. Л. Леханова, В. Н. Поникарова и др.). Представлен сопоставительный анализ зарубежного опыта и российской ситуации внедрения инклюзии (С. В. Алехина, Н. Н. Малофеев, Ю. В. Мельник, Н. М. Назарова). Кроме того, на современном этапе пристальное внимание уделяется вопросам теории и практики сопровождения субъектов инклюзивного образования (С. Н. Сорокоумова, С. В. Алехина, Е. Н. Кутепова, М. М. Семаго, Н. Я. Семаго, Э. И. Леонгард, Е. Г. Самсонова, Н. М. Бурыкина, П. Р. Егоров). Что особо значимо, определены стратегии и технологии поддержки семей, воспитывающих особых детей (Л. М. Шипицына, Э. И. Леонгард, М. Селигман, Р. Дарлинг) [11].

Однако, несмотря на все научные и практические изыскания, до настоящего времени в российской системе образования должным образом не сформирована и функционально не отрегулирована инфраструктура коррекционной и психологической помощи детям с ограниченными возможностями здоровья, интегрированным в общеобразовательные учреждения.

Поиск оптимальной модели организации инклюзивной модели специалистами, учеными, педагогами не дал ощутимых результатов, так как, по мнению автора, отечественное образование и российское гражданское общество не готовы к практической организации инклюзии. Эта неготовность обусловлена:

а) отсутствием дополнительного финансирования образовательных организаций всех уровней (дошкольного, общего и высшего). В европейских странах на обучение детей с ограниченными возможностями здоровья выделяется достаточное дополнительное финансирование, за которое борются образовательные организации различного уровня;

б) отсутствием необходимых материально-технических условий по обустройству образовательного пространства, отвечающего потребностям обучающихся и их возможностям с точки зрения физической и психологической безопасности. Данная проблема также обусловлена недостаточным финансированием образовательных организаций. Обучающиеся приходят в школу, вуз, но дополнительные средства, необходимые для оснащения образовательного пространства, не выделяются;

в) отсутствием в образовательном учреждении условий организации психолого-педагогического и коррекционного сопровождения педагога, ребенка, семьи. Указанная проблема обусловлена отсутствием в образовательных организациях психологов, дефектологов, логопедов, медицинских работников (сопровождение, производимое по договору с районной поликлиникой, осуществляется только документально) – значимый фактор, препятствующий инклюзии;

г) неготовностью учительского корпуса к инклюзивному образованию. На протяжении последних 3-х лет, участвуя в реализации программ дополнительного профессионального образования повышения квалификации «Особенности организации образовательного процесса для детей с ограниченными возможностями здоровья в условиях реализации ФГОС НОО ВОЗ» для учителей начальной школы и учителей-предметников, убеждаешься, что педагоги имеют желание, основываясь на диагностике, разрабатывать индивидуальные маршруты и адаптированные образовательные программы, осуществлять систематический мониторинг результатов развития своих воспитанников. Однако они не имеют на это временных, жизненных, а многие и профессиональных ресурсов (не владеют указанным педагогическим инструментарием);

д) отсутствием необходимого научно-методического сопровождения инклюзивных практик;

е) недостаточными знаниями родителей о потребностях и потенциальных возможностях своих детей.

Учитель работает с коллективом школьников, в котором от 26 и более обучающихся. Абсолютно здоровых детей в школе нет, в каждом классе начальной ступени образования в среднем от 2 до 4 детей с синдромом дефицита внимания и гиперактивности, плюс один или несколько детей с ограниченными возможностями здоровья. В школах, как и в вузах отсутствуют тьютеры, ассистенты, поэтому об индивидуальном образовательном маршруте для каждого ребенка с особыми образовательными

потребностями сложно говорить.

Конечно на современном этапе развития психологии и специальной педагогики ученые теоретики и педагоги-практики активно обсуждают проблемы особого детства. Аргументированы и достаточно широко представлены психологические обоснования механизмов компенсации и коррекции нарушений в различных образовательных средах. Однако дальше обсуждений проблема не решается, система инклюзивного образования в России декларируется, но в реальной жизни ее нет. Разработаны научные принципы и сформулированы педагогические условия, составляющие основу понятия инклюзивной образовательной среды, предусматривающей комплексный подход к обустройству пространства образовательного учреждения, отвечающего потребностям всех детей и их возможностям с точки зрения физической и психологической безопасности. Предложены модели реализации инклюзивного образования, однако отсутствует необходимое сопровождение.

На современном этапе внедрения инклюзии основополагающей, ключевой проблемой, на наш взгляд, является проблема общей повсеместной неготовности субъектов образования, а также отсутствие должным образом организованного психолого-педагогического и коррекционного сопровождения всех субъектов образовательного процесса, отсутствие механизмов обеспечения декларируемых прав и свобод особых детей и обучающихся.

Сегодня на практике мы наблюдаем не систему инклюзивного образования, а некую интеграцию. Такие ученые-исследователи, как Н. Н. Малофеев и Н. Д. Шматко, предлагают следующие модели интеграции: постоянная полная, постоянная неполная, постоянная частичная, временная частичная и эпизодическая, которые мы можем наблюдать в условиях дошкольного, общего и высшего образования [12; 14; 17].

Термины «интеграция» и «инклюзия» являются близкими понятиями: интеграция (от англ. integrate) означает процесс, имеющий своим результатом целостность, объединение в единое целое, инклюзия (фр. inclusif – включающий в себя, лат. include – включать, иметь в своем составе, англ. inclusion – включение) означает аналогичный процесс развития объекта, в нашем случае образования, в целостности: доступность образования для всех детей, в плане приспособления к различным нуждам, в том числе, и для детей с особыми потребностями [10]. Однако рассматриваемые понятия «интеграция» и «инклюзия», далеко не тождественны.

Суть рассматриваемой нами проблемы заключается не в поиске наименования для системы образования обучающихся с особыми потребностями, а в жизнеспособных разумных установках и подходах к организации обучения особых детей на всех ступенях образовательного процесса с учетом менталитета российского общества, результатов современных научных изысканий, в первую очередь, в области специальной педагогики, а также на основе обобщения передового педагогического опыта. Модели обучения детей с ограниченными возможностями здоровья могут быть различными, но они должны опираться на огромный практический опыт работы специальной школы и потенциал родительской общественности.

Библиографический список

1. Указ Президента РФ от 01.06.2012 г. № 761 «О Национальной стратегии действий в интересах детей на 2012-2017 гг.» // СПС КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 09.06.2018).
2. Национальная образовательная инициатива «Наша новая школа» (утв. Президентом РФ 04.02.2010 № Пр-271) // СПС КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 09.06.2018).
3. Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ (ред. от 07.03.2018) «Об образовании в Российской Федерации» // СПС КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 09.06.2018).
4. Письмо Минобрнауки России от 11.03.2016 г. № ВК-452/07 «О введении ФГОС ОВЗ» (вместе с «Методическими рекомендациями по вопросам внедрения федерального государственного образовательного стандарта начального общего образования обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и федерального государственного образовательного стандарта образования обучающихся с умственной отсталостью (интеллектуальными нарушениями)») // СПС КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 09.06.2018).
5. Приказ Минобрнауки России от 19.12.2014 г. № 1598 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта начального общего образования обучающихся с ограниченными возможностями здоровья» (Зарегистрировано в Минюсте России 03.02.2015 N 35847) // СПС КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 09.06.2018).
6. Приказ Минобрнауки России от 19.12.2014 г. № 1599 «Об утверждении федерального государственного образовательного

- стандарта образования обучающихся с умственной отсталостью (интеллектуальными нарушениями)» (Зарегистрировано в Минюсте России 03.02.2015 N 35850) // СПС КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 09.06.2018).
7. Федеральные государственные образовательные стандарты высшего профессионального образования [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_142304 (дата обращения: 09.06.2018).
 8. Алёхина, С. В. Современные тенденции развития инклюзивного образования в России // Развитие современного образования: теория, методика, практика. 2015. № 3 (5). С. 10-15.
 9. Алёхина, С. В. Методологические подходы к психолого-педагогическому сопровождению инклюзивного процесса в образовании [Текст] / С. В. Алехина, И. В. Вачков // Сибирский педагогический журнал. – 2014. – № 5. – С. 97-104.
 10. Ахметова, Д. З. Педагогика и психология инклюзивного образования: учебное пособие / Д. З. Ахметова, З. Г. Нигматов, Т. А. Челнокова, Г. В. Юсупова и др.; под ред. Д. З. Ахметовой. – Казань: Изд-во «Познание» Института экономики, управления и права, 2013. – С.19-20.
 11. Кутепова, Е. Н. Теоретический анализ проблемы инклюзивного образования в современных научных исследованиях / Е. Н. Кутепова, А. С. Сунцова // Вестник Череповецкого государственного университета. – 2016. – № 2. – С.105-110.
 12. Малофеев, Н. Н. Базовые модели интегрированного обучения / Н. Н. Малофеев, Н. Д. Шматко // Дефектология. – 2008. – № 1. – С. 71-78.
 13. Малофеев, Н. Н. Инклюзивное образование в контексте современной социальной политики / Н. Н. Малофеев // Воспитание и обучение детей с нарушениями развития. – 2009. – № 6. – С. 3-10.
 14. Мустафина, Л. Н. К вопросу об интегрированном обучении детей с ограниченными возможностями здоровья // Актуальные задачи педагогики: материалы Междунар. науч. конф. (г. Чита, декабрь 2011 г.). – Чита: Издательство Молодой ученый, 2011. – С. 164-166. – Режим доступа: <https://moluch.ru/conf/ped/archive/20/1397/> (дата обращения: 09.06.2018).
 15. Назарова, Н. М. Инклюзивное обучение: историческая динамика и перспективы // Педагогика. – 2015. – № 9. – С. 55-63.
 16. Назарова, Н. М. К вопросу о теоретических и методологических основах инклюзивного обучения // Специальное образование. – 2012. – № 2. – С.6-12.
 17. Назарова, Н. М. Понятие интеграция в специальной педагогике // Понятийный аппарат педагогики и образования. – Екатеринбург, 1998. – Вып. 3. – С. 262.

References

1. Ukaz Prezidenta RF ot 01.06.2012 № 761 «O Nacional`noj strategii dejstvii v interesax detej na 2012 – 2017» [*Decree of the President of the Russian Federation from 01.06.2012 № 761 On the National strategy of action for children for 2012 – 2017*] // PCA consultant Plus.
2. Nacional`naya obrazovatel`naya iniciativa «Nasha novaya shkola» (utv. Prezidentom RF 04.02.2010 № Pr-271) [*National educational initiative «Our new school» (app. RF President 04.02.2010 № PR-271)*] // ATP consultant Plus.
3. Federal`ny`j zakon ot 29.12.2012 № 273-FZ (red. ot 07.03.2018) «Ob obrazovanii v Rossijskoj Federacii» [*Federal law of 29.12.2012 № 273-FZ (as amended on 07.03.2018) «On education in the Russian Federation»*] // SPS ConsultantPlus.
4. Pis`mo Minobrnauki Rossii ot 11.03.2016 № VK-452/07 «O vvedenii FGOS OVZ» (vmeste s «Metodicheskimi rekomendaciyami po voprosam vnedreniya federal`nogo gosudarstvennogo obrazovatel`nogo standarta nachal`nogo obshhego obrazovaniya obuchayushhixsya s ogranichenny`mi vozmozhnostyami zdorov`ya i federal`nogo gosudarstvennogo obrazovatel`nogo standarta obrazovaniya obuchayushhixsya s umstvennoj otstalost`yu (intellektual`ny`mi narusheniyami)») [*Letter Ministry of education and science from 11.03.2016 № VK-452/07 «On the introduction of the GEF HIA» (together with «Methodical recommendations on introduction of Federal state educational standard of primary General education students with disabilities and the Federal state educational standard of education of students with mental retardation (intellectual disabilities)»*)] // ATP ConsultantPlus.
5. Prikaz Minobrnauki Rossii ot 19.12.2014 № 1598 «Ob utverzhenii federal`nogo gosudarstvennogo obrazovatel`nogo standarta nachal`nogo obshhego obrazovaniya obuchayushhixsya s ogranichenny`mi vozmozhnostyami zdorov`ya» (Zaregistrirvano v Minyuste Rossii 03.02.2015 № 35847) [*Order of the Ministry of education and science of Russia of 19.12.2014 № 1598 «About the statement of the Federal state educational standard of primary General education of students with limited opportunities of health» (Registered in the Ministry of justice of Russia 03.02.2015 № 35847)*] // ATP Consultant.
6. Prikaz Minobrnauki Rossii ot 19.12.2014 № 1599 «Ob utverzhenii federal`nogo gosudarstvennogo obrazovatel`nogo standarta

- obrazovaniya obuchayushhixsya s umstvennoj otstalost`yu (intellektual`ny`mi narusheniyami)» (Zaregistrirvano v Minyuste Rossii 03.02.2015 N 35850) [*Order of the Ministry of education and science of Russia of 19.12.2014 N 1599 «About the statement of the Federal state educational standard of education of students with mental retardation (intellectual violations)» (Registered in the Ministry of justice of Russia 03.02.2015 № 35850)*] // ATP Consultant.
7. Federal'nye gosudarstvennye obrazovatel'nye standarty vysshego professional'nogo obrazovaniya [*Federal state educational standards of higher professional education*] // SPS «ConsultantPlus». Available at: http://www.consultant.EN/document/cons_doc_LAW_142304 (accessed 09.06.2018).
 8. Alekhina S. V., Sovremennye tendencii razvitiya inklyuzivnogo obrazovaniya v Rossii [*Modern trends in the development of inclusive education in Russia*]. Razvitie sovremennogo obrazovaniya: teoriya, metodika, practice [*Development of modern education: theory, methodology, practice*], 2015, I. 3 (5), pp. 10-15.
 9. Alekhina S. V., Vachkov I. V. Metodologicheskie podhody k psihologo-pedagogicheskomu soprovozhdeniyu inklyuzivnogo processa v obrazovanii [*Methodological approaches to the psychological and pedagogical support of inclusive process in education*]. Sybirskii pedagogicheskii shurnal [*Siberian pedagogical journal*], 2014, I. 5, pp. 97-104.
 10. Akhmetova D. Z. Pedagogika i psihologiya inklyuzivnogo obrazovaniya: uchebnoe posobie [*Pedagogy and psychology of inclusive education: a manual*]. Kazan: publishing House «Knowledge» of the Institute of Economics, management and law, 2013, pp. 19-20.
 11. Kutepova E. N. Teoreticheskij analiz problemy inklyuzivnogo obrazovaniya v sovremennyh nauchnyh issledovaniyah [*Theoretical analysis of the problem of inclusive education in modern scientific research*]. Vestnik Cherepoveczkogo gosudarstvennogo universiteta [*Herald of Cherepovets state University*], 2016, I. 2, pp. 105-110.
 12. Malofeev N. N. Bazovye modeli integrirovannogo obucheniya [*Basic models of integrated learning*]. Defektologiya [*Defectology*], 2008, I. 1, pp. 71-78.
 13. Malofeev N. N. Inklyuzivnoe obrazovanie v kontekste sovremennoj social'noj politiki [*Inclusive education in the context of modern social policy*]. Vospitanie i obuchenie detej s narusheniyami razvitiya [*Education and training of children with developmental disorders*], 2009, I. 6, pp. 3-10.
 14. Mustafina, L. N. K voprosu ob integrirovannom obuchenii detej s ogranichennymi vozmozhnostyami zdorov'ya [*On the issue of integrated education of children with disabilities*]. Aktual'nye zadachi pedagogiki: materialy mezhdunarodno-nauchnoi konferensii (g. Chita, dekabr' 2011 g.) [*Actual problems of pedagogy: materials on international scientific. Conf. (Chita, December 2011)*]. Chita: publishing house of the Young scientist, 2011, pp. 164-166. Available at: <https://moluch.ru/conf/ped/archive/20/1397/> (accessed 09.06.2018).
 15. Nazarova, N. Mmm. Inklyuzivnoe obuchenie: istoricheskaya dinamika i perspektivy [*Inclusive education: historical dynamics and perspectives*]. Pedagogika [*Pedagogy*], 2015, no. 9, pp. 55-63.
 16. Nazarova N. Mmm. K voprosu o teoreticheskikh i metodologicheskikh osnovah inklyuzivnogo obucheniya [*On the theoretical and methodological foundations of inclusive education*]. Special'noe obrazovanie [*Special education*], 2012, I. 2, pp. 6-12.
 17. Nazarova N. Mmm. Ponyatie integraciya v special'noj pedagogike [*The concept of integration in special pedagogy*]. Ponyatijnyj apparat pedagogiki i obrazovaniya [*Conceptual apparatus of pedagogy and education*]. Ekaterinburg, 1998, I. 3, p. 262.

Тарасов Александр Николаевич
 д-р психол. наук, ФГБОУ ВО
 «Финансовый университет при
 Правительстве РФ», г. Москва
e-mail: antarasov@rambler.ru

ТЕОРЕТИКО-МНОЖЕСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ФЕНОМЕНОЛОГИИ ЛЖИ

Аннотация. Исследуются результаты теоретического и эмпирического исследования феноменов ложной информации с применением авторского опросника «ФПЛ». Предпринята попытка теоретико-множественного анализа экстремальных результатов феноменологии лжи. Показано, что различия индивидуальной феноменологии лжи в процессе общения наглядно демонстрируют экстремальные (крайние) результаты испытуемых по шкалам опросника «ФПЛ». Установлена также закономерность немоного соотношения сходства и крайнего различия феноменологии лжи на уровне результатов по отдельным шкалам «ФПЛ» в экстремальных группах испытуемых.

Ключевые слова: социально-психологическая феноменология лжи, феноменологический статус личности, феноменологический профиль личности, теория множеств, анализ экстремальных данных.

Tarasov Alexander
 Doctor of Psychological Sciences,
 Financial University at the Government
 of the Russian Federation, Moscow
e-mail: antarasov@rambler.ru

THEORETICAL MULTIPLE ANALYSIS OF EXTREMAL RESULTS PHENOMENOLOGY LIES

Abstract. This article discusses the results of theoretical and empirical research of the phenomena of false information using copyright questionnaire FPL. An attempt was made to theoretical analysis of multiple extremal results phenomenology lies. It is shown that the individual differences of Phenomenology in the process of communication lie demonstrate extreme (extreme) results of test subjects on questionnaire scales FPL. There is also the regularity of unmonotonous similarities and differences of the extreme ratios of Phenomenology lies at the level of results on individual scales FPL in extreme groups of examinees.

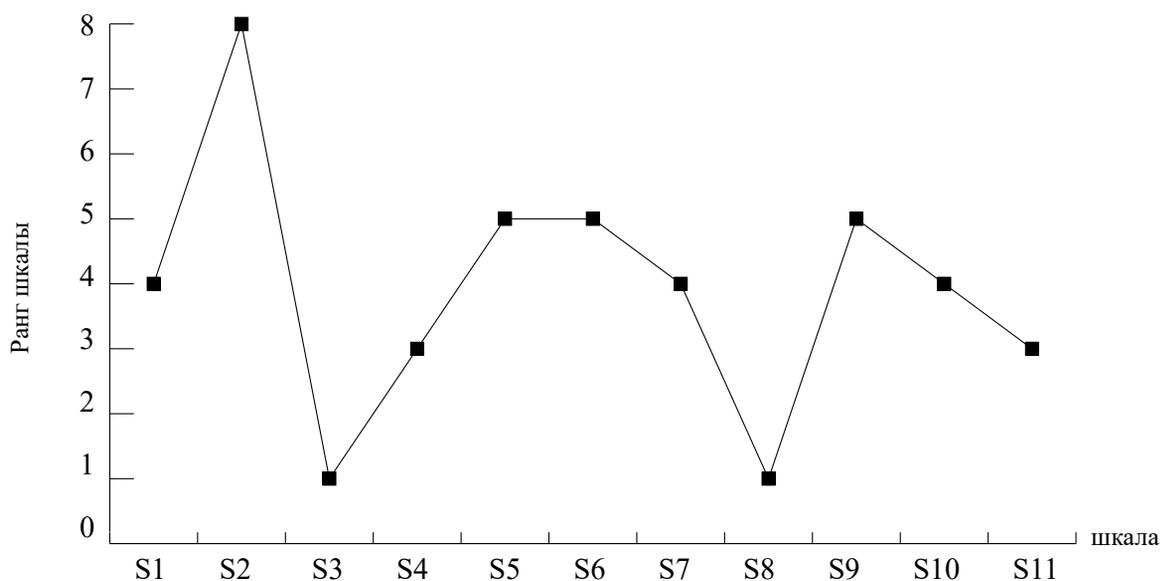
Keywords: socio-psychological phenomenology lies, phenomenological status of personality, phenomenological profile of personality, set theory, analysis of extreme data.

Отметим, что предложенная автором концепция социально-психологической феноменологии лжи основана на анализе двух базовых структурных компонентах феномена лжи: феноменологическом статусе личности и установках на ложь в общении [4; 5]. Теоретически и эмпирически в названных и других наших работах сформулированы и исследованы следующие понятия.

Феноменологический статус личности представляет собой системное состояние комплекса феноменов ложной информации, взаимосвязанных с установками на ложь в общении. Феноменологический статус личности определяется индивидуально обусловленными предпосылками в предъявлении и восприятии феноменов ложной информации при использовании конкретных средств общения: речь, мимика, жесты и т. д. При конструировании этого понятия мы исходим из общественно-психологической природы данного феномена человеческого общения. Нельзя также не согласиться с П. Экманом, что в распознавании лжи мы сталкиваемся с одним «из основных вопросов человеческого общения: может ли человек полностью контролировать свои реакции, особенно в состоянии сильного потрясения, или его невербальное поведение все равно выдаст то, что скрыто за словами?» [6, с. 13].

Феноменологический профиль личности (далее – ФПЛ), который позволяет наглядно представить феноменологический статус, а также специфический для данной личности коммуникативный стиль предъявления ложной информации партнеру по общению. Например, профиль одного из наших испытуемых (рис. 1).

Феноменологический профиль личности составляется по результатам ответа респондента на разработанный в докторской диссертации автора опросник на 168 вопросов (форма «А») или 110 вопросов (форма «Б»). Основные шкалы опросника: «Слова» (S1), «Голос» (S2), «Пластика» (жесты, позы) (S3), «Лицо: мимика» (S4), «Эмоции» (S5), «Внешний вид» (S6), «Поведение» (S7), «ВНС» (вегетативная нервная система) (S8), «Экстраконтекстуальные феномены» (предметы, изображения, пространственные характеристики общения, предшествующие рассуждения) (S9), «Верификация» (S10) и «Достоверность» (S11).



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 1. Феноменологический профиль личности

Различия индивидуальной феноменологии лжи в процессе общения наглядно демонстрируют экстремальные (крайние) результаты испытуемых по шкалам опросника «ФПЛ». Индивидуальные экстремальные результаты были сгруппированы в три модуля по десять испытуемых в каждом для удобства анализа:

1-й модуль А (FL_{\min}) – результаты от 20 до 30 стенов;

2-й модуль В (FL_{mes}) – результаты от 50 до 55 стенов;

3-й модуль С (FL_{\max}) – результаты от 80 до 100 стенов.

Второй модуль был включен в анализ для сравнения с экстремальными результатами первого и третьего модулей.

Ранжирование шкал опросника «ФПЛ» модулей А, В, С по сумме стенов дало следующие результаты (табл. 1).

Таблица 1

Ранжирование шкал опросника «ФПЛ» (данные модулей А, В, С без шкал S10 и S11)

Шкалы «ФПЛ»	Ранг шкалы (по сумме стенов)			Генеральная выборка 2013/2016 гг.
	А	В	С	
S1 (Слова)	4	4	6	3/7
S2 (Голос)	7	7	1	8/6
S3 (Пластика: жесты, позы)	2	3	3	1/1
S4 (Лицо: мимика)	8	8	2	4/5
S5 (Эмоции)	1	5	5	7/2
S6 (Внешний вид)	5	1	3	2/4
S7 (Поведение)	7	6	7	9/8
S8 ВНС (вегетативная нервная система)	6	7	8	6/9
S9 (Экстраконтекстуальные феномены)	3	2	4	5/3

Примечание: отсутствие ранга «9» объясняется тем, что сумма стенов некоторых шкал совпадает.

Составлено автором по материалам исследования

В феноменологии лжи A (FL_{\min}) преобладают эмоции ($S5$), C (FL_{\max}) – голосовые феномены ($S2$), которые в A (FL_{\min}) находятся на предпоследнем седьмом месте, т. е. интенсивные тембр, интонация и сила звука феноменологически выделяющихся лжецов контрастируют с тусклыми голосовыми проявлениями лжи маловыразительных людей (A). Также весьма логично, на наш взгляд, отличие рангов модулей A и C по шкале $S4$ (Лицо: мимика).

Из других результатов отметим совпадение рангов A и C по шкале $S7$ (Поведение), что, вероятно, обусловлено меньшей феноменологической интенсивностью поведенческих признаков обмана в обеих группах, разумеется, на разных уровнях. Что касается второго ранга шкалы $S3$ (Пластика: жесты, позы) модуля A , то надо иметь в виду, что этот результат получен благодаря «всплеску» показателя одного из испытуемых в девять стенов; в ином случае шкала $S3$ модуля A имела бы более низкое ранговое место. Вместе с тем этот результат показывает возможность любых феноменологических отклонений у стабильно маловыразительных лжецов.

Математико-статистический анализ экстремальных данных показывает существенные различия в модулях A и C (табл. 2, 3).

Таблица 2

Дисперсия данных модулей A и C

Дисперсия	Шкала											ФПЛ
	$S1$	$S2$	$S3$	$S4$	$S5$	$S6$	$S7$	$S8$	$S9$	$S10$	$S11$	
A	2,68	1,73	5,66	0,90	4,77	4,72	1,51	1,82	7,73	0,23	6,00	7,11
C	3,07	2,10	3,38	1,51	2,23	2,04	2,46	7,12	1,60	0,54	5,34	7,79

Составлено автором по материалам исследования

Разброс значений по шкалам $S3$, $S5$, $S6$, $S7$, $S8$, $S9$ и в целом по опроснику «ФПЛ» подтверждает вариативность феномена лжи как одного из его основных свойств, что создает дополнительные трудности при верификации ложной информации в общении с представителями экстремальных феноменологических групп.

Таблица 3

Асимметрия и эксцесс данных модулей A и C

Асимметрия и эксцесс	Шкала											ФПЛ
	$S1$	$S2$	$S3$	$S4$	$S5$	$S6$	$S7$	$S8$	$S9$	$S10$	$S11$	
Асимметрия (A)	0,41	1,91	2,13	1,72	0,80	1,22	1,36	0,09	2,27	1,04	1,25	0,48
Асимметрия (C)	-0,38	-1,16	-0,87	-0,43	-1,14	-0,25	-0,03	-0,75	0,28	-0,17	0,19	1,19
Эксцесс (A)	-1,68	3,61	5,39	3,53	-0,72	0,40	0,37	-2,02	5,64	-1,22	0,35	-1,21
Эксцесс (C)	-0,79	0,20	-1,35	-1,46	1,74	-2,17	-0,07	0,25	-1,66	-0,73	0,39	2,33

Составлено автором по материалам исследования

Как видим, распределение представленных шкал (так же, как и других) не является нормальным. Поскольку для нормальных распределений асимметрия и эксцесс равны нулю, то лишь для шкалы $S7$ модуля C можно предположить близость распределения к нормальному. Несимметричность распределений шкал в экстремальных модулях также подтверждает вариативность феномена лжи, что обуславливает разнообразие его проявлений в общении.

Определенные тенденции и зависимости в анализе экстремальных результатов можно установить, используя аппарат теории множеств [2; 3]. В соответствии с принятым выше делением экстремальных результатов на модули введем следующие обозначения: A – множество испытуемых модуля A (FL_{\min}); B – множество испытуемых модуля B (FL_{mes}); C – множество испытуемых модуля C (FL_{\max}). S – множество стеновых показателей шкал ФПЛ; $\{a_i\}$ – отдельный испытуемый, $i \in I$ (означает, что i принадлежит множеству индексов I); $I = \{1, 2, \dots, 10\}$; $\{s_j\}$ – отдельный стеновый показатель конкретной шкалы ФПЛ, $j \in I$ (означает, что j принадлежит множеству индексов J); $J = \{1, 2, \dots, 10\}$. \emptyset – пустое множество.

Тогда результаты по отдельному модулю можно представить в следующем виде:

$$A(FL_{\min}) = A_1\{a_{1s_1}, \dots, a_{1s_j}\}, A_2\{a_{2s_2}, \dots, a_{2s_j}\}, A_3\{a_{3s_3}, \dots, a_{3s_j}\}, \dots, A_n\{a_{ns_j}\}; \quad (1.1)$$

$$B(FL_{\text{mes}}) = B_1\{b_{1s_1}, \dots, b_{1s_j}\}, B_2\{b_{2s_2}, \dots, b_{2s_j}\}, B_3\{b_{3s_3}, \dots, b_{3s_j}\}, \dots, B_n\{b_{ns_j}\}; \quad (1.2)$$

$$C(FL_{\max}) = C_1\{c_{1s_1}, \dots, c_{1s_j}\}, C_2\{c_{2s_2}, \dots, c_{2s_j}\}, C_3\{c_{3s_3}, \dots, c_{3s_j}\}, \dots, C_n\{c_{ns_j}\}. \quad (1.3)$$

В соответствии с общепринятыми правилами операций над множествами, исследуем экстремальные результаты испытуемых по шкалам опросника «ФПЛ». Объединение множества стеновых показателей состоит из тех элементов, которые принадлежат хотя бы одному из множеств A, B, C . Пересечение множеств, то есть множество, состоящее из всех тех и только тех элементов, которые принадлежат как множеству A , так и множеству B (или C). Разность множеств экстремальных стеновых показателей представляет собой множество, состоящее из всех тех и только тех элементов, которые принадлежат A и не принадлежат B (или C).

Ниже представлены операции над множествами экстремальных результатов испытуемых по шкалам опросника «ФПЛ». Обсудим некоторые из них.

Можно отметить, существенные отличия объединения множеств AUC, AUB .

$S1:AUB = \{1, 2, 4, 5, 6, 7\}$; $S1:AUC = \{1, 2, 4, 5, 7, 8, 10\}$; $S1:AUC = \{2, 4, 5, 6, 7, 8, 10\}$; $S2:AUB = \{1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8\}$; $S2:AUC = \{1, 2, 5, 6, 7, 8, 9, 10\}$; $S2:UC = \{1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10\}$; $S3:AUB = \{1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9\}$; $S3:AUC = \{1, 2, 3, 4, 6, 9, 10\}$; $S3:UC = \{2, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10\}$; $S4:AUB = \{1, 2, 3, 4, 6, 7\}$; $S4:AUC = \{1, 2, 4, 7, 8, 9, 10\}$; $S4:UC = \{1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10\}$; $S5:AUB = \{1, 2, 4, 5, 6, 7, 10\}$; $S5:AUC = \{1, 2, 5, 6, 7, 8, 9, 10\}$; $S5:UC = \{2, 3, 4, 5, 7, 8, 9, 10\}$; $S6:AUB = \{1, 3, 4, 5, 6, 7, 8\}$; $S6:AUC = \{1, 3, 4, 5, 7, 9, 10\}$; $S6:UC = \{4, 5, 6, 7, 8, 9, 10\}$; $S7:AUB = \{1, 2, 3, 4, 5, 6, 8\}$; $S7:AUC = \{1, 2, 4, 5, 6, 7, 8, 10\}$; $S7:UC = \{1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10\}$; $S8:AUB = \{1, 2, 3, 4, 6, 8\}$; $S8:AUC = \{1, 2, 4, 6, 8, 10\}$; $S8:UC = \{1, 3, 4, 5, 6, 8, 10\}$; $S9:AUB = \{1, 2, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10\}$; $S9:AUC = \{1, 2, 4, 7, 8, 9, 10\}$; $S9:UC = \{2, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10\}$.

Объединение множеств UC почти совпадает с объединением AUC , что позволяет сделать вывод об относительной частоте феноменологических проявлений хотя бы в одном из множеств: $A(FL_{\min}), B(FL_{\text{mes}}), C(FL_{\max})$ [1]. Примечательно, что объединение данных множеств не содержит ни одного пустого множества. Однако, объединение множеств AUB по шкалам $S3, S5$ и $S9$, также позволяет создавать интересные теоретико-множественные модели индивидуально-психологической феноменологии объективации ложной информации.

Несомненный интерес представляет также пересечение множеств A и C , позволяющее увидеть стеновые показатели отдельных шкал опросника «ФПЛ», которые принадлежат как множеству A , так и множеству C .

$S1:ANC = \{5\}$; $S2:ANC = \{\emptyset\}$; $S3:ANC = \{9\}$; $S4:ANC = \{\emptyset\}$; $S5:ANC = \{5, 7\}$; $S6:ANC = \{7\}$; $S7:ANC = \{\emptyset\}$; $S8:ANC = \{1, 4\}$; $S9:ANC = \{10\}$; $S10:ANC = \{\emptyset\}$; $S11:ANC = \{2, 6, 8\}$;

Мы видим весь спектр значений стеновых показателей: от 1 до 10 и пустого множества – \emptyset , т. е. отсутствие тех стенов, которые принадлежат как модулю A , так и модулю C . Очевидно, что лжецы – представители анализируемых экстремальных групп могут проявлять сходную феноменологию лжи на уровне низких результатов по шкалам $S8, S11$, средних результатов по шкалам $S1, S5, S6$, высоких результатов по шкалам $S3, S9$. Четкое феноменологическое различие лжецов анализируемых экстремальных групп может быть проведено по шкалам $S2, S4, S7, S10$.

Предложенный исследовательский подход, вероятно, позволит точнее определять феноменологический статус индивидов как экстремальных групп, так и входящих в модуль $B(FL_{\text{mes}})$. Разумеется, расширение масштабов исследования экстремальных результатов и состава испытуемых может дать другую конфигурацию пересечения множеств стеновых показателей всех трех модулей. Закономерным, однако, представляется немонокотное соотношение сходства и крайнего различия феноменологии лжи на уровне результатов по отдельным шкалам «ФПЛ» в экстремальных группах испытуемых. Следовательно, необходимо продолжить совершенствование дифференциального анализа феноменологического статуса личности.

Библиографический список

1. Гмурман, В. Е. Теория вероятностей и математическая статистика: учеб. пособие для вузов. – 8-е изд., стер. – М.: Высш. шк., 2002. – 479 с.
2. Мендельсон, Э. Введение в математическую логику / Пер. с англ. Ф. А. Кабакова / Под ред. С. И. Адяна – М.: Изд-во «Наука», 1971. – С. 11-14.
3. Столл, Р. Р. Множества. Логика. Аксиоматические теории. / Пер. с англ. Ю. А. Гастева и И. Х. Шмаина / Под ред. Ю. А. Шихановича. – М.: Изд-во «Просвещение», 1968. – 231 с.
4. Тарасов, А. Н. Психология корпоративного мошенничества: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. – М.: Юрайт, 2015. – С. 50-51.
5. Тарасов, А. Н. Прирожденный лжец. Я или ты? – М.: Книжный мир, 2015. – С. 114-117.
6. Экман, П. Психология лжи. – СПб.: Издательство «Питер», 1999. – С. 13.

References

1. Gmurman V. E. Teoriya veroyatnostey i matematicheskaya statistika: Ucheb. Posobiye dlya vuzov. 8-e izd.. ster. [*Probability theory and mathematical statistics: Stud. Handbook for universities. 8 Ed., SR*]. M.: Top. NIS, 2002, 479 p.
2. Mendelssohn E. Vvedeniye v matematicheskuyu logiku [*Introduction to mathematical logic*] // lane. with engl. Kabakov F.A./ ed. Adjana S.i. -M.: Nauka, 1971, pp. 11-14.
3. Stoll Robert R. Mnozhestva. Logika. Aksiomaticheskiye teorii [*Sets, Logic, and Axiomatic Theories*]. // Lane. with engl. Y.A. Gasteva and Uppu Shmaina/ed. Y.A. Shihanovicha. - M.: Education, 1968, 231 p.
4. Tarasov A. N. Psikhologiya korporativnogo moshennichestva: Uchebnik i praktikum dlya bakalavriata i magistratury [*Psychology corporate fraud.-tutorial and workshop for undergraduate and graduate*]. M.: publishing Harvard Business Press, 2015. Series: Bachelor and master's degree. Academic course. Pp. 50-51.
5. Tarasov A.N. Prirozhdennyy lzhets. Ya ili ty? [*A born liar. Me or you?*]. M.: Book World, 2015, Pp. 114-117.
6. Ekman P. Psikhologiya lzhi [*Psychology lies*]. St. Petersburg: Izdatel'stvo «Piter», 1999, P. 13.