

**Редакционный совет**

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

**Editorial board**

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

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

При перепечатке материалов ссылка на «Вестник университета» обязательна.

Издаётся в авторской редакции.

Ответственность за сведения, представленные в издании, несут авторы.

Все публикуемые статьи прошли процедуру рецензирования.

© ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», 2016

**СОДЕРЖАНИЕ**
**РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО  
И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

<i>Бобылева Т.А., Хрипунова А.С.</i>	Анализ развития газовой отрасли.....	5
<i>Джамай Е.В., Сазонов А.А., Сазонова М.В.</i>	Оценка инвестиционной привлекательности проекта на основе показателя стратегического приоритета .....	13
<i>Переверзев А.В.</i>	Организационно-экономические аспекты развития бизнеса судоходных компаний на российском рынке морских круизов.....	16
<i>Твердола Н.М.</i>	Построение системы мотивации в парадигме управления организацией.....	22
<i>Францева-Костенко Е.Е.</i>	Развитие экономики региона в период кризиса .....	31
<i>Хасьянова Э.М.</i>	Особенности корпоративного управления в исламских финансовых организациях .....	39
<i>Шейкин Д.И.</i>	Биотехнологии как магистральное направление развития целлюлозно-бумажной промышленности России и мира.....	43

**ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ,  
РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

<i>Акалович Р.И.</i>	Проблемы сотрудничества государства и бизнеса в борьбе с теневой экономикой и коррупцией .....	47
<i>Андреанов А.Ю., Киселева О.М.</i>	Использование логистических подходов в управлении складом временного хранения .....	52
<i>Браилко Д.М.</i>	Статистическое изучение экономических преступлений .....	56
<i>Букова А.А., Дашиков А.А.</i>	Повышение позиций России в рейтингах состояния предпринимательской среды как задача государственной политики .....	63
<i>Гатаулин Т.М., Гончаров Л.Л., Николотова С.В.</i>	Фонд расшивки узких мест .....	70
<i>Жуков В.А.</i>	Совершенствование сбытовой деятельности компаний на основе создания центров дистрибуции .....	74
<i>Кабанов А.А.</i>	Повышение эффективности деятельности гостиниц на основе использования особенностей организации бизнес-коммуникаций в гостиничном комплексе .....	77
<i>Косинова М.И.</i>	Работа продюсера анимационного фильма на подготовительном этапе.....	82
<i>Купцова Е.В., Кондратьев А.Е.</i>	Возможности развития предпринимательства в сфере автомобильного транспорта .....	87
<i>Махалин В.Н., Махалина О.М.</i>	Прогнозные сценарии выхода из кризиса экономики России.....	95
<i>Перминова А.А.</i>	Существующие подходы и методы прогнозирования спроса на контейнерные перевозки .....	100
<i>Сакульева Т.Н., Перминова А.А.</i>	Контейнерные перевозки между Европой и Азией .....	106
<i>Седова Е.И., Крамаренко В.Н.</i>	Роль системы управленческого учета на железнодорожном транспорте .....	110
<i>Тактарова Ю.И., Третьякова И.О.</i>	Туристская деятельность и ее особенности, влияющие на организацию управленческого учета .....	115
<i>Черников С.Ю.</i>	Особенности маркетингового потенциала российских промышленных товаров на рынках Индии .....	122

**ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

<i>Бардина И.В., Бляблина Д.А.</i>	Принципы ведения раздельного учета расходов и доходов с учетом практики ОАО «СО ЕЭС».....	127
<i>Володин А.А.</i>	Финансы предприятий, финансовые технологии и структура капитала.....	132

<b>Гулькова Е.Л., Типалина М.В.</b> Современные проблемы формирования и развития налоговых отношений в Республике Крым и городе федерального значения Севастополе .....	140
<b>Ершова Н.Б., Маляева В.С.</b> Особенности учета и распределения косвенных затрат на производство в фармацевтической отрасли .....	147
<b>Красюкова И.В.</b> Развитие методики анализа финансового состояния предприятий с учетом специфики отрасли (на примере предприятий машиностроительной промышленности) .....	155
<b>Мамаев С.М.</b> Недостатки системы налогообложения недропользования и пути ее совершенствования .....	161
<b>Мамиконян Н.В.</b> Особенности разграничения полномочий в отношении проведения выездной и (или) камеральной проверок или проверки в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами .....	167
<b>Розуленко Т.М., Позов Д.А.</b> Анализ денежных потоков предприятия .....	172
<b>Сакало Е.Ю.</b> Проблемы формирования денежно-кредитной политики в РФ .....	179

## ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

<b>Алешина И.В.</b> Глобализация и маркетинг инновационной культуры .....	184
<b>Гуреев П.М.</b> Эволюция дефиниции «инновация» в теориях экономических школ .....	189
<b>Кириллов А.В.</b> Стимулирование кооперации малого, среднего и крупного инновационного бизнеса в зарубежных странах .....	198
<b>Ковалева Т.К.</b> Кластеры и инновационные центры: нужны ли особенности местного самоуправления .....	202
<b>Смирнов Е.Н., Кириллов В.Н.</b> Инновационный механизм развития экономики Европейского союза в условиях международного движения факторов производства .....	205
<b>Уколов В.Ф., Кострюков В.А.</b> Онтология инновационного менеджмента .....	212

## СОЦИАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ, ИНСТИТУТЫ И ПРОЦЕССЫ

<b>Аникин Б.А., Аникин О.Б.</b> Аутстаффинг в спорте .....	215
<b>Боттаев А.Ю.</b> Роль корпоративной социальной отчетности в компаниях с государственным участием .....	221
<b>Бычкова С.Г.</b> Проблемы и возможности статистической оценки неравенства и бедности в Российской Федерации и ее регионах .....	226
<b>Дианина Е.В.</b> Социальные предпосылки возникновения системы профессиональной ориентации: ретроспективный анализ .....	233
<b>Доев В.К.</b> Социальные аспекты развития физической культуры и спорта в Северо-Кавказском регионе .....	238
<b>Мамсурова З.Т.</b> Оценка влияния социального капитала на экономику предприятий .....	242
<b>Мацкуляк И.Д., Алиев У.Т., Мацкуляк Д.И., Нагдалиев Н.З.</b> О социализации труда и повышении антикризисной безопасности .....	247
<b>Рыбкина М.В., Ананьева Н.А., Смоленская С.В.</b> Уровень и качество жизни в современных условиях (на примере Ульяновской области) .....	253
<b>Сазанова С.Л.</b> Ценности хозяйственной деятельности как основание социально-экономических систем .....	257
<b>Юдина Е.Н., Захарова С.А.</b> Краудсорсинговые технологии для развития гражданской активности в России (на примере проекта «Активный гражданин») .....	263

## СОВРЕМЕННАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СРЕДА

<b>Година Т.А., Терехова А.Е.</b> Практические методы обучения в экономическом вузе .....	269
<b>Кириллова О.Ю., Никулин В.В.</b> Реструктуризация систем управления образовательными организациями в процессе корпоратизации рынка образовательных услуг .....	275

Главный редактор  
В.Я. Афанасьев

Ответственный за выпуск  
А.В. Никиенко

Компьютерная верстка  
Е.А. Поповой

Дизайн обложки  
Ф.Б. Денисова

ЛР № 020715 от 02.02.98 г.  
Подп. в печ. 27.01.2016.  
Формат 60×90/8.  
Объем 37,0 печ. л.  
Уч.-изд. л. 22,5  
Бумага офисная.  
Печать цифровая.  
Тираж 500 экз.  
(первый завод 100 экз.)  
Заказ № 138

Тел.: +7 (495) 377-90-05

E-mail: ic@guu.ru  
Сайт: vestnik.guu.ru

Зарегистрировано  
в Министерстве связи и массовых  
коммуникаций РФ  
№ 77-1361 от 10.12.1999 г.

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

Отпечатано в типографии  
Издательского дома ГУУ

109542, г. Москва,  
Рязанский проспект, 99  
главный учебный корпус, к. 104

<i>Кузьмина Е.Ю.</i>	
Интеграция научных исследований в менеджмент-образование .....	281
<i>Куижева С.К.</i>	
Развитие механизма мониторинга социально-экономических систем (на примере системы высшего образования России) .....	286
<i>Авторы «Вестника университета»</i> .....	291

---

---

# РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

УДК 330

Т.А. Бобылева

А.С. Хрипунова

## АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

*Аннотация.* Статья характеризует текущее состояние, перспективы развития мировой и отечественной газовой промышленности. Приводится анализ разведанности ресурсов газ. Представлены мировые лидеры по добыче природного газа. Описаны основные тенденции, влияющие на развитие мирового рынка газа, особое внимание уделяется активному развитию производства сжиженного природного газа. Приведены различные прогнозные сценарии развития газовых рынков. Описаны основные сценарии развития спроса на газ, уделено внимание проблемам газовой отрасли и мерам, способствующим их решению и перспективному развитию газовой отрасли.

*Ключевые слова:* природный газ, газовая промышленность, рынок газа, запасы газа, добыча природного газа, сжиженный природный газ.

Tatyana Bobyleva

Anna Khripunova

## ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF THE GAS INDUSTRY

*Annotation.* The article describes the current state, prospects of development of world and domestic gas industry. The analysis of exploration resources gas. Presented to world leaders in the production of natural gas. Describes the main trends affecting the development of the world gas market, special attention is paid to the active development of liquefied natural gas production. The different forecast scenarios of development of gas markets. Describes the basic scenario for gas demand, given attention to the problems of the gas industry and measures conducive to their achievement and future development of the gas industry.

*Keywords:* natural gas, gas industry, gas market, gas reserves, production of natural gas, liquefied natural gas.

Структура энергетических ресурсов характеризуется постоянным увеличением в мировом энергобалансе доли и значения природного газа. Это обусловлено его высокой эффективностью в энергетике, технологичностью газохимической переработки, экологичностью. Данная тенденция продолжится и в будущем, в том числе за счет удешевления технологий сжижения и инновационных процессов.

Тенденция к повышению удельного веса газа в энергетическом балансе России не может рассматриваться как благоприятный фактор улучшения структуры потребления топлива. Дело в том, что дешевизна газа является одной из причин его неэффективного использования. Она провоцирует рост спроса даже в тех районах страны, где традиционно доминировали другие энергоносители, например уголь. Использование газа по заниженным ценам является серьезной проблемой для всей национальной экономики, поскольку сдерживает развитие технического прогресса, одним из приоритетных направлений которого в современном мире является энергосбережение. Отмечается усложнение рынка газа за счет появления новых сегментов: нефтяного газа, сжатого (компримированного) газа, гелия, метанола, синтез-топлива, олефинов и др.

Мировые доказанные запасы природного газа на начало 2013 г., по оценке Oil&Gas Journal и компании British Petroleum, составили 191,0 и 208,4 трлн м<sup>3</sup> соответственно. За последние 20 лет мировые запасы газа увеличились на 65 %, с 126 до 208 трлн м<sup>3</sup> [5]. Прирост мировых разведанных запасов газа произошел за счет разведанных и новых месторождений (Северный Купол/южный Парс), газа Арабско-Персидского залива. Существенно увеличились запасы газа за счет новых открытий Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР). Освоение газовых ресурсов Ближнего Востока ограничено

необходимостью формирования транспортной инфраструктуры и развития производства сжиженного природного газа (СПГ). Это обуславливает высокую обеспеченность (до 100–200 лет) добычи запасами газа в странах Ближневосточного региона: Ливия (360 лет), Азербайджан (156 лет), Туркменистан (137 лет) и др. [5]

На рисунке 1 представлены страны с крупнейшими неоткрытыми ресурсами газа (перспективными и прогнозными ресурсами более 2 трлн м<sup>3</sup>).

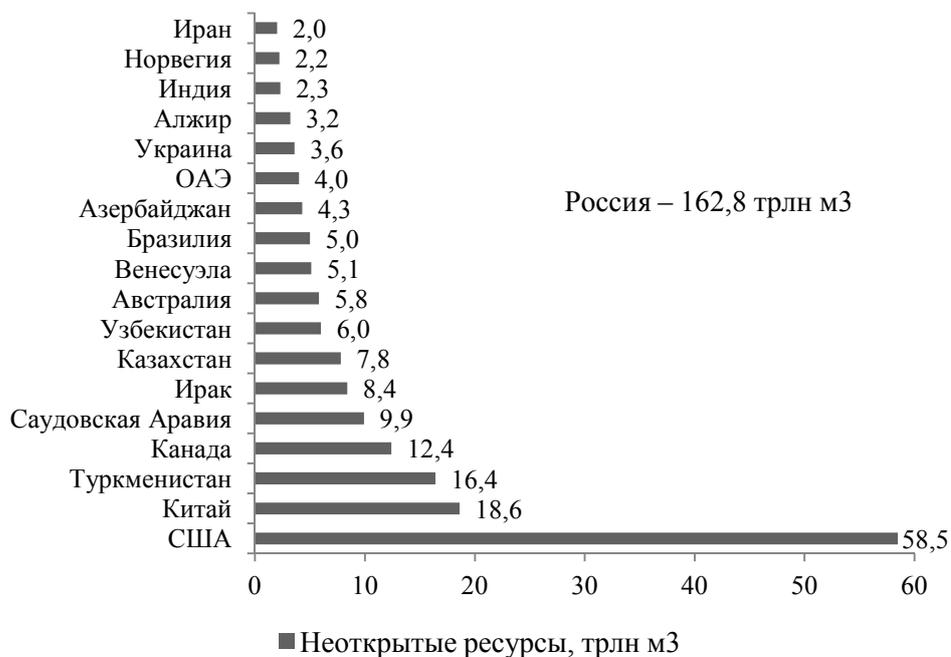


Рис. 1. Рейтинг стран по величине неоткрытых ресурсов газа [5]

Запасы газа из нетрадиционных источников составляют более 331 трлн м<sup>3</sup> [3]. В США, Германии, России уже отработана технология извлечения метана при разработке угольных месторождений. Кроме этого в России, Австралии, Канаде, Китае интенсивно ведутся исследования по подземной газификации угля без выдачи его на поверхность.

В России в 2014 г. объем разведанных запасов газа был на уровне 32,6 трлн м<sup>3</sup>, что составило 17,4 % от общемировых запасов. Большая часть запасов (92 %) находится на суше, лишь 3,8 трлн м<sup>3</sup> – на море [6]. Особенность географического размещения заключается в том, что 78 % находится в пределах Западно-Сибирского региона. Потенциальные ресурсы газа оцениваются в 151,3 трлн м<sup>3</sup>, при степени разведанности в РФ 24 %. Сырьевой базе газовой отрасли свойственна высокая концентрация запасов, что создает благоприятные условия для вовлечения их в разработку. Так, в 20 уникальных месторождениях (более 500 млрд м<sup>3</sup> в каждом) содержится 75 % всех запасов (Уренгойское, Ямбургское, Медвежье и др.), а в 115 крупных (запасы каждого 30–500 млрд м<sup>3</sup>) – 22 % [3]. Таким образом, более 90 % запасов газа сосредоточены в месторождениях, ввод в эксплуатацию которых обеспечит высокие темпы прироста добычи при благоприятных технико-экономических показателях.

Газовая промышленность России характерна тем, что в ее структуре доминирующее положение занимает государственная монополия организация ПАО «Газпром». В настоящее время ПАО «Газпром» и его дочерним обществам принадлежит 72 % разведанных запасов газа России. По оценке компании DeGolyer and MacNaughton на 31 декабря 2014 г. доказанные и вероятные запасы углеводородов Группы Газпром составляли 23,5 трлн м<sup>3</sup> газа [1].

В последние годы резко возросли потенциал и амбиции вертикально интегрированных нефтяных компаний (ВИНК) в сфере газодобычи. Согласно данным компании Miller and Lents, доказанные запасы природного газа НК «ЛУКОЙЛ» на 31 декабря 2014 г. составили 678 млрд м<sup>3</sup>. Всего ВИНК контролируют 6,6 трлн м<sup>3</sup> разведанных запасов природного газа. Остальным независимым производителям принадлежат 4,4 трлн м<sup>3</sup>, среди которых лидирует компания «ИТЕРА» [2].

Мировые лидеры в области добычи газа – Россия и США, им принадлежит 39 % всей добычи [6]. В то же время у них существуют серьезные проблемы с перспективой добычи газа. Доступ к газовым месторождениям осложнен природными условиями, а доставка газа конечным потребителям затруднена. Значительный уровень добычи газа сохраняется в Канаде, Катаре, Иране, Норвегии, однако их общая доля в общемировой добыче газа не превышает 17 % [6].

По объемам добычи газа ПАО «Газпром», на долю которого приходится 13 % мировой добычи, находится в числе лидеров среди нефтегазовых компаний мира. В 2014 г. добыча газа сократилась на 8,9 % по отношению к 2013 г. и составила 443,9 млрд м<sup>3</sup> (в том числе 7,55 млрд м<sup>3</sup> – попутный нефтяной газ) [1]. В своей стратегии ПАО «Газпром» придерживается принципа добычи такого объема газа, который обеспечен спросом. При наличии платежеспособного спроса российских потребителей и благоприятных условий на внешних рынках к 2020 г. добыча газа ПАО «Газпром» может составить 650–670 млрд м<sup>3</sup> [1]. Стратегическими регионами добычи газа на долгосрочную перспективу являются полуостров Ямал, Восточная Сибирь и Дальний Восток, континентальный шельф России.

Основой газовой промышленности России является Единая система газоснабжения (ЕСГ). В состав ЕСГ ПАО «Газпром» входят 170,7 тыс. км магистральных газопроводов и отводов, 250 линейных компрессорных станций (КС), на которых установлено 3825 газоперекачивающих агрегатов общей мощностью в 46,1 тыс. МВт, 26 объектов подземного хранения газа (ПХГ) суммарной активной емкостью 71,1 млрд м<sup>3</sup> [1].

Прежде чем перейти к рассмотрению мирового рынка газа стоит акцентировать внимание на тенденциях, влияющих на его развитие [3].

Таблица 1

**Основные вызовы, стоящие перед мировыми газовыми компаниями**

Область	Вызовы	Где актуально
Регуляторные ограничения	Экологические настроения в общественном мнении – против роста добычи – привели к принятию законодательных ограничений	Британия, Франция, США
Растущая стоимость трудовых ресурсов	Растущая стоимость трудовых ресурсов снижает рентабельность	Россия, Австралия, Китай, Филиппины
Недостаток инфраструктуры на слабо развитых рынках	В последние годы обнаружены большие запасы газа в некоторых странах, в которых нет достаточной инфраструктуры и трудовых ресурсов для освоения. Требуется колоссальные инвестиции для создания инфраструктуры, в первую очередь, транспортной	Африка
Международные партнерства под угрозой санкций	В ряде стран нефтегазовые компании контролируются государством. При введении международных санкций иностранные компании могут не захотеть брать на себя риск	Россия, Иран
Политические риски	Богатые природными ресурсами страны часто имеют нестабильные политические системы. При насильственной смене правительств компании-операторы несут риски произвольного пересмотра контрактов и дефолтов по платежам	Египет
Волатильность цен на энергоносители	В ситуации, когда цены на нефть находятся на исторических минимумах (и скорее всего, надолго), цены на газ следуют в том же направлении, ставя под угрозу рентабельность новых проектов в среднесрочной перспективе	Россия и весь мир

До недавнего времени международные рынки газа носили ярко выраженный региональный характер. Сформировались три крупных региональных рынка: европейский, североамериканский и рынок в Юго-Восточной Азии. В настоящее время в связи активным развитием производства СПГ и появившейся в этой связи возможностью его поставки в любую точку земного шара, можно с уверенностью утверждать о возникновении мирового рынка природного газа.

Мировое предложение газа будет расти на 1,9 % в год, по сравнению с 2,4 % в прошлом десятилетии. Рост производства в Северной Америке и АТР с избытком компенсирует сокращение в Европе. Производство на Ближнем Востоке будет расти на 2,2 % в год до 2020 г., что значительно ниже 7 % в прошлом десятилетии, в основном, из-за замедления добычи в Катаре (мораторий на Северное месторождение) [4].

В странах – членах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР; *англ.* Organisation for Economic Cooperation and Development, сокращенно – OECD) с развивающейся экономикой спрос на газ сократился на 0,1 %, в то время как среди стран, не являющихся членами OECD, потребление выросло на 4,4 % [5]. Спрос на газ со стороны новых индустриальных стран, большинство из которых находятся в Азии, наряду с другими развивающимися экономиками продолжает расти беспрецедентно высокими темпами. Этот спрос вызвал капиталоемкую разработку запасов природного газа (как традиционных, так и нетрадиционных) в Австралии, а также изучение недр в Восточной Африке. Кроме того, добыча природного газа открыла менее известных оффшорных производителей, в том числе Вьетнам, Мьянму, Филиппины. Япония, которая ранее получала большую часть своей электроэнергии за счет эксплуатации атомной электростанции (АЭС), увеличила импорт СПГ после ядерной катастрофы на АЭС Fukushima. Этот дополнительный спрос стал причиной резкого повышения импортных цен на СПГ.

Темпы роста использования газа в мировом энергопотреблении в последний год несколько снизились – с 2,4 до 1,8 % [6]. Это связано с рядом причин, в том числе с последствиями глобального экономического кризиса. Развитие газовой индустрии сдерживает недостаток инвестиций и спад добычи на зрелых месторождениях.

Согласно прогнозам большинства российских и зарубежных организаций, мировой спрос на природный газ будет расти на 2 % в год. До 2040 г. эксперты прогнозируют увеличение доли газа в мировом энергетическом балансе до 25 % и более при 50 %-ном росте общего глобального спроса на энергоресурсы [4].

В среднесрочной перспективе рост потребления газа будет обеспечиваться в основном развивающимися странами – за 30 лет он вырастет на 90 %. Прогноз Российской академии наук предполагает, что Китай может увеличить потребление газа до 620 млрд м<sup>3</sup>. Резкий рост покажут и другие страны Азии, а также Ближний Восток, где спрос на газ удвоится к 2040 г. и составит порядка 400 млрд м<sup>3</sup>, а в Африке он утроится и превысит 200 млрд м<sup>3</sup> [4].

За десять лет, с 2003 г. по 2013 г., доля российского газа в структуре европейского газового импорта сократилась с 47 % до 36 % [5].

Согласно сценариям Дорожной карты развития энергетики Европейского союза (ЕС) до 2050 г. (ДК-2050) ожидается абсолютное падение потребления газа в Европе в обозримой перспективе. Так, к 2030 г. сценарии ДК-2050 предполагают снижение потребления газа в ЕС на 17–21 %, или на 90–115 млрд м<sup>3</sup> по сравнению с уровнем 2010 г. [4].

В настоящее время происходят структурные изменения внутри крупных потребителей газа. В различных странах этот процесс протекает по-разному в зависимости от особенностей промышленного производства, состояния инфраструктуры, а также характера производства электроэнергии. По данным за 2013 г. промышленными секторами, потреблявшими большее количество электроэнер-

гии (77 %) являлись коммунальный сектор и электроэнергетика. Остальная энергия потребляется в промышленности (11–12 %) и в качестве топлива (3 %) [5].

Специфика рынка газа в России состоит в том, что он представлен небольшим количеством продавцов и большим количеством покупателей. Поставка газа осуществляется в едином однородном потоке. В связи с этим соотношение рыночного спроса на газ и его предложения не отличаются высокой чувствительностью по отношению к цене.

На российский рынок поставляется также газ, импортируемый из центральноазиатских государств-производителей (Туркменистана, Казахстана, Узбекистана). Закупки импортного газа и его перепродажа на российском рынке осуществляются в основном структурами ПАО «Газпром». Потенциал импорта газа в Россию в 5–7-летней перспективе составляет порядка 30–35 млрд м<sup>3</sup> газа в год [1].

Россия прочно удерживает за собой первое место по его экспорту. Основной экспортный рынок для российского газа – Европа. Традиционно этот газ поставлялся по трубам. За последние годы российская экспортная газотранспортная инфраструктура значительно расширилась, появились новые магистрали: через Белоруссию пролег путь газопровода Ямал–Европа мощностью 33 млрд м<sup>3</sup> в год; недавно по дну Балтики пущен «Северный поток» мощностью 55 млрд м<sup>3</sup> [1]. В 2013 г., по оценкам Управления энергетической информации США, Россия в среднем экспортировала 441,7 млн м<sup>3</sup> трубопроводного газа в Восточную и Западную Европу, что на 16 % больше, чем в 2012 г. В основном рост пришелся на Западную Европу, экспорт российского газа по газопроводам увеличился на 20 % [3]. Весь прирост экспорта природного газа в Западную Европу в 2013 г. произошел в трех странах – Италии, Германии и Великобритании. В текущее время практически все экспортные объемы газа Россия направляет в Европу, за исключением небольших объемов, которые идут в Армению. Однако после нескольких лет переговоров Россия и Китай заключили 30-летний газовый контракт, включающий строительство газопровода «Сила Сибири», по которому будет транспортироваться 61 млрд м<sup>3</sup> газа в год из Якутского и Иркутского центров газодобычи на Дальний Восток России и в Китай [1].

В перспективе в России получит дальнейшее развитие система газоснабжения за счет подключения новых объектов, в первую очередь на востоке страны. Протяженность магистральных газопроводов возрастет на 25–27 тыс. км, в том числе за счет новых экспортных направлений [4]. В рамках реализации программы создания в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке единой системы газоснабжения, при соответствующих внешних условиях будет проводиться поэтапное формирование системы газопроводов в этих регионах России для поставок газа в страны АТР, в первую очередь – в Китай. В случае экономической эффективности возможно их соединение с ЕСГ. Стоит отметить, что в Российской Федерации плотность газораспределительных систем на два порядка ниже, чем в странах ЕС и Северной Америки. Однако планируемая реализация принятой программы газификации субъектов РФ позволит в ближайшие десятилетия значительно повысить плотность газораспределительных систем и будет способствовать расширению внутреннего рынка газа, в том числе за счет создания его новых территориальных сегментов.

Основным потребителем газа в России является электроэнергетика, которая ежегодно использует около 140 млрд м<sup>3</sup> газа [5]. Спрос на газ со стороны электроэнергетических компаний постоянно растет. Потребление природного газа населением страны увеличилось за последние 10 лет более чем в три раза. Однако уровень газификации, особенно в сельской местности, остается недостаточным и составляет в настоящее время около 30 % против 60 % в городах [5].

Большую динамику роста будет показывать сектор СПГ. За рубежом успешно функционирует целая индустрия по производству СПГ, регазификация которого обеспечивает получение около 100 млрд м<sup>3</sup> газа ежегодно. Доля СПГ в мировой торговле газом в настоящее время составляет 30 %. Если

объем трубопроводных поставок газа увеличился за последние 10 лет на 45 %, то СПГ – на 110 % [5]. Это вызвано ростом спроса на СПГ в наиболее динамично развивающемся регионе мира – АТР, а также США и Европе. Специалисты Infield Systems предполагают, что мировой рынок СПГ может быть ограничен в этом году, что будет обусловлено заметным снижением основного дополнительно потенциала сжижения, возможных дальнейших задержек реализации проекта и гибкой структуры спроса. Тем не менее, достаточно ограниченный газовый рынок, скорее всего, будет стимулировать реализацию множества газовых проектов, о чем можно сказать, основываясь на FID-газовых проектах, получивших одобрение, реализация которых начнется в 2016 г. Поэтому новый виток избыточных поставок природного газа следует ожидать в период 2017–2019 гг. [3]. Этот виток может быть вызван крупномасштабными инвестициями, сделанными в предыдущие годы, и новыми объемами поставок на рынок, такими как, экспорт сланцевого газа из США, и новых разработок сланцевого газа в Китае и Восточной Европе.

Необходимо отметить, что слабым местом российской индустрии СПГ станут высокие издержки добычи газа в основных регионах (Ямал, шельф Баренцева моря, Сахалин, Якутия), часто превышающие издержки добычи в других странах-экспортерах СПГ. Кроме того, при экспорте СПГ с Ямала будут выше и транспортные затраты, поскольку глубины моря ограничивают размеры танкеров-метановозов. Экспорт газа, осуществляемый как на основе долгосрочных контрактов, так и в рамках спотовой торговли, позволит нарастить необходимый объем поставок из России на европейский рынок при кратном увеличении поставок в восточном направлении (Китай, Япония, Республика Корея и др.).

Существуют проблемы ценообразования и налогообложения газовой промышленности. Оптовая цена на газ, устанавливаемая Федеральной службой по тарифам, не покрывает в полной мере затрат, связанных с реализацией газа на внутреннем рынке, и не обеспечивает достижения приемлемого уровня рентабельности используемого капитала с учетом возрастающих потребностей отрасли в инвестициях. В конце 2012 – начале 2013 г. ПАО «Газпром» предпринял ряд мер, направленных на повышение конкурентоспособности российского газа на европейском рынке, и предоставил скидки к ценам на свой газ, поставляемый по долгосрочным контрактам, для основных партнеров российской компании в странах ЕС, а также временно понизил уровень контрактных обязательств по условию «бери и плати».

В результате цены на российский газ по долгосрочным контрактам пришли в соответствие с ценами спотовых рынков ЕС, а экспорт газа в страны Европы (включая поставки газа в Турцию, а также в страны Европы, не входящие в ЕС, а именно Сербия, Босния и Герцеговина, Швейцария) с территории России за 2013 г. вырос на 17 млрд м<sup>3</sup> (+14,7 %) [1]. Несмотря на современные тенденции и меры по развитию внутреннего рынка газа, к настоящему времени не достигнут экономически обоснованный уровень регулируемой цены на газ в России. Формирование эффективной ценовой и неразрывно связанной с ней налоговой политики в газовой промышленности является даже не отраслевой, а общегосударственной проблемой. Но решаться она может только на основе углубленного анализа динамики издержек производства в газовой промышленности.

Особую роль приобретает проблема охраны окружающей среды. Неудовлетворительность ее решения на много лет задержала освоение газовых месторождений полуострова Ямал. С большой остротой она встанет и при освоении шельфов арктических морей. Из локальных экологические проблемы все более отчетливо перерастают в глобальные.

Наряду с рассмотренными выше более или менее привычными проблемами, газовая промышленность России столкнулась сегодня с неординарными для нее проблемами адаптации к рыночной среде. Первоочередной из них является проблема совершенствования организационной структуры

отрасли. Прежде всего, это касается повышения предприимчивости, гибкости и эффективности управления всеми звеньями отрасли без потери целостности ЕСГ.

Основные меры, направленные на развитие газовой отрасли России в период до 2030 г. сводятся к следующему:

- формирование эффективной системы государственного контроля за проведением геологоразведочных и добычных работ, выполнением условий лицензий и договоров на право пользования участками недр;
- разработка специальной программы проведения геологоразведочных работ и лицензирования недр;
- создание системы непрерывного мониторинга участков недр федерального значения с целью оптимизации их структуры и восполнения;
- разработка порядка предоставления прав пользования недрами;
- реализация планов поэтапного повышения цен на газ на внутреннем рынке до уровня, обеспечивающего достаточную финансовую базу воспроизводственного процесса газовой отрасли, а также межтопливную конкуренцию на рынке энергетических ресурсов.
- сохранение стабильного и предсказуемого налогового режима, при котором даже в случае увеличения налоговых ставок такое увеличение не превышает темпов инфляции и не носит скачкообразного характера;
- введение дифференциации ставок налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) в зависимости от различных факторов, в том числе степени выработанности запасов газа, экономико-географических и природно-климатических условий, глубины залегания, физико-химических свойств добываемого сырья;
- введение «нулевой» налоговой ставки на добыче полезных ископаемых из недр, расположенных во внутренних морских водах, территориальном море и континентальном шельфе российской Федерации арктических и дальневосточных морей, а также при закачке газа в пласт, в том числе при использовании сайклинг-процесса;
- установление возможности получения бюджетного кредита для инвестирования средств в объекты газовой промышленности, имеющие общедепартаментальное значение, из средств Стабилизационного фонда РФ в случае сохранения благоприятной ценовой конъюнктуры на нефть и продукты ее переработки;
- снижение, вплоть до нуля, таможенных ставок на ввоз необходимого технологического оборудования при реализации приоритетных инвестиционных проектов по освоению природных ресурсов, включенных в перечень, утверждаемый Правительством РФ;
- разработка Федеральных законов, регламентирующих:
- введение системы перспективных технических регламентов, национальных стандартов и норм, стимулирующих энергосбережение, а также создающих предпосылки для формирования механизмов инвестирования в этой сфере;
- введение процедур установления лимитов на использование газа, поставляемого по регулируемым ценам, и его реализацию по договорным ценам в случае превышения установленных лимитов;
- разработка мер, направленных на стимулирование рационального использования газа электростанциями и другими потребителями, использующими его в качестве котельно-печного топлива, до выхода цен на газ на уровень межтопливной конкуренции.

Следует отметить, что газовая промышленность является источником получения значительного дохода государства, поэтому на ее развитие и модернизацию уходит большое количество фи-

нансовых средств со стороны правительства. В этой связи с уверенностью можно утверждать, что газовую промышленность ожидает постоянное и эффективное развитие, которое будет положительно сказываться на развитии страны в целом. Учитывая то обстоятельство, что ПАО «Газпром» является монополистом на российском рынке, можно не волноваться о том, что газовый сектор будет неустойчивым, поскольку единая структура монополиста не позволит произойти распаду хозяйственных связей, как это могло бы быть в конкурентной среде. При этом компания постоянно внедряет новые инновационные технологии, участвует в различных проектах.

*Библиографический список*

1. Годовой отчет ПАО «Газпром» за 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.gazprom.ru/f/posts/16/616270/gazprom-annual-report-2014-ru.pdf> (дата обращения : 09.11.2015).
2. Годовой отчет ПАО «ЛУКОЙЛ» за 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.lukoil.ru/materials/doc/IR\\_2014/LUKOIL\\_AR\\_rus\\_2014%2022.pdf](http://www.lukoil.ru/materials/doc/IR_2014/LUKOIL_AR_rus_2014%2022.pdf) (дата обращения : 05.11.2015).
3. Козинченко, Е. Е. Привлечение инвестиций в освоение газовых месторождений и сооружение новых мощностей по переработке газа / Е. Е. Козинченко // Российский газовый саммит, Москва, ноябрь 2015. – М. : Strategy&PwC в России, 2015. – 89 с.
4. Прогноз развития энергетики мира и России до 2040 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://portal-energo.ru/files/articles/portal-energo\\_ru\\_razvitiya\\_energetiki\\_ran\\_2013\\_do\\_2040\\_g\\_.pdf](http://portal-energo.ru/files/articles/portal-energo_ru_razvitiya_energetiki_ran_2013_do_2040_g_.pdf) (дата обращения : 02.11.2015).
5. Скоробогатов, В. А. Гигантские газосодержащие месторождения мира: закономерности размещения, условия формирования, запасы, перспективы новых открытий / В. А. Скоробогатов, Ю. Б. Силантьев. – М. : Газпром ВНИИГАЗ, 2013. – 240 с. – ISBN 978-5-89754-081-5.
6. Statistical Review of World Energy 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bp.com/statisticalreview> (дата обращения : 02.11.2015).

УДК 338.4

Е.В. Джамай

А.А. Сазонов

М.В. Сазонова

## ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА НА ОСНОВЕ ПОКАЗАТЕЛЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПРИОРИТЕТА

*Аннотация.* В статье рассмотрен показатель стратегического приоритета для отбора инвестиционно привлекательных проектов, а также предложен метод его оценки. Практическое применение данного показателя позволяет оценить проект на его соответствие имеющейся стратегии предприятия и предпринять необходимые управленческие действия.

*Ключевые слова:* инвестиционный проект, оценка эффективности проекта, стратегия, стратегический приоритет.

Ekaterina Dzhamay

Andrey Sazonov

Marina Sazonova

## ASSESSMENT OF INVESTMENT APPEAL OF THE PROJECT ON THE BASIS OF AN INDICATOR OF A STRATEGIC PRIORITY

*Annotation.* In the article the indicator of a strategic priority for selection of investment attractive projects is considered, and also the method of its assessment is offered. Practical application of this indicator allows to estimate the project on its compliance to the available strategy of the enterprise and to take necessary administrative actions.

*Keywords:* investment project, assessment of efficiency of the project, strategy, strategic priority.

Стратегический, финансовый и инвестиционный менеджмент, а также управление проектами сегодня являются разработанными дисциплинами. Однако, если предприятие функционирует в условиях лимита финансовых ресурсов, возникает задача выбора наиболее инвестиционно привлекательных проектов и организации их параллельной реализации [4].

Существующие в теории и практике методы оценки экономической эффективности проектов заключаются в расчете следующих основных показателей: чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности, срок окупаемости проекта и рентабельность инвестиций [7]. Однако ни один из них явно не иллюстрирует эффективность проекта с точки зрения его соответствия выбранной стратегии [2]. Более того, привлекательное значение этих параметров как, например, чистый дисконтированный доход или срок окупаемости, не всегда свидетельствует об аналогичной привлекательности проекта с точки зрения эффективной стратегии. Часто проект, активно способствующий реализации стратегии, может иметь не лучшие значения рассмотренных выше показателей [1]. Реализация выбранного проекта подразумевает отвлечение ресурсов предприятия, которые, возможно, могли быть использованы более эффективно. Опасность заключается в том, что выбранные проекты могут не только не приблизить, но и отдалить предприятие от реализации выбранной стратегии [3].

В связи с этим предлагается использование показателя стратегического приоритета (SP) [5]. Он определяется инвестиционной комиссией априорно при использовании метода экспертных оценок. Значение показателя от 0 до 1 выставляется каждым экспертом самостоятельно. При определении значения стратегического приоритета руководствуются следующей шкалой: [0,75; 1,0] – проект активно способствует реализации стратегии; [0,50; 0,75) – проект скорее способствует реализации стратегии; [0,25; 0,5) – проект нейтрален стратегии; (0; 0,25) – проект скорее препятствует реализации стратегии; 0 – проект представляет явную угрозу реализации стратегии.

Далее с помощью существующих методик обработки экспертных оценок подсчитывается значение  $SP_i$  для  $i$ -того проекта, которое используется при дальнейшем отборе проектов, обладающих наибольшей инвестиционной привлекательностью с точки зрения реализации выбранной предпри-

ятием стратегии. Чем ближе значение  $SP_i$  к 1,0 в диапазоне  $[0,25; 1,0]$ , тем привлекательнее проект. Например, проект, имеющий значение  $SP$  равное 0,90, весьма инвестиционно привлекателен и решение о его реализации будет, несомненно, положительным.

На основе анализа существующих методических подходов к организации экспертизы наиболее эффективным для расчета показателя  $SP$  представляется следующий метод [6]. Перед запуском экспертизы инвестиционной комиссии на ознакомление предоставляются: концепция проекта, паспорт задачи или техническое задание на проект, необходимые приложения к концепции, выдержка из материалов по стратегическому планированию (стратегические цели, результаты SWOT-анализа и другие материалы). Далее, каждому члену комиссии предлагается самостоятельно заполнить разработанные ранее оценочные формы, исходя из полученного пакета документов и утвержденной шкалы оценок.

После обработки оценок по каждому проекту рассчитывается среднее значение показателя  $SP$  и стандартное отклонение, иллюстрирующее отклонение оценок экспертов от среднего. Далее необходимо присвоить проекту степень разногласия экспертов (низкая, средняя, высокая, крайне высокая), при этом по каждому проекту рассматривается удвоенная величина стандартного отклонения, иллюстрирующая диапазон разброса оценок. Для дальнейшего анализа предлагается присвоение проектам следующих меток, которые затем вносятся в формы описания проектов:

- «Н» (низкая) – величина диапазона  $\leq 0,2$  балла, т.е. оценки практически единогласны;
- «С» (средняя) –  $(0,2; 0,4]$  – оценки спорные, проект требует дополнительного обсуждения;
- «В» (высокая) –  $(0,4; 0,6]$  – оценки сильно спорные, проект требует обсуждения или уточнения;
- «!!!» (крайне высокая) – величина диапазона  $> 0,6$  балла – оценки весьма спорные, нет единого мнения, проект требует уточнения, его описание необходимо корректировать или удалить проект из рассмотрения.

Для проектов, имеющих степень разногласия «С», «В» или «!!!», строятся диаграммы разброса оценок (см. рис. 1).

Если представляется целесообразным, то оценки экспертов могут быть сгруппированы каким-либо образом, что может повысить эффективность анализа и объяснить возможный разброс или отсутствие оценок.

Результаты голосования предоставляются экспертам на самостоятельное изучение. По проектам, имеющим степень разногласия «С», «В» и «!!!» эксперты готовят обоснования своих оценок. После этого проводится встреча по обсуждению спорных проектов, на которых озвучиваются доводы. По итогам этой встречи может быть принято коллегиальное решение о значении средней оценки по параметру  $SP$  обсуждавшихся проектов. Если, во время встречи по каким-либо проектам недостигнуто коллегиальное решение, то эта ситуация анализируется дополнительно и может быть организован второй тур голосования. В случае невозможности достичь единогласного мнения по проекту, решение принимается генеральным директором, как наиболее ответственным за реализацию выбранной стратегии менеджером.

Предлагаемый методический подход к отбору инвестиционно привлекательных с точки зрения стратегии проектов позволяет добиться следующих основных результатов. Во-первых, предприятие получает практический инструмент, позволяющий выбрать проект, наиболее способствующий реализации выбранной стратегии. Во-вторых, при анализе значений  $SP$  каждого эксперта выявляются разногласия, обусловленные, как правило, недостаточным пониманием стратегии или незавершенными в ходе разработки стратегии дискуссиями, что является тревожным сигналом для руководства предприятия. Выявив разногласия, руководство сможет принять адекватные меры по дополнитель-

ному информированию экспертов и/или корректировке стратегии. В-третьих, выявляется наличие согласованности (или рассогласования) тактических решений со стратегией, что немаловажно в современных условиях.

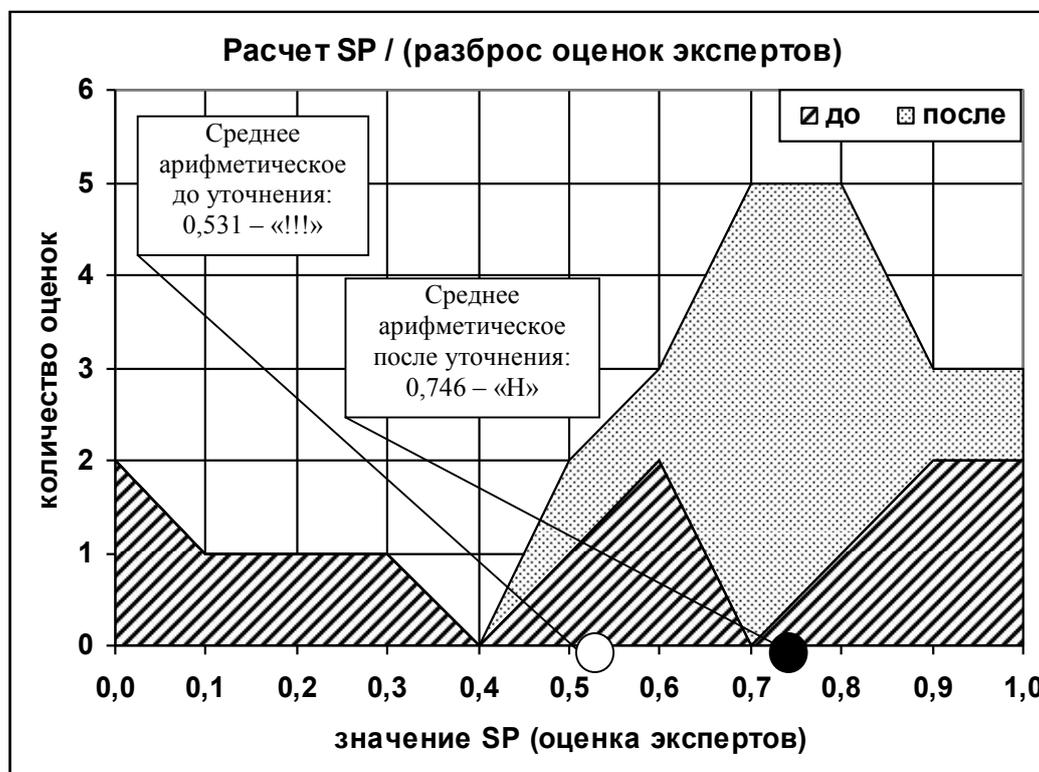


Рис. 1. Пример оценки инвестиционной привлекательности проекта с применением метода SP (до и после уточнения экспертных оценок)

*Библиографический список*

1. Валухов, С. Г. Теоретические аспекты сравнительной оценки инновационных проектов в условиях ограниченного инвестиционного бюджета (на примере наукоемких видов продукции) / С. Г. Валухов, Е. В. Джамай, С. А. Повеквечных // *Инновационный Вестник Регион*. – 2014. – № 2. – С. 33–38.
2. Джамай, Е. В. Исследование проблем оценки экономической эффективности инвестиций в инновационные проекты на предприятиях наукоемких отраслей промышленности / Е. В. Джамай, Ю. П. Анисимов, С. А. Повеквечных // *ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия*. – 2014. – № 5. – С. 25–31.
3. Джамай, Е. В. Особенности оценки экономической эффективности инвестиций на предприятиях машиностроения / Е. В. Джамай, С. В. Шароватов, Д. Г. Петров // *Вестник МГОУ. Серия: Экономика*. – 2015. – № 2. – С. 133–136.
4. Путятин, Л. М. Оценка целесообразности реализации альтернативных инвестиционных проектов в наукоемких отраслях / Л. М. Путятин, Е. В. Джамай, С. В. Шароватов // *Вестник МГОУ. Серия: Экономика*. – 2014. – № 3. – С. 69–72.
5. Сазонов, А. А. Новые подходы к управлению предприятием / А. А. Сазонов, М. В. Сазонова // *Актуальные проблемы современной науки*. – 2011. – № 6. – С. 21–22.
6. Сазонов, А. А. Процессно-ориентированный подход к управлению предприятием / А. А. Сазонов, М. В. Сазонова // *Проблемы экономики*. – 2011. – № 5. – С. 44–45.
7. Сазонова, М. В. Реальные инвестиции: источники их формирования и финансирования / М. В. Сазонова, А. А. Сазонов // *Научные труды (Вестник МАТИ)*. – 2014. – № 22(94). – С. 203–207.

УДК 339.138

А.В. Переверзев

## ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА СУДОХОДНЫХ КОМПАНИЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ МОРСКИХ КРУИЗОВ

*Аннотация.* В статье раскрываются тенденции развития российского рынка продаж морских круизов, проанализировано состояние организации русскоязычного сервиса на бортах зарубежных круизных компаний, определены основные круизные компании, представленные в России, сделан SWOT-анализ российских туроператоров морских круизов.

*Ключевые слова:* круизы, пассажирские теплоходы, турагентства, туроператоры.

Andrey Pereverzev

## ORGANIZATIONAL-ECONOMIC ASPECTS OF SHIPPING COMPANIES BUSINESS DEVELOPMENT ON RUSSIAN SEA CRUISE MARKET

*Annotation.* In the article the tendencies of development of the Russian sea cruises market are considered, the state of the organization Russian service onboard foreign cruise companies is analyzed, the major cruise companies represented in Russia are highlighted and SWOT-analysis of Russian tour operators is done.

*Keywords:* cruises, passenger ships, travel agents, tour operators.

Начиная с 1990 г., рынок зарубежных морских перевозок с туристскими целями (круизов) показывает ежегодную положительную динамику роста в 3–5 %. К концу 2014 г. объем рынка составил 21,5 млн пассажиров из различных стран мира [8]. Социальная значимость формирования рынка морских круизов и его дальнейшее успешное развитие, в том числе, в виде ежегодного строительства новых лайнеров, портовых объектов, дает основание на перспективность участия российских туристических компаний в международной индустрии путешествий (круизов) на морских лайнерах [4].

Объектом исследования данной статьи является российский рынок круизного туризма на морских лайнерах. Предметом исследования являются организационно-экономические аспекты развития бизнеса российских судоходных компаний, выступающих в роли туроператоров по морским круизам. В качестве цели исследования ставится выявление ключевых факторов развития продаж морских круизов на территории России, определение проблем и угроз развития бизнеса российских туроператоров, выработка предложений по решению проблем и минимизации рисков ведения бизнеса.

Профессиональным исследованием проблематики рынков круизных услуг ранее занимались такие авторы, как Н.В. Андропова, Н.Л. Безрукова, М.Н. Войт, С.П. Шпилько, Р.В. Чударев и др. Обзор работ перечисленных авторов показал, что на данный момент научно не выявлены факторы и проблемы, указанные в цели настоящего исследования. Исходя из этого, задачей исследования является проведение сравнительного анализа предоставляемых услуг круизными компаниями и российскими туроператорами, уточнение и дополнение факторов внутренней и внешней среды бизнеса российских туроператоров.

На данный момент ведущими мировыми круизными холдингами являются «Carnival Corporation», «Royal Caribbean International», «Norwegian Cruise Line», в состав которых входят более 20 различных круизных брендов («Costa Cruises», «Holland America Line» и прочие) [5]. По данным 2014 г. рыночная доля холдинга «Carnival Corporation» составила 41 %, холдинга «Royal Caribbean International» – 21 %, холдинга «Norwegian Cruise Line» – 9 %, других круизных компаний – 29 % [9]. Что касается количества перевезенных российских пассажиров, то согласно данным российской Ас-

социации круизных туроператоров, на 2014 г. данный показатель составляет порядка 60 тыс. чел. (менее чем 0,5 % от всего объема перевозок). При этом российский рынок на протяжении 2003–2015 гг. показывает уверенную динамику по продажам путевок в морские круизы (см. табл. 1) [12].

Таблица 1

**Динамика перевозок российских пассажиров на морских лайнерах**

Годы	Среднее округленное количество перевезенных российских пассажиров, чел.	Динамика по сравнению с предыдущим периодом
2003–2005	28 000	-
2005–2007	35 000	+ 40 %
2007–2009	44 000	+ 26 %
2009–2011	54 000	+ 23 %
2011–2013	60 000	+ 11 %
2013–2015	65 000	+ 8 %

Рентабельность продаж круизов на морских лайнерах в среднем составляет 13–18 %, что более чем в полтора раза выше, чем аналогичный показатель путешествий на автомобильном транспорте, в частности на автобусах [6].

К ключевым факторам успешного развития продаж морских круизов в России относятся:

- прозрачная для потребителей схема оплаты круизных путешествий через российские компании;
- увеличение количества российских специализированных фирм по морским круизам с углубленными знаниями круизного продукта;
- объединение маркетинговых усилий участников рынка и проявление большей активности в популяризации морских круизов потребителям;
- поддержка государства по развитию деятельности оформления туристских виз конечным потребителям на территории России [1];
- увеличение количества русскоговорящего персонала на бортах;
- выход на российский круизный рынок инвесторов и открытие новых круизных маршрутов между российскими портами, например, по Черному морю.

На сегодняшний день наиболее востребованным мировым круизным регионом, как для россиян, так и для европейцев является Средиземное море. Согласно официальной статистике международной ассоциации круизных компаний (CLIA) количество пассажиров, путешествующих в данном регионе, составляет 3,8 млн чел. или 18 % от мирового объема. Второе место занимает регион северной Европы с показателями 1,9 млн чел. и 9 % соответственно. География путешествующих в европейских круизах туристов представлена такими странами, как Германия, Италия, Испания, Франция, Великобритания [7].

Несмотря на популярность европейских круизов, их потенциал для российских потребителей не раскрыт в полном объеме. Согласно исследованиям туристической информационной службы «Банко», основной объем пассажиров приходится на российского туроператора «РАС Group», самостоятельно организующего гарантированный русскоязычный сервис, однако только на бортах компании «MSC Cruises». Другие российские туроператоры либо вовсе не организуют русскоязычный сервис на бортах других круизных компаний, либо сводят его к минимуму в сравнении с «РАС Group» [10].

В связи с этим непосредственно круизными компаниями за последние несколько лет намечена тенденция применения стимулирующих мер развития российского рынка. На лайнерах компаний

«Costa Cruises», «Norwegian Cruise Line», «Pullmantur» и некоторых других появляется персонал, владеющий русским языком, меню в ресторанах и программы дня переводятся также на русский язык [11]. Данные меры с одной стороны повышают интерес к морским круизам среди российских потребителей, с другой стороны дают возможность покупки круизов непосредственно у иностранных круизных компаний или у иностранных посредников, минуя российских туроператоров. Это ставит под угрозу не только бизнес многих российских туроператоров, но и самих потребителей, ведь приобретая услугу у иностранной круизной компании напрямую, потребитель не защищен российским законодательством, а также не попадает в зону ответственности ассоциации «Турпомощь», помогающей российским туристам за рубежом в экстренных ситуациях.

Согласно исследованию туристического портала «TurProfi.ru», основными круизными компаниями, чьи интересы на российском рынке представляют туроператоры, являются: «MSC Cruises», «Costa Cruises», «Pullmantur», «Royal Caribbean International» («RCI»), «Holland America Line» («HAL»). В данной статье будет проведен сравнительный анализ основных круизных компаний, в качестве критериев будут использованы: суммарное количество мест всех лайнеров компании, название российских туроператоров, наличие гарантированного русскоязычного сервиса, уровень обслуживания (см. табл. 2).

Для получения информации о круизных компаниях был проведен анализ их официальных сайтов на английском и итальянском языках, сайтов российских туроператоров, а также был использован справочник «Berlitz Complete Guide to Cruising and Cruise Ships 2013» [14].

Таблица 2

### Сравнительный анализ основных круизных компаний

Название компании	MSC Cruises	Costa Cruises	Pullmantur	RCI	HAL
Суммарное количество мест всех лайнеров	30 174	37 220	7 818	68 478	23 126
Названия российских туроператоров	«РАС Group»	«Inflot»; «Атлантис Лайн»; «Натали турс» и др.	«Inflot»	«Inflot», «Нептун», «Магазин круизов».	«Виа Марис», «Нептун», «Магазин круизов» и др.
Гарантированное русскоязычное обслуживание	Да – от российского туроператора	Да – от круизной компании	Да – от круизной компании	Нет	Да – от российского туроператора
Уровень обслуживания	Стандарт	Стандарт	Эконом	Стандарт	Премиум

Для выявления факторов внутренней и внешней среды бизнеса российских туроператоров морских круизов, проведем SWOT-анализ (см. табл. 3).

Таблица 3

### SWOT-анализ российских туроператоров морских круизов

	Положительное влияние	Отрицательное влияние
<b>Внутренняя среда</b>	Защищенность потребителей российским законодательством Отсутствие языкового барьера при покупке круиза Возможность посещения офиса продаж.	Отсутствие прозрачной для потребителя схемы оплаты через посредника Отсутствие компетенции по некоторым вопросам у сотрудников.

	Положительное влияние	Отрицательное влияние
<b>Внешняя среда</b>	Совершенствование русскоязычного сервиса Организация дополнительных русскоязычных услуг на бортах.	Организация русскоязычного сервиса силами круизных компаний без участия туроператоров Развития интернет-продаж круизными компаниями на территории России.

Проведя анализ, можно сделать вывод, что, несмотря на наличие защищенности потребителей российским законодательством и возможности посещения офисов туроператоров, существуют угрозы самостоятельной организации русскоязычного сервиса круизными компаниями и развитием ими интернет-продаж на территории России. Одним из примеров попытки развития интернет-продаж может послужить официальный сайт компании «Costa Cruises» [15], переведенный на русский язык и представленный в российском интернет-пространстве.

Слабые стороны российских туроператоров определяются отсутствием прозрачной для потребителей схемы оплаты круиза через посредника [2]. По данным круизной компании «Инфофлот», осуществляющей турагентскую деятельность по продажам морских круизов как посредник между потребителями и российскими туроператорами, при участии в сделке турагентства денежные средства от потребителей поступают не сразу туроператору, а через турагентство (см. рис. 1). Турагентство в свою очередь перечисляет поступившие денежные средства от потребителя туроператору за вычетом комиссионного вознаграждения. Эта схема не исключает мошеннических действий со стороны недобросовестных турагентств, способных подорвать репутацию рынка. При этом опыт взаимодействия турагентств и туроператоров при интернет-продажах из других отраслей туризма показывает возможность избежать риски, связанные с задержкой оплат турагентством. Исходя из этого, предлагается скорректировать действующую схему проведения оплат за круизы при участии турагентства.

Скорректированная схема (см. рис. 2) подразумевает перевод денежных средств при интернет-продажах от потребителя непосредственно туроператору с сайта турагентства и получение электронной путевки обратным способом в ответ. При этом комиссионное вознаграждение перечисляется от туроператора турагентству уже без участия потребителя.



Рис. 1. Схема проведения оплат и получения путевок на российском рынке круизного туризма

SWOT-анализ показал, что дефицит квалифицированных кадров на рынке труда также подразумевает наличие репутационных рисков [13]. Внешняя среда дает российским туроператорам ряд

возможностей для развития бизнеса, в частности совершенствование русскоязычного сервиса, организацию дополнительных русскоязычных услуг на бортах, а также программу до и после круиза.



Рис. 2. Скорректированная схема проведения оплат и получения путевок для российского рынка круизного туризма

Проведенное исследование определило следующие выводы – основными факторами успешного развития бизнеса российских туроператоров являются корректировка действующей схемы оплаты круизных путешествий через российские компании и повышение качества русскоязычного сервиса в круизах силами российских туроператоров.

Важнейшим фактором успешного развития продаж морских круизов в России является не только совершенствование русскоязычного сервиса в круизах иностранных компаний, но и развитие внутреннего морского круизного туризма, максимально ориентированного на российских потребителей. Морской транспорт существенно ослаблен в результате распада транспортной системы СССР. Крайне нерациональна существующая структура морского флота России, сложившаяся в результате раздела транспортной системы бывшего Союза [3]. Наиболее перспективным для этого регионом исторически может считаться Черное море – возрождение Крымско-Кавказской пассажирской линии в современных условиях, научной оценки экономической эффективности которой пока не было дано.

#### Библиографический список:

1. Биржаков, М. Б. Индустрия туризма: Перевозки / М. Б. Биржаков, В. И. Никифоров. – СПб. : Герда, 2007. – 429 с. – ISBN 978-5-94125-129-2.
2. Дементьев, С. Почему штормит круизный рынок / С. Дементьев // Тур бизнес. – 2013. – № 1. – С. 17.
3. Метелкин, П. В. Управление развитием и использованием производственных мощностей портовых комплексов России : дис. ... д-ра экон. наук / П. В. Метелкин – М. : Государственный университет управления, 2001. – 346 с.
4. Шпилько, С. П. Морские круизы. Теория и практика / С. П. Шпилько, Н. В. Андропова, Р. В. Чударев. – М. : Советский спорт, 2012. – 148 с. – ISBN 978-5-9718-0573-1.
5. Dickinson, B. Selling the Sea / B. Dickinson, A. Vladimir. – Wiley, 2007. – 352 p. – ISBN 0471749184.
6. Gibson, P. Cruise Operations Management (The Management of Hospitality and Tourism Enterprises) / P. Gibson. – Abingdon : Routledge, 2011. – 220 p. – ISBN 978-0750678353.
7. Gibson, P. Cruise Operations Management: Hospitality Perspectives / P. Gibson. – Abingdon : Routledge, 2012. – 312 p. – ISBN 9780203129272.
8. Growth of the Cruise Line Industry [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cruisemarketwatch.com/growth/> (дата обращения : 06.10.2015).
9. Market Share [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cruisemarketwatch.com/market-share/> (дата обращения : 06.10.2015).

10. PAC GROUP [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.hotline.travel/dossier/company/-pac\\_group/](http://www.hotline.travel/dossier/company/-pac_group/) (дата обращения : 12.10.2015).
11. Sung Chon, K. Ocean Travel and Cruising: A Cultural Analysis / K. Sung Chon, A. Berger. – Abingdon : Routledge, 2014. – 275 p. – ISBN 9781136415470.
12. Tourinfo [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://tourinfo.ru/node/239#no> (дата обращения : 19.11.2015).
13. Vogel, M. The Business and Management of Ocean Cruises / M. Vogel, A. Papathanassis, B. Wolber // CABI – 2012. – 257 p. – ISBN 978-1845938451.
14. Ward, D. Berlitz Complete Guide to Cruising & Cruise Ships 2013 / D. Ward // Berlitz Travel, 2012. – 704 p. – ISBN 978-178-004-060-8.
15. Work with Costa Cruises [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.costacruise.com/B2C/RU/Default.htm> (дата обращения : 19.11.2015).

УДК 331.101.3

Н.М. Твердола

## ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ В ПАРАДИГМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

*Аннотация.* Статья раскрывает кросс-тему, логически увязывающую наиболее известные теории мотивации и терминологию, международные стандарты менеджмента качества и социальной ответственности, целевое управление, систему сбалансированных показателей, а также дает практическое руководство по их творческому использованию при проектировании систем мотивации. Статья доказывает необходимость повышения требований к подготовке и профессиональному уровню специалистов в области управления человеческими ресурсами.

*Ключевые слова:* мотивационные теории, сбалансированная система показателей, управление по целям, управление эффективностью деятельности, социальная ответственность организации, цикл PDCA, международные стандарты ИСО 26000, ИСО 9001.

Natalia Tverdola

## CONSTRUCTION OF MOTIVATION IN PARADIGM OF THE ORGANIZATION

*Annotation.* The article reveals the cross-theme. This theme connects the most famous theories of motivation and terminology of international standards of quality management and social responsibility, of management by objectives, of balanced scorecard logically and provides practical guidance for the design of motivations schemes.

*Keywords:* theory of motivation, Balanced Scorecard, management by Objectives, corporate performance management, corporate social responsibility, PDCA, international standards ISO 26000 and ISO 9001.

Вот уже много лет слышу от коллег: «С каждым годом роль человеческого фактора в бизнесе возрастает». И эта фраза не только не теряет своей актуальности, а, напротив, приобретает все большую остроту. В чем причина?

Это обусловлено несколькими факторами: усилением конкуренции, невозможностью обеспечения конкурентного преимущества на рынке посредством изменения ценовой политики или технологий, глобальными демографическими проблемами. Роль «звезд» растет. Они определяют успех бизнеса. Каждый руководитель ждет их – соискателей на вакансию, сотрудников «с горящими глазами». Их необходимо найти, удержать. Необходимо найти будущих «звезд» и «зажечь» их. Непростая задача. Еще более непростая задача – заставить их светить все ярче и ярче. Хотя слово «заставить», думаю, здесь неуместно. А вот если под «заставить» иметь в виду «замотивировать», сделать так, чтобы они сами захотели гореть и светить, – вот об этом, о такой системе управления персоналом как инструменте реализации стратегии компании мне и хотелось бы поговорить.

Существует афоризм, согласно которому успех работы компании напрямую зависит от способностей и мотивации ее сотрудников. Между тем, нередко первые лица организации и их помощники сетуют на то, что руководимые ими команды при всем их профессионализме достигли плато продуктивности. Люди работают без должной энергии и энтузиазма, активность и предприимчивость уступают место формальному исполнению обязанностей «от» и «до», а некоторые сотрудники и вообще воспринимают пребывание на рабочем месте как тягостную повинность. Налицо симптомы известной болезни – демотивации работников. Стоит ли однако громогласно пенять на зеркало? Вспомним знаменитый вывод доктора Деминга: «Глубинные причины неудач в 94 % случаев связаны с существующей системой и только в 6 % и менее случаев – с действиями людей» [1]. Но за систему отвечает именно руководитель. Не секрет, что пассивность и равнодушие персонала не в последнюю очередь связаны с недостаточной компетентностью руководителей, недооценивающих важность работы с подчиненными, а главное – практически не владеющих приемами мотивирования. Пагубную роль играет и отсутствие у них некоторой психологической подготовки, без которой невозможно

правильное понимание излагаемых в различных статьях мотивационных теорий. Огромное количество литературы на эту тему, статей, при этом не всегда однозначных. Сложная тема, несмотря на ее кажущуюся внешнюю простоту и доступность. И, с одной стороны, иногда глубокая внутренняя самоуверенность руководителей, что персоналом управлять может каждый, получивший образование в общем менеджменте, а с другой – практика подготовки специалистов по управлению персоналом, когда недостаточно времени уделяется изучению общего менеджмента, включая стратегический, кризис менеджмент, менеджмент качества и маркетинг. Управление человеческими ресурсами – это та область менеджмента, к которой пытается приложить руку каждый, в отличие, например от IT-сферы. Но так ли все просто?

Например, замечательная фраза «деньги не мотивируют», которой бравируют порой даже руководители, получившие MBA образование. Возможно. Но их должно быть столько, чтобы удовлетворить необходимый, причем, по мнению самого сотрудника, уровень его потребностей. В противном случае не будет обеспечен один из важнейших гигиенических факторов (по теории Герцберга) и вряд ли сотрудника вообще что-то будет мотивировать. Но об этом чуть позднее. Работа с кадровым составом представляет собой некий фундамент, без которого все здание бизнеса рискует оказаться в аварийном состоянии. На приведенной схеме (рис. 1) отражена связь качественного состава кадровых ресурсов с финансовыми результатами компании, по которым можно судить об успешности бизнеса, удовлетворенности клиента, бизнес-процессах.



Рис. 1. Место кадровых ресурсов в организации

Важно понимать, что грамотно выстроенная мотивация персонала является одним из важнейших элементов эффективной системы управления персоналом и в то же время ее продуктом. Но ведь обычно в бизнесе эта схема действует, и «кирпичики» схемы рейтингуются с точностью до наоборот.

В одной из компаний, где я возглавляла службу управления персоналом, возникла критическая ситуация, когда началось массовое увольнение сотрудников, причем уникальных специалистов и профессионалов своего дела. Кроме того, появилась и нарастала, как «снежный ком», негативная информация о компании от уволившихся сотрудников в социальных сетях. Это грозило крахом целого направления бизнеса компании. А причина в том, что руководство вовремя не уделило должного внимания негативным настроениям в коллективе. Анализ текущей ситуации и маркетинговое исследование рынка конкурентов и кандидатов показали, что повышение оклада в момент, когда кризис уже наступил, скорее всего, приведет не только к шантажу со стороны этих сотрудников, но повлечет за собой шантаж и со стороны других работников компании, и со стороны кандидатов на вакансии. Краткосрочные меры проблемы бы не решили, поэтому выбор сделали в пользу системы аттестации и серьезной рекламно-маркетинговой стратегии. Мы говорим об аттестации, целью которой является не карательная функция, а мотивирующая. Аттестация, включающая в себя четкие цели, четкие критерии и прозрачное вознаграждение, а также обратную связь с сотрудниками при разработке и внедрении системы. HR-дирекция совместно с линейными руководителями подготовила квалификационные характеристики для всех производственных позиций. Поскольку к тому времени, а это было в далеком 2005 г., для рекламного рынка они не были разработаны, пришлось начинать с чистого листа: изучить ситуацию на рынке труда и привязать окладную сетку к разрядам. К этой работе привлекались и рядовые сотрудники, что облегчило впоследствии принятие данной процедуры внутри компании. Участие сотрудников в разработке системы мотивации, с моей точки зрения, в принципе, необходимое требование и залог эффективности и работоспособности системы. Кроме того, регулярно проводилось исследование удовлетворенности персонала и производственной средой (которая включает в себя системы мотивации) и инфраструктурой компании. Эффект руководители ожидали получить не ранее чем через год, когда люди почувствуют на себе результаты этих мер, и не ошиблись! К концу первого года удалось не только остановить увольнения, но и повысить эффективность труда, а также создать привлекательные условия для новых кандидатов. Компания же вернула себе статус лидера на рынке, впоследствии сплотившего большую часть компаний своего сегмента в сообщество, и стала организатором форумов и проводником новых практик. Положительного итога удалось достичь благодаря профессиональному соединению и использованию стратегического менеджмента, регулярных маркетинговых исследований, включая бенчмаркинг, практик успешных продаж и менеджмент человеческих ресурсов, который предполагает определение четких целей и параметров оценки работы, комплексное использование материального, морального стимулирования и аттестации. Кроме того, руководство компании было готово к долгосрочным инвестициям в процесс построения системы мотивации и слаженно взаимодействовало между собой. Но, как резюме этого жизненного кейса, замечу, это очевидно, что лучше не допускать негативного настроения в коллективе, нежели с ним бороться. Борьба влечет всегда гораздо большие затраты, а порой оказывается уже бессильной. Положительный имидж работодателя зарабатывается годами, а теряется за миг.

Как предупредить подобные ситуации? Давайте разберемся в логической связи всех основных понятий и теорий мотивации. Когда возникает потребность в чем-либо, она вызывает напряжение в сознании человека, **внутреннее** побуждение к ее удовлетворению – **мотив**. Человека «мучают» его потребности, и он постоянно ищет возможность для их удовлетворения. Чем привлекательнее и очевиднее реализация потребности с помощью данного объекта, тем интенсивнее производственная деятельность человека с целью ее присвоения. Таким образом, объект, как и потребности, вызывает стимулирующее воздействие, **внешнее** побуждение к реализации работником мотивационных установок, и лишь в этом случае он становится стимулом. **Стимул** – это способность избранного объекта удовлетворить потребность человека. Он обеспечивает не только реализацию мотива, но и обогащает мотивационные установки, может формировать множество разнообразных мотивов. Реак-

ция сотрудника на стимулы находится в прямой зависимости от его общественно-психологических (социальных установок, ожиданий и т.п.) и индивидуально-психологических качеств (темперамента, эмоций, характера и пр.). При этом наилучший результат дает мотивация на основе первоочередных, наиболее насущных потребностей человека. Сложность заключается в определении этой очередности. Для этого полезно знать свойства потребностей:

- способность как к экстенсивному, так и к интенсивному развитию (т.е. как количественный, так и качественный рост и развитие до определенного рубежа насыщения);
- определение их очередности и насущности через уровень удовлетворения низших потребностей работника, а также степень его социальной зрелости;
- возможность замены одной потребности другой;
- действие принципа относительности (развитие системы потребностей идет в постоянном сравнении с уровнем их удовлетворения у «соседей»).

Конечно же, возможен элемент случайности: вся мотивационная работа может оказаться безуспешной в результате, например, плохого самочувствия работника. На основе вышесказанного дадим определение мотивации.

Будем под **мотивацией** понимать совокупность внутренних (мотивы, потребности) и внешних (стимулы) движущих сил, побуждающих человека к деятельности и придающих этой деятельности направленность, ориентацию на достижение определенных целей. А под **мотивированием** – процесс сопряжения целей сотрудника с целями организации. Механизм мотивации может быть представлен в виде схемы (рис. 2).

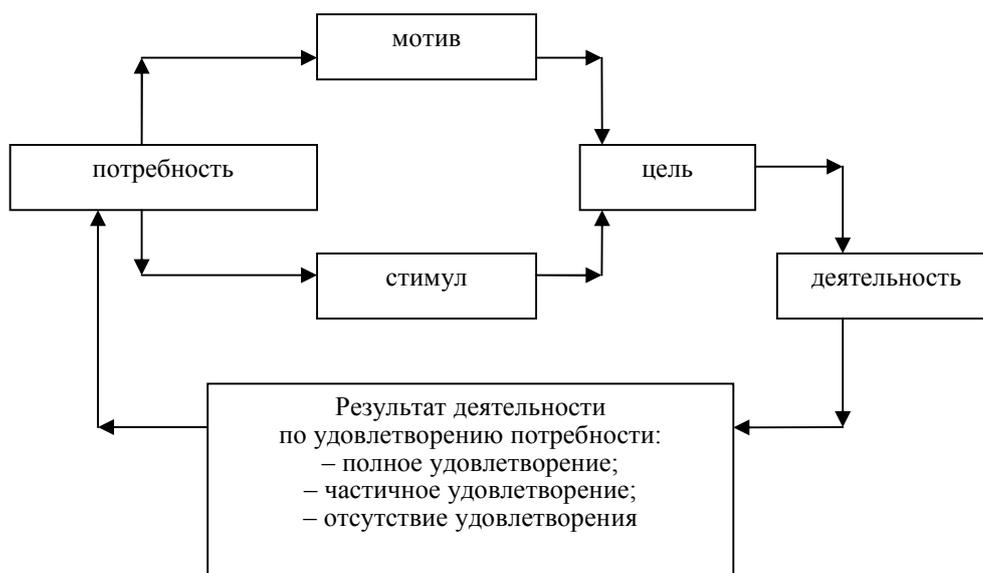


Рис. 2. Механизм мотивации

Этот цикл присутствует и повторяется в жизни каждого человека в отношении любой и его потребностей. Данная схема отражает действие **закона результата**. Суть его в том, что в процессе своей деятельности человек анализирует, какой вид деятельности позволил ему удовлетворить потребность, и стремится ее повторить. Обращаем внимание, что мотивация и стимулирование противоположны по направленности: первое ориентировано на изменение существующего положения, второе – на его закрепление, но при этом они дополняют друг друга и являются составляющими единого процесса. Сложность мотивационной работы заключается в том, что один и тот же стимул мо-

жет иметь различный эффект для разных категорий работников в зависимости от их возраста, статуса, жизненных целей и т.п. Важен также правильный выбор организационной формы мотивационного воздействия на сотрудника, который включает:

- тип воздействия;
- характер воздействия;
- методы воздействия.

Так, для топ-менеджеров оказываются эффективными долгосрочные и стратегические методы воздействия (опционы, премирование по принципу «золотые наручники», участие в прибыли, престиж компании и т.д.), а для творческих профессий, например дизайнеров, важна атмосфера на рабочем месте, свободный график и отсутствие дресс-кода. Но это некие шаблоны, которые в процессе мотивации нужно применять творчески, что равнозначно отсутствию таких шаблонов.

Все теории мотивации традиционно разбиваются на теории содержания, «поля» и процесса. Наиболее известными теориями первой группы являются теория иерархии потребностей Маслоу, теория двух факторов Герцберга, и теория мотивации Альдерфера – ERG-теория.

Целью *содержательных теорий* мотивации является выявление наиболее полного перечня потребностей работника, определение их сущности и в соответствии с этим применение внутренних и внешних вознаграждений. Эти теории практически не уделяют внимания процессу мотивации, что существенно ограничивает возможность их непосредственного практического применения.

Группа теорий «поля» занимается изучением в механизме мотивации, отраженном на рисунке 2, этапа «стимул – цель», определяя, каким образом среда обитания и организационная культура компании («поле») стимулируют трудовую деятельность работника и формируют его мотивационную сферу. Среди теорий этой группы заслуживают внимания теории «Х» и «У» Мак-Грегора и теория «Z» Оучи. Этот блок теорий в принципе нельзя связывать только с процессом мотивации, он затрагивает подходы к управлению.

Объектом изучения процессуальных теорий мотивации является следующая ступень механизма мотивации (см. рис. 2), а именно этап «цель – действие». Основные из них: теория ожиданий (Врум, Портер, Лоулер и др.) и теория справедливости Адамса. Остановимся на них подробнее.

Теория ожидания описывает и изучает взаимодействие трех блоков, из которых складывается процесс мотивации: усилие, исполнение и результат. Она основана на постулате о том, что мотивированная деятельность является целенаправленной. Сила направленности на достижение цели зависит от того, в какой мере личность чувствует себя вознагражденной за достижение этой цели, ценности вознаграждения и реальности его получения, которая связана и с достижимостью цели. Как видим, практическая польза теории очевидна – ставьте правильно цели и правильно вознаграждайте, причем вознаграждение должно быть гарантированным. Сегодня можно наблюдать использование этой теории в подходе к управлению МВО (*англ.* Management by Objectives) и BSC (*англ.* Balanced Scorecard) как развернутом формате МВО.

Теория справедливости утверждает, что полученное вознаграждение сотрудники соотносят с вознаграждением других людей за аналогичную работу, следовательно ценность одного и того же вознаграждения относительна и определяется чувством справедливости. Поэтому очень важно, чтобы работа была правильно оценена, а информация о том, кто и сколько получает, – широко доступна. Насколько это правильно и реально в российских условиях? Скорее, правильно с точки зрения эффективности этого рычага мотивации в любых условиях. Но пока не получило повсеместного распространения в России и вряд ли будет присутствовать в полной мере в ближайшем будущем. Кроме того, важно регулярно проводить исследования удовлетворенности персонала, как потребителя и заинтересованной стороны, с целью выяснить, как сотрудники оценивают вознаграждение. Эта практика уже делает свои первые шаги в ряде компаний.

Как видим, в схеме, отражающей механизм мотивации на различных этапах, задействованы все три группы теорий мотивации. А вот их конкретное применение напоминает конструктор «Лего». На практике лучше применять подобные теории в комплексе и в зависимости от конкретной ситуации.

Итак, как же построить систему мотивации?

Определимся, каковы цели мотивации. Поскольку в начале статьи мы упомянули об афоризме, суть которого в том, что

$$\text{Успех компании} = \text{способности сотрудников} \cdot \text{мотивация сотрудников}, \quad (1)$$

то вырисовывается вполне ясная цель мотивации – повысить эффективность работы компании. Эффективная программа мотивации – это одновременно и цель компании, достижение которой позволит наиболее полно раскрыть потенциал каждого сотрудника, и средство для достижения других целей компании. Работу по мотивированию сотрудников необходимо начинать уже с момента их прихода в организацию. На этом этапе важно точно определить все способности кандидата и его истинные потребности.

Определение конкретного сета необходимой для принятия решения о найме информации, методов и способов ее получения требует немалых знаний теории, а также талантов и подлинного искусства использования и развития этой теории.

Итак, лучшие кандидаты на вакансию уже ваши сотрудники. Можно ли с облегчением выдохнуть и отдохнуть? Увы, работа продолжается и требует еще больших техник и творчества. Уже на этапе проведения вводных бесед со вновь привлекаемыми сотрудниками следует сообщать им о своих ожиданиях относительно их продуктивности, формировать у них установку на высокие достижения. Перед ними должны быть поставлены четкие цели и согласованы критерии отслеживания их выполнения. Цели и задачи, установленные для каждого сотрудника, должны быть шагом на пути достижения организационных целей. Все это можно включить в процедуру адаптации и оценки сотрудников компании.

Для уважаемых читателей, которые разочарованно «кинут» фразу после прочтения статьи: «Это теория! А практика совсем иная!» Все описанные и предлагаемые мероприятия в этой статье носят далеко и не исключительно теоретический характер. Это – теория, переработанная и прошедшая испытания на практике, либо «выстраданные» и интуитивно определенные методы работы с людьми. Еще гуру менеджмента качества д-р Деминг призывал: «Откажитесь от использования бесплодных плакатов, лозунгов и призывов к работникам» [1] и утверждал, что лозунги еще никому никогда не помогли делать работу лучше. Наоборот, они способствуют появлению разочарования. Все позиционируемые мероприятия и заявления, весь документооборот, – т.е. система менеджмента человеческих ресурсов, должны быть оптимальны, понятны, результативны и соблюдаться всеми. А, кроме того, управляться в соответствии с циклом PDCA Шухарта-Деминга (англ. «*Plan-Do-Check-Act*» -«планирование-действие-проверка-корректировка»- Циклически повторяющийся процесс принятия решения). Этот же цикл управления присутствует и в механизме мотивации, отраженном на рис. 2.

Кстати, нельзя забывать о том, что категорически не стоит ставить телегу впереди лошади. Другими словами, **сначала необходимо правильно определить цели компании, ее миссию и донести эту информацию до сведения всех сотрудников. Последнее требует проведения серьезной рекламной кампании внутри организации.**

Кроме того, опыт лучших западных и отечественных руководителей показывает, что успеха достигают те, кто не просто ставит задачи перед подчиненными и любыми способами добивается их выполнения, а обладает способностью заинтересовать, зажечь, вдохновить персонал на выполнение задач компании, сформировать команду единомышленников.

Наибольшего успеха позволяет добиться мотивация на основе наиболее насущных потребностей работника. Их удовлетворение может носить, как уже говорилось, разовый или долговременный характер. Наибольшую сложность представляет определение предполагаемого результата удовлетворения данной потребности, так как требует достаточно глубокого знания психологии и особенностей поведения самого сотрудника. Ожидаемые результаты могут отличаться от реальных, что обязательно должно быть зафиксировано и обсуждено в личных беседах с сотрудником. Отсутствие возможностей по удовлетворению потребностей сотрудника в текущий момент не снимает необходимость этого с повестки дня. Сотрудник должен быть уверен, что при высоких результатах его труда компания изыщет возможность расширить круг его удовлетворяемых потребностей. Именно такая политика будет максимально способствовать сопряжению целей сотрудника и компании, а значит, позволит компании добиться максимальных успехов в бизнесе.

Немаловажную роль в процессе мотивации играют и организация рабочего места, планирование карьеры, социально-экономическое или, как его еще называют, нематериальное, а также моральное стимулирование. Достаточно вспомнить опыт СССР, чтобы понять, насколько действенны меры морального стимулирования, кроме того, меры материального стимулирования неограниченны, в отличие от необходимости постоянно мотивировать сотрудников, поэтому моральное стимулирование – некая «палочка-выручалочка», стоящая компании так мало. Однако не надо забывать, что эти меры будут работать при условии, что уровень заработных плат в компании не ниже среднерыночных. В случае же кризиса, когда компания на некоторый период времени не сможет удержаться на уровне среднерыночных заработных плат, все эти меры позволят ей сохранить на этот период эффективную работу персонала.

Что касается штрафных санкций, то, как показывает мировая практика и опыт управления кадровыми службами, эффективнее работает положительная мотивация, нежели отрицательная: лучше не поощрить «за», чем наказать «за».

Названный комплекс мер должен работать в совокупности, образуя систему мотивации. Насколько важна такая системность? Описанная в начале статьи ситуация полностью подтверждает необходимость соблюдения этого требования.

Следует отметить, что рассмотренные в примере мероприятия полностью вписываются в выполнение требований международного стандарта ISO 9001 [3], который уже тогда, в 2005 г., использовался в системе управления данной компании, и ISO 26000, появившийся на международной арене только в 2010 г.

Система управления персоналом со всеми компонентами системы мотивации является важнейшим элементом общей системы управления. Причем элементом узловым, в полной мере влияющим на всю деятельность и ее успешность. Это диктует и необходимость основательных знаний стратегического менеджмента у руководителей служб управления персоналом, кроме узко направленных знаний в области управления человеческими ресурсами, об этом я говорила ранее.

Как добиться того, чтобы этот элемент был максимально эффективен и работал на достижение целей компании и реализацию ее стратегий? В очередной раз стоит вспомнить правило о том, что не стоит изобретать велосипед, а нужно только грамотно использовать существующие технологии управления персоналом, или HR-менеджмента, опираясь на успешный опыт их внедрения. Итак, немало о «велосипеде».

Если говорить о мировой практике применения требований к управлению персоналом, то в первую очередь стоит обратиться к международным стандартам. Как я уже упоминала, стандарт ISO 9001 определяет технологию управления организацией. Раздел 6.2 указанного стандарта «Человеческие ресурсы» говорит о том, что именно должна реализовать организация для обеспечения эффективного использования своего персонала. Выполнение требований этого небольшого, но очень емко-

го раздела приводит к тому, что в организации появляются квалификационные требования для сотрудников, свидетельства их компетенции, корректно распределяется ответственность через должностные инструкции, матрицы ответственности, трудовые договоры. Обучение проводится на основании оценки уровня квалификации и компетентности, после чего определяется результативность такого обучения, формируются планы повышения квалификации. При этом обязательно должен быть сформирован кадровый документооборот с учетом норм и требований действующего трудового законодательства. Специфика применения данного стандарта в том, что он создает платформу для дальнейшего применения более локальных технологий управления, таких как Balanced Scorecard (BSC), Performance Management, Management by Objectives (MBO).

Например, BSC предполагает наличие четырех групп целей у организации, одной из которых являются цели в области развития персонала, при этом ISO 9001 принципиально предписывает разработать цели и оценивать их достижение с течением времени. Цели должны быть разработаны и для бизнес-процессов, и тут не избежать планирования развития персонала в рамках HR-менеджмента.

MBO предполагает наличие целей для рабочих мест, а это эффективно только при наличии стройной системы целей для всех уровней управления, так называемого «дерева целей». Цели для различных уровней также определяются стандартом ISO 9001.

В трактовке ISO 9001 мотивация рассматривается как элемент среды, которая также должна находиться под управлением и соответствовать требованиям стандарта. Соответственно, возникает необходимость управления мотивацией сотрудников и компании в целом. Но, как известно, управлять можно только в том случае, если можно измерять параметры функционирования объекта управления. А это значит, что перед нами должна стоять задача измерения уровня мотивации.

Среди международных стандартов, помогающих грамотно выстроить систему мотивации, следовало бы выделить новые стандарты SA 8000 и ISO 26000, имеющие социальную направленность. Это стандарты социальной ответственности для организаций. Под **социальной ответственностью организации** понимается концепция, в соответствии с которой организация учитывает интересы общества и возлагает на себя ответственность за воздействие своих решений и деятельности на заказчиков, поставщиков, **работников**, акционеров, местные сообщества и прочие заинтересованные стороны общества. Стандарты применимы к организациям всех форм собственности, включая общественные и государственные организации, и очень тесно связаны с темой мотивации персонала. Один из принципов социальной ответственности организации, провозглашенных в стандарте 26000 – уважение заинтересованных сторон, а персонал организации – одна из ключевых заинтересованных сторон организации. Кроме того, рассматриваемые стандартами темы: «права человека», «трудовые практики» и «добросовестные деловые практики» – это обширный перечень вопросов построения правильных взаимоотношений с персоналом организации с точки зрения социальной ответственности и этичного поведения, как одного из принципов социальной ответственности, а также с точки зрения эффективного ведения бизнеса.

Мы видим, что выполнение требований международных стандартов легко совместимо с другими технологиями управления, в частности с позиции управления персоналом и выстраивании системы мотивации.

Как итог приведу 10 принципов, на которых должна базироваться эффективная система мотивации в компании:

- вложения и отдача;
- прозрачность системы;
- последовательность и непротиворечивость, значимость для работников;
- зависимость дохода от значимости сотрудника и его трудового вклада;
- тесное увязывание системы оплаты труда с результатами;

- исключение уравнительности;
- содействие целям организации;
- дополнительные условия для выдающихся сотрудников;
- реалистичность;
- обязательность корректировки.

Построение системы мотивации – длительный процесс, в котором необходимо все время «держать руку на пульсе». Любой компании рано или поздно придется столкнуться с проблемами стимулирования труда, привлечения и удержания квалифицированного персонала. В их решении может помочь только грамотная и четкая система мотивации. Для каждой организации процесс создания, сама модель мотивации очень индивидуальны. Не существует универсальной модели, действующей в любых временных интервалах, для всех фирм.

В заключение хочется напомнить известную метафору: «Мотивация – это морковка, которая висит перед сотрудником». По мере приближения к цели она немного отдаляется. Но человек должен время от времени откусывать от этой морковки, но не съесть ее полностью! Иначе пропадет интерес к работе. Как правило, сотрудник свою мотивацию не осознает четко. Поэтому необходимо искать, где же та «морковка», и думать, не только как ее подвесить, а и как правильно ее перевешивать.

Так что же такое «мотивация»? Технология? Или искусство? Чем больше работаю с людьми, тем больше прихожу к выводу, что мотивация – не столько и не только комплекс технологий, процедур, документов и регламентов, сколько великое искусство, опирающееся на прочный фундамент высокопрофессионального владения теорией общего, стратегического, кризис менеджмента, маркетинга, менеджмента качества и менеджмента человеческих ресурсов, включая юриспруденцию и психологию. Обращаться приходится как к разуму, так и к чувствам сотрудников. И каждый день менеджер, и в частности HR менеджер, выходит на сцену – «жизнь» с премьерой спектакля «Управление людьми в компании». Требования к спектаклю высоки – на этот спектакль должны приходить зрители, каждый день должен быть аншлаг. Профессионализм HR менеджера должен быть на уровне способности к импровизации, а лидерство – харизматичным.

Поэтому, несмотря на иногда возникающее у руководителей искушение в условиях кризиса сократить ФОТ за счет HR, в компании должен быть отдельный человек, профессионал, отвечающий за управление человеческими ресурсами. В свою очередь успешность и выживаемость бизнеса в условиях высокой динамичности рынка диктуют необходимость повышения требований к подготовке и профессиональному уровню специалистов по управлению человеческими ресурсами, более того, к изменению подхода к их подготовке, в принципе. – Профилизация, в частности менеджмент человеческих ресурсов, может быть только после изучения и на базе профессионального владения стратегическим менеджментом, включая менеджмент качества. Кроме того, необходимо на практике менять систему взаимодействия реального бизнеса и системы образования. Это должны быть постоянно взаимодействующие части единого целого. Столь популярную фразу «Забудьте то, чему вас учили» пора перевести в непозволительную для людей, бизнеса, страны роскошь.

#### *Библиографический список*

1. Деминг, Э. Выход из кризиса. Новая парадигма управления людьми, системами и процессами / Э. Деминг. – М. : Альпина Паблицер, 2014. – 417 с. – (Модели менеджмента ведущих корпораций. – ISBN 978-5-9614-5264-8
2. Виханский, О. С. Менеджмент : учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 3-е изд. – М. : Гардарики, 2000 – 528 с. – ISBN 5-8297-0005-0.

УДК 332.33:330.101.8

Е.Е. Францева-Костенко

## РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА В ПЕРИОД КРИЗИСА

*Аннотация.* Статья посвящена актуальной теме современной экономики – развитию региональной экономики в условиях кризиса, что обусловлено необходимостью определения конкурентного статуса региона (муниципального образования), выявлением факторов неустойчивости для дальнейшего динамичного социально-экономического развития территории. Автор статьи предлагает примерный перечень факторов для оценки неустойчивости региональной экономики в контексте системного кризиса.

*Ключевые слова:* региональные системы, социально-экономическое развитие, стратегическое управление, экономический кризис, неустойчивость, экономические санкции, неустойчивое развитие.

Elena Frantseva-Kostenko

## THE DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMY IN TIMES OF CRISIS

*Annotation.* The article is devoted to the topical subject of a modern economy-development of regional economy in crisis, because of the need to determine the competitive status of the region (municipality), identification of factors of instability for further dynamic socio-economic development of the territory. The author of the article proposes an indicative list of factors for assessing the volatility of the regional economy in the context of a systemic crisis.

*Keywords:* regional, socio-economic development, strategic management, economic crisis, instability, economic sanctions, unsustainable development.

Анализ эволюции экономических циклов показал, что на природу, характер развития циклов, их продолжительность и специфику проявления фаз, включая фазы кризисов, влияет комплекс сложно взаимодействующих факторов.

В экономической науке в настоящее время обоснован ряд научных теорий, объясняющих причины возникновения экономических циклов и кризисов. В числе основных групп теорий принято выделять экстерналичные (внешние) и интерналичные (внутренние) теории [8].

Экстерналичные теории объясняют природу и характер развития циклов и кризисов влиянием внешних факторов, т.е. факторов, находящихся вне экономической системы. Основные из них:

- войны, революции, другие значимые политические события и потрясения;
- природные явления, обуславливающие возникновение экстремальных ситуаций в экономике (к примеру, неурожай в сельском хозяйстве способны привести к общему спаду производства);
- открытие крупных месторождений природных ресурсов, которые могут оказать влияние на конъюнктуру рынков этих ресурсов;
- научные открытия, нововведения, меняющие структуру производств и отраслей, разработка новых технологий;
- освоение новых территорий и в связи с этим существенное изменение миграционных потоков.

Интерналичные теории исследуют внутренние факторы, которые присущи самой экономической системе, в их числе:

- изменение структуры и объема потребительских расходов, оказывающих влияние на совокупный спрос;
- рост инвестиционных расходов, обусловленный необходимостью замены изношенных или модернизации основных фондов;

– государственная экономическая политика, прямо или косвенно влияющая на макроэкономическое равновесие.

Таким образом, факторами, оказывающими воздействие на зарождение, протекание и проявление экономических циклов и кризисов, являются процессы, развивающиеся как внутри экономических систем, так и за их пределами. Рассмотрим с этой позиции причины экономического кризиса 2008–2010 гг., который можно охарактеризовать, как:

– мировой. Получивший развитие в США кризис перешел на мировой уровень, далее усиливаясь в первую очередь в странах с моделью экономики, наиболее близкой к американской (Великобритания, Ирландия и Испания).

– общий. Первоначально проявившийся как кризис ипотечного кредитования в США, кризис довольно быстро перерос на всю финансовую сферу Америки, а затем и всего мира, приведя к обвалу фондового рынка и резкому увеличению числа банкротств. Парализация финансовой системы в дальнейшем отразилась на секторе реального производства (особенно в строительной индустрии и автомобильной промышленности).

– экономический. Кризис охватил всю мировую экономику, приведя к резкому снижению показателей деловой активности вне зависимости от сфер или отраслей

– длительный. Кризис продолжался с 2008 г., и вопрос о его завершении до настоящего времени остается дискуссионным.

– глубокий. Кризис привел к серьезным нарушениям всей мировой экономики, характеризующимся резким ростом безработицы, банкротств по всему миру. Привел к серьезным социальным и политическим потрясениям во многих развитых и развивающихся странах, но, прежде всего, в странах Западной Европы.

– периодический. Возникновение экономического кризиса связывают с динамикой среднесрочного экономического цикла (цикла деловой активности) с протяженностью 7–11 лет.

– «перепроизводство» в финансовой сфере. Кризис, в первую очередь, вызван перенасыщением финансового рынка бумагами с высокой степенью доходности и риска.

– Таким образом, современный финансово-экономический кризис также обусловлен внешними и внутренними причинами. Среди группы причин наиболее значимыми являются:

– специфические проблемы американской экономики;

– системные фундаментальные проблемы современного экономического развития.

Внутренние причины кризиса обусловлены специфическими российскими обстоятельствами.

В процессе анализа внешних причин кризиса стало привычным критиковать деятельность администрации США по поводу неадекватной бюджетной и денежной политики. Российскими экономистами достаточно полно исследованы последствия данной политики и ее влияние на развитие экономики [1; 5; 6].

Так, в первую очередь рассматриваются результаты проведения проциклической политики после рецессии 2001 г., когда в условиях экономического роста страна продолжала идти по пути наращивания бюджетного дефицита вместо возвращения к клинтоновской политике профицитного бюджета, что находило отражение, в частности, в политике процентных ставок, которые долго оставались низкими в условиях экономического подъема.

Это была политика искусственного подхлестывания роста, особенно важная для развитых стран в связи с двузначными цифрами экономического роста Китая. В результате правительства многих стран предпринимали шаги по стимулированию роста, причем проблема перегрева экономики казалась не актуальной: мы слишком далеко ушли от Великой депрессии и, как казалось, интеллектуально переросли ее. В этой же логике находится и поставленная российским руководством задача «удвоения валового внутреннего продукта (ВВП)» за 10 лет – задача, также фиксировавшая внимание

преимущественно на достижении количественных, объемных показателей. Но если в российском варианте эта политика опиралась на наличие свободных мощностей, оставшихся после кризиса 1990-х гг., и на мощный приток нефтедолларов, то американская экономика должна была развиваться в условиях параллельного ведения двух войн, которые не могли финансироваться без бюджетного дефицита.

Самостоятельным фактором кризиса стали беспрецедентные темпы экономического роста, позволившие за 5 лет на четверть увеличить мировой ВВП. Такой подъем неизбежно накапливает системные противоречия, невидимые из-за роста благосостояния. И, главное, даже при осознании этих противоречий трудно вмешаться и что-то исправить: действительно, почему надо принимать какие-то ограничительные или корректирующие меры, когда и так все выглядит замечательно? Каждый раз, когда в подобных ситуациях бума кто-то начинает высказывать предостережения или сомневаться в правильности курса, появляются уверенные голоса о том, что «на этот раз все будет иначе» («*this time it's different*») [1].

Существует и другой аспект глобализации, который также (помимо новых инструментов) считался источником бесконечного финансового успеха и поступательного роста. Этот феномен был назван Н. Фергюсоном (*N. Ferguson*) как Химерика (*Chimerica*), что по-английски составлено из сочетания слов Китай (*China*) и Америка (*America*). Речь идет о формировании глобального дисбаланса, который на протяжении десятилетия считался источником сбалансированности и устойчивости мирового роста. В результате сформировался режим, противоположный модели глобализации рубежа XIX–XX вв.: если 100 лет назад капитал двигался из центра (развитых стран) на периферию (*emerging markets* того времени), то теперь развивающиеся рынки стали центрами сбережения, а США и другие развитые страны преимущественно потребляли [1].

Наконец, у современного кризиса имеется фундаментальная, наиболее важная предпосылка. Речь идет о целевой функции развития бизнеса, которая, по нашему мнению, за последние полтора-два десятилетия претерпела серьезную трансформацию. Ключевым ориентиром развития корпораций стал рост капитализации. Именно этот показатель более всего интересовал акционеров, и именно по нему оценивается в наши дни эффективность менеджмента. Между тем стремление к максимальной капитализации вступает в противоречие с реальным основанием социально-экономического прогресса – с повышением производительности труда. Рост капитализации связан, конечно, с производительностью труда, но лишь в конечном счете. Однако перед акционерами надо отчитываться ежегодно. А для получения красивых годовых отчетов, для обеспечения текущего роста капитализации требуется совсем не то же самое, что обеспечивает рост производительности. Для хороших отчетов надо проводить слияния и поглощения, поскольку объем активов способствует росту капитализации. И, разумеется, не следует закрывать отсталые предприятия, поскольку это ведет в текущем периоде к снижению капитализации. В результате в рамках многих крупных промышленных корпораций сохраняются старые, неэффективные производства и предприятия.

Подобная ситуация хорошо известна из советского опыта. Предприятия предпочитали выпускать устаревшую продукцию, а не переходить на выпуск новой: обновление привело бы к сокращению выпуска в штуках (килограммах, метрах, рублях), и в результате удалось бы обеспечить выполнение и перевыполнение планового задания. Тогда это называлось плановым фетишизмом [6].

Помимо общих факторов кризиса, существуют и специфические причины быстрого развертывания его в России. Кризис стремительно распространился в стране, отличавшейся особенно благоприятной макроэкономической ситуацией, в стране с двойным профицитом (бюджета и платежного баланса).

Прежде всего, это явилось как раз оборотной стороной благоприятной среды. Двойной профицит становился фактором привлечения капитала, который активно притекал сюда, расширяя «пле-

чо» заимствований. Естественно, при начале кризиса эффект получился противоположный – сжатие «плеча», что немедленно привело к сжатию фондового рынка.

Параллельно выяснилось, что российский фондовый рынок, несмотря на огромный рост в 2004–2007 гг., по сути, пребывает еще в зачаточном состоянии. Он способен быстро «сдуться» до минимальных значений. Правда, значения эти имеют определенную внутреннюю логику. В результате падения рынка фондовые индексы пришли примерно в ту точку где они могли бы находиться в отсутствие скачка 2005 г. [1].

Серьезнейшей проблемой стал рост корпоративных внешних заимствований. Особой проблемой было то, что большинство этих заимствований фактически были квазигосударственными. Многие предприятия-заемщики тесно связаны с государством и действуют в логике «приватизации прибылей и национализации убытков». Так они воспринимаются и на финансовом рынке, агенты которого понимают, что в случае кризиса крупнейшие российские частные заемщики смогут опереться на поддержку федерального бюджета. Тем самым возникает ситуация недобросовестного поведения (*moral hazard*), известная со времен азиатского кризиса 1997 г.: когда одни могут безответственно занимать деньги, а другие – давать их без достаточных для того оснований. Можно говорить о нарастании тенденции «чеболизации» ряда ведущих российских фирм, если использовать пример южнокорейских чеболей – фирм, находящихся под фактическим государственным контролем и исповедующих тот самый принцип «приватизации прибылей и национализации убытков».

В 2007 г. произошло важное изменение тенденции динамики внешней задолженности: если ранее совокупная долговая нагрузка (государственная и корпоративная) снижалась, то теперь она начала расти. Это существенно усилило зависимость экономического положения России от колебаний мировой финансовой конъюнктуры, а вскоре привело к разворачиванию полномасштабного кризиса [1]. К сказанному следует добавить несколько слов про еще одну ошибку в деятельности отечественных заемщиков: они легко соглашались на залоговые схемы, хотя успехи российской экономики последних лет позволяли обходиться во многих случаях без залогов. В результате в условиях кризиса они столкнулись с быстрым падением стоимости своих залогов (механизм *margin calls*) и с реальной угрозой лишиться своих активов

Эта ситуация оказала серьезное влияние на выработку бюджетной и курсовой политики. С одной стороны, наличие значительной задолженности влиятельных (в том числе околобюджетных) игроков, нередко обладающих стратегически важными активами, сдерживало возможность снижения валютного курса рубля, что привело бы к резкому удорожанию обслуживания их долга. С другой стороны, необходимо было использовать государственные ресурсы для оказания заемщикам финансовой помощи по покрытию или выкупу долга.

Дала о себе знать и неэффективность отраслевой структуры экономики и экспорта. Доминирование сырьевых товаров в экспорте ставит платежный баланс страны в более тяжелую зависимость от циклических колебаний, чем в экономике диверсифицированной. Замедление роста и спад инвестиционной активности в странах-импортерах способны при мультипликативном эффекте привести к резкому торможению такой экономики, запустить сценарий «жесткой посадки». Таков зеркальный эффект явления, с которым Россия столкнулась после кризиса 1998 г. Поскольку мировая экономика росла, это создавало спрос на продукты российского производства, что привело к буму тогда, когда начался рост цен на энергоносители. О необходимости структурной диверсификации, естественно, много говорили, но в условиях бума всерьез этим вопросом никто заниматься не собирался.

Между тем, опыт кризиса 2008 г. подтвердил высокую степень зависимости российской экономики от внешних факторов, и прежде всего, от мирового финансового рынка [3].

Ситуацию еще более усугубили экономические санкции, введенные по отношению к России США и странами Европейского Союза в марте 2014 г. и ограничивающие доступ российских банков

и компаний к капиталу Евросоюза, а также затрагивающие экономические интересы нефтяной, авиастроительной отраслей, оборонной промышленности. Быстрее всего на санкции отреагировал финансовый сектор, в частности, резко подешевела национальная валюта. Ослабление российской валюты делает инвестиционные программы с учетом стоимости импортного оборудования в рублевом эквиваленте более дорогими и, следовательно, менее выгодными проектами [4].

Экономические санкции на фоне снижения цен на нефть, безусловно, сказывается на развитии российской экономики. Как известно, пересмотрены темпы роста ВВП на ближайшую перспективу в сторону уменьшения, наблюдается рост цен на товары на потребительском рынке [2]. Таким образом, секториальные экономические санкции в отношении России, равно как и ответные меры, несут в себе угрозу экономическому росту.

Подчеркнем, что данные процессы затронули не только экономику страны в целом, но и экономику российских регионов.

Практика показывает, что региональные экономические системы, функционирование которых существенным образом зависит от конъюнктуры рынка внешних финансово-экономических параметров (таких, например, как валютный курс, динамика фондового рынка и др.) столкнулись с более глубокими проблемами в сравнении с регионами, имеющими диверсифицированную структуру экономики [7; 9].

Следуя логике анализа факторов, оказывающих воздействие на природу и характер проявления экономических кризисов, рассмотрим состав внешних и внутренних факторов, под влиянием которых региональная экономика может оказаться в состоянии нестабильности. В совокупности внешних факторов можно выделить следующие основные группы (см. табл. 1).

Таблица 1

**Классификация внешних факторов нестабильности региональной экономики**

№ п/п	Группы факторов	Характеристика факторов
1	Общеэкономические	общий спад производства; рост инфляции; низкая инвестиционная активность экономики; неэффективность налоговой системы; ослабление национальной валюты; снижение платежеспособности потребителей товаров и услуг; замедление платежеспособного оборота; нестабильность законодательства и др.
2	Рыночные факторы	неразвитость рыночной инфраструктуры; снижение емкости внутреннего рынка; нестабильность финансового и валютного рынка; неэффективность финансовых регуляторов;
		недоступность кредитов; рост цен на потребительском рынке; снижение спроса; усиление монополизма на рынке и др.
3	Социально-политические факторы	политическая нестабильность; нарастание межэтнических и межконфессиональных противоречий; неэффективность миграционной политики; снижение уровня жизни населения; неудовлетворительная демографическая ситуация; высокая дифференциация населения по уровню доходов; неэффективность образовательной и кадровой политики; неэффективность политики социальной защиты и социальной поддержки населения и др.

№ п/п	Группы факторов	Характеристика факторов
4	Внешние факторы, обусловленные спецификой регионов	природно-климатические условия; транспортно-географическое и геополитическое положение; исторические особенности; экологическая обстановка в стране
5	Прочие внешние факторы	наличие технологических катастроф (состав факторов определяется индивидуально с учетом конкретных экстремальных ситуации в стране)

Не менее многочисленны и внутренние факторы, обуславливающие нестабильное состояние региональной экономики. Следуя логике классификации внешних факторов, внутренние факторы в самом общем виде сгруппируем следующим образом (см. табл. 2.)

Таблица 2

**Наиболее существенные внутренние факторы  
нестабильности региональной экономики**

№ п/п	Группы факторов	Характеристика факторов
1	Региональные экономические факторы	спад валового регионального продукта; снижение инвестиционной активности регионов; зависимость от валютного курса; увеличение зависимости от импортного производства; неэффективность поддержки малого и среднего бизнеса и др.
2	Научно-производственные факторы	неразвитость инновационных отраслей и производств; неэффективность использования инновационного потенциала; неэффективность использования производственного потенциала; неразвитость импортозамещающих производств; увеличение удельного веса изношенных основных фондов; рост числа банкротств предприятий региона и др.
3	Рыночные и транспортно-логические факторы	снижение емкости регионального рынка; рост цен и снижение спроса на товары и услуги; неразвитость региональной рыночной инфраструктуры; неэффективность транспортно-логической инфраструктуры и др.
4	Финансовые факторы	рост дефицита регионального бюджета; снижение финансовой обеспеченности на душу населения; увеличение инвестиционных рисков; сокращение количества инвестиционных программ; неустойчивость банковской системы региона
5	Социальные факторы	снижение покупательной способности населения; снижение доступности образовательных и медицинских услуг; рост заболеваемости населения; рост тарифов на услуги жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) при низком качестве услуг; снижение численности и продолжительности жизни населения; рост безработицы; ухудшение криминогенной обстановки в регионе; повышение загрязнения окружающей среды и др.

№ п/п	Группы факторов	Характеристика факторов
6	Управленческие факторы	неадекватность структуры органов управления социально-экономической ситуацией в регионе; неэффективность управленческих решений; снижение профессиональной компетентности управленческих кадров; неразвитость прогрессивных технологий в управлении экономикой региона; отсутствие взаимодействия населения и т.д.

Рассмотренный перечень внешних и внутренних факторов позволяют сделать вывод о том, что нестабильность региональной экономики характеризуется либо спадом (кризисное состояние), либо неустойчивой динамикой основных параметров социально-экономического развития региона (состояние неустойчивого развития), например, таких как:

- изменение темпов роста (темпов сокращения) валового регионального продукта;
- изменение (рост или снижение) уровня безработицы;
- резкое изменение покупательной способности денежной единицы;
- рост инфляции;
- рост цен на региональных рынках и др.

Обобщая изложенное, можно сформулировать достаточно конкретные понятия экономической нестабильности регионального развития. В нашей трактовке, экономическая нестабильность региональной социально-экономической системы характеризует такое состояние экономики, когда нарушается возможность обеспечивать стабильное положительное изменение основных показателей социально-экономического развития региона.

Предложенный подход к трактовке развития понятия экономической нестабильности регионального развития отображает не только кризисное состояние экономики, и такое ее состояние, когда существующие механизмы управления не способны обеспечивать устойчивую положительную динамику развития социально-экономической системы (см. рис. 3).

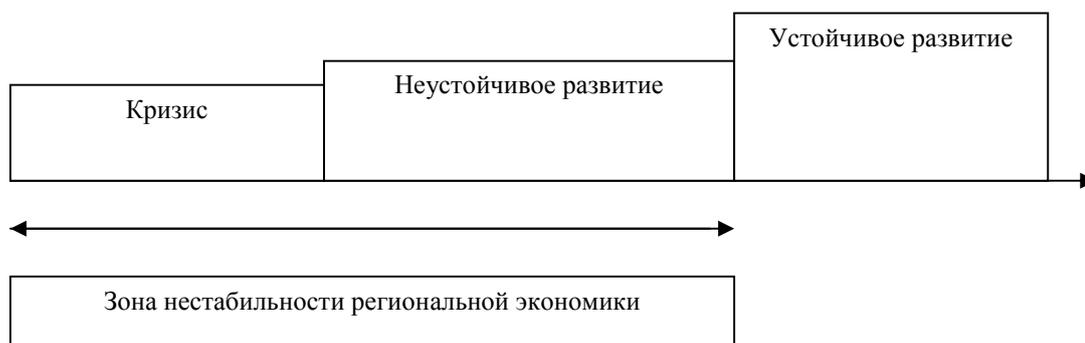


Рис. 3. Траектория развития региональной экономики

Таким образом, зону неустойчивого развития региональной экономики формируют стадия кризисного состояния и стадия неустойчивого развития. Исходя из этого, доминантной задачей органов управления является преодоление кризисной ситуации, стабилизация экономики в зоне неустойчивого развития и вывод экономики на траекторию устойчивого развития. Данное обстоятельство обуславливает необходимость формирования соответствующей парадигмы управления регионом в условиях нестабильности.

*Библиографический список:*

1. Абрамов, А. Кризисная экономика современной России: тенденции и перспективы / А. Абрамов, Е. Апевалова, Е. Астафьева [ и др. ] ; науч. ред. Е. Т. Гайдар. – М. : Проспект, 2010. – 656 с.
2. Абрамов, Е. Влияние санкций на экономику России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://finliga.com/news/vlijanijesankciina-gossiju.htm> (дата обращения : 13.09.2015).
3. Глазьев, С. Санкции США и Банка России: двойной удар по национальной экономике [Электронный ресурс] / С. Глазьев // Вопросы экономики. – 2014. – № 9. – Режим доступа : <http://bourabai.kz/articles/glazev3.htm> (дата обращения : 13.09.2015).
4. Дудин, М. Н. Развитие экономики России в условиях экономических санкций: национальные интересы и безопасность / М. Н. Дудин, Н. В. Лясников // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – № 43(280). – С. 2–11.
5. Ершов, М. Кризис 2008 года: «момент истины» для глобальной экономики и новые возможности для России / М. Ершов // Вопросы экономики. – 2008. – № 12. – С. 4–26.
6. Мау, В. Плановый фетишизм: необходима политико-экономическая оценка / В. Мау, И. Стародубовская // Экономические науки. – 1988. – № 4. – С. 29–44.
7. Перфилов, В. А. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов / В. А. Перфилов // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 2(42). – С. 264–267.
8. Самуэльсон, П. Экономика / П. Самуэльсон, В. Нордхаус. – М. : Вильямс, 2015. – 1360 с. – ISBN 978-5-8459-1714-0.
9. Циганов, В. В. Типы устойчивого развития региональных социально-экономических систем / В. В. Циганов, Е. Ю. Трунова // Российский гуманитарный журнал – 2012. – Т.1. – № 1. – С. 7–78.

УДК 338

Э.М. Хасьянова

## ОСОБЕННОСТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

*Аннотация.* В статье изложены основные принципы исламского корпоративного управления. Рассмотрены отличительные характеристики по сравнению с западной концепцией корпоративного управления. Представлены основные элементы корпоративного управления в контексте эпистемологического подхода, корпоративных целей, характера управления и корпоративной структуры.

*Ключевые слова:* исламские финансы, корпоративное управление, Шариатский наблюдательный совет.

Elvira Khasyanova

## FEATURES OF CORPORATE GOVERNANCE IN ISLAMIC FINANCIAL INSTITUTIONS

*Annotation.* The article discusses the main principles of Islamic corporate governance. The distinctive characteristics of corporate governance in comparing with western concept are disclosed. The main elements of corporate governance in the context of epistemological approach, corporate objectives, the nature of management and corporate governance are presented.

*Keywords:* islamic finance, corporate governance, Shariah board governance.

Корпоративное управление на сегодняшний день широко проанализировано в контексте традиционных компаний и банков. При этом вопросам и особенностям корпоративного управления на предприятиях исламского бизнеса уделено не так много внимания, несмотря на стремительный рост отрасли и ее увеличивающееся присутствие на мировом финансовом рынке.

Концепция корпоративного управления с исламской точки зрения не сильно отличается от традиционного определения, согласно которому это система, с помощью которой компании контролируются с целью удовлетворения целей корпорации по защите интересов и прав заинтересованных сторон.

Уникальными в контексте корпоративного управления в исламской парадигме являются некоторые характеристики и особенности по сравнению с традиционной системой, как, например, более широкая теория принятия решений, основанная на эпистемологической концепции Таухид, (единство Бога) [4]. Согласно этой концепции компании функционируют согласно принципам Шариата, которые, с одной стороны, делают исламские финансовые организации рыночно ориентированными, а с другой – отстаивают принцип социальной справедливости [1].

Практика исламских финансовых организаций (ИФО) поднимает конкретные проблемы корпоративного управления. В то время как ряд проблем является общим для всех финансовых учреждений, и они могут быть решены в существующих правилах, две широкие группы вопросов корпоративного управления являются специфическими для ИФО. Первая возникает из необходимости успокоить заинтересованные стороны в том, что деятельность учреждения полностью соответствует заповедям исламского правоведения, что влечет за собой обязательство [2]:

- не участвовать в долговых операциях на процентной основе;
- не проводить финансовые операции, отделенные от реальной экономической деятельности;
- не участвовать в сделках, где присутствует эксплуатация любой стороны;
- не участвовать в деятельности, признаваемой вредной для общества.

Отказ отдельных учреждений от обеспечения соответствия этим условиям повлечет за собой

репутационный риск для всей отрасли исламских финансов. Следовательно, должны быть механизмы корпоративного управления, которые могли бы заверить их, что необходимые гарантии присутствуют.

Вторая группа задач вытекает из того факта, что те же заинтересованные стороны должны быть уверены также и в том, что организация, тем не менее, активно продвигает их финансовые интересы и является эффективным, стабильным и надежным поставщиком финансовых услуг. Вкладчики и заемщики должны быть уверены, что типы активов и обязательств, с которыми ИФО имеет дело, являются конкурентоспособными и предлагают компромисс между риском и доходностью, приемлемый для своих клиентов.

Такое сочетание требований соблюдения Шариата и эффективности бизнеса поднимает конкретные задачи и подчеркивает необходимость отличительных структур корпоративного управления в ИФО. В целях решения этих задач в исламской модели корпоративного управления к общепринятым в традиционном корпоративном управлении элементам добавляются Шариатский наблюдательный Совет (ШНС) и Аудит по Шариату. В дополнение к ШНС большинство ИФО, особенно ориентирующихся на стандарты Организации по бухгалтерскому учету и аудиту для исламских финансовых организаций, создают еще одну внутреннюю структуру контроля соблюдения норм Шариата, а именно, отделы по контролю соблюдения норм Шариата [3]. Эти отделы независимы от других подразделений или являются составной частью Департамента внутреннего аудита и контроля. Выполняемые ими задачи параллельны задачам аудиторских отделов: сотрудники обычно используют все необходимые полномочия, чтобы убедиться, что все финансовые операции, осуществляемые руководством, не противоречат решениям ШНС. Такие подразделения создаются в крупных ИФО, где ШНС не в состоянии оценить большие объемы сделок, как, например, в банковской и инвестиционной корпорации Al Rajhi, Dubai Islamic Bank и др.

Учреждение Шариатского совета играет решающую роль в обеспечении уверенности, что вся деятельность компании осуществляется в соответствии с принципами Шариата. Для этих целей Совет наделен следующими полномочиями:

- сертификация допустимых финансовых инструментов;
- проверка соответствия сделок выданным решениям (фетвам);
- вычисление и уплата налога на богатство (закят);
- исключение доходов, несовместимых с нормами Шариата;
- рекомендации по распределению доходов и расходов между акционерами банка и держателями инвестиционных счетов.

При этом задачи ШНС могут варьироваться в зависимости от положений, предусмотренных в уставе компании, или национальных регулирующих органов. Международные и национальные регуляторы часто публикуют руководящие принципы для ШНС, которые относятся к их основным обязанностям обеспечить соответствие сделок нормам Шариата и, реже, публикуют руководящие принципы по компетенциям, составу Совета и принимаемым ими решениям. Каждый ШНС выдает отчет, который подтверждает соответствие всех финансовых операций нормам Шариата. Этот отчет, как правило, является неотъемлемой частью годового отчета организации.

Функционирование ШНС поднимает пять основных вопросов: независимость, конфиденциальность, компетентность, последовательность, раскрытие [3].

Первый вопрос касается независимости ШНС от управления. Поскольку рабочее место членов ШНС в компании создает экономическую заинтересованность в финансовом учреждении, это может отрицательно повлиять на их независимость. Решение ШНС может, например, запретить компании участвовать в определенных прибыльных сделках или перераспределить доходы на благотворительность, в результате чего могут ухудшиться общие финансовые результаты. В этих условиях,

руководители компании могут использовать свои рычаги влияния на членов ШНС. На практике риск такого конфликта интересов минимизируется с помощью этических стандартов для членов ШНС. Поскольку в случае, если недостоверные оценка и раскрытие информации о соблюдении норм Шариата будут иметь место и станут достоянием общественности, это может серьезно повредить репутации ученых и существенно сократить шансы на дальнейшее обращение к их услугам. Точно так же, управленческое вмешательство в оценки соблюдения норм Шариата может привести к потере доверия со стороны акционеров и заинтересованных сторон, в результате чего управление может быть оштрафовано или даже уволено.

Вопрос конфиденциальности тесно переплетается с вопросом независимости, поскольку часто шариатские ученые являются представителями ШНС сразу в нескольких ИФО, тем самым получая доступ к конфиденциальной информации о возможно конкурирующих организациях. В попытке решить данную проблему, некоторые страны, например, Малайзия, запретили шариатским ученым занимать место более чем в одной ИФО. С одной стороны, это решает вопрос конфиденциальности, но с другой, рождает другие потенциальные проблемы, например, недостаточную компетентность ввиду ограниченного количества опытных ученых.

Третий вопрос относится к тем компетенциям, которыми должны владеть члены ШНС. При выполнении своих функций шариатские ученые должны быть знакомы с исламским законом и при этом иметь финансовые знания и опыт, что на практике встречается довольно редко. В связи с этим вопрос решается путем включения в Совет представителей с разным образованием и опытом. Однако такой подход комбинации экспертов создает проблемы возникновения различных точек зрения, а также проблемы в коммуникации. Предполагается, что со временем разрыв в сочетании религиозных и финансовых навыков будет снижен за счет государственной политики в таких странах. Например, в странах, где исламская финансовая отрасль является общепризнанной и хорошо развита, как в Малайзии, прогресс в этом направлении уже заметен.

Четвертый вопрос касается последовательности решений в ИФО в течение длительного времени или в разных юрисдикциях в том же учреждении. Поскольку деятельность ШНС заключается в выдаче заключений путем интерпретации правовых источников, могут возникать противоречивые мнения относительно приемлемости тех или иных финансовых инструментов. Вероятность этого увеличивается еще и потому, что исламская юриспруденция основывается на различных школах мысли, которые могут отличаться в разных странах. Однако в реальности в 90 % случаев все же наблюдается согласованность между компаниями, что подтверждается выборкой и анализом Совета исламских банков и финансовых учреждений. Нужно отметить, что высокая степень последовательности в решениях помимо всего прочего подчеркивает независимость ШНС, а также способствует уверенности клиента в отрасли и исполнении контрактов. Противоречивые же мнения о допустимости конкретных финансовых инструментов или сделок, наоборот, будут уменьшать деловое доверие и эффективность рынка.

Последний вопрос – это раскрытие всей информации, относящейся к консультативным функциям ШНС. Прозрачное финансовое учреждение раскрывает обязанности, процесс принятия решений, зоны ответственности и состав ШНС, а также публикует все заключения, выданные этим Советом. Это усиливает уверенность заинтересованных сторон в достоверности оценок ШНС. Кроме того такие раскрытия выполняют и образовательную функцию. И наконец, это уменьшает расходы на внешних агентов при оценке качества внутреннего контроля соответствия нормам Шариата.

В заключение следует подчеркнуть, что также как и для традиционных компаний, слабое корпоративное управление в ИФО может привести к существенным финансовым потерям для заинтересованных сторон. Кроме того, плохое управление может подорвать авторитет ИФО и вызывать сомнения в том, что они действительно предлагают услуги в соответствии с нормами Шариата. И если

международные стандарты, применяемые к традиционным финансовым компаниям, могут оказывать определенную помощь в усовершенствовании существующей модели корпоративного управления в ИФО, все же нужно отдельно рассматривать вопрос о природе корпоративной структуры таких компаний, а также принимать во внимание конкретные потребности каждой юрисдикции.

*Библиографический список*

1. Choudury, M. An Advanced Exposition of Islamic Economics and Finance / M. Choudury, M. Hoque. – New York : Edward Mellen Press, 2004. – 308 p.
2. Iqbal, Z. Stakeholders Model of Governance in Islamic Economic System / Z. Iqbal, A. Mirakhor // Islamic Economic Studies. – 2004. – Vol. 11. – № 2. – P. 43–63.
3. Wafik, G. Corporate Governance and Shariah Compliance in Institutions Offering Islamic Financial Services / G. Wafik, M. Pellegrini // World Bank Policy Research Working Paper. – 2006. – № 4054. – P. 1–44.
4. Zulkifli, H. Corporate Governance: Western and Islamic Perspectives / H. Zulkifli // International Review of Business Research Papers. – 2009. – Vol. 5. – № 1. – P. 277–293.

УДК 338.012

Д.И. Шейкин

## БИОТЕХНОЛОГИИ КАК МАГИСТРАЛЬНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ И МИРА

*Аннотация.* Рассмотрены глобальные тенденции и перспективы развития целлюлозно-бумажной промышленности. Определены направления применения биотехнологий в лесной и целлюлозно-бумажной промышленности. Представлены прогнозы роста и развития рынка продукции созданной с применением биотехнологий. Обозначены цели и задачи развития биотехнологий в целлюлозно-бумажной промышленности России.

**Ключевые слова:** биотехнология, целлюлозно-бумажная промышленность, био-рефайнинг, глобальная тенденция, диверсификация.

Dmitry Sheikin

## BIOTECHNOLOGY AS MAIN DIRECTION OF DEVELOPMENT OF PULP AND PAPER INDUSTRY OF RUSSIA AND THE WORLD

*Annotation.* The article analyses the global trends and prospects of development of pulp and paper industry. It assesses the directions of application of biotechnology in forestry and pulp and paper industry. The paper presents forecasts of growth and market development of products created using biotechnology. It identifies goals and objectives for the development of biotechnology pulp and paper industry in Russia.

**Keywords:** biotechnology, pulp and paper industry, biorefining, global tendency, diversification.

Мировая целлюлозно-бумажная промышленность (ЦБП) на протяжении последних десятилетий продолжала динамично развиваться. В 2014 г. мировое производство бумаги и картона составило 400 млн т, показав прирост в 136 % к уровню 1980 г., а мировое производство рекуперированной бумаги выросло на 337 % к уровню 1980 г., и составило 221 млн т [7]. Но, не смотря на общий значительный рост производства продукции отрасли, в последние годы сформировались тенденции, которые, как уже становится очевидным, сильно изменят структуру и направления развития целлюлозно-бумажной промышленности в мире.

Первая глобальная тенденция – это общемировое снижение потребления газетной бумаги и стагнация производства бумаги для печати и письма.

В период с 2009 по 2014 г., объем производства газетной бумаги снизился на 16 %, с 32 до 27 млн т, а объем производства бумаги для печати и письма удерживается на уровне 102–103 млн т в год [7]. Вызвано это все более широким распространением цифровых носителей информации и их все большей популярностью. Все мы знаем, что живем в «цифровом» веке, который невозможно представить без компьютеров и интернета, в таких условиях именно «глобальная сеть» становится основным ресурсом получения информации, куда переносят свою деятельность ведущие новостные агентства, газетные издания, журналы, книжные издательства, а соответственно и рекламодатели со своими финансовыми ресурсами. При этом данные компании либо частично, либо полностью отказываются от выпуска бумажных носителей своей продукции. И конечно, учитывая масштаб данного явления, это не может не влиять на структуру продукции целлюлозно-бумажной промышленности. С другой стороны, мы можем отметить рост производства упаковочных и гигиенических видов бумаги. Но, стоит учитывать тот факт, что рост потребления картона и упаковочных материалов напрямую связан с общим ростом потребления, а это в свою очередь напрямую связано с состоянием мировой экономики. Учитывая так же, что экономика Евросоюза находится в стагнации, экономика США демонстрирует незначительный рост, темпы роста экономики Китая снизились до 6–7 % в год [8], а это основные потребители продукции целлюлозно-бумажной промышленности, то становится

очевидным, что перспективы дальнейшего роста объемов производства по видам продукции весьма неоднозначны.

Вторая глобальная тенденция – это масштабные изменения территориального размещения производственных мощностей в целлюлозно-бумажной промышленности. Исторически так сложилось, что целлюлозно-бумажная промышленность развивалась в северных регионах планеты, особенно в поясе так называемых «бореальных» лесов, вызвано это благоприятными свойствами хвойных пород деревьев. Они обладают мягкой древесиной, позволяя производить качественную длинноволокнистую целлюлозу, которая до недавнего времени находилась вне конкуренции с аналогами, произведенными из древесины лиственных пород. Но с течением времени технологии производства целлюлозы совершенствовались и позволили производить относительно конкурентоспособную целлюлозу и бумагу, из лиственных пород деревьев таких, например, как эвкалипт. При этом использование лиственных пород деревьев обнаружило целый ряд преимуществ:

- скорость роста, эвкалипту достаточно 7–8 лет роста, чтобы быть пригодным для рубки, в то время как ели обыкновенной понадобится 70–80 лет, а возможно и 100;
- высокая продуктивность лиственных пород, эвкалипт способен давать от 40 до 60 м<sup>3</sup> древесины с гектара, в то время как ель обыкновенная или сосна дают не более 7–8 куб. метров, и это при условии активного процесса лесовосстановления;
- климатические условия произрастания. В условиях теплого, комфортного для человека климата нет необходимости во многих производственных издержках, таких как отопление целлюлозно-бумажных предприятий, строительство производственных зданий и сооружений на капитальной основе и их отопление, высоких затратах на создание объектов инфраструктуры в условиях сурового климата.

В комплексе все перечисленные выше преимущества позволяют реализовывать принципиально новую систему лесопользования, а именно плантационное лесоводство.

Данная система обеспечивает исключительно хорошие условия для эффективного и устойчивого процесса лесозаготовки. В частности, она обеспечивает постоянный состав заготавливаемых пород древесины, ликвидирует издержки на строительство лесных дорог и освоение новых лесных территорий, а соответственно снижает и затраты на транспортировку леса. При этом резко снижаются экологические риски и издержки, так как минимизируется вмешательство в природную экосистему диких лесов.

В целом, обозначенные тенденции в мировой лесной и целлюлозно-бумажной промышленности на данном этапе только набирают силу, но очевидно, что в скором будущем существенно повлияют на положение дел в глобальном лесном хозяйстве и на развитие целлюлозно-бумажной отрасли. Конечно, в таких условиях, перед традиционными центрами целлюлозно-бумажной промышленности возникают серьезные вызовы. Уже сейчас на ведущие позиции в мировой целлюлозно-бумажной индустрии выходят такие страны как Бразилия, Чили, Индонезия и, конечно же Китай, который с 2010 г. уверенно занимает лидерство по объемам производства целлюлозно-бумажной продукции [3]. Соответственно старым центрам производства, таким как Европа и США, приходится предпринимать определенные меры для удержания своих позиций и сохранения производств. На данном этапе это в основном заключается в наращивании производства гигиенических сортов бумаги, которые становятся все более популярными в мире, а так же производстве все новых видов упаковочных материалов, заменяющих не экологичные полиэтиленовые и пластиковые виды тары и упаковки. Но данные меры носят локальный характер и не способны в корне поправить ситуацию, именно поэтому ведущие лесопромышленные страны делают ставку на биотехнологии и видят в них будущее целлюлозно-бумажной промышленности.

В общем понимании биотехнологии лесной промышленности, в основном принято ассоциировать их с возможностью производства биотоплива. Однако, благодаря развитию современной науки, биотехнологии в целлюлозно-бумажной промышленности в большей степени следует ассоциировать с таким понятием как био-рефайнинг – комплексной глубокой химической переработкой древесины, с превращением ее основных компонентов в товарные продукты с высокой добавленной стоимостью [1].

Применение технологий био-рефайнинга и их интеграция в деятельность существующих целлюлозно-бумажных комбинатов может позволить производить на базе древесины, самые различные био-продукты (удобрения, химикаты, лекарственные препараты), продолжая основной производственный процесс по изготовлению целлюлозы и бумажных изделий. Для предприятий ЦБП это несет беспрецедентные перспективы диверсификации производства и получения дополнительных доходов от новых видов производимой продукции.

Среди основных направлений био-рефайнинга можно выделить:

- совершенствование технологий производства целлюлозы, бумаги, картона и упаковочных материалов;
- производство пищевых волокон, микрокристаллической целлюлозы;
- производство различных защитных пленок и пластмасс на основе переработки целлюлозы;
- производство различных видов био-топлива (био-дизель, био-бензин, био-нефть, пеллеты и т.д.);
- производство лекарственных препаратов и биологически активных добавок из компонентов древесины;
- производство удобрений и питательных веществ для растений;
- производство угольных волокон на основе лингина.

Био-рефайнинг во многом аналогичен принципам «нефтехимического синтеза», только основным компонентом его преобразований является не нефть, а лес, то есть мы имеем дело с «лесохимическим синтезом».

Ведущие лесные державы уже поняли, что развитие биотехнологий и методов промышленной переработки древесины основанных на принципах био-рефайнинга являются важными составляющими будущего развития, как лесного сектора, так и целлюлозно-бумажной промышленности. В концепциях развития лесного сектора США и стран ЕС, таких как «Agenda 2020» и «Стратегическая технологическая платформа развития лесного комплекса ЕС до 2030 г.», обозначены цели и методы достижения инновационного развития лесного комплекса, в том числе путем применения биотехнологий.

Согласно прогнозам Министерства экономического развития России объем мирового рынка продукции, созданной с применением биотехнологий к 2025 г., должен достигнуть 2 трлн долл. США, темпы роста по отдельным сегментам рынка будут колебаться от 5–7 % до 30 % ежегодно [4]. Следует отметить, что в настоящее время доля России на рынке биотехнологий составляет менее 0,1 % [4].

В действующей в России Дорожной карте развития биотехнологий и геномной инженерии обозначено 36 направлений применения биотехнологий в области лесопромышленного комплекса [5]. С 2010 г. в России действует технологическая платформа «Биоиндустрия и биоресурсы» (БиоТех2030) [6]. Являясь формой частно-государственного партнерства, она объединяет и координирует совместные усилия государства, предпринимателей и науки в целях развития биотехнологий в России. Перед технологической платформой «Биоиндустрия и биоресурсы» (БиоТех2030) ставилась цель роста производства биотехнологической продукции к 2020 г. в 33 раза и обеспечения за счет биотех-

нологий около 1 % ВВП России, а к 2030 г. – не менее 3 % ВВП [6]. Однако, исходя из ухудшения общеэкономических условий, в новой редакции государственной программы «Развитие промышленности и конкурентоспособности» (Постановление от 15 апреля 2014 г. № 328.), разработанной Минпромторгом России, а именно подпрограммы «Промышленные биотехнологии», планируется увеличение объема производства биотехнологической продукции к 2020 г. только до 62 млрд руб. [2].

Развитие биотехнологий в области освоения ресурсов леса и диверсификации производственной деятельности целлюлозно-бумажной промышленности имеют особое значение для изменения сложившейся в отрасли ситуации. В российской целлюлозно-бумажной промышленности давно сформировался комплекс проблем, не позволяющих ей успешно развиваться, а именно технологическая отсталость производств, их недостаточная инновационная активность и отсутствие практики применения современных технологий. Именно применение биотехнологий, основывающихся на технологиях и методах био-рефайнинга способно реализовать прорывной сценарий модернизации отечественных производств, диверсификации их деятельности и выхода на новые рынки.

#### *Библиографический список*

1. Взаимодействие Российских Технологических Платформ «БиоТех2030» и «Биоэнергетика» с Европейской Лесной Технологической Платформой. Био-рефайнинг древесины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.unecce.org/fileadmin/DAM/timber/meetings/20130522/presentations/06-Biotechnology\\_Platform\\_Eduard\\_Akim\\_Rissian.pdf](http://www.unecce.org/fileadmin/DAM/timber/meetings/20130522/presentations/06-Biotechnology_Platform_Eduard_Akim_Rissian.pdf) (дата обращения : 05.11.2015).
2. Государственная программа «Развитие промышленности и повышение конкурентоспособности» [Электронный ресурс] : утв. постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 № 328. – Режим доступа : <http://minpromtorg.gov.ru/docs/#!1937> (дата обращения : 02.12.2015).
3. Ежегодник лесной продукции ФАО 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fao.org/3/a-i4746m.pdf> (дата обращения : 21.10.2015).
4. Комплексная программа развития биотехнологий в Российской Федерации на период до 2020 г. [Электронный ресурс] утв. постановлением Правительства РФ от 24 апреля 2012 г. № 1853п-П8. – Режим доступа : <http://government.ru/media/files/41d4e85f0b854eb1b02d.pdf> (дата обращения : 27.11.2015).
5. План мероприятий «Развитие биотехнологий и генной инженерии» [Электронный ресурс] (утв. распоряжением Правительства РФ от 18 июля 2013 г. № 1247-р). – Режим доступа : <http://government.ru/media/files/41d47b5e0ae078ee508b.pdf> (дата обращения : 20.11.2015).
6. Российская технологическая платформа «Биоиндустрия и биоресурсы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://biotech2030.ru> (дата обращения : 10.11.2015).
7. Статистика в области лесного хозяйства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://faostat3.fao.org/download/F/FO/E> (дата обращения : 18.10.2015).
8. East Asia Pacific Economic Update, October 2015: Staying the Course [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://pubdocs.worldbank.org/pubdocs/publicdoc/2015/10/414911444005973491/pdf/EAP-Economic-Update-2015-10.pdf> (дата обращения : 25.11.2015).

---

---

# ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 338

Р.И. Акалович

## ПРОБЛЕМЫ СОТРУДНИЧЕСТВА ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В БОРЬБЕ С ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКОЙ И КОРРУПЦИЕЙ

*Аннотация.* Обозначены сложности борьбы с коррупцией государственных структур, рассмотрены возможные интересы бизнес-структур в осуществлении антикоррупционной политики. Дана характеристика теневому капиталу коррумпированных субъектов общественных отношений как опасного фактора возникновения неравных условий на рынке. Проанализированы положительные и отрицательные стороны возможного участия коммерческих организаций в антикоррупционной деятельности государства. Даны предложения по наделению бизнес-сообщества дополнительными полномочиями, способствующими снижению уровня коррупции.

*Ключевые слова:* теневая экономика, коррупция, антикоррупционная политика, антикоррупционный потенциал бизнеса.

Rostislav Akalovich

## COOPERATION PROBLEMS OF THE STATE AND BUSINESS IN THE FIGHT AGAINST THE SHADOW ECONOMY AND CORRUPTION

*Annotation.* In the article there are marked difficulty fighting corruption in government agencies, are considered the interests of business structures in the implementation of anti-corruption policy. The characteristic of the shadow capital of corrupt subjects of public relations as a factor of occurrence of unequal conditions in the market is done. The positive and negative points of possible participation of commercial entities in anti-corruption activities of the state are analyzed. Proposals to empower the business community with additional authorities that can help reduce the level of corruption are done.

*Keywords:* shadow economy, corruption, anti-corruption policy, anti-corruption potential of business.

Теневая экономика и коррупция являются серьезными угрозами общественным интересам и национальной безопасности каждой страны. Борьба с коррупцией на всех ее уровнях во многом связана с социальной ответственностью государства (ее должностных лиц) перед гражданами и субъектами предпринимательских отношений. В связи с этим государство вынуждено постоянно совершенствовать используемые механизмы борьбы с указанными явлениями: издаются новые и корректируются устаревшие законы, вырабатываются и апробируются организационные и экономические меры.

Однако теневая экономика и коррупция продолжают существовать. Такая ситуация связана со сложностью выявления теневых отношений и несовершенством сложившейся системы борьбы с ними, заключающейся в преувеличенной оценке роли одного элемента – публичной власти и недооценке других, т.е. к утрате их системных связей и взаимных влияний.

Коррупция и стремление к участию в теневых отношениях могут проявляться не только у представителей государственного аппарата, этому подвергаются институты гражданского общества, в особенности – бизнес-сообщество. Таким образом, когда меры государственного воздействия на-

правлены на нивелирование коррупционного эффекта в определенных государственных структурах и даже достигают своей цели, другие структуры государственного аппарата продолжают подвергаться порочному внешнему влиянию. Указанное порочное влияние можно сравнить с вирусной инфекцией, заражающей несколько организмов и имеющей свойство передаваться от больного организма к здоровому.

Очевидно, что государство не в состоянии в одиночку побороть этот пагубный феномен. Перед обществом остро встает вопрос о необходимости участия бизнеса в деятельности по противодействию коррупции и теневой экономике.

Для этого целесообразно рассмотреть бизнес-сообщество как совокупность всех частных или преимущественно принадлежащих частным лицам организаций, осуществляющих предпринимательскую деятельность, а также иных хозяйствующих субъектов, которыми являются, например, индивидуальные предприниматели.

Стоит исследовать степень заинтересованности бизнеса в искоренении коррупции в государственном аппарате. Если рассматривать коррупционера как хозяйственный субъект, стремящийся к обогащению, то незаконно полученные финансовые или материальные ресурсы, извлеченные за счет нанесения вреда бюджету, можно считать теневым капиталом такого субъекта.

Наличие такого капитала дает коррупционеру возможность использования дополнительных средств, дальнейшее развитие сложившихся коррупционных связей, что в перспективе переходит в необоснованное конкурентное преимущество и является причиной неравных условий на рынке.

Представляется целесообразным рассмотреть положительные и отрицательные стороны привлечения представителей бизнес-сообщества в борьбу с теневыми явлениями. Одной из главных причин, по которой необходимо привлекать представителей бизнес-сообщества в борьбу с коррупционным поведением в системе общественных отношений, является необходимость комплексного «очищения общественного организма» (всех институтов гражданского общества) от практики вести дела в теневой сфере. Искоренение коррупции только в государственном аппарате не может увенчаться успехом, так как государство и общество находятся в постоянном взаимодействии и влияют друг на друга. Серьезным фактором при подобном влиянии является и готовность значительного числа граждан (а значит и большого ряда институтов гражданского общества, включая бизнес-организации) вступать в коррупционные взаимодействия, что приводит к снижению эффективности усилий государства по искоренению теневых практик.

Для борьбы с коррупцией необходимо участие бизнес-сообщества в подготовке государственных решений в целях повышения эффективности государственного управления и усиления «обратной связи» государства и общества. Подобная эффективность может достигаться за счет структуры и принципов работы представителей бизнеса. У организаций, нацеленных на извлечение максимальной прибыли из своих действий, система управления гораздо более эффективна с точки зрения скорости протекающих в ней управленческих процессов в отличие от государственного аппарата: исполнители с большим рвением выполняют свои функции, так как они персонально заинтересованы в результате своей деятельности, информация о проблемах, возникающих в процессе работы, быстро достигает руководства.

Бизнес-сообщество может выступать активным участником антикоррупционной деятельности, но оно само подвержено коррупции. Это является главным аргументом против формального приобщения коммерческих организаций к деятельности по противодействию коррупции, есть риск использования бизнесом своих вновь обретенных полномочий и возможностей для достижения своих корыстных интересов. Это значит, что противодействие коррупции может принять совершенно противоположную форму и стать ею.

Подобные негативные моменты можно сгладить путем наделения коммерческих организаций не только различными дополнительными полномочиями, например функциями по осуществлению контроля за соблюдением антикоррупционного законодательства конкурентными компаниями, но и обязанностями по обеспечению общественного контроля процесса реализации таких функций.

Расширение возможностей лоббирования бизнес-интересов также может иметь итогом включение коммерческих структур в борьбу с коррупцией. Лоббирование в России всегда наделялось обществом отрицательным смыслом, хотя совместный поиск решений, обмен информацией, совместные консультации власти и бизнеса – объективная потребность устойчивого антикоррупционного развития. Кроме того, лоббирование интересов бизнеса не всегда заключается только в получении компаниями выгоды от результатов этой деятельности. Бизнес-инициативы могут как косвенно, так и напрямую способствовать экономическому развитию рынка и страны в целом, что также является одной из приоритетных целей государственного управления.

Таким образом, можно считать государственно-частное партнерство важным направлением активизации бизнес-структур и профессиональных объединений в противодействии коррупции. При этом одним из главных принципов цивилизованного лоббирования должен стать открытый диалог власти и бизнеса. Все важные переговорные процессы, касающиеся антикоррупционных действий, мероприятий, идей и намерений, а также все вопросы распределения бюджетных средств при исполнении государственных контрактов должны преимущественно обсуждаться на открытых платформах, например на конференциях, путем транслирования переговоров в сети Интернет, участия в переговорах представителей третьих лиц, заинтересованных лишь в отсутствии коррупционной составляющей в предмете лоббирования (например, общественные организации, объединения граждан и политические партии).

Существует точка зрения, что для снижения уровня подверженности бизнес-структур коррупции и теневому поведению должна производиться кодификация деятельности сотрудников коммерческих организаций. Целью принятия кодексов корпоративного управления является описание правил поведения, которым должно следовать руководство корпоративных организаций, чтобы избежать обвинения во внутрикорпоративной коррупции. Подготовка и принятие подобных кодексов – внутреннее дело каждой корпоративной организации. Подобный кодекс является внутренним документом организации, как и должностные инструкции и правила внутреннего распорядка. С учетом того, что чаще всего принципы корпоративного управления едины по своей сути, возможна разработка типовых документов, которые могут быть положены в основу кодекса принятого в отдельной организации [1].

Таким документом можно считать Антикоррупционную хартию российского бизнеса, которая была подписана торгово-промышленной палатой РФ, Российским союзом промышленников и предпринимателей, общественными организациями «Опора России» и «Деловая Россия», в которой ведение бизнеса провозглашается прозрачным и открытым, снабженным контрольными и информационными процедурами, а также основанным на законности, честности и добросовестности [2].

Подобного рода механизмы можно считать способными нивелировать коррупционные факторы в некоторых компаниях. Среди предложений, направленных на реализацию меры по кодификации антикоррупционных правил, можно выделить мотивационное решение об учете наличия указанных кодексов при распределении государственных заказов, предоставлении кредитов, государственных гарантий и других государственных преференции. Однако возникает множество вопросов: на сколько эффективными могут быть такие документы, стоит ли делать подобный механизм обязательным для исполнения всеми коммерческими компаниями на территории страны, не будут ли они простой формальностью и фактически не исполняться в угоду прибыли, которую коммерческая компания захочет приобрести, стоит ли создавать контрольно-надзорные органы, следящие за исполнением указанных

кодексов и возможно ли контролировать эту сферу отношений внутри каждой организации в принципе.

Кроме того, наличие нормативных документов, обязательных к применению в коммерческих компаниях, способствует бюрократизации системы управления, а значит, может привести к снижению эффективности ее работы. Снижение эффективности системы управления в хозяйствующем субъекте однозначно сказывается на основной цели – получении прибыли. Осознавая этот факт, можно предположить, что желание управляющих и держателей пакетов акций участвовать в борьбе с коррупцией будет невелико.

Все указанные возможные последствия принятия кодексов корпоративного управления подвергают сомнению работоспособность всего механизма кодификации антикоррупционных правил поведения сотрудников коммерческих организаций. Однако наличие явных противоречий не говорит об однозначной невозможности реализации указанной меры.

Например, целесообразным выглядит мера по сосредоточению полномочия по сбору информации о бизнес-структурах, эффективности регулирования их деятельности, проблемам бизнеса в руках Объединений предпринимателей, торгово-промышленных палат [2]. То есть механизм кодификации может работать в формате саморегулируемых организаций: объединения хозяйствующих субъектов будут следить за кодексами, составленными и принятыми каждой из указанных компаний, а также теми, кто не относится к объединению. Подобный анализ, проводимый аналогичными субъектами рынка, может быть эффективен в силу желания каждой из организаций ограничить недобросовестную конкуренцию и необоснованное преимущество со стороны конкурента, а также получить тот или иной государственный контракт за счет соблюдения условия о наличии и исполнении указанных кодексов.

Подводя итог можно сказать, что изложенные выше предложения по привлечению представителей бизнеса к участию в деятельности государства по противодействию коррупции и теневой экономике могут стать фикцией и усугубить ситуацию, а значит должны применяться с особой осторожностью и сопровождаться дополнительными механизмами контроля.

#### *Библиографический список*

1. Спектор, Е. И. Роль предпринимательских структур в противодействии коррупции / Е. И. Спектор, Н. Г. Семилютина, Н. Г. Доронина ; отв. ред. Н. Г. Семилютина, Е. И. Спектор. – М. : ИЗИСП при Правительстве РФ, 2012. – 340 с.
2. Едкова, Т. А. Участие институтов гражданского общества в борьбе с коррупцией : научно-практическое пособие / Т. А. Едкова, О. А. Иванюк, Ю. А. Тихомирова [и др.] ; отв. ред. Ю. А. Тихомиров. – М. : ПОЛИГРАФ-ПЛЮС, 2013. – 160 с. – ISBN 978-5-906644-01-5.

УДК 338.49

А.Ю. Андрианов

О.М. Киселева

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ В УПРАВЛЕНИИ СКЛАДОМ ВРЕМЕННОГО ХРАНЕНИЯ

*Аннотация.* Статья рассматривает процесс таможенно-логистической деятельности в сфере использования склада временного хранения. В статье представлена последовательность складских операций, услуг складов временного хранения. Логистический подход к оптимизации складской грузопереработки состоит в проведении минимального количества складских действий, уменьшении затрат на тонну перерабатываемого груза и абсолютном удовлетворении заказа клиента.

*Ключевые слова:* логистическая деятельность, таможня, внешнеэкономическая деятельность, склад временного хранения, складская логистика.

Aleksey Andrianov

Olga Kiseleva

## THE USE OF LOGISTIC APPROACHES IN THE MANAGEMENT OF THE WAREHOUSE OF TEMPORARY STORAGE

*Annotation.* The article examines the process of customs and logistics activities in the use of a temporary storage warehouse. The article presents the sequence of storage operations, the services of temporary storage warehouses. A logistics approach to inventory optimization of materials handling is to conduct a minimum number of inventory actions, the reduced costs for processing one ton of cargo and absolute satisfaction of the customer order.

*Keywords:* logistics, customs, foreign trade, bonded warehouse storage, warehouse logistics.

В условиях глобализации экономики все увеличивающийся вес имеет логистическая организация внешнеэкономической деятельности, важнейшей особенностью которой выступает необходимость соблюдения основных таможенных правил и процедур. Таможенное оформление является неотъемлемой частью образования логистических каналов и цепей во внешнеэкономической деятельности. На основе этого ряд современных ученых рассматривают таможенную логистику как отдельное научное направление: Ю.Н. Самолаев, Р.В. Федоренко, Д.В. Стаханов, В.Н. Стаханов, А.В. Парфенов.

Таможенная логистика как наука и практика включает в себе логистическую и таможенную деятельность и образует единую государственно-хозяйственную сферу. Главным объектом таможенной логистики выступает внешнеторговый товаропоток, который пересекает таможенную границу государства и требует осуществления определенной таможенной обработки. Логистическая часть таможенной деятельности объединяет тарифно-регулирующие, информационно-аналитические, контрольно-пропускные и финансово-экономические функции таможенных органов, при этом одновременно интегрируя их с интересами участников внешнеторговых операций [7].

Ключевой задачей таможенной логистики выступает логистическая организация исполнения всех операций по перемещению через таможенную границу различных грузов. Определенная их очередность, взаимосвязь и зависимость друг от друга формирует поток таможенной переработки грузов.

Логистика должна гарантировать взаимосвязанность материальных, информационных и финансовых потоков в таможенной деятельности, рациональную технологию передвижения товаров через таможенную границу с минимальными временными и финансовыми затратами участников внешнеторговой деятельности при выполнении всех требований таможенного регулирования.

Во время прохождения таможенных формальностей, связанных с перемещением через таможенную границу товаров и транспортных средств, интересы предприятий-участников состоят в уменьшении временных и финансовых затрат. Решению этой задачи при условии выполнения всех

требований таможенного законодательства содействует формирование и развитие региональной околотамуженной инфраструктуры.

Самостоятельными частями таможенно-логистической системы являются объекты околотамуженной инфраструктуры, важнейшими из которых выступают таможенные представители, таможенные перевозчики, склады временного хранения (СВХ) и таможенные склады.

На территории государств-членов ЕАЭС на 1 января 2015 г. зарегистрировано: 1011 владельцев складов временного хранения, 240 владельцев таможенных складов; 50 владельцев свободных складов (Республика Казахстан).

В Российской Федерации в 2014 г. было зарегистрировано 716 складов временного хранения. На территории 227 СВХ располагаются подразделения таможенных органов, что составляет 31 % от общего количества СВХ (в 2013 г. данный показатель составлял 33 %). Размещение подразделений таможенных органов на территории мест временного хранения на рисунке 1.

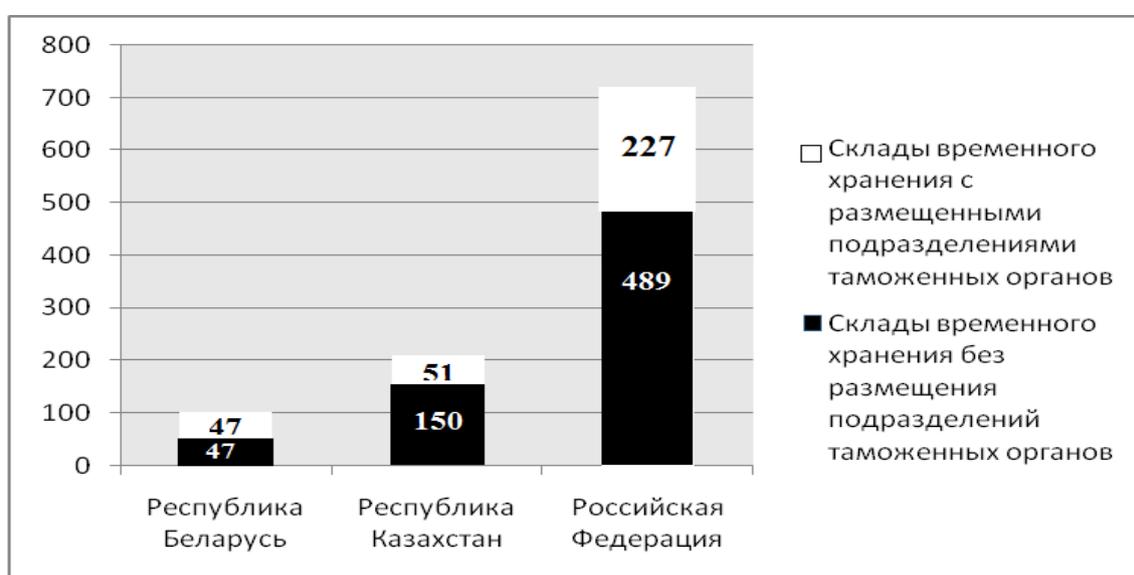


Рис. 1. Размещение подразделений таможенных органов на территории мест временного хранения

Общая площадь складского хозяйства в трех странах составила 12,222 млн кв. м., при этом у Российской Федерации – 5 608 146 кв. м. Средняя площадь одного склада, расположенного на территории Российской Федерации – около 7 тыс. кв. м [6].

Логистический подход к деятельности органов околотамуженной инфраструктуры, на примере склада временного хранения, состоит в управлении движением товаров и грузов на территории складского хозяйства. Объектом логистики складирования выступают импортируемые либо экспортируемые грузы во время их складирования, обработки и упаковки [4].

Потоки грузов на складе временного хранения делятся на три типа.

1. Входящий поток включает в себя все товары и грузы попадающие на склад с внешней стороны. Входящие грузы основаны на необходимости в разгрузке, проверке количества и качества привезенного товара, проверке и обработке сопроводительной документации и т.д.

2. Исходящий поток включает в себя все материалы и грузы, покидающие склад. Исходящий поток обуславливает выполнение ряда операций: погрузку транспорта, подготовку сопроводительной и грузовой документации, предварительную упаковку груза, его комплектацию и т.д.

3. Внутренний поток основан на передвижении грузов внутри склада, обуславливает необходимость перемещения, оформления складских документов и т.д.

Современный склад осуществляет огромный объем логистических операций. Логистический процесс на складе довольно сложен, так как требует увязывания всех функций. Перечень услуг складов временного хранения включает в себя:

- подготовку и оформление складской документации для размещения груза на СВХ;
- разгрузку и погрузку на СВХ;
- размещение товаров на временное хранение;
- паллетирование грузов;
- хранение грузов с соблюдением температурного режима;
- хранение грузов с соблюдением условий хранения в соответствии с классом опасности

ADR;

– хранение товаров на Таможенном складе (таможенная процедура Таможенного склада ИМ74);

- комплектование и разукрупнение товара, его маркировку и пакетирование;
- отбор проб и образцов;
- предварительный осмотр грузов;
- взвешивание товаров;
- оформление документов на отгрузку товара с СВХ.

После оформления груза на таможне, специалисты склада вручают пакет товаросопроводительных документов водителю транспортного средства для дальнейшей транспортировки до склада назначения [2].

Логистические функции складов осуществляются в процессе выполнения отдельных логистических операций. Функции склада временного хранения: контроль приемки, размещения и выдачи товара; обработка по принципу FIFO, FEFO в соответствии с длительностью хранения, номером лота, сроками коммерциализации и т.д.; подлинное назначение заданий для каждого погрузчика; радио связь и двойная проверка заданий по передвижению груза; оптимизация маршрутов передвижения погрузчиков на территории терминала; непосредственная обработка информации, идущей с персональных терминалов; подготовка отчетов (по стоку, по грузообороту, по входу/выходу, по движению товара за период и др.); отчеты показателей KPI.

Деятельность и функционирование всех элементов логистического процесса должно рассматриваться во взаимосвязи и взаимозависимости. Такой подход не только обуславливает четкую координацию деятельности служб склада, но и выступает фундаментом планирования и контроля за перемещением груза на складе с минимальными затратами [5].

Специализированная система управления складом последнего поколения, которая позволяет эффективно автоматизировать даже самые сложные процессы на складах с любым типом номенклатуры и объемом оборота – Solvo.WMS.

Основные цели работы системы Solvo.WMS – повышение эффективности складских операций и производительности работы складского персонала и техники. Работа системы базируется на принципах адресного хранения, автоматической идентификации груза, удаленного управления персоналом и техникой на основе гибко-настраиваемых правил и стратегий в режиме реального времени.

Solvo.WMS позволяет эффективно управлять складом любого уровня в режиме реального времени. Отмечается беспрецедентная отказоустойчивость даже при максимальных нагрузках – проверено на складах с более чем 200-ми одновременных пользователей с РДТ – а также возможность обеспечить более 150 тыс. строк заказов в сутки. Система имеет богатейший инструментарий для пользовательской настройки и адаптации системы «на вырост». Программа интегрируется с боль-

шинством существующих информационных систем и видов технологического оборудования – конвейер, карусель, склад-автомат, весовое оборудование, аппликаторы, принтеры этикеток и многие другие. Solvo.WMS активно развивается с 1995 года, успешно работает на крупнейших складах таких компаний, как ОАО ПК Балтика (11 складов), Вимм-Биль-Данн, Pepsi Co. (Лебедянский), СИБУР, DPD, Royal Canin, OCS Distribution, ЦентрОбувь, SELA, Vitek, Фабрика им. Крупской и многих других – всего более 140 проектов.

Система имеет адаптированные отраслевые конфигурации для складов производства, дистрибуции, ритейла, фармацевтики, 3PL-операторов. Solvo.WMS позволяет эффективно использовать самые перспективные технологии, такие как VOICE, RFID, динамические каналы отбора, multipicking и многие другие. С помощью дополнительно-подключаемых модулей позволяет управлять двором (YARD), коммерческой деятельностью склада (BILLING), организовывать удаленный доступ к функциям системы (WEB), управлять несколькими удаленными складами из одного места (REMOTE WAREHOUSE), легко редактировать топологию склада (GRAPHIC EDITOR) с помощью графического интерфейса [3].

Гибкие, легко настраиваемые правила в системе позволяют эффективно управлять размещением товара в ячейки хранения по типу упаковок, группы спроса и другим характеристикам грузов, оптимально настроить порядок обхода при отборе товара, что позволило сократить время сборки заказа, определить оптимальный порядок планирования грузов с учетом различных требований (таких как удаленность от выхода, расстояние до пола, выбор грузов в зависимости от количества, использование методов FIFO/LIFO/FEFO)» [1].

Таким образом, эффективность управления складом временного хранения в сфере логистики в связи с применением системы Solvo.WMS обусловлена следующими показателями:

- упорядочение и оптимизация технологических процессов работы с материальными потоками;
- повышение точности данных о количестве и размещении товаров на складе (до 99,9 %);
- обеспечение полного контроля над товародвижением;
- оптимизация использования складских площадей (вместимость увеличивается от 5 до 25 %);
- ускорение и увеличение товарооборота;
- использование оптимальных стратегий размещения грузов.

На сегодняшний день рынок складских услуг самый перспективный сегмент рынка транспортно-логистических услуг. Но при этом уровень складской инфраструктуры остается достаточно низким. Так, из общего объема складов в России только 4 % обеспечивают возможность скоростного выполнения погрузо-разгрузочных работ с автомобильным транспортом.

В современных условиях таможенная служба Российской Федерации как элемент экономической системы страны нуждается в постоянном совершенствовании и развитии. Поэтому возникает действительная необходимость формирования систематического обновления околотаможенной инфраструктуры, в частности оптимизации функционирования складов временного хранения [3].

Логистический подход к оптимизации складской грузопереработки состоит в проведении минимального количества складских действий, уменьшении затрат на тонну перерабатываемого груза и абсолютном удовлетворении заказа клиента.

Таким образом, использование новых логистических подходов для совершенствования деятельности складов временного хранения обеспечит рост эффективности взаимодействия отдельных участников таможенно-логистических систем.

*Библиографический список*

1. Воронков, А. Н. Логистика : основы операционной деятельности : учебное пособие / А. Н. Воронков. – Н. Новгород : ННГАСУ, 2013. – 168 с. – ISBN 978-5-87941-5.
2. Герами, В. Д. Управление транспортными системами. Транспортное обеспечение логистики. Учебник и практикум / В. Д. Герами, А. В. Колик. – М. : Юрайт. – 2015. – 510 с. – (Бакалавр. Академический курс). – ISBN 978-5-9916-4792-2.
3. Иванов, И. А. Склад временного хранения : таможенный сервис в странах ЕС [Электронный ресурс] / И. А. Иванов. – Режим доступа : <http://logisticsglobe.ru/sklad-vremennogo-xraneniya-tamozhennyj-servis-v-stranax-es/> (дата обращения : 01.10.2015).
4. Кретов, И. И. Логистика во внешнеэкономической деятельности / И. И. Кретов, К. В. Садченко. – М. : Дело и Сервис, 2011. – 272 с. – ISBN 978-5-8018-0517-7.
5. Миротин, Л. Б. Транспортно-складские комплексы : учебное пособие / Л. Б. Миротин, А. В. Бульба, В. А. Демин. – М. : Academia. – 2015. – 224 с. – (Бакалавриат). – ISBN 978-5-4468-0566-2.
6. Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2012 № 2575-р [Электронный ресурс] (ред. от 15.04.2014) «О Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года» . – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 01.10.2015).
7. Федоренко, Р. В. Многоуровневый подход к формированию таможенно-логистических систем [Электронный ресурс] / Р. В. Федоренко. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/mnogourovnevyy-podhod-k-formirovaniyu-tamozhenno-logisticheskikh-sistem> (дата обращения : 01.10.2015).

УДК 311.3:343.37

Д.М. Браилко

## СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

*Аннотация.* В статье рассматривается статистическая отчетность Министерства внутренних дел (МВД) России по экономическим преступлениям. Описываются новые виды экономических преступлений, которые не отражаются в официальной статистике МВД. Рассчитывается материальный ущерб по всей преступности, а также материальный ущерб только от экономических преступлений. Предлагаются методы совершенствования мониторинга экономической преступности.

**Ключевые слова:** Министерство внутренних дел России, экономические преступления, материальный ущерб от преступности.

Dmitry Brailko

## STATISTICAL STUDY OF ECONOMIC CRIMES

*Annotation.* The article discusses the statistical reports of the Ministry of Internal Affairs (MIA) of Russia on economic crimes. Describes new types of economic crimes that are not recorded in official statistics from the Ministry. Calculated property damage throughout the crime, as well as property damage only on economic crimes. Suggests methods to improve monitoring of economic crime.

**Keywords:** Ministry of Internal Affairs of Russia, economic crimes, material damage of crime.

В современном мире большое внимание стало уделяться проблеме экономической преступности, и, в частности, материальному ущербу от экономических преступлений. В эпоху глобализации с развитием интернет-технологий, появлением электронных денег и прочими новшествами, для преступников открылись совершенно новые возможности. И правоохранительным органам разных стран следует адаптироваться к новым вызовам. Прежде всего, для эффективной борьбы с преступностью необходимо собирать статистику экономических преступлений, при этом чем более подробной и детализированной она будет, тем более адекватными будут меры противодействия данной проблеме.

Министерство внутренних дел (МВД) России ежемесячно публикует электронные данные по преступности, которые содержат информацию об экономических преступлениях, а также общий материальный ущерб от преступности, в том числе материальный ущерб от преступлений экономической направленности. Проанализировав официальные отчеты МВД в период с 2003 по 2015 г. включительно, можно заключить, что классификация экономических преступлений, по которым ведется статистика, практически не изменилась. Добавились только преступления коррупционной направленности. Тем временем, в мире за этот период появились и получили широкое распространение новые категории экономической преступности (см. рис. 1).

На рисунке 1 представлен далеко не исчерпывающий список современной экономической преступности, но только наиболее распространенные ее виды, при этом лишь некоторые ее виды публикуются Министерством внутренних дел России. Не зная реальных масштабов рассматриваемой проблемы, трудно принимать в этом направлении эффективные меры, поэтому органам правопорядка следует обратить на это пристальное внимание.

Классификация экономических преступлений, согласно официальной отчетности МВД, представлена на рисунке 2. При этом если сравнивать обе классификации, то становится очевидно, что предлагаемая МВД статистика устарела и требует введения дополнительных актуальных показателей.

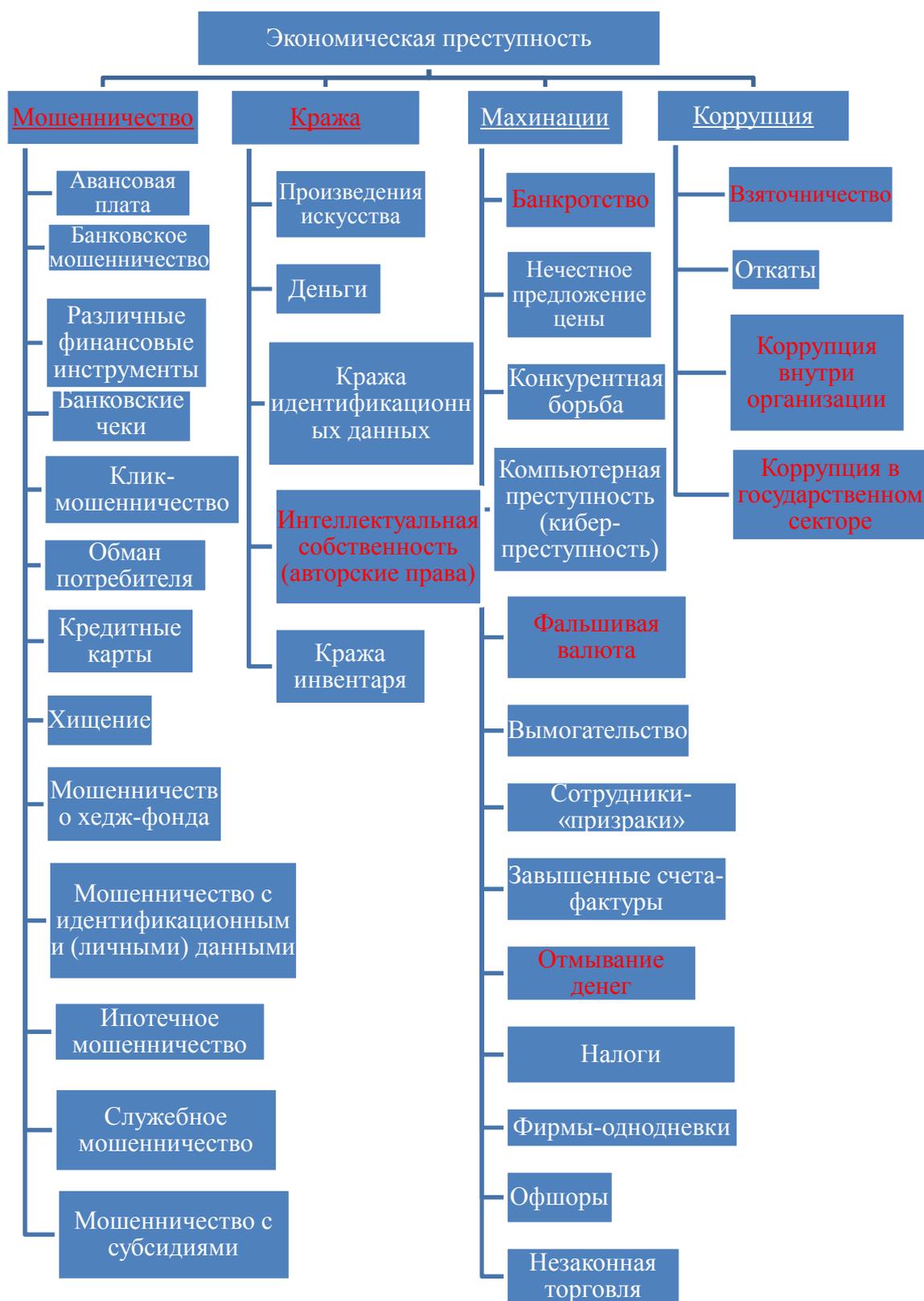


Рис. 1. Классификация современных экономических преступлений

Среди общих показателей, следует отметить преступления коррупционной направленности, однако российская статистика не различает коррупцию коммерческую и в государственном секторе. Кража и мошенничество присутствует в обоих отчетностях, однако у нас не раскрываются различные виды краж и мошенничества. Также в России ведется учет таких преступлений экономической направленности, как незаконное банкротство, отмывание денег, изготовление фальшивой валюты, взятничество, нарушение авторских и смежных прав. На этом список общих статистических показателей заканчивается.

Однако большое количество видов экономической преступности МВД не учитывает. Сюда относят мошенничество авансовой платы (когда потенциальную жертву заставляют оплатить что-либо не существующее), банковское мошенничество, мошенничество с различными финансовыми инструментами, подделывание банковских чеков, клик-мошенничество (когда на рекламу в интернете нажимают не потенциальные клиенты, а специально нанятые работники или программа), обман потребителя, мошенничество с кредитными картами, хищение, мошенничество хедж-фондов, мошенничество с личными данными, ипотечное и служебное мошенничество, а также мошенничество с субсидиями.

К кражам относят кражи произведений искусства, денег, идентификационных данных, а также инвентаря. Махинации включают в себя нечестное предложение цены, нечестную конкурентную борьбу, компьютерные преступления, вымогательство, уклонение от уплаты налогов, создание фирм-однодневок для уклонения от налогов и незаконных операций, перевод активов в офшоры и незаконную торговлю. К преступлениям коррупционной направленности также относят откаты.

Таким образом, все вышеперечисленные виды преступлений сегодня отсутствуют в существующей официальной статистической отчетности МВД России и требуют внедрения.

Таблица 1

**Материальный ущерб по всем преступлениям на душу населения**

руб. на 1 чел.

	<b>Материальный ущерб на душу населения, руб. на человека</b>					
	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<b>январь</b>	120	104	142	89	335	149
<b>февраль</b>	6367	98	122	153	120	166
<b>март</b>	110	207	139	117	241	159
<b>апрель</b>	110	67	73	155	174	147
<b>май</b>	147	119	119	136	160	264
<b>июнь</b>	227	164	164	165	181	271
<b>июль</b>	159	168	146	169	174	243
<b>август</b>	131	58	137	84	206	288
<b>сентябрь</b>	95	213	125	168	149	106
<b>октябрь</b>	201	213	150	209	297	259
<b>ноябрь</b>	134	213	165	138	235	101
<b>декабрь</b>	238	213	272	291	421	278
<b>Всего</b>	<b>8039</b>	<b>1837</b>	<b>1755</b>	<b>1873</b>	<b>2694</b>	<b>2431</b>

Источник: [1].

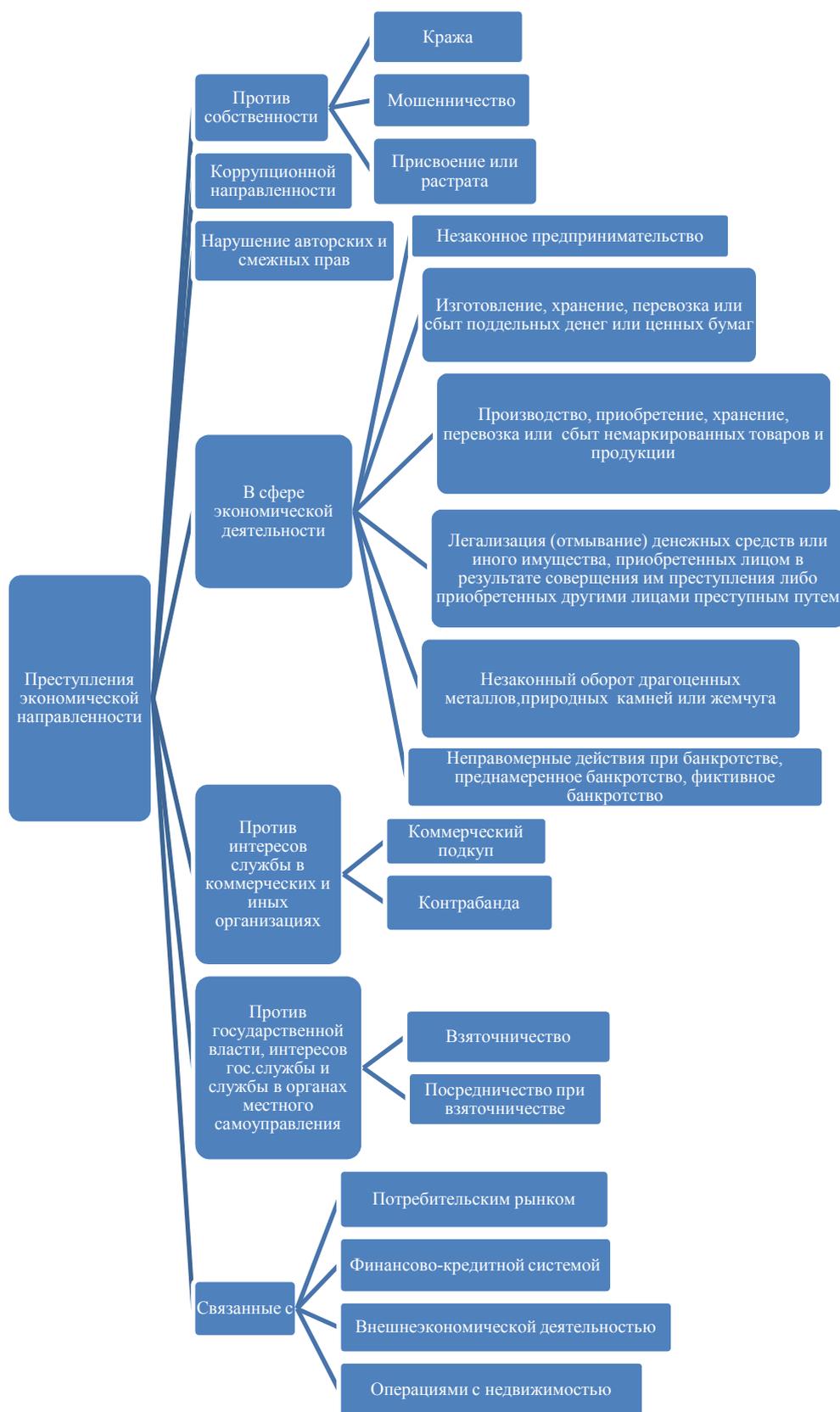


Рис. 2. Классификация преступлений экономической направленности МВД РФ

В таблице 1 представлен материальный ущерб по все видам преступлений в расчете на 1 чел. Максимальный материальный ущерб, как правило, фиксируется в конце каждого года, т.е. в декабре месяце. Минимальное значение колеблется от года к году. За последние годы максимальный материальный ущерб наблюдался в 2009 г. – его значение составило 8039 на 1 человека в год, минимальный в 2011 г. – 1755 руб. на человека за год. В целом, по приведенным данным трудно выявить какую-либо тенденцию в изменении материального ущерба по преступности (см. рис. 3). Возможно, все дело в недостатке имеющейся информации по причине того, что министерство внутренних дел России начало публиковать данные о материальном ущербе только с 2009 г. на своем официальном интернет-портале. Важно отметить, что если в период с 2009–2012 гг. средний уровень материального ущерба по месяцам составлял около  $(150 \pm 50)$  руб. на одного человека, то уже в 2012–2014 гг.  $(210 \pm 70)$  руб.

Таблица 2

**Материальный ущерб по экономическим преступлениям на душу населения**

руб. на 1 чел.

<b>Материальный ущерб по экономическим преступлениям на душу населения</b>						
	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
<b>январь</b>	94	74	102	53	286	90
<b>февраль</b>	6334	67	83	106	61	84
<b>март</b>	77	173	105	65	171	95
<b>апрель</b>	77	26	50	112	104	80
<b>май</b>	100	82	82	81	94	194
<b>июнь</b>	190	107	107	90	119	204
<b>июль</b>	109	114	82	67	93	145
<b>август</b>	86	8	63	42	119	196
<b>сентябрь</b>	59	146	77	83	97	66
<b>октябрь</b>	146	146	79	131	168	84
<b>ноябрь</b>	93	146	112	60	73	6
<b>декабрь</b>	175	146	182	123	219	111
<b>Всего</b>	<b>7538</b>	<b>1235</b>	<b>1125</b>	<b>1013</b>	<b>1604</b>	<b>1354</b>
<b>Среднее значение</b>	<b>109</b>	<b>106</b>	<b>95</b>	<b>82</b>	<b>140</b>	<b>115</b>
<b>Стандартная ошибка</b>	<b>40</b>	<b>50</b>	<b>32</b>	<b>27</b>	<b>63</b>	<b>58</b>
<b>Коэффициент вариации, %</b>	<b>37</b>	<b>47</b>	<b>34</b>	<b>33</b>	<b>45</b>	<b>50</b>

Источник: [1].

Большую часть материального ущерба среди всех преступлений составляет материальный ущерб по экономическим преступлениям. Что касается последнего, то здесь нельзя выделить периоды, на которые приходится максимальные или минимальные значения (см. табл. 1 и табл. 2). В целом, отталкиваясь от полученного графика, можно констатировать отсутствие какой-либо тенденции. Средний размер материального ущерба в России в 2009–2014 гг. составлял  $(113 \pm 50)$  руб. на одного человека.

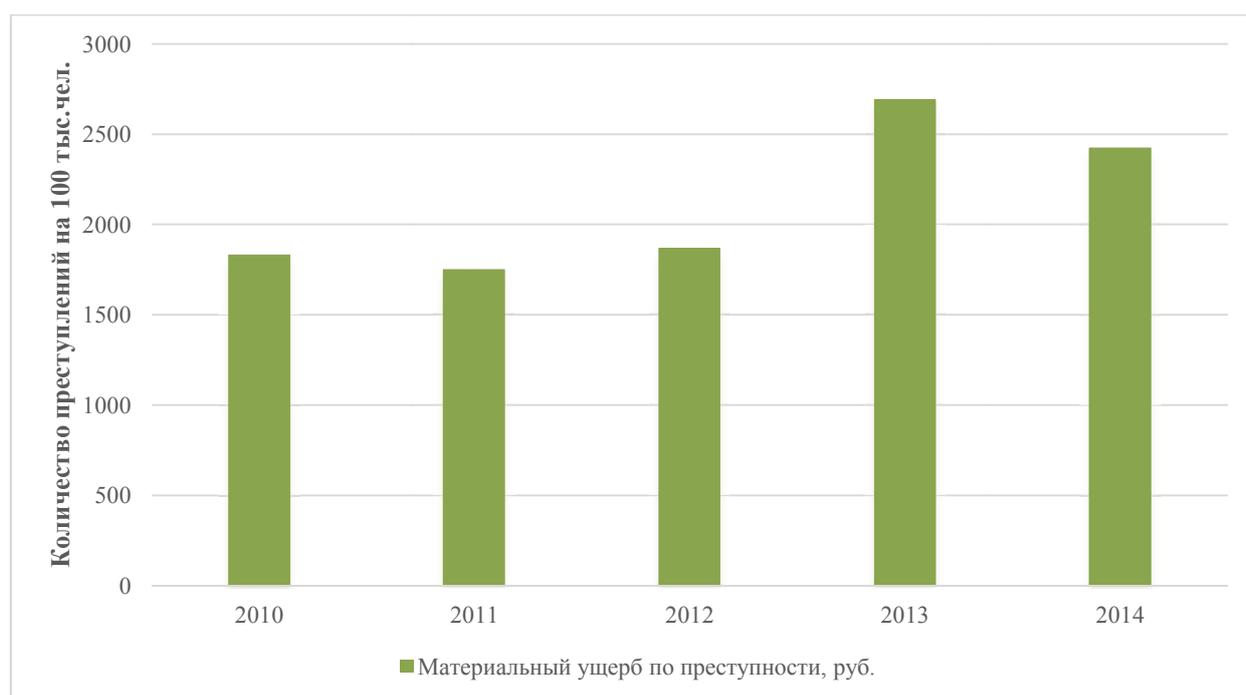


Рис. 3. Материальный ущерб по всем видам преступлений

По данным таблицы 3, материальный ущерб от преступности по отношению к валовому внутреннему продукту (ВВП) в целом за последние годы составлял около 0,5 %. Только в 2009 г. он составил 2,96 % ВВП. Материальный ущерб только по экономическим преступлениям в период 2009–2014 гг. находился на уровне 0,3 % к ВВП.

Таблица 3

**Материальный ущерб от преступности по отношению к ВВП**

Год	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ВВП в текущих ценах, млрд руб.	38807,2	46308,5	55967,2	62176,5	66190,1	71406,4
Материальный ущерб от всех преступлений по отношению к ВВП, %	2,96	0,57	0,45	0,43	0,58	0,49
Материальный ущерб по экономическим преступлениям к ВВП, %	2,77	0,38	0,29	0,23	0,35	0,27

Источник: [2; 3].

Подводя итоги данной статьи, можно сделать следующие выводы. Первое – это то, что сегодня экономическая преступность представляет собой серьезную силу и проблему для всего мира. Во-вторых, что ведомая МВД России статистика по преступлениям экономической направленности не является полноценной, не охватывает многие современные разновидности преступности, и во многом предлагаемая классификация представляется устаревшей. В-третьих, приведенный краткий анализ показывает, что материальный ущерб от преступности за последние годы держался приблизительно на одном уровне и составлял около 0,5 % ВВП.

Экономические преступления сами по себе обладают самой высокой степенью латентности (скрытности), так как их тяжело обнаружить, и доказать. А в экономической преступности самой высокой латентностью обладают новые виды экономических преступлений, такие как компьютерная преступность, банковское мошенничество, клик-мошенничество, скимминг, мошенничество с финансовыми инструментами и др. Однако, к сожалению, органы внутренних дел России пока не ведут учет таких новых преступлений, что осложняет и без того нелегкую работу в этом направлении. И в силу самой высокой степени латентности рассматриваемых преступлений необходимо также проводить выборочные обследования в сфере экономической преступности для корректировки и уточнения получаемой статистики.

*Библиографический список*

1. Статистика и аналитика Министерства внутренних дел Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://mvd.ru/Deljatelnost/statistics/reports> (дата обращения : 21.05.2015).
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/infraction/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/infraction/#) (дата обращения : 10.05.2015).
3. Центральная база статистических данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cbsd.gks.ru/> (дата обращения : 17.05.2015).

УДК 339.972

А.А. Букова

А.А. Дашков

## ПОВЫШЕНИЕ ПОЗИЦИЙ РОССИИ В РЕЙТИНГАХ СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ КАК ЗАДАЧА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ

*Аннотация.* Международные рейтинги позволяют сопоставить состояние различных сторон общественной жизни в стране или регионе: экономического развития, условий функционирования бизнеса, эффективности государственного управления и других. В России в последние годы интерес к ним постоянно растет. В статье рассмотрены рейтинги, которые регулярно рассчитываются международными агентствами и финансовыми институтами и представляют собой независимую оценку, вследствие чего выступают важным элементом международного имиджа государства. Также показано место и динамика показателей России в данных рейтингах.

**Ключевые слова:** государственное управление, предпринимательская среда, международный рейтинг, рейтинг «Ведение бизнеса».

Anna Bukova

Andrey Dashkov

## IMPROVING RUSSIA'S POSITION IN BUSINESS ENVIRONMENT RATINGS AS THE PROBLEM OF STATE POLICY

*Annotation.* International ratings let compare various aspects of social life in the country or region: economic development, business operating conditions, the effectiveness of public administration and others. In Russia in recent years, interest in international ratings in the economic and business climate is constantly growing. The article defines the international independent ratings regularly calculated by international rating agencies and financial institutions. The position in these ratings represents an important element of the international image of the state. In addition, the place and the dynamics of Russian indicators are shown in the article.

**Keywords:** public administration, business environment, international rating, "Doing Business".

В день вступления в должность главы государства 7 мая 2012 г. Владимир Владимирович Путин подписал ряд указов, обозначив основные направления развития страны на ближайшие годы в сфере долгосрочной экономической и социальной политики, здравоохранения, образования и науки, обеспечения граждан доступным жильем и повышения качества услуг жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ), развития Вооруженных Сил, реализации внешнеполитического курса. Общая цель работы, которая проводится в рамках исполнения данных указов, – обеспечение нового, более высокого уровня жизни населения, прежде всего за счет повышения эффективности государственного управления и улучшения качества работы государственного сектора.

Одним из важнейших направлений реализации указов Президента РФ является *улучшение предпринимательской или деловой среды бизнеса*. Улучшая компоненты деловой среды и повышая привлекательность страны или региона для инвесторов, органы власти решают задачу роста валового продукта, создают условия для повышения уровня жизни граждан Российской Федерации. В Указе Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» предусмотрена оценка эффективности работы органов власти на основе качественных и количественных показателей улучшения инвестиционного климата [6]. При этом в области улучшения условий ведения предпринимательской деятельности в соответствии с данным указом предполагалось:

– обеспечить существенное сокращение сроков прохождения процедур субъектами предпринимательской деятельности и стоимости этих процедур в таких сферах государственного регулирования как строительство, подключение к сетям, меры налогового стимулирования и налоговое администрирование, таможенное администрирование;

- представить систему оценки эффективности деятельности руководителей федеральных органов исполнительной власти и высших должностных лиц субъектов РФ на основе качественных и количественных показателей улучшения инвестиционного климата;
- утвердить комплекс мер, направленных на подготовку и переподготовку управленческих кадров в социальной сфере, технических специалистов и инженеров, привлечение иностранных высококвалифицированных специалистов;
- создать институт уполномоченного по защите прав предпринимателей, осуществляющего деятельность на федеральном и региональном уровнях;
- обеспечить организацию обязательного публичного технологического и ценового аудита всех крупных инвестиционных проектов с государственным участием;
- создать механизм предоставления государственных гарантий при реализации инвестиционных проектов, ориентированных в первую очередь на субъекты среднего предпринимательства;
- создать механизм привлечения иностранных организаций, обладающих современными технологиями и управленческими компетенциями, к участию в конкурсах на строительство автомобильных дорог;
- внести изменения в законодательство Российской Федерации в целях исключения возможности решения хозяйственного спора посредством уголовного преследования;
- обеспечить реализацию принципа независимости и объективности при вынесении судебных решений;
- предложить меры по модернизации и инновационному развитию экономики [6].

В современных условиях не лучшей экономической конъюнктуры подтверждается актуальность поставленных Президентом России задач по развитию экономики и социальной политики, совершенствованию государственного управления.

Особое значение в сегодняшних непростых условиях приобретает качество деловой среды, при этом ситуация далека от идеала. Нельзя сказать, что позитивных изменений нет: по ряду компонентов делового климата реформы не просто были начаты – уже появились их довольно серьезные результаты, что было признано даже международными экспертами рейтинга *Doing business*. Улучшение позиций в рейтинге Всемирного банка по условию ведения бизнеса включено в государственную программу «Экономическое развитие и инновационная экономика». На сокращение избыточной административной нагрузки направлены и дорожные карты Национальной предпринимательской инициативы [6]. Проблема заключается в том, что «прорывы» наблюдаются лишь по отдельным направлениям, увеличивается уровень неопределенности при выработке и реализации экономической политики, при этом «расширению» временного горизонта стратегического планирования компаний нестабильность и непредсказуемость деловой среды не способствуют [3].

Оценка предпринимательской среды позволяет выявить весь спектр проблем, дает полное понимание того, в какой ситуации мы находимся, и что нужно изменить в лучшую сторону. Методики оценки предпринимательского климата предлагают на данный момент ряд общепризнанных инструментов с одной стороны, и, в то же время, находятся в развитии.

*Оценка предпринимательского климата (среды) страны* – это процесс определения тенденций, влияющих или способных повлиять на эффективность предпринимательской деятельности в стране или регионе, а значит и на желание и возможность осуществлять предпринимательскую деятельность.

Итогом оценки предпринимательского климата должен являться понятный, однозначный, выраженный символично или графически результат.

Учитывая, что характер явлений и процессов определяется множеством факторов, причем качественного характера, в настоящее время все более популярной методикой оценивания становятся

*рейтинги.* Рейтинги позволяют представить качественное состояние объекта через количественные оценки.

Несмотря на преимущества этого инструментария, существуют критики метода, предметом критики является ограниченность набора факторов, включенных в рассмотрение. При этом такое замечание может быть отнесено к любым аналитическим методам и подходам, ситуация все же зависит от набора изучаемых факторов. Международное экономическое научное сообщество, исследователи, представляющие институциональную школу, считают рейтинги наиболее *экономически и методологически сбалансированными инструментами оценки* [4].

Международные и внутренние национальные рейтинги – инструмент оценки работы правительства: чем выше страна в рейтинге, тем лучше государство справляется со своими обязанностями. Такую картину даст, конечно же, не один, а несколько рейтингов. Это совпадает в случае лидеров создания делового климата в мире – Сингапура, Новой Зеландии, США, Гонконга и Дании. Каковы будут положительные последствия улучшения бизнес – среды? Это снижение издержек предприятий, расходы на государственный аппарат, приток инвестиций, скорость модернизации и новые рабочие места [1]. Именно вышеуказанные страны создают соответствующие стандарты.

Российское правительство также предпринимает ряд действий для оценки деловой среды с помощью рейтингов – как международных, так и разработанных в России. Особый интерес вызывают, безусловно, авторитетные, признанные во всем мире рейтинги.

Рассмотрим содержание и методологию подсчета рейтингов, характеризующих различные аспекты развития деловой среды:

1. *рейтинг «Ведение бизнеса»* (англ. Doing business) Организация: Всемирный банк и МФК (Международная финансовая корпорация);
2. *индекс глобальной конкурентоспособности* (англ. The Global Competitiveness Index) Организация: Всемирный экономический форум;
3. *рейтинг предпринимательской активности* (англ. New Business Density). Организация: Всемирный Банк; Организация экономического сотрудничества и развития – Евростат;
4. *рейтинг экономической свободы стран* (англ. «Index of Economic Freedom»), Организация: The Heritage Foundation;
5. *глобальный рейтинг инноваций* (англ. Global innovation index) / Организация: Бизнес-школа INSEAD; специализированная организация по инновационному развитию ООН.

*«Ведение бизнеса»* (англ. Doing Business) – глобальное исследование условий ведения бизнеса. Чем выше позиция страны в рейтинге, тем благоприятнее предпринимательская среда для открытия и функционирования предприятия. Позиция каждой страны по рейтингу благоприятности условий для ведения бизнеса определяется посредством упорядочивания совокупной оценки, полученной той или иной страной по показателю удаленности от передового рубежа по десяти направлениям. Каждое из направлений состоит из нескольких показателей, имеющих равное значение для индикатора. По результатам исследования, проведенного в 2014 г., первое место восьмой год подряд занимает Сингапур, последовательно проводящий реформы, нацеленные на улучшение условий ведения бизнеса. В первую десятку лидеров также вошли Новая Зеландия, Гонконг, Дания, Южная Корея, Норвегия, Соединенные штаты Америки, Великобритания, Финляндия и Австралия.

В целом, наиболее благоприятные условия для ведения бизнеса по-прежнему отмечаются в странах с высоким уровнем дохода, являющихся членами Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), а наименее благоприятные – в странах Африки к югу от Сахары и в Южной Азии [2]. Сравним позиции лидера рейтинга и России, а также России и другой страны – члена БРИКС, так как многие проблемы экономического роста в этих странах схожи (см. рис. 1 и 2). Одна-

ко рис. 2 показывает, что акцент при формировании благоприятной среды сделан на разных факторах ведения бизнеса, причем позиции стран БРИКС пока далеки от лидерских.

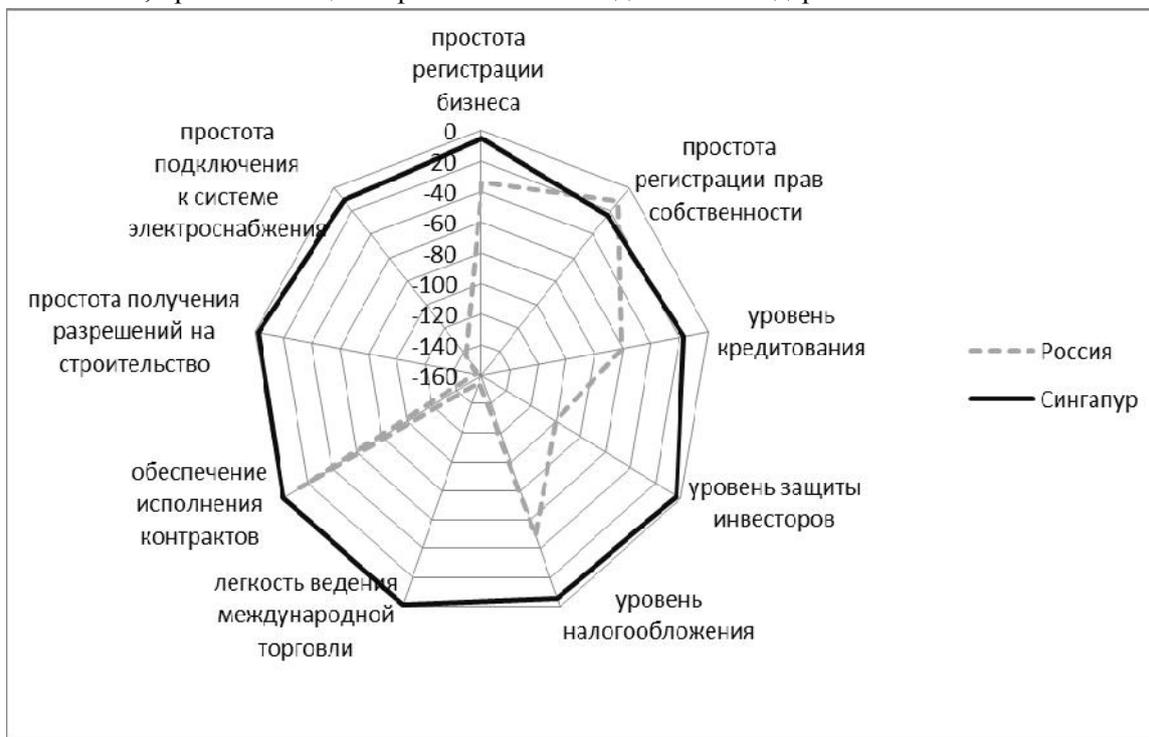


Рис. 1. Результаты (место) России и Сингапура (лидер рейтинга в 2014 г) в рейтинге «Ведение бизнеса» в 2014 г.

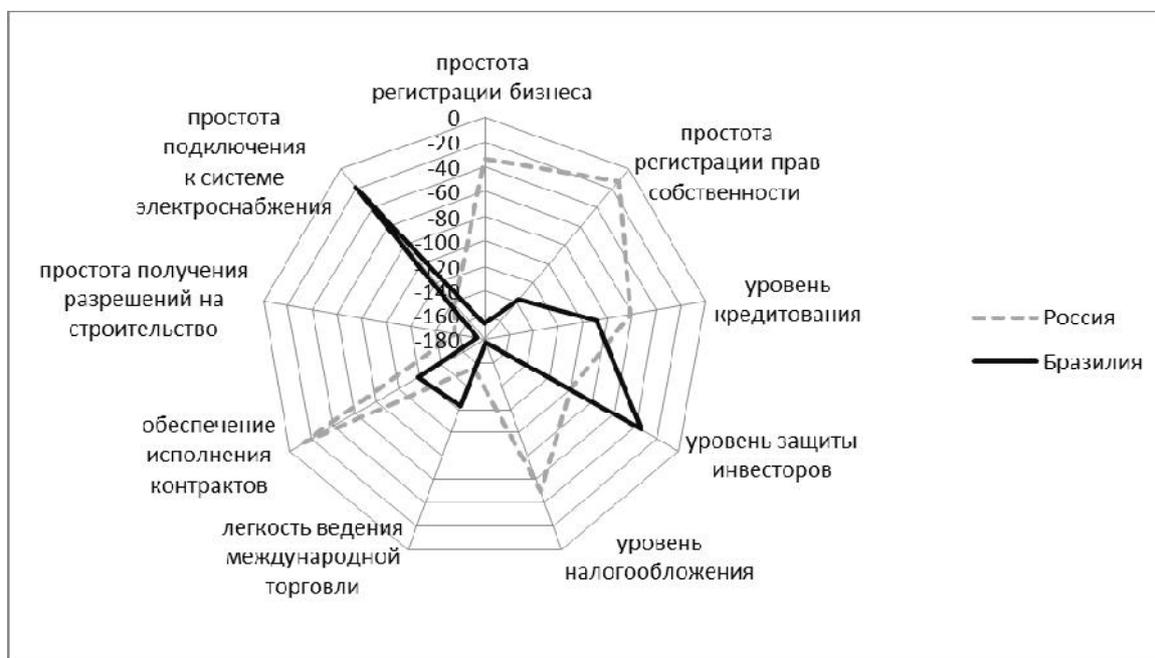


Рис. 2. Место России и Бразилии (страны БРИКС) в рейтинге «Ведение бизнеса» в 2014 г.

Российская Федерация в 2014 г. улучшила условия ведения бизнеса по трем из десяти индикаторов, при этом результаты оказались лучшими за всю историю рейтинга (62 место), эта положительная тенденция сохраняется и в 2015 г. – 54 место.

Эти показатели значительно выше, чем прогнозный – 80 [5]. Тем не менее, перед Россией в данном рейтинге по-прежнему большинство экономически развитых стран мира.

Еще одним средством обобщенной оценки конкурентоспособности стран является *Индекс глобальной конкурентоспособности*, рассчитываемый с 2004 г. В индексе 12 факторов, которые детально характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на различных уровнях экономического развития – от конкурирующего за ресурсы до инновационного (всего три группы) [1]. Швейцария в 2015 г. возглавила данный рейтинг шестой год подряд, Сингапур два года подряд занимает второе место. Также в числе десяти лидеров рейтинга США, Финляндия, Германия, Япония, Гонконг, Нидерланды, Великобритания и Швеция.

*Рейтинг Всемирного Банка New Business Density* (удельный вес новых предприятий) характеризует предпринимательскую активность в разных странах мира, склонность населения к организации новых предприятий, желание вести бизнес в существующем предпринимательском климате. Ключевым показателем рейтинга является количество регистрируемых за год обществ с ограниченной ответственностью на тысячу населения в возрасте 15–64 года [1].

В качестве контрольного параметра рейтинг New Business Density используется в «дорожной карте» «Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики» [5].

В контрольном периоде 2008–2013 гг. (по состоянию на 2013 г.) Россия занимает в мировом рейтинге New Business Density 36 место с показателем 2,71 новых предприятий на тысячу населения в трудоспособном возрасте. В предыдущем периоде 2003–2007 гг. – 4,1 новых предприятия. По сравнению с предыдущим контрольным периодом этот показатель ухудшился.

В течение 20 лет в The Wall Street Journal публикуется рейтинг *экономической свободы* (англ. «*Index of Economic Freedom*»). Рейтинг составляется фондом Heritage Foundation.

Экономическая свобода, отраженная в данном рейтинге – сугубо индивидуальный комплекс факторов, который определен фондом Heritage Foundation. Методика расчета экономической свободы и методика баллов – так же разработана этим фондом. Эксперты The Heritage Foundation определяют экономическую свободу как «отсутствие правительственного вмешательства или воспрепятствования производству, распределению и потреблению товаров, за исключением необходимой гражданам защиты и поддержки свободы как таковой» [7].

В таблице 1 приведены страны-лидеры по уровню экономической свободы. Таблица охватывает доклады с 2009 по 2015 г.

Постепенное, но ежегодное позитивное изменение индекса экономической свободы наблюдается также в Литве, Польше, Армении. При этом место России очень низкое. Хочется также отметить, что «слабые» места предпринимательской среды, связанные с экономической свободой, не улавливаются, например, рейтингом Doing Business.

Таблица 1

**Лидеры Индекса экономической свободы 2009–2015**

Страна	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Гонконг	1	1	1	1	1	1	1
Сингапур	2	2	2	2	2	2	2
Австралия	3	3	3	3	3	3	4
Ирландия	4	5	7	9	11	9	9
Новая Зеландия	5	4	4	4	4	5	3

Окончание таблицы 1

Страна	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
США	6	8	9	10	10	12	12
Канада	7	7	6	6	6	6	6
Дания	8	9	8	11	9	10	11
Швейцария	9	6	5	5	5	4	5
Великобритания	10	11	16	14	14	14	13
Чили	11	10	11	7	7	7	7

Подводя итоги, в таблице 2 представим рейтинговое место России в каждом из вышеуказанных рейтингов за 2011–2014 гг., или за период, в течение которого осуществлялось статистическое и экспертное наблюдение.

Таблица 2

**Анализ рейтингового места России в международных рейтингах оценки предпринимательской среды**

Наименование рейтинга	Место России / Количество стран в рейтинге			
	2014	2013	2012	2011
Ведение бизнеса (Doing business)	62/189	92/185	120/183	124/183
Индекс глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index)	53/144	64/148	67/144	66/142
Рейтинг предпринимательской активности New Business Density (кол-во предприятий на 1000 трудящихся)	2,71 в 2012–2015 с тенденцией снижения по сравнению с периодом 2007–2011 гг. (4,1)			
Индекс экономической свободы «Index of Economic Freedom»	140/178	139/177	141/178	143/178

Россия серьезно улучшила свои показатели в рейтинге «Ведение бизнеса», а также в рейтинге глобальной конкурентоспособности. Однако в других исследованиях успехов России не отмечается, что сказывается на международном имидже страны, а также решениях инвесторов.

Внимание к вопросам формирования благоприятной предпринимательской среды, работа государственной и региональных властей с основными драйверами развития, предложенными авторитетными международными рейтингами, развитие диалога государства с предпринимательским сообществом, формирование открытых, партнерских отношений государства и бизнеса ведут к повышению инвестиционной привлекательности. Эта задача определена как российской государственной политикой, так и требованиями современного российского бизнес-сообщества.

*Библиографический список*

1. Букова, А. А. Место России в международных рейтингах состояния предпринимательской среды / А. А. Букова, К. Р. Сулайманова // Актуальные проблемы менеджмента и маркетинга. – М.: Науч. Тр. Моск. гос. ун-т леса. – 2015. – № 379. – С. 4–13.
2. Ведение бизнеса – 2015. Больше, чем эффективность. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf> (дата обращения : 01.09.2015).
3. Доклад о состоянии делового климата. Российский союз промышленников и предпринимателей [Электронный ресурс] / Режим доступа : <http://рспп.рф/library/view/46?s=7> (дата обращения : 01.09.2015).

4. Князева, И. В. Системная характеристика рейтингов, содержащих оценку предпринимательского и инвестиционного климата: место России / И. В. Князева, И. В. Бондаренко // Вопросы управления. – 2014. – № 4 (10). – С. 101–114.
5. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 10 апреля 2014 года № 570-р [Электронный ресурс] «Перечень показателей оценки эффективности деятельности руководителей федеральных органов исполнительной власти по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности (до 2018 года)» (с изменениями на 1 сентября 2015 года). – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 01.09.2015).
6. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 596 [Электронный ресурс] «О долгосрочной государственной экономической политике». – Режим доступа : <http://www.rg.ru/2012/05/09/gospolitika-dok.html> (дата обращения : 01.09.2015)
7. Index of Economic Freedom – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.heritage.org/index/> (дата обращения : 01.09.2015).

УДК 338.012

Т.М. Гатауллин

Л.Л. Гончаров

С.В. Николотова

Timur Gataullin

Leongard Goncharov

Svetlana Nikolotova

## ФОНД РАСШИВКИ УЗКИХ МЕСТ<sup>1</sup>

*Аннотация.* Авторами предлагается создание нового финансового фонда, основной задачей которого будет являться решение проблем российского общества, которые усложняют нашу повседневную жизнь. Если оглянуться вокруг – мы находимся в пучке проблем, решение многих из которых лежит на поверхности, и нам лишь необходимо придумать механизм воплощения такого решения в жизнь.

*Ключевые слова:* наукоемкий продукт, тендерная площадка, грант, RAND.

## FUND OF ELIMINATION OF BOTTLENECKS

*Annotation.* Authors offer creation of new financial fund which main objective will be the solution of problems of the Russian society which complicate our everyday life. If to look back around – we are in a bunch of problems, the solution of many of which lies on a surface, and we only need to construct the mechanism of an embodiment of such decision in life.

*Keywords:* knowledge-intensive product, tender platform, grant, RAND.

Предлагаем создать финансово-экономический фонд под названием «Фонд Расшивки Узких Мест» (ФРУМ), резко отличающийся от всех работающих сейчас. Его цель – помочь среднестатистическим гражданам нашей страны начать жить лучше и легче.

Рассмотрим конкретный пример, позволяющий лучше понять задачи и структуру работы этого фонда. Существует немало лекарств, нужных большому числу людей, но не производимых в нашей стране и поэтому крайне дорогих и малодоступных многим нуждающимся в них гражданам. Так, например, маленький пузырек средства «Экзодерил», используемого для борьбы с грибковыми инфекциями кожи и кожных складок, объемом 10 мл стоит в коммерческих аптеках более 500 руб., производится в Австрии, и содержит всего несколько мг активного вещества. Для чего же страна добывает и продает нефть и газ, чтобы покупать так дорого подобные лекарства? В результате представители малообеспеченных слоев населения вынуждены бороться с подобными заболеваниями более бюджетными средствами, например, раствором аммиака. А ведь многие развитые страны – Австрия, Германия, США, Франция – живут не за счет нефти и газа, а производя и продавая высокотехнологичные вещи, наукоемкие продукты: прогрессивные продукты органической химии и пластики, фармацевтическая продукция, химикаты для сельского хозяйства, радиоактивные материалы, турбины и оборудование реакторов, генераторы для ядерных, гидро- и ветровых электростанций, оборудование для автоматизированной обработки информации, телекоммуникационное оборудование, электронные приборы и оборудование для медицины, полупроводниковые устройства, прогрессивная продукция электромашиностроения, прогрессивные оптические приборы и измерительное оборудование, оружие [1]. Для справки – на основе анализа затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) и производства продукции в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) было предложено относить к наукоемким производствам те, для которых показатель наукоемкости (отношение затрат на НИОКР к объему производства, доходу) превышает 3,5 % [4].

Миллионы больных, страдающих гипертонией, в нашей стране ежедневно нуждаются в лекарствах, понижающих кровяное артериальное давление. Так, например, лекарство для снижения артериального давления «Экватор» (таблетки, 30 штук производства «Gedeon Richter», Венгрия) стоит в аптеках от 600 руб., а на сколько времени может хватить такой пачки серьезно больному? Ведь порой

в день приходится принимать не одну таблетку. И приходится не имеющим возможность приобрести хорошее средство покупать дешевые аналоги вроде атенолола, также снижающие давление, но при этом негативно влияющие на жизненно важные человеческие органы и системы. Точно также миллионы диабетиков (больных сахарным диабетом) ежедневно нуждаются в инсулине и подобных лекарствах. И те и другие тратят ежемесячно тысячи рублей на лекарства. И так всю оставшуюся жизнь. А ведь страна живет стабильно, получая громадные доходы от продажи нефти и газа – десятки миллиардов долларов, и это ни для кого не секрет. Но за последние десятилетия проблема лекарственного импортозамещения так и не была решена и даже не поставлена на государственном уровне.

Лекарственный дефицит – одна из многих глобальных проблем, которые нужно срочно решать. Именно и для этого предлагается создать еще один фонд. Во многих регионах страны ощущается дефицит хорошей питьевой воды. Скажем, в Москве она продается, но довольно дорого, примерно 15–20 руб. за литр. Возникает вопрос: почему нельзя организовать производство такой воды и продавать ее раза в 2 дешевле. Сколько разговоров о неисчерпаемых запасах хорошей пресной воды в нашей стране. В действительности есть ряд супермаркетов, где воду можно купить и дешевле вышеуказанной стоимости, но ведь это лишь говорит о том, что мы сможем поставлять в них воду по еще более низким ценам. Это было бы конкретным вкладом государства в борьбу с инфляцией.

Еще одна конкретная локальная проблема. Уже десятки лет мы импортируем семгу из Норвегии. Норвежская семга раза в 2 дороже российской рыбы – мурманской или приморской. Настало время наладить добычи своей высококачественной семги. А ведь наша мурманская семга имеет более интересный с точки зрения диетологии состав: так, 100 грамм нашей рыбы содержат в себе белков 21,6 грамм, жиров 6 грамм и имеют калорийность 140 ккал, что приближает эту рыбу к несильно жирной; при этом 100 грамм норвежской семги содержат 22 грамма белков, но уже 11,68 грамм жиров и имеют калорийность 189,83 ккал, что выводит данный вид рыбы за рамки диетической. Мы также закупаем за границей вяленую рыбу в вакуумных упаковках, хотя Россия является крупнейшим добытчиком подобной рыбы. Повторимся еще раз, что за последние десятилетия никаких сдвигов в решении этой проблемы не произошло. Подобных примеров можно привести еще очень и очень много.

Как должен работать предлагаемый нами фонд? Он должен находить конкретные проблемы, мешающие нам жить лучше. Находить и потом предлагать их для решения заинтересованным предпринимателям или государственным структурам. И при необходимости предлагать заинтересовавшимся структурам гранты от имени государства для решения найденных проблем [3]. Для этого фонд должен иметь свой собственный бюджет и при необходимости он должен иметь право входить в правительство с конкретными предложениями о финансировании отобранных проектов. Естественно может возникнуть вопрос: не будет ли такой фонд подменять собой правительство? Нам представляется, что ни в коем случае.

Во-первых, фонд не будет иметь никаких распорядительных функций. Во-вторых, за финансированием некоторых проектов фонд должен обращаться в правительство. В третьих правительство регулярно будет проверять деятельность фонда. По нашему мнению работа фонда должна протекать следующим образом: у фонда должна быть своя информационная газета и свой сайт, где фонд сможет размещать список проектов (некая тендерная площадка). Опыт подобной практики уже давно существует в России – различные тендерные площадки, например нефтяных компаний ОАО «ЛУКОЙЛ» или ОАО «НК «Роснефть», сайт Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ). При этом, проект должен содержать описание существа проблемы, условия финансирования и т.п. Заинтересованные заявители шлют фонду свои отклики-заявки. Для рассмотрения заявок фонд организует сессии экспертов. Некоторые проекты фонд способен финансировать сам. За финансированием других проектов фонд может обращаться в правительство.

Эти проекты напоминают федеральные целевые программы, но, пожалуй, отличаются меньшим масштабом. Регулярно правительство проверяет деятельность фонда и направляет в него некоторые свои проекты, которые проходят обычную проверку, и если они поддерживаются, то им назначается финансирование. Заявители также могут и сами готовить проекты и направлять их в фонд. Если такой проект поддерживается, то он получает финансирование. Можно предположить, что в начальные годы работы фонда проектов будет очень много, но через несколько лет работа фонда стабилизируется.

Проекты могут быть и чисто исследовательские. Например, не установить ли нам единый паспорт – общегражданский и заграничный? Нам могут возразить, что это «прыжки через голову» правительства. На самом деле, мы видим, что некоторые проблемы правительство не может или у него не «доходят руки» или не хочет решить годами или даже десятилетиями. Почему бы нашему фонду ему в этом не помочь? Тем более что последнее слово все равно остается за ним.

Получается что-то вроде «RAND Corporation». (*англ.* RAND – аббревиатура от Research and Development – «Исследования и разработка») – американской организации – содействие научной, образовательной и благотворительной деятельности в интересах общественного благополучия и национальной безопасности США, а также разработка и выявление новых методов анализа стратегических проблем и новых стратегических концепций.

Центр был основан в 1948 г. для конструирования самолетов, ракетной техники и спутников. С начала 1950-х гг. RAND работает по заказам национальной безопасности, а именно по военно-техническим и стратегическим аспектам. С начала 1960-х гг. специалисты RAND занимаются вычислительной техникой и программированием. RAND – первая в мире организация, которую стали называть «фабрикой мысли» (*англ.* «think tank»). Что интересно, по мнению некоторых специалистов эта корпорация внесла свой существенный вклад в развал СССР. К сожалению, наше руководство никаких уроков из этого не сделало. Но лучше поздно, чем никогда.

Предлагаемый фонд, конечно же, не должен иметь никаких военных стратегических целей. Никаких ракет и спутников – для этого у нас есть военно-промышленный комплекс. У предлагаемого нами фонда чисто бытовые цели – устранить преграды, мешающие нашему обществу жить лучше. Эффективность работы фонда можно будет оценить с помощью понятия s-фактор [2].

Анализ всей тематики наших СМИ, блогов наших пользователей Интернета, поиск интересующей фонд информации – возможно, за интересующую заявителей проектов информацию им придется платить – но это все выяснится в рабочем порядке – в процессе деятельности фонда.

При этом фонд должен быть на переднем научном фронте в деле безопасности страны, опираться и в определенном смысле координировать наши лучшие научные силы: ЦЭМИ РАН, МИЭМО, ГУУ, ВШЭ, МГТУ им. Н.Э. Баумана и т.п.

Создание ФРУМ – не простое дело. Важно начать, может быть, весьма осторожно и скромно. Нет сомнения в том, что появятся и стратегические проекты. Например, можно на новом уровне снова проанализировать старинную проблему, которая актуальна и в наше время, переброски сибирских рек в Среднюю Азию. Да это очень сложное дело, связанное с огромными затратами. Но, во-первых, за Россией будет, в основном, проектирование и научное сопровождение. Остальное (рабочую силу, технику) обеспечат среднеазиатские республики. Во-вторых, возможный колоссальный результат для России. Народы Средней Азии на многие века запомнят нашу помощь в этом важнейшем для них деле и, будем надеяться, навсегда останутся нашими верными друзьями.

#### Библиографический список

1. Варшавский, А. Е. Наукоемкие отрасли и высокие технологии: определение, показатели, техническая политика, удельный вес в структуре экономики России / А. Е. Варшавский // Экономическая наука современной России. – 2000. – № 2. – С. 61–82.

2. Гатауллин, Т. М. Пример использования s-фактора для анализа эффективности предпринимательской деятельности / Т. М. Гатауллин, В. И. Малыхин, Л. Л. Гончаров // Теория и практика институциональных преобразований в России : сб. науч. труд. / Под ред. Б. А. Ерзнкяна. – М. : ЦЭМИ РАН. – 2015. – Вып. 31. – С. 25–31.
3. Наука и высокие технологии России на рубеже третьего тысячелетия (социально-экономические аспекты развития). – М. : Наука, 2001. – 640 с.– ISBN 5-02-013068-0.
4. Наука. Инновации. Образование. – 2007. – Вып. 3. Гранты и экспертиза в науке. – С. 38–44.

УДК 658.81:339.372.843

В.А. Жуков

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ НА ОСНОВЕ СОЗДАНИЯ ЦЕНТРОВ ДИСТРИБУЦИИ

*Аннотация.* В статье рассмотрены и проанализированы причины создания централизованных центров дистрибуции крупными международными компаниями. Показаны положительные черты данного процесса на примере зарубежных и российских компаний.

*Ключевые слова:* компания, центр дистрибуции, хранение и транспортировка товаров, склад.

Vadim Zhukov

## IMPROVING SALES ACTIVITY ENTERPRISES BY CREATING DISTRIBUTION CENTER

*Annotation.* We considered and analyzed the reasons for the creation of a centralized distribution centers by large international companies. Showing positive features of this process on the example of Russian and foreign companies.

*Keywords:* company distribution center, storage and transportation of goods warehouse.

Создание центров дистрибуции позволило многим компаниям в мире достичь своих целей по организации сбыта продукции. Каждый случай по созданию центров в своей степени уникален, все компании исходили из понимания текущего момента и наличия необходимых ресурсов для осуществления проектов. На основе анализа практического опыта создания зарубежными и российскими компаниями центров дистрибуции выявим тенденции развития данного явления в бизнесе.

В качестве первого примера выступает нидерландская компания «De Bijenkorf». Компания «De Bijenkorf» является одной из крупнейших торговых предприятий в Нидерландах. В середине 1970-х гг. руководство компании «De Bijenkorf» наняло фирму «Kurt Salmon Associates» для того, чтобы та оценила используемую ими систему дистрибуции. За три года независимого наблюдения за работой дистрибуторской сети компании «De Bijenkorf» было выявлено ряд проблем, которые в итоге привели «Kurt Salmon Associates» к выводу о целесообразности строительства нового центра дистрибуции в Вердене.

В 1970 г. система дистрибуции нидерландской компанией состояла из четырех магазинов-филиалов: в Амстердаме, Роттердаме, Гааге, и Эйндове – функционирующих с помощью семи отдаленных складов, расположенных на окраине данных городов. Товары, хранившиеся на складах, там же обрабатывались, а затем доставлялись до места продаж.

Рассматривая данную систему дистрибуции, организация «Kurt Salmon Associates» выявила следующие проблемы: большое время выполнения заказа, недостаточная пропускная способность склада, высокие расходы на обработку товаров, низкий контроль качества и осуществления операций по приему и отпуску товаров, повреждение товаров, низкий уровень обслуживания клиентов.

В целом «Kurt Salmon Associates» заявила, что «проблема дистрибуции компании «De Bijenkorf» – это большой список товарных категорий для сбыта». Так, в ходе исследования, было выявлено 12 категорий товаров.

На основе выявленных проблем фирма «Kurt Salmon Associates» предложила новую классификацию групп товаров для того, чтобы классифицировать все товары с точки зрения системы их обработки, хранения и транспортировки до места продаж. После этого был проведен сбор данных по расходам на рабочий персонал, по транспортным издержкам и анализ уровня производительности, а также выявлены потенциальные возможности складов имеющихся в компании «De Bijenkorf».

Для компании «Kurt Salmon Associates» стало очевидно, что необходим новый универсальный центр дистрибуции. В результате анализа шести возможных вариантов решения проблемы (исследовались количественные и качественные факторы, а именно: (наличие трудовых, транспортных ресурсов и издержки на строительство центра) был выбран вариант – создание центра в Вердене [2].

В итоге компания «De Bijenkorf» в 1974 г. запустила новый центр дистрибуции. Основная цель центра заключается в приеме, маркировке и складировании продукции. Данный центр сократил операционные расходы, обеспечил эффективную транспортировку товаров и надежный контроль за рабочим процессом, а также позволил наладить постоянный детальный анализ данных о движении товаров в центре дистрибуции. Таким образом, с введением в эксплуатацию нового центра была ликвидирована, до этого используемая, система регионального складирования.

Говоря о финансовой привлекательности проекта, необходимо отметить, что если в условиях региональной системы дистрибуции расходы на дистрибуцию составляли 5 % от всех издержек компании, то благодаря новому центру голландская торговая компания достигла снижения этого показателя на 24 %, т.е. до 3,8 %, что, естественно, отразилось на показателе прибыльности компании [4].

Следующим примером успешного использования центра дистрибуции является компания «Elida Gibbs», центр дистрибуции которой имел репутацию одного из лучших, с точки зрения автоматизации рабочего процесса.

Компания «Elida Gibbs» является дочерней компанией Unilever PLC в Великобритании. В 1980-х гг. компания «Elida Gibbs» распространяла ежегодно около 20 млн ящиков с медикаментами в 14 тыс. пунктов доставки по всей Великобритании [3]. Продукция поставлялась как частным аптекам, так и на центральные склады крупных торговых сетей, таких как Boots и Tesco. Размер поставок варьировался в зависимости от места доставки.

Для оптимизации поставок компания начала внедрять компьютеры в систему дистрибуции уже в 60-х годах. Ввиду того, что компания обладала несколькими складами, автоматизация помогла систематизировать рабочие процессы и взаимосвязи между рядом складов. Основная цель была автоматизировать контроль за складами компании. Была создана единая система, которая позволяла вести записи складских операций по обработке и подготовки товаров к транспортировке в пункты реализации.

Но в конце 1970-х гг. компания «Elida Gibbs» пришла к необходимости реорганизации системы складирования на основе создания единого центра дистрибуции.

Основными причинами этого были: ликвидация затрат, связанных с рассеиванием основных запасов продукции на центральной складе между ряда второстепенных складов; значительное снижение производственных запасов в результате перехода к автоматизированному учету и хранению; улучшение уровня обслуживания клиентов, путем ускорения процессов транспортировки с учетом сохранения качества и цельности перевозимой продукции.

В итоге создание нового центра дистрибуции позволило компании «Elida Gibbs» достичь следующих целей: сокращение до 40 % рабочей силы на складе, снижение время доставки основным клиентам до 48 часов, улучшение уровня обслуживания, снижение себестоимости перевозок за счет отмены дублирования транспортных операций (ранее часть продукции из второстепенных складов уходила в центральный для обработки перед поставкой), обеспечение гибкого складирования, что позволяет быстро реагировать на неожиданные пожелания клиентов [1].

В качестве третьего примера следует упомянуть центр дистрибуции компании «GUSCO» в Эклс, около Манчестера. Компания «GUSCO» специализируется на поставках древесины, целлюлозы, бумаги и упаковочных материалов с годовым оборотом, превышающим 1 млрд фунтов стерлингов в конце 1980-х гг.

В конце восьмидесятых годов XX в. компания имела 40 региональных складов, которые обеспечивали поставки разнообразной продукции до потребителей. Система была устроена следующим образом: сначала товар, пришедший в порт, отправлялся на региональный склад, откуда, после по-

ступления заказа, доставлялся потребителю. Данная система была неэффективной в ситуациях, когда стояла задача максимально подстроиться под нужды потребителя и уменьшить время доставки.

Именно из-за такой сложной логистической системы компания «GUSCO» построила современный новый центр дистрибуции. Проект был нацелен на создание центра рядом с крупным транспортно-логистическим узлом, что позволило бы снизить необходимость содержания десятков складов по всей Великобритании. В результате заказы на поставки продукции компании «GUSCO» стали выполняться гораздо быстрее, так как товар, прибыв в центр дистрибуции, напрямую шел к заказчику.

Целесообразно в качестве примера рассмотреть еще один пример успешного функционирования центра дистрибуции в Великобритании. Центр дистрибуции английской компании «GAME Group» в Бейзингстоук (Великобритания) обладает уникальной автоматизированной системой сортировки продукции. Данная система, без участия персонала сортирует продукцию по магазинам (официальным партнерам компании «GAME Group»). Данный «сортировщик» имеет пропускную мощность 20 000 единиц товара в час. В целом благодаря «умной системе», продукция поставляется из центра до заказчика точно в срок и с нужной партией.

Еще одним успешным примером запуска центра дистрибуции, несомненно, стоит выделить проект холдинга «Авиационное оборудование». Холдинг «Авиационное оборудование» входит в состав Госкорпорации Ростех. Включает в себя 36 предприятий, расположенных по всей стране, которые занимаются разработкой, производством и послепродажным обслуживанием систем и агрегатов воздушных судов.

На базе ОАО «Авиационно-сервисный центр «Авиационное оборудование» в 2012 г. был создан центр дистрибуции запчастей для самолетов зарубежного и российского производства. Целью создания подобного центра дистрибуции является бесперебойное материально-техническое обеспечение российских авиакомпаний за счет наличия на складе центра востребованных запасных частей, что позволяет существенно сократить простой воздушных судов российских авиакомпаний.

До недавнего времени в среднем по России доставка запчастей для самолетов иностранного производства занимала до трех суток, так как необходимо было осуществлять поставку комплектующих со складов в Европе и США. Открытие центра дистрибуции сокращает срок ожидания запчастей до четырех часов, в том числе за счет создания собственного склада запасных частей.

В целом, анализ создания различных центров дистрибуции, позволяет сделать вывод, что: во-первых, из примеров наглядно видно, что запуск центра дистрибуции помогал компаниям наладить или систематизировать свои процессы сбыта. Зачастую страдая от разветвленной системы дистрибуции, компании существенно теряли в издержках, но с переходом к централизованной дистрибуции, компании ускоряли процесс обработки товаров и их доставки до назначенного пункта. Во-вторых, использование автоматизированных систем, существенно влияло на деятельность всех компаний. Благодаря внедрению новых технологий, упрощались рабочие процессы, что ускоряло также выполнение заказов.

#### *Библиографический список*

1. Bowersox, D. J. Supply Chain Logistics Management / D. J. Bowersox, D. J. Closs, M. B. Cooper. – New York : McGraw-Hill, 2002. – P. 24–28.
2. Chin Chia Jane. Storage location assignment in a distribution center // International Journal of Physical Distribution & Logistics Management. – 2000. – Vol. 30. – № 1. – P. 55–71.
3. Manikas, I. A case study assessment of the operational performance of a multiple fresh produce distribution centre in the UK / I. Manikas, L. A. Terry // British Food Journal. – 2010. – P. 653–667.
4. Vinh Van Thai Selecting the location of distribution centre in logistics operations: A conceptual framework and case study / Vinh Van Thai, Devinder Grewal // Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics. – 2005. – P. 3–24.

УДК 640.4:005.57

А.А. Кабанов

## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСТИНИЦ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСОБЕННОСТЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ БИЗНЕС-КОММУНИКАЦИЙ В ГОСТИНИЧНОМ КОМПЛЕКСЕ

*Аннотация.* Рассмотрена и проанализирована роль вербальной и невербальной коммуникации между гостем отеля и его служащим, исследованы разнообразные психологические типы клиентов отеля и даны рекомендации по коммуникации с каждым психотипом.

*Ключевые слова:* гостиница, клиент, психологический тип клиента, коммуникация, невербальная коммуникация, вербальная коммуникация.

Andrei Kabanov

## IMPROVING THE PERFORMANCE OF HOTELS ON THE BASIS OF THE USE OF THE FEATURES OF BUSINESS COMMUNICATIONS IN HOTEL COMPLEX

*Annotation.* In the article reviewed and analyzed the role of verbal and nonverbal communication between guests and its employees, studied various psychological types of hotel guests and recommendations for maintenance every psycho.

*Keywords:* catering, customer, psychological type, communication, nonverbal communication, verbal communication.

Планируя деловые коммуникации в гостиничном бизнесе необходимо учитывать, что бизнес коммуникации бывают вербальными и невербальными. На рисунке 1 показано, сколько процентов информации усваивается человеком посредством вербальной и невербальной коммуникации. Вербальной называют коммуникацию, которая осуществляется с помощью человеческих слов. А невербальным является общение, основанное на жестах и мимике. Никто не сможет поспорить с тем фактом, что по телодвижениям, мимике и эмоциям можно понять содержание того, что человек хочет сказать [4].

Работники службы приема и размещения в гостинице большую часть своего рабочего дня проводят в общении с гостями. Гости такие же люди, как и работники отеля, которые абсолютно так же усваивают информацию, как и все. Кроме того, в гостиницах очень часто возникают ситуации, связанные с наличием языковых барьеров. В этом случае на помощь в общении между служащим гостиницы и клиентом отеля приходят жесты и мимика. Жесты, мимика, интонация – важнейшая часть общения. С помощью слов передается 7 % информации, с помощью звуковых средств (включая тон голоса, интонацию и т.п.) – 38 %, мимики, жестов, поз (невербальная коммуникация) – 55 %.

С одной стороны, во время встреч, бесед, переговоров необходимо контролировать свои жесты и мимику, с другой – уметь правильно «прочитать» реакции партнера. Особенно это важно для работников гостиниц, так как для того, чтобы предоставлять безупречный сервис, нужно уметь предугадать желания и потребности гостя. Не всегда гость может выразить словами, то, что он хочет получить от сервиса гостиничного предприятия, или не всегда клиент отеля достаточно хорошо знает язык (например, английский), чтобы объяснить свои желания, требования и потребности [3].

Невербальные компоненты общения между служащим отеля и гостем особенно важны в первые минуты знакомства с гостем в отеле. Сотрудник должен показать свою уверенность, доброжелательность, дружелюбность и знание гостиничного продукта. Сотрудник должен быть полностью уверен, рассказывая гостю об отеле, чтобы гость в свою очередь почувствовал эту уверенность и осознал, что он сделал правильный выбор, приехав в этот отель. Очень важно при первой встрече с гостем быть убедительным и уверенным в качестве предоставляемых услуг, в зависимости от этого и

будут складываться отношения отеля с гостем в дальнейшем. В противном случае в дальнейшем гость будет обращать свое пристальное внимание на каждый маленький промах, допущенный служащими отеля.

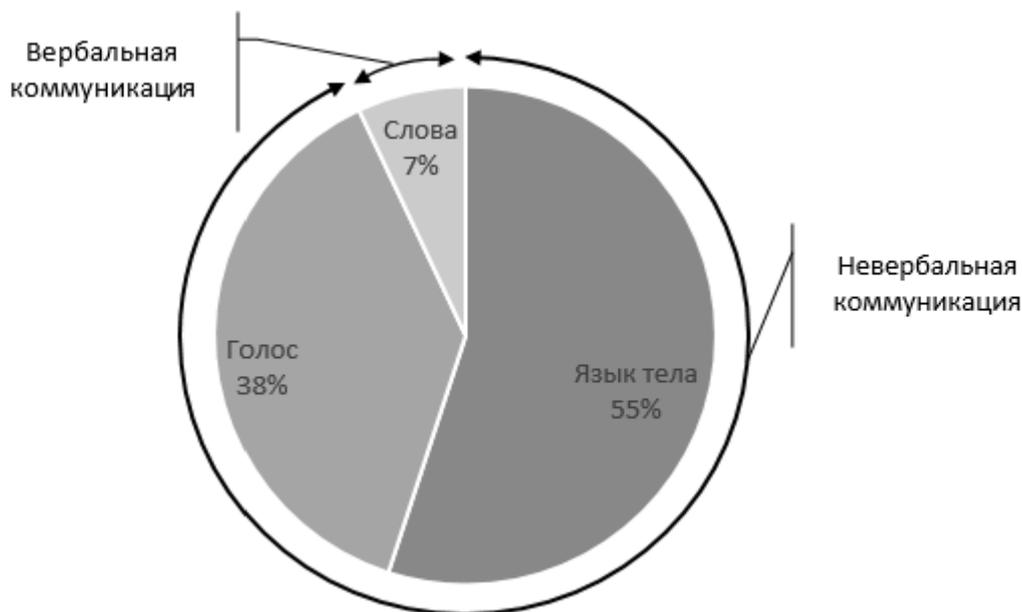


Рис. 1. Структура восприятия вербальных и невербальных коммуникаций гостем отеля

Для того чтобы добиться успеха в процессе реализации гостиничного продукта, важно четко представлять себе психологический тип клиента, с которым работник гостиницы имеет дело. Это позволит не только значительно упростить процесс обслуживания клиента, сэкономив время, но и обеспечить максимальное удовлетворение запросов и потребностей гостя, а значит, и увеличить доход предприятия. Существует много психологических типологий клиентов (по темпераменту, поведению, виду принятия решений и др.). Типология, в основу которой положены два параметра поведения – активность и эмоциональная отзывчивость – выделяет следующие типы клиентов:

- «аналитик» – пассивный и неотзывчивый;
- «энтузиаст» – активный и отзывчивый;
- «активист» – активный и неотзывчивый;
- «добряк» – пассивный и отзывчивый.

Наиболее предпочтительным типом клиентов для гостиничного предприятия является клиент – «добряк». Его обслуживание не вызовет никаких трудностей у персонала гостиничного предприятия. Поэтому в рамках данной статьи проанализируем особенности работы отеля с клиентами трех оставшихся типов.

«Аналитик» медлителен и нетороплив, говорит негромко, без интонаций, предпочитает общаться с менеджером через стол, при разговоре скорее отклоняется назад, чем двигается навстречу, старается не смотреть собеседнику в глаза. Характерная особенность «аналитика»: обожание деталей. «Аналитик» может быть: многословным, осторожным и нерешительным, серьезным, с невысоким уровнем чувства юмора. В этом случае персоналу отеля рекомендуется говорить медленно, четко излагать свои мысли, уделять внимание мелочам, отвечать на каждый вопрос, давать фактические доказательства «за» и «против», приводить в пример удовлетворенных клиентов. Эмоции с таким клиен-

том работают мало, с такими гостями служащим отеля не рекомендуется строить общение в дружеской манере. С «аналитиком» нужно быть точным и пунктуальным. Он хочет получить различные гарантии, и при принятии решения ему важно ощущение безопасности. Информация сотрудника отеля для такого типа гостей должна быть точно сформулирована, детализирована и содержать все необходимые данные по запрошенной теме. Аналитик очень серьезно подходит к выбору отеля, проводит тщательный сбор информации и анализ сервиса. Месторасположения и перечня услуг большого количества гостиниц исследуемого региона. Поэтому при контакте с аналитиком персоналу службы приема и размещения важно не обмануть ожидания такого клиента, который после долгого и сложного выбора, остановил внимание именно на данном отеле.

«Энтузиаста» отличают энергичность, живость, выразительность, экстравагантность. Мужчина – «энтузиаст» первым вступает в контакт с персоналом службы приема и размещения. Женщина – «энтузиаст» при встрече мило улыбается, открыто смотрит на работников отеля. Общаясь с персоналом гостиницы, «энтузиаст» предпочитает «короткую дистанцию». Клиент – «энтузиаст» обычно красноречив и многословен, говорит быстро, громко и долго. Детали ему не очень важны. При работе с клиентом – «энтузиастом» работникам отеля рекомендуется при окончании беседы по пунктам повторить гостю необходимую для него информацию и вручить ему соответствующие информационные материалы. Работать с «энтузиастом» удобно и приятно, так как он открыт для общения. «Энтузиаст» может быть: невнимательным к подробностям, склонным к преувеличениям и обобщениям, неорганизованным, поверхностным и непредсказуемым, импульсивным и нетерпеливым. Клиенты такого типа могут длительно поддерживать общение со служащими гостиницы, а потом резко прервать его, вспомнив о невыполненных делах или важной встрече. Достаточно часто гости, относящиеся к данному типу поведения, требуют выполнения разнообразных нереальных требований (к примеру, предоставление услуг, которые отелем не оказываются). В этих случаях не стоит спорить с клиентом, а стоит заинтересовать его – предложив ему альтернативные варианты обслуживания.

«Активиста» можно узнать по энергичности и решительности. Внешне его можно отнести к людям, занимающим высокое положение в обществе. Люди данного типа любят производить впечатление на окружающих. «Активист» всегда занят и трепетно относится к своему времени. Несколько минут ожидания его «заводят» и раздражают. «Активист» любит контролировать как ситуацию в целом, так и людей вокруг себя. «Активист» говорит быстро и достаточно громко, пристально смотрит в глаза менеджеру. На стойке приема и размещения данный клиент будет проявлять крайнее нетерпение и постоянно ворчать по поводу медленной работы службы приема и размещения отеля. «Активист» может быть: самоуверенным и независимым, упрямым, вспыльчивым и даже грубым, категоричным в словах и оценках. Если со стороны персонала службы приема и размещения возникнут какие-то сбои в работе, то клиент – «активист» не упустит возможности сделать замечание в адрес работников службы гостиницы. Тем не менее, «активиста» не стоит бояться. Работникам отеля с таким клиентом стоит быть энергичными, лаконичными, сдержанными и доброжелательными. Ни в коем случае не стоит возражать «активисту» и идти с ним на конфликт. Это может привести к потере клиента. В общении с «активистом» не стоит обращать внимание на детали. Следует делать акцент только на наиболее важных моментах и подчеркивать, что данный гость является очень важной и уважаемой персоной для отеля. Пара фраз о том, что отель рад видеть его в качестве клиента данной гостиницы и предложение дополнительных услуг обезоружит «активиста».

Иную типологию клиентов предлагает В.А. Квартальнов [2]. Разработанная им типология гостей отеля базируется на основе анализа образа жизни клиентов. И поскольку образ жизни тесно связан с потребностями клиента и мотивацией к выбору обслуживания, данная типология также представляет интерес. Эта типология окажет помощь специалисту-практику не столько в выборе тактики поведения, сколько в правильном выборе гостиничных услуг, интересующих клиента и отражающих

его конкретные потребности и пожелания. Без правильного понимания ценностей клиента его вряд ли можно чем-то заинтересовать.

Целесообразно также отдельно выделить общие правила для персонала при работе с клиентами отеля, к которым относятся:

- сотрудник отеля должен быть всегда готов оказать клиенту услугу тогда, когда эта услуга нужна клиенту, а не тогда, когда это удобно сотруднику;
- ни один работник отеля не имеет права спорить с гостем, даже по пустякам;
- сотрудник должен демонстрировать позитивное отношение к клиенту: показывать уважение, вести беседу безукоризненно вежливо, дружелюбным тоном, ни в коем случае не повышая голоса, не выказывать своего недовольствия, если, например, клиент приходит в самом конце рабочего дня сотрудника, сохранять выдержку со вздорными, агрессивными, бестолковыми, пьяными клиентами, всячески демонстрировать клиенту, что сотрудник озабочен его проблемой;
- если клиент сообщает что-нибудь сотруднику, то он должен продемонстрировать максимальное желание понять клиента, кивать головой, вставлять слова «понятно», «хорошо», а если ему не очень ясно, что хочет клиент, то задавать вопросы типа «если я Вас правильно понял, Вы хотите...»;
- нужно уметь полностью и аккуратно информировать клиента и сообщать ему даже неприятные новости, например, что клиент должен что-то доплатить;
- проблемы клиента нужно решать быстро и безотлагательно. Если сотрудник не может сам решить проблему, он должен направить клиента (а лучше сопроводить его) к менеджеру, который способен решить вопрос. Необходимо обеспечить абсолютную надежность выполнения пожеланий клиента, в особенности таких, как побудка в желаемое время;
- сотрудник должен демонстрировать уверенность и компетентность, а также соответствовать ожиданиям клиента [5].

Превосходный сервис – это способность определять. Предвидеть и удовлетворять ожидания гостей. Гости надеются, что в отеле им будут обеспечены теплый прием, персональное внимание, спокойствие, безопасность, профессиональный сервис, приятная атмосфера, высококачественное обслуживание, индивидуальные услуги.

Когда клиент доволен, он не всегда делится впечатлениями, считая хорошее обслуживание нормой. Ну а некачественный сервис, естественно, вызывает у него раздражение, бурную реакцию и он наверняка расскажет о своем негативном опыте многим людям, своим близким и знакомым.

Известный американский психолог Эрик Берн утверждает, что «отрицательные суждения обычно произносятся громко, четко, с нажимом, тогда как положительные чаще всего падают в реку жизни, как дождливые капли, едва слышно и с чуть заметной рябью» [цит. по 1].

В гостинице персонал должен внимательно относиться к каждой просьбе и жалобе гостя, быстро на них реагировать, стараться решить имеющуюся проблему и отказывать только в крайних случаях, предлагая альтернативное решение. Каждая жалоба гостя – это стимул улучшения сервиса отеля. Менеджмент гостиниц должен стремиться к тому, чтобы гость, у которого возникает повод для жалобы, был удовлетворен профессиональным подходом к ее разрешению. Надо всегда понимать и помнить сотрудникам гостиниц, что наличие лояльных и преданных гостинице клиентов – это источник прибыльной работы гостиничного предприятия.

#### *Библиографический список*

1. Вербальные и невербальные коммуникации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.it-med.ru/library/v/verbalne.htm> (дата обращения : 9.09.2015).

2. Квартальнов, В. А. Туризм : учебник [Электронный ресурс] / В. А. Квартальнов. – Режим доступа : [http://tourlib.net/books\\_tourism/kvartalnov\\_tourism.htm](http://tourlib.net/books_tourism/kvartalnov_tourism.htm) (дата обращения : 13.09.2015).
3. Клиенты гостиничных предприятий и их типы. Гостиничное дело [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://dw6.ru/klienty\\_gostinichnyh\\_predpriyatij\\_i\\_ih\\_tipu.html](http://dw6.ru/klienty_gostinichnyh_predpriyatij_i_ih_tipu.html) (дата обращения : 30.11.2014).
4. Невербальные сигналы доступа. Институт профессиональных инноваций [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.distanz.ru/videoLecture/3027/> (дата обращения : 24.12.2014).
5. Шеламова, Г. Деловая культура и психология общения [Электронный ресурс] / Г. Шеламова. – Режим доступа : [http://www.syntone.ru/library/books/content/4714.html?current\\_book\\_page=all](http://www.syntone.ru/library/books/content/4714.html?current_book_page=all) (дата обращения : 2.09.2015).

УДК 791.43-252.5

М.И. Косинова

## РАБОТА ПРОДЮСЕРА АНИМАЦИОННОГО ФИЛЬМА НА ПРЕДПОДГОТОВИТЕЛЬНОМ ЭТАПЕ

*Аннотация.* В статье анализируется деятельность продюсера анимационного фильма на подготовительном этапе. Рассмотрены такие аспекты деятельности как поиск идеи, выработка концепции, ее визуализация, поиск покупателей, работа над сценарием, разработка производственного плана, составление сметы, обеспечение защиты материалов проекта от пиратства. В работе исследуются связи продюсера с другими представителями аудиовизуального бизнеса – в частности с заказчиком анимационной продукции, поскольку на подготовительном этапе налаживание данных связей имеет ключевое значение. Приводится документация, составляемая продюсером на рассматриваемом этапе.

**Ключевые слова:** продюсер, анимационный фильм, анимация, подготовительный период.

Marina Kosinova

## WORK OF THE PRODUCER OF THE ANIMATED FILM ON THE PREPARATORY PERIOD

*Annotation.* The article discusses the activities of a producer of the animated film stage on the preparatory period. Considered such aspects as the idea, develop the concept, its visualization, search buyers, work on script, develop a production plan, budgeting, ensuring protection of materials against piracy. The article explores the relationship of the producer with other representatives of the audiovisual business, in particular with customer entertainment products, as the establishment of these linkages is very important on the preparatory period. Provides documentation compiled by the producer at the time.

**Keywords:** producer, animated film, animation, preparatory period.

Актуальность данной работы обусловлена тем, что в последнее время рынок анимационной продукции развивается, западные мультфильмы выходят в прокат, не уступая в посещаемости и кассовых сборах фильмам других жанров, в то время как российская анимация страдает из-за недостатка необходимых знаний, навыков или опыта у отечественных продюсеров. Это объясняется, во-первых, тем, что институт продюсерства был восстановлен у нас не так давно (по сравнению, например, с Америкой) в силу политических причин. Во-вторых, тем, что опытные отечественные продюсеры, освоившие это непростое искусство – продюсирование – предпочитают работать или в других жанрах кинематографа или вовсе на телевидении. И в-третьих, тем, что отечественная литература располагает большим количеством работ, освещающих все аспекты создания анимации, предназначенных для режиссеров и художников-аниматоров (например, замечательная, ставшая хрестоматийной, книга Ф. Хитрука «Профессия аниматор» [2] или энциклопедия отечественной мультипликации С. Капкова [1]). Но такая тема как продюсирование анимации, к сожалению, до сих пор не освещена российскими специалистами и исследователями в области кинематографа. Поэтому в данной работе автор опирается в основном на зарубежные издания [3; 4].

Цель данной статьи – рассмотреть работу анимационного продюсера на этапе подготовки. В силу того, что статья имеет довольно скромный объем, мы не имеем возможности рассмотреть здесь детально все этапы работы продюсера, поэтому решили сфокусироваться на первом. В анимации подготовительный и подготовительный периоды имеют особенно важное значение. Огромную роль играет, например, сценарий, история. Ведь в анимации слабый замысел нельзя спасти с помощью замечательной актерской игры, как это делается в художественном кино.

Процесс создания анимационного фильма состоит не из трех этапов, как это обычно бывает в кинопроизводстве, а из четырех. Причем, подготовительный и подготовительный периоды невероятно длительны по времени и трудоемки. Предподготовительный этап и вовсе может занять годы,

прежде чем начнется реализация проекта. Так что продюсер должен обладать большим количеством знаний и навыков, которые понадобятся ему на начальном этапе работы над анимационным проектом.

Первое, с чего начинает продюсер свою деятельность – это поиск идеи. Тут у продюсера есть два варианта: придумать и развить собственную оригинальную идею или опираться на другие источники – на что-то, что уже было создано до него. Такими источниками для анимационного проекта могут быть комиксы и графические новеллы, классические сказки, уже перешедшие в разряд общественного достояния, игрушки, детские книжки и даже песни. При этом комиксы и графические новеллы наиболее удобны, с точки зрения адаптации, потому что визуальный стиль уже выработан, а персонажи – разработаны. Детская и подростковая литература – еще один крайне благодатный материал для создания мультфильмов. Успешными примерами в этой области являются такие ленты, как «Шрек», «Облачно, возможны осадки в виде фрикаделек», «Каролина» и «Как приручить дракона». Классика – еще один поистине неисчерпаемый источник идей для создания анимационных фильмов. Такие гении анимации, как В. Старевич («Стрекоза и муравей»), У. Дисней («Белоснежка и семь гномов», «Пиноккио», «Золушка», «Спящая красавица»), А. Петров («Старик и море») с удовольствием обращались к этому жанру.

Если же все-таки выбран вариант оригинальной идеи, то анимационному продюсеру стоит обратить внимание на анимационные фестивали, которые являются прекрасной площадкой для поиска и знакомства с режиссерами и художниками-аниматорами. На таких мероприятиях можно встретить и опытных мастеров анимации и тех, кто только начинает свой путь. К примеру, мультипликационный фильм «Уоллес и Громит: Великий выходной» появился на свет благодаря тому, что продюсер увидел незаконченную еще на тот момент выпускную работу Н. Парка для Национальной школы кино и телевидения. Стоит добавить, что на сегодняшний день Н. Парк является обладателем четырех премий Оскар в номинациях «лучший анимационный фильм» и «лучший короткометражный анимационный фильм».

Когда идея найдена, и концепт проекта готов, продюсеру необходимо подумать о своей целевой аудитории. Очевидно, что у анимационных фильмов она довольно широка, и что львиную долю анимации занимают детские мультфильмы. Но не стоит забывать, что водят детей в кино родители, и DVD с мультфильмами покупают тоже родители. Поэтому продюсер, работая над проектом, всегда должен помнить, что его задача – не только заинтересовать детей, но и как минимум найти поддержку и одобрение у взрослых.

Прежде чем приступить к более детальной разработке проекта, продюсер должен найти для него покупателей. Условно их можно поделить на два вида – большие кинокомпании и телесети, которые будут сами заниматься дистрибуцией, и независимые продюсерские центры. Первые хороши тем, что снимают с плеч продюсера такую заботу, как продвижение проекта. Ну а вторые, скорее всего, смогут уделить проекту больше времени и внимания.

После того как покупатель найден, можно переходить к следующему шагу – поиску и аккумулярованию вокруг себя команды – ключевых игроков. Первыми к проекту присоединяются остальные продюсеры (линейный, сопродюсер, ассоциативный и пр.), сценаристы и, конечно, автор идеи. Когда проект готов к дальнейшей разработке истории и созданию визуального мира, время привлекать режиссера, специалиста по визуальным эффектам, производственного дизайнера или арт-директора, художников, которые будут заниматься разработкой визуальной концепции, и, если необходимо, специалиста по стереоскопии. Остальных работников привлекут позже, когда основные концепты проекта будут уже готовы.

В период разработки проекта происходит написание сценария, и главная задача продюсера на этом этапе – убедиться в том, что проект подходит для анимации. Также анимационный продюсер

должен добиться максимальной конкретизации сценария и привести его к такому виду, в котором его можно будет пустить в работу на этапе производства.

Дальше необходимо разработать визуальную концепцию, и этим продюсер занимается совместно с режиссером и художниками, которых может трудиться от двух-трех до двадцати и более. В зависимости от идеи проекта может быть выбрана различная стилистика – реалистичная, стилизованная, подчеркнута мультяшная или комбинированная. Три главных визуальных элемента, которые необходимо утвердить на этом этапе – это персонажи, реквизит и локации. Продюсер участвует в процессе визуализации от первых набросков и до выработки готовой концепции. На этой стадии изменение концепции не несет каких бы то ни было значительных потерь, поэтому это идеальное время для того, чтобы заказчик, режиссер и другие члены команды предлагали свои идеи и видение. Но когда окончательный вариант персонажей, реквизита и локаций утвержден, они уже не могут подвергаться существенным изменениям.

В то же время, продюсеру необходимо поддерживать контакт с заказчиком/покупателем. Ведь несмотря на то, что проект находится в разработке, нет никаких гарантий того, что его не свернут. Поэтому задача продюсера – поддерживать уверенность заказчика в том, что он сделал правильное решение, инвестировав в этот проект. Для того чтобы поддерживать у покупателей энтузиазм, умным шагом со стороны продюсера будет пригласить их на тестовые пробы, чтобы показать как будут выглядеть главные герои и локации в будущем мультфильме. Также на этом этапе продюсеру необходимо обозначить расписание и дедлайн разработки проекта. Как бы просто это не звучало, на практике продюсеру приходится балансировать между творческой командой и заказчиками, ведь сжатые сроки могут вызвать стрессовую обстановку у первых, а растягивание графика придется не по душе вторым.

Во время подготовительного периода на продюсере также лежит обязанность разработать производственный план. Для этого ему необходимо собрать максимальное количество информации, переговорив с заказчиком, режиссером, творческой и технической командами. Производственный план – это будущая карта, благодаря которой продюсер сможет эффективно использовать ресурсы, оптимизировать производство и координировать работу. Производственный план должен учитывать следующие пункты:

1) дата сдачи готового проекта. Обычно ее устанавливает заказчик, исходя из намеченной даты релиза. От того, сколько времени отводится на создание проекта, зависит, будут ли привлекаться к работе сторонние силы, или же студия сможет обойтись своими ресурсами;

2) календарный план. Он составляется с учетом даты сдачи проекта и показывает, сколько месяцев или лет потребуется на его производство;

3) формат проекта, его длительность и техника исполнения. Анимационный фильм может быть коротко- или полнометражным, предназначаться для показа в кинотеатрах или для домашнего просмотра и выходить сразу на DVD, сниматься на пленку или цифровой носитель. Длительность проекта зависит от выбранного формата, для мультфильмов, предназначенных для выпуска на DVD – это 60–80 минут, полнометражные, прокатываемые в кинотеатрах, обычно имеют длительность от 70 до 110 минут. Техническая сторона анимации имеет ключевое значение, так как во многом определяет стоимость и время, необходимое для производства фильма. Будет ли это двухмерная рисованная анимация или трехмерная – тогда кукольная или пластилиновая, или вовсе компьютерная;

4) анализ сложности проекта. Здесь продюсер подсчитывает количество имеющихся в сценарии персонажей, локаций, реквизита, словом все элементы, которые необходимо будет создать для мультипликационного фильма. Затем вместе с режиссером, дизайнером и специалистом по визуальным эффектам они оценивают сложность постановки проекта, которая складывается из количества главных героев, массовых сцен, наличия песен и количества диалогов, сложных движений камеры, а также

стиля анимации и специальных компьютерных программ, которые могут понадобиться в процессе производства;

5) план работы сотрудников. Продюсер должен учесть всех работников, которые будут задействованы при создании проекта, сферу их ответственности, а также временные рамки и длительность их работы. Это, в свою очередь, поможет рассчитать необходимые площади производственных помещений, количество компьютерной техники и лицензированных программ, мебели, офисных принадлежностей и пр. В этом же плане неплохо обозначить уровень зарплаты сотрудников, что поможет потом при составлении сметы;

6) контрольные точки. Это даты встреч с заказчиком, на которых продюсер должен будет представить достигнутые результаты творческой работы (обычно – финальная версия сценария, раскадровка сюжетной линии, дизайн главных персонажей) на суд заказчику и утвердить их, чтобы продолжить дальнейшую работу;

7) зона ответственности заказчика. Необходимый пункт, который означает, что если, например, заказчик уже после утверждения сценария или окончательного выбора актера для озвучивания, когда производство уже запущено, вдруг захочет изменить свое решение, то он будет нести все финансовые расходы, связанные с этим;

8) расписание платежей. Устанавливается периодичность и размер платежей, необходимых для производства проекта, которые будет совершать заказчик. (Обычно составляется после утверждения бюджета);

9) список необходимого оборудования и материалов. Включает в себя как физические предметы – столы, бумага, карандаши для художников-аниматоров, так и программное обеспечение;

10) административные расходы, возникающие при привлечении зарубежных специалистов или переносе производства;

11) расходы на исследования. Зависят от специфики проекта, если нужны лишь общие сведения и данные, то можно использовать Интернет и другие общедоступные источники информации, тогда расходы минимальны. При сложной теме проекта, продюсер может нанять специалистов, которые будут заниматься необходимыми исследованиями, или отправить ключевых сотрудников на учебу;

12) архив. Продюсер должен продумать эффективную систему хранения, как материальных, так и нематериальных результатов труда. Архив может пригодиться в будущем при запуске сиквела или выпуске бонусных материалов на DVD;

13) непредвиденные расходы. Если бюджет позволяет, то продюсеру хорошо бы создать небольшой запас финансовых средств, который будет использоваться при возникновении непредвиденных ситуаций. Обычно он составляет 5–10 % от бюджета картины.

После того как вся необходимая информация собрана и производственный план готов, продюсер может переходить к составлению сметы. Если заказчик обозначил конкретную сумму финансовых вложений, то продюсеру необходимо только грамотно распределить средства, в противном случае он должен сам определить необходимое количество финансовых средств по каждой статье и таким образом построить смету. Смета может быть общей и детальной. Общая обычно занимает всего пару страниц и группирует расходы по крупным категориям, например, фазам производства, детальная – разбита на более мелкие категории. Если в общей смете для этапа раскадровки сюжетной линии будет выделена лишь одна строка, то в детальной она будет делиться на зарплату главе департамента, занимающегося раскадровкой, его художников-аниматоров, оборудование, материалы и социальные отчисления.

По мере того, как проект начинает принимать более четкие формы, продюсер должен посмотреть на него под другим углом. Имеет ли проект перспективы стать не только анимационным филь-

мом, но и быть востребованным на рынке других медиа, например, чтобы на его основе можно было разработать игру или телефонное приложение. Если потенциал проекта велик, то это позволит продюсеру привлечь дополнительных инвесторов и заинтересованных лиц, которые смогут поддержать проект на последующих этапах – финансово или информационно.

И последний, но невероятно важный пункт обязательной программы подготовительного этапа – обеспечение защиты материалов проекта от пиратства. Стандартные способы защиты – это политика конфиденциальности и такие процедуры, как метка водяными знаками, всех распечатанных копий сценария и размещение маркеров или логотипов на всех цифровых результатах труда, а также ведение журнала с указанием всех лиц, имеющих доступ к материалам проекта.

Подводя итоги работы, мы можем сказать, что поставленные в статье задачи выполнены, и цель достигнута – особенности продюсирования анимационных проектов на подготовительном этапе выявлены, последовательный алгоритм действий продюсера составлен. Автор надеется, что данная работа положит начало исследованию такой обделенной пока вниманием со стороны российских специалистов области, как продюсирование анимационных фильмов, и станет первой крупницей информации в накоплении необходимой теоретической базы.

*Библиографический список*

1. Капков, С. В. Энциклопедия отечественной мультипликации / С. В. Капков. – М. : Алгоритм, 2006. – 810 с. – ISBN 5-9265-0319-4.
2. Хитрук, Ф. С. Профессия – аниматор. В 2-х т. / Ф. С. Хитрук. – М. : Гаятри, 2008.– Т. 1 – 304 с., Т. 2 – 392 с.
3. Winder, C. Producing Animation (Focal Press Visual Effects and Animation) / C. Winder. – Focal Press, 2011. – 726 p. – ISBN 0240804120.
4. Simon, M. A. Producing Independent 2D Character Animation: Making & Selling A Short Film (Focal Press Visual Effects and Animation) / M. A. Simon. – Focal Press, 2003. – 432 p. – ISBN 0240805135.

УДК 656

Е.В. Купцова

А.Е. Кондратьев

## ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА

*Аннотация.* данная статья посвящена поиску возможностей достижения таких целей, как сокращение ущерба от негативного воздействия автотранспорта на окружающую среду, снижение себестоимости перевозок пассажиров и грузов автомобильным транспортом, обновление парка транспортных средств в условиях кризиса, когда государственные источники финансирования могут оказаться ограниченными. В статье приводится перечень сторон, заинтересованных в реализации проектов, направленных на достижение указанных целей, и концептуальная схема их взаимодействия.

*Ключевые слова:* автомобильный транспорт, устойчивое развитие, автомобильная промышленность, развитие городов, экология, предпринимательство.

Elena Kuptsova

Aleksey Kondratyev

## POSSIBILITIES OF DEVELOPMENT OF BUSINESS IN THE SPHERE OF THE MOTOR TRANSPORT

*Annotation.* The article contains the description of opportunities: reduction of negative impact of the motor transport on environment, decrease in cost of transportation of goods and passengers by motor transport, updating of park of vehicles in the conditions of crisis when the state sources of financing can be limited. Also article contains a list of the parties interested in implementation of the projects directed on achievement of the specified purposes, and the conceptual scheme of their interaction.

*Keywords:* motor transport, sustainable development, automotive industry, development of the cities, ecology, business.

В настоящее время большинство стран мира сталкиваются с проблемами, являющимися следствием автомобилизации: рост потребления нефтяных моторных топлив, загрязнение окружающей среды как в процессе эксплуатации автотранспортных средств, так и по ее окончании, рост заболеваемости, снижение качества и сокращение продолжительности жизни населения. В нашей стране затраты на преодоление такого рода последствий и компенсацию потерь ложатся большей частью на государственные и муниципальные бюджеты, что приводит к отвлечению значительных средств, которые могли бы быть использованы более эффективно [9].

В мировой практике существует достаточно большое количество путей решения данного круга проблем. Зачастую данный вопрос сводится к выбору технологических стратегий развития автомобильного транспорта. В работе [4] авторами были проанализированы варианты таких стратегий, ориентированные на развитые страны, развивающиеся страны и страны с «догоняющим» по отношению к развитым уровнем развития. Согласно сделанным выводам, применительно к России являлось целесообразным в среднесрочной перспективе рассматривать технологическую стратегию, сформулированную для стран с «догоняющим» уровнем развития, и с долгосрочной перспективой перехода к стратегии, сформулированной для развитых стран.

Стратегия для стран с «догоняющим» уровнем развития предполагает наличие дифференциации населения по уровню доходов, при этом низкий уровень доходов большинства; необходимость осуществления инвестиций с целью ликвидации технологического отставания, приобретение за рубежом прав интеллектуальной собственности на необходимые технологии. Условием выбора транспортного средства в данном случае является экономическая мотивация покупателя – размер затрат при приобретении, эксплуатации и утилизации транспортного средства. При этом финансовые возможности небольшой части покупателей, принимающих личную ответственность за сохранение окружающей среды, позволяют приобретение экологически чистых транспортных средств.

В случае приобретения автомобилей для использования в корпоративных парках экономический фактор также играет первостепенную роль. Ситуация осложняется наступившими кризисными явлениями в экономике, что вынуждает перевозчиков сокращать планы обновления парков либо отказываться от них.

Традиционным в этом случае представляется максимально возможное сокращение расходов. Но данный подход в настоящее время можно считать устаревшим, поскольку он не принимает во внимание ряд достаточно важных условий:

- эффект от экстенсивного пути сокращения издержек ограничен;
- экстенсивное сокращение затрат не предоставляет никаких новых возможностей развития для бизнеса, напротив, консервирует бизнес как систему вместе с существующими в ее функционировании проблемами и упущенными возможностями оптимизации деятельности;
- современные теоретические подходы к управлению, напротив, рассматривают бизнес как максимально гибкую и адаптивную систему, способную при необходимости быстро перестраиваться и адаптироваться к новым условиям ведения деятельности, что обеспечивает развитие бизнеса в целом через качественные изменения отдельных его компонентов;
- в поисках возможностей оптимизации деятельности в настоящее время следует анализировать не бизнес отдельных компаний, а работу цепочек, или, скорее, сетей создания ценности, объединяющих усилия компаний различных отраслей ради достижения общего успеха – удовлетворения потребностей конечного потребителя.

В свете вышесказанного, вопрос решения комплекса экономических, экологических и технологических проблем функционирования автомобильного транспорта не стоит сводить к управлению технологическими аспектами его развития, а рассматривать сложившуюся ситуацию как стимул к поиску решений, ориентированных на поиск новых предпринимательских идей и возможностей сотрудничества государства и компаний, объединенных процессами создания потребительской ценности. Такие идеи должны быть направлены на решение, казалось бы, противоположных задач – организацию применения новых технологий, повышение качества транспортных услуг, сокращение расхода экологически грязных топлив и выброса загрязняющих веществ в окружающую среду.

Стоит рассмотреть возможности оптимизации затрат на обновление парка автомобилей транспортными средствами, использующими газомоторное или иное экологически чистое топливо, электроэнергию, а также эксплуатацию таких транспортных средств [5]. В этом случае актуальными для перевозчиков становятся вопросы не только приобретения экологичного автомобиля, но и организации его заправки и технического обслуживания, что определяет потребность в необходимой инфраструктуре.

Сокращение затрат на приобретение техники возможно за счет консолидированного формирования спроса и грамотного использования предоставляемых государством льгот.

В свою очередь, обеспечить сокращение затрат на создание зарядной и сервисной инфраструктуры и ее использование можно за счет консолидированного формирования спроса и распределения затрат между участниками сетей создания ценности. Если говорить о подвижном составе, подходящем под условия, рассматриваемые в статье, то в первую очередь это автомобили, использующие газовое топливо (метан), электромобили и транспортные средства с гибридной силовой установкой. В настоящее время российскими предприятиями (АвтоВАЗ, ГАЗ, КамАЗ) разработан ряд автомобилей, могущих использовать метановое топливо. Также на рынке присутствует множество компаний, предлагающих переоборудование новых и бывших в эксплуатации автомобилей для работы на метане, в основном с применением импортных компонентов.

При этом, согласно заявлению представителя АвтоВАЗа, завод заинтересован в организации производства таких автомобилей, но лишь при условии получения коммерческой выгоды, т.е. нали-

чия определенного уровня спроса. Также проблемой является отсутствие в России производства ряда комплектующих, необходимых для системы питания двигателя при работе на метане. Цена импортного комплекта для производителя составляла в 2014 г. более 1000 евро на автомобиль [1]. Учитывая примерно двукратное падение курса рубля за последний год, удорожание такого автомобиля по сравнению с бензиновым аналогом может составить порядка 15–25 %. Похожие проблемы (ограниченный спрос, необходимость применения импортных комплектующих) существуют и у остальных производителей. Согласно данным ОАО «Газпром», газовые автобусы дороже дизельных на 10–20 %, по спецтехнике удорожание составляет от 10 до 30 % [6].

В нашей стране можно найти примеры относительно массовой эксплуатации автотранспортных средств с газобаллонным оборудованием (ГБО) (например, автобусы на метане эксплуатируются в Москве, Казани, Набережных Челнах и ряде других городов), но парк такой техники все равно очень мал. При этом можно видеть, что возможности российских автозаводов позволяют выпускать полный перечень газомоторной техники, которая может быть востребована перевозчиками.

Если говорить о гибридных автотранспортных средствах и электромобилях, то здесь ситуация сложнее. АвтоВАЗ в 2013 г. выпустил партию электромобилей Lada Ellada из 100 единиц, но цена автомобиля составила 1,25 млн руб. (примерно в 3 раза дороже аналога с ДВС). 5 автомобилей эксплуатируются в качестве такси в г. Кисловодск. Разработка второго поколения автомобиля ведется, но его рыночные перспективы оценить трудно. В любом случае, необходимо достижение некоторого объема производства и наличие необходимой инфраструктуры.

Существуют разработки электромобилей на базе «ГАЗели» и легких коммерческих автомобилей (LCV) зарубежных марок, выпускаемых в России, но в коммерческую эксплуатацию в нашей стране они не поступали.

Группой ГАЗ на базе автобуса создан электробус большого класса ЛиАЗ-6274 (проходил испытания в Москве), ООО «Лиотех» – его аналог НЕФАЗ-52992 (эксплуатируется в г. Новосибирск в качестве ведомственного транспорта).

Стоит также выделить тенденцию к росту спроса на троллейбусы с увеличенным автономным ходом за счет установки комплекта аккумуляторных батарей (до 60 км), что позволяет, не создавая новой инфраструктуры, значительно расширить маршрутную сеть электротранспорта. Такие модели выпускаются заводами «Тролза» и «Сибирский троллейбус», эксплуатируются в Туле, Нальчике, Новосибирске, Братске, Севастополе.

Если говорить об автотранспортных средствах с гибридным тяговым приводом, то некоторые разработки ведутся АвтоВАЗом, КАМАЗом и ЛиАЗом, но перспективы производства и коммерческой эксплуатации для них, судя по имеющейся информации, достаточно далеки.

Также на российском рынке представлены легковые автомобили иностранных производителей как с гибридным приводом (Toyota Prius, некоторые модели Lexus, Audi, Mercedes-Benz, Mitsubishi, Volvo), так и электромобили (Mitsubishi i-MiEV, Tesla, BMW, Nissan). Но их продажи в настоящее время невелики, и они ориентированы на ограниченный круг покупателей на потребительском рынке. К тому же цены на них тоже резко выросли.

В целом можно сказать, что в стране существуют возможности удовлетворения спроса на электромобили в случае его возникновения, правда, эти возможности ограничены более узким по сравнению с компримированным природным газом (КПГ) кругом техники.

Организацию эксплуатации рассмотренных видов автотранспортных средств тормозит также отсутствие необходимой инфраструктуры, прежде всего заправочной.

При этом согласно данным проекта Государственной программы Российской Федерации «Внедрение газомоторной техники с разделением на отдельные подпрограммы по автомобильному, железнодорожному, морскому, речному, авиационному транспорту и технике специального назначе-

ния» использование газомоторного топлива на автомобильном транспорте позволит снизить себестоимость перевозок в 1,6 раза, повысить ресурс двигателей и срок эксплуатации транспортных средств и техники специального назначения в 1,3–1,5 раза, а также снизить выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду [7]. Таким образом, инвестиции в подвижной состав и инфраструктуру можно считать окупаемыми для всех потенциальных заинтересованных сторон (государство, перевозчики, потребители транспортных услуг, владельцы инфраструктуры).

В проекте указанной ранее госпрограммы предусматриваются ряд мероприятий, направленных на стимулирование использования газомоторной техники.

Данная программа, в случае ее реализации, предоставляет хорошие возможности для компаний, желающих обновить парк подвижного состава и/или инвестировать в заправочную инфраструктуру, но предназначается в первую очередь для реализации в ряде пилотных регионов; с ее реализацией также связан риск сокращения бюджетного финансирования. Однако, по состоянию на сентябрь 2015 г. программа не принята.

В настоящее время действует Постановление Правительства РФ от 17 марта 2015 г. № 242 «О предоставлении субсидий на закупку автобусов и техники для жилищно-коммунального хозяйства, работающих на газомоторном топливе, в рамках подпрограммы «Автомобильная промышленность» государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», согласно которому субсидируется закупка ограниченного перечня техники в 23 регионах. Для частных перевозчиков субсидий не предусматривается.

Поэтому представляется целесообразным рассмотреть механизмы, которые смогли бы дополнить предлагаемые в рамках названных Программ либо в случае необходимости частично их заменить.

Задача обеспечения устойчивого развития городских агломераций еще не является приоритетной в массовом сознании. В силу этого требуется в краткосрочной перспективе государственное регулирование приоритетного развития «зеленых» технологий применительно к наиболее интенсивно используемой и структурно организованной части автомобильного парка – коммерческого транспорта и городских такси, а в долгосрочной перспективе – пропаганда ценностей устойчивого развития в массовом сознании населения. Поэтому перевод на альтернативные источники энергии целесообразно начинать с:

1. городских такси. Достижимые эффекты будут аналогичны ранее описанным. По состоянию на сентябрь 2014 г. количество легальных такси в Москве составило 45 000 автомобилей [2], что даже при консервативном сценарии обновления парка (срок эксплуатации автомобиля – 10 лет) способно обеспечить спрос на уровне 4,5 тыс. ед./год.

2. коммерческого транспорта – пассажирского и грузового, принадлежащего муниципальным и частным перевозчикам. Размер парка по состоянию на 2015 г. оценивается авторами в 426 тыс. единиц, что при условии поддержания среднего срока службы в 10 лет обеспечивает ежегодный объем продаж на уровне 42,6 тыс. ед., без учета тенденции к росту парка.

3. При этом грузовой автопарк Москвы сильно фрагментирован – предприятиям транспорта общего пользования принадлежит 10 % автомобилей, предприятиям других отраслей экономики – 40 %, физическим лицам – 50 %. Число крупных транспортных предприятий невелико, остальные перевозчики зачастую не могут себе позволить осуществлять вложения в специализированную инфраструктуру для эксплуатации транспортных средств на альтернативном топливе, либо размер их парка недостаточен для достижения окупаемости.

Стоит говорить о необходимости совершенствования механизмов регулирования транспортной отрасли, обеспечивающих доступ на рынок квалифицированных перевозчиков (обеспечивающих

техническую, технологическую, экологическую безопасность и качество перевозок пассажиров и грузов).

В то же время перевозчики одним из препятствий к началу эксплуатации такого транспорта называют недостаточное количество точек заправки; в свою очередь, строительство автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС) или электрозарядных колонок сопряжено со значительными трудностями.

Так, для строительства АГНКС необходимо:

- получение согласований и разрешений на внешнее инженерное обеспечение, включая газоснабжение и электроснабжение;
- получение доступа к фондам природного газа и согласований на его транспортировку по газотранспортной системе РФ;
- проведение инженерных изысканий на земельных участках, отведенных под строительство объекта и коммуникаций внешнего инженерного обеспечения;
- выбор поставщика основного технологического оборудования и заказчика по проектированию и строительству;
- проектирование объекта и коммуникаций внешнего инженерного обеспечения;
- разработка и согласование в ходе проектирования специальных технических условий по сокращению санитарно-защитных зон и противопожарных разрывов в условиях городской застройки.

Кроме того, для строительства АГНКС необходим согласно действующим нормам участок земли, превышающий по размерам таковой для автозаправочной станции (АЗС). В условиях плотной городской застройки и дорогой земли данный фактор сильно снижает возможности строительства газовых заправочных станций.

Электрозарядные станции не имеют столь строгих ограничений, но для них все же необходимо выделение электрических мощностей. В случае с имеющимися в Москве станциями существует еще одна проблема – фрагментация инфраструктуры и ограничение доступа к ней. В разное время станции устанавливались разными компаниями (Революта, МОЭСК) и частными владельцами электромобилей. В результате нет единой карты их размещения, единой системы оплаты, единых правил пользования и обеспечения доступа. Как результат – трудности с зарядкой автомобилей и неоптимальное использование существующих станций.

Выходом из сложившейся ситуации представляется привлечение частного капитала к вложениям в инфраструктуру за счет максимального упрощения ее строительства для компаний и лиц, желающих установить заправочные станции на принадлежащей им территории, внедрения пиринговой схемы (*от англ. peer-to-peer – равный к равному*) для ее использования (любой владелец транспортного средства может получить доступ к любой из станций, входящих в сеть (при этом время работы и свобода должны отслеживаться клиентом онлайн), и оплачивает заправку/зарядку транспортных средств при помощи единой системы оплаты). При этом компании и лица, устанавливающие станции, должны получать пакет услуг, включающий разработку и согласование проекта, установку и обслуживание инфраструктуры; оплата может происходить с использованием лизинговых схем, что снизит требования к наличию капитала у лизингополучателя. В этом случае поставщики топлива и электроэнергии имеют возможность увеличить продажи, производители транспортных средств и оборудования также получают увеличение объема заказов, лизингополучатели смогут заправлять принадлежащие им транспортные средства и получать часть доходов от продажи топлива и электроэнергии, а также иметь выгоду в виде снижения перевозчиками тарифов на транспортные услуги.

Инвестировать в подобного рода проекты могут крупные добывающие и энергогенерирующие компании, крупные лизинговые компании и коммерческие банки. Стоит отметить, что инвестиции в транспортную инфраструктуру можно охарактеризовать как сравнительно менее рискованные

по отношению к ряду других отраслей в силу необходимости транспорта для функционирования экономики. Функции участников проекта представлены на рис.1.

Подобные идеи существуют и на Западе – так, Tesla Motors и Airbnb (веб-площадка для размещения, поиска и краткосрочной аренды частного жилья по всему миру) в августе 2015 г. заключили соглашение о развертывании новой сети зарядных станций, которыми смогут пользоваться владельцы электромобилей Tesla. По условиям договора между Tesla и Airbnb, владельцы жилищ смогут оставить заявку на установку зарядной станции. Если партнеры сочтут, что предлагаемое место инсталляции станции соответствует необходимым критериям, заявитель получит оборудование. Отмечается, что Tesla покроет стоимость станции, но не монтажные работы. Запуск проекта намечен в Калифорнии [3].

Если говорить о выборе используемого топлива, то представляется оптимальным для грузового транспорта полной массой более 6 – 8 т и автобусного транспорта большой вместимости использовать метан, размещая компактные АГНКС на улицах, входящих в создаваемый в г. Москве «грузовой каркас», либо на прилегающих к ним территориях с привязкой к местам погрузки – разгрузки и стоянки транспортных средств; для легкового транспорта, легкого коммерческого и автобусов малой и средней вместимости – электроэнергию, используя в качестве таких транспортных средств электромобили и подзаряжаемые гибриды, поскольку передвигающиеся в центре города автомобили должны отвечать повышенным требованиям к малошумности и отсутствию выбросов загрязняющих веществ; кроме того, электрочрезвычайную инфраструктуру гораздо проще размещать в условиях плотной застройки, на парковках, в том числе внутри зданий, и т.п. Также возможностью, заслуживающей рассмотрения, стоит считать размещение зарядных станций с привязкой к инфраструктуре ГУП «Мосгортранс» – тяговым подстанциям, питающим трамвайные и троллейбусные линии.

На сегодняшний момент в стадии разработки находится концепция ОАО «Россети» по созданию коммерческого оператора зарядной инфраструктуры для электротранспорта, включающая в себя мероприятия по строительству сети электрочрезвычайных станций. Это потребует выделения земельных участков и создаст неудобства владельцам гибридных автомобилей.

Важным фактором удобства эксплуатации и сокращения расходов для владельцев гибридных транспортных средств является наличие универсальных заправочных станций, имеющих как оборудование для отпуска «традиционных» видов топлива (бензин, дизельное топливо), так и КПП, а также заряда батарей. Представляется целесообразным объединить усилия ОАО «Россети» и владельцев АЗС для создания сети универсальных заправочных станций на магистральной улично-дорожной сети, в тех местах, где это возможно в рамках эксплуатируемых земельных участков и технических требований к созданию подобных объектов.

В силу того, что приобретение экологически чистых автомобилей зачастую недоступно для частных лиц из-за их высокой цены, получить экологический эффект можно также за счет сокращения количества автомобилей в городе, используя:

1. Схему car-sharing – краткосрочной аренды легковых автомобилей. В этом случае могут быть достигнуты следующие эффекты:

- сокращение цены автомобилей при их массовой закупке;
- гарантированный объем поставки автомобилей и запчастей, потребления топлива,
- увеличение интенсивности эксплуатации автомобилей;
- сокращение количества легковых автомобилей в городе.

Согласно существующим исследованиям, Москве нужно 2–3 тыс. каршеринговых машин [8]. При этом потенциал рынка может быть еще выше – так, в Милане с населением 2 млн чел. парк автомобилей, задействованных в каршеринге, составляет 2,2 тыс. Для сравнения, население Москвы составляет 12 млн чел., Санкт-Петербурга – 5,5 млн. Кроме того, содержание личного автомобиля це-

ной 1 млн руб. может обходиться, согласно исследованиям компании StreetCar, в 29 тыс. руб./мес. (страховка КАСКО, замена резины, амортизация, транспортный налог, парковка и т.д.) [8]. К этой сумме можно добавить затраты на бензин – порядка 6 тыс. руб./мес. при годовом пробеге 20 тыс. км. и среднем расходе топлива 10 л/100 км. Основным стимулом пользования услугами каршеринга в кризис является экономия, что соответствует идее сокращения стоимости услуг за счет использования более дешевого топлива.

2. Схему совместного владения и использования одного автомобиля несколькими домохозяйствами. Такая тенденция ярко выражена в крупных мегаполисах Европы и Азии и нуждается в популяризации в сознании отечественных потребителей. В этом случае можно получить сокращение количества личных автомобилей, эксплуатирующихся в городе.

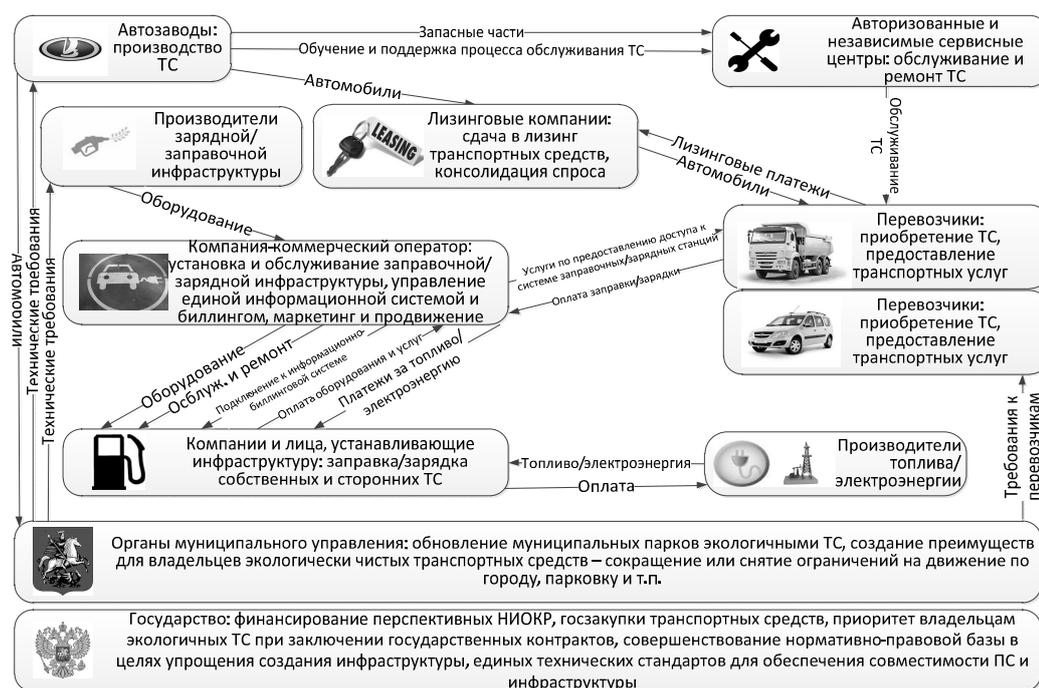


Рис. 1. Функции участников проекта экологизации транспортной системы города

Список использованных источников

1. АвтоВАЗ готов выпускать Lada Granta CNG с ГБО при условии господдержки [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ladagranta.net/news/972-avtovaz-gotov-vypuskat-lada-granta-cng-s-gbo-pri-uslovii-gospodderzhki.html> (дата обращения : 23.09.2015).
2. В Москве количество легальных таксистов достигло 45 тыс. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.tvc.ru/news/show/id/50813> (дата обращения : 30.09.2015).
3. Карасев, С. Tesla и Airbnb реализуют новый проект по установке зарядных станций для электромобилей [Электронный ресурс] / С. Карасев. – Режим доступа : <http://www.3dnews.ru/919009> (дата обращения : 30.09.2015).
4. Купцова, Е. В. Автомобиль в контексте экологической политики: планирование, организация, управление / Е. В. Купцова, А. Е. Кондратьев // Научный вестник автомобильного транспорта. – 2014. – №2. – С. 15–38.
5. Купцова, Е. В., Мировая практика использования различных видов моторных топлив на автомобильном транспорте / Е. В. Купцова, А. Е. Кондратьев, Е. С. Купцова // Вестник университета. – 2012. – № 20. – С. 115–122.

6. Модельная государственная программа субъекта Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.gazprom-gmt.ru/%2Fpublic/%2Fmedia/%2Ffiles/%2Fprogramma-razvitija-rynka.rtf&usg=AFQjCNHixеT0RckgQOhkkJDml36XTDNN5w&sig2=hB4OfM5y3iDURWtPlqR8qA&bvm=bv.112454388,d.bGg](http://www.gazprom-gmt.ru/%2Fpublic/%2Fmedia/%2Ffiles/%2Fprogramma-razvitija-rynka.rtf&usg=AFQjCNHixеT0RckgQOhkkJDml36XTDNN5w&sig2=hB4OfM5y3iDURWtPlqR8qA&bvm=bv.112454388,d.bGg) (дата обращения : 01.09.2015).
7. Проект Государственной программы Российской Федерации «Внедрение газомоторной техники с разделением на отдельные подпрограммы по автомобильному, железнодорожному, морскому, речному, авиационному транспорту и технике специального назначения» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.mintrans.ru/upload/iblock/7b7/gp\\_gazomotor.doc](http://www.mintrans.ru/upload/iblock/7b7/gp_gazomotor.doc) (дата обращения : 01.09.2015).
8. Соколова, А. Пересядут ли москвичи за «поминутный руль»?» [Электронный ресурс] / А. Соколова. – Режим доступа : <http://rusbase.com/story/carsharing-future/> (дата обращения : 30.09.2015).
9. Степанов, А. А. Оценка потерь ВРП и бюджета г. Москвы в результате загрязнения атмосферы автомобильным транспортом / А. А. Степанов, Е. В. Купцова, А. Е. Кондратьев // Вестник университета. – 2012. – № 5. – С. 159–173.

УДК 330.354

В.Н. Махалин

О.М. Махалина

## ПРОГНОЗНЫЕ СЦЕНАРИИ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

*Аннотация.* Рассмотрены некоторые прогнозные сценарии выхода из кризиса экономики России, предлагаемые известными экономистами, учеными, представителями власти и правительства. Сформулированы выводы.

*Ключевые слова:* прогнозные экономические сценарии, показатели развития экономики России, факторы развития.

Victor Makhalin

Oksana Makhalina

## EXPECTED SCENARIOS OF RECOVERY FROM THE CRISIS OF ECONOMY OF RUSSIA

*Annotation.* Some expected scenarios of recovery from the crisis of economy of Russia offered by famous economists, scientists, authorities and the governments are considered. Conclusions are formulated.

*Keywords:* expected economic scenarios, indicators of development of economy of Russia, development factors.

Согласно докладу Счетной палаты, Россия впервые столкнулась с целым клубком трудноразрешимых проблем: растет инфляция, падает промышленное производство, сокращается импорт, снижаются реальные доходы населения. «Мало того, что цены на нефть почти год находятся на низком уровне, так еще уменьшается налогооблагаемая база, в связи с чем невозможно ожидать роста фискальных сборов с предприятий. По сути дела, аудиторы развенчали миф, упорно насаждаемый министром экономического развития Алексеем Улюкаевым, о том, что спад практически преодолен и впереди нас ждут «светлые» времена. Утверждать о том, что рецессия преодолена, нельзя. В январе–июне 2015 г. валовой внутренний продукт (ВВП) страны рухнул на 3,4 %. Падение индекса производства ежемесячно составляло от 1,2 % до 1,5 %. Правда, по отдельным видам продукции наблюдался рост, что, вероятно, связано с процессами импортозамещения. Среди непродовольственных товаров значительный рост был зафиксирован в выпуске магистральных тепловозов – на 76,7 %, сталеплавильного оборудования и литейных машин – на 31,1 %, листового стекла – на 24,5 %, материалов для покрытия пола, стен и потолка – 23,5 %, органических синтетических красителей на 16,7 %. Уровень инфляции с начала года достиг 8,5 %. Если посчитать с июня прошлого года, инфляция выросла в 1,8 раза с 4,8 %. Быстрее всего дорожали продукты – на 10,8 %. Текущая бюджетная ситуация оптимизма также не добавляет. Дефицит федерального бюджета за шесть месяцев составил 889,3 млрд руб., или 2,6 % ВВП. Для сравнения: по итогам 2014 г. этот показатель был равен всего лишь 0,5 % ВВП. С региональными бюджетами дела обстоят не лучше: 50 субъектов убыточны. Прогнозируемый на 2015 г. размер дефицита консолидированных бюджетов регионов достигает почти триллиона рублей. Премьер Дмитрий Медведев уже пообещал тем, кто самостоятельно не справляется с расходами, дотации и бюджетные кредиты» [цит. по 2].

«Не так давно Алексей Улюкаев заявлял, что российская экономическая система находится в лучшей ситуации, чем ожидалось, – говорит директор по развитию компании QV Finance Маргарита Горшенева. – К концу 2015 г. спад ВВП якобы не превысит отметки в 2,8 %, а с начала 2016 г. экономика страны покажет стабильный рост. На мой взгляд, предпосылок к этому нет: цены на нефть серьезно не подрастут, санкции до конца года не отменят. Так, по прогнозам экспертов ВШЭ, даже если ВВП в оставшиеся полгода больше не будет падать, то по итогам 2015 г. экономический спад составит 4,8 %. Драйверов, которые могли бы вытянуть экономику, практически не осталось. Розничный товарооборот упал в первом полугодии на 15 %. В отсутствие платежеспособного населения и инвестиционной привлекательности у экономики нет шансов развиваться» [цит. по 2].

Как из кризисов выходить? Можно барабанным боем. Михаил Дмитриев, бывший руководитель Центра стратегических разработок, а теперь президент партнерства «Новый экономический рост», на основе социологических опросов делает любопытный вывод об эволюции ценностных ориентиров российских граждан: до середины «нулевых» это были ценности выживания, в 2010–2013 гг. они начали меняться ценностями развития. «Неустойчивый спрос на модернизацию внезапно был удовлетворен территориально: присоединение Крыма и внешняя политика в целом заменили людям гражданскую и личную самореализацию» – думаю, это не выход. Скорее наоборот: барабанный бой может завести в еще больший кризис. В истории тому есть масса подтверждений. Другой выход предлагает Герман Греф. На только что завершившемся Петербургском международном экономическом форуме он сорвал вполне ожидаемые аплодисменты фразой: «Кризис – это всегда результат плохого менеджмента». Для Грефа это не просто красное словцо. Он последовательно и повсеместно развивает идеи о том, что при нынешнем состоянии российского государства проведение столь необходимых реформ принесет только вред. Сначала нужно реформировать саму существующую систему управления. По сути он предлагает масштабнейшую административную и, если называть вещи своими именами, политическую реформу. Начинание сколь смелое, столь и рискованное, но, по мнению Грефа, совершенно необходимое» [цит. по 3].

Чего не может сказать ни Минэкономразвития, ни Минфин, ни ЦБ, ни правительство, так это какие именно драйверы-спасатели поднимут на поверхность нашу экономику. Главные надежды прогнозистов сводятся или к восстановлению потребительского спроса, которое должно последовать как реакция на замедление инфляции и относительную стабильность курса рубля, или к росту госрасходов, прежде всего военных, которые должны взять на себя роль локомотива. Что характерно, традиционных надежд на восстановление мирового спроса на нефть и сырье в объемах, обеспечивающих рост цен и, соответственно, доходов российского бюджета, уже практически не высказывается. Наоборот, извне Россию ждут – тут прогнозисты едины – исключительно риски, т.е. угрозы. Само по себе это означает, что модель экономики России ждут изменения. И, судя по всему, их проводником будет уже не правительство, которое, как, увы, и прогнозисты, следуя за событиями, не может их опередить и никакого заметного поворота в ту или иную сторону в регулировании экономики не закладывает, хотя управлять, как давно известно, – это предвидеть. Их проводником будет сама экономика» [цит. по 4].

А чего ждет ЦБ? 19 августа 2015 г. он опубликовал любопытное исследование, в котором выступил как нефтяник. «Произошел своего рода переход от одного равновесия на рынке нефти (со средними ценами на нефть выше 100–110 долл. за баррель) к другому (со средними ценами на нефть на 40–50 % ниже). Остаточные процессы этого перехода мы наблюдаем до сих пор. Рынок еще не до конца освоился с пониманием основных параметров нового равновесия, поэтому наблюдаются значительные колебания цен на нефть вокруг нового равновесия. То есть в отличие от прошлого года в этом году мы имеем дело с колебаниями, а не трендом», – комментирует ЦБ. Даже если согласиться с тем, что рынок нефти на новом равновесии, то возникает вопрос: а как долго это равновесие продлится? Дэвид Коток из Cumberland Advisors заявил CNN: «Нефть легко может упасть до 15–20 долл. за баррель». Рыночные аналитики, зная психологию, любят возвращаться к цифрам, которые уже сверкали, поэтому гораздо чаще в прогнозах говорится о 30–32 долл. за баррель – столько нефть стоила на пике кризиса 2008 г. О тех же 30 долл. говорил и Нурсултан Назарбаев, комментируя девальвацию тенге. Что может столкнуть нефть с ее сегодняшнего условного равновесия? Ни Коток, ни Назарбаев об этом не говорили, но тараном выступит Иран. Всемирный банк прогнозирует: дополнительные поставки нефти из Ирана могут в 2016 г. снизить цену нефти на 10 %. Иранские танкеры уже полны, они ждут команды» [цит. по 4].

Конечно, рынок будет отыгрывать пике цен заранее, но от этого лучше не становится. Впереди обрыв. И он будет еще круче, если именно в конце 2015 или в самом начале 2016 г. ФРС США, наконец, поднимет ставку. Для России сочетание старта иранских танкеров на пути в европейские порты с новой денежной политикой США – худший сценарий.

Падение нефтяных цен получит двойное ускорение: новое иранское предложение нефти, а оно будет только расти, и еще быстрее дорожающий доллар, общепринятая страховка от которого – давление на нефть, снижение ее цены. Вот тогда 15–20 долл. за баррель перестанут быть отвлеченной страшилкой» [цит. по 5].

В своем анализе, доктор экономических наук, профессор Игорь Николаев, предлагает [9] ориентироваться не на высказывания-обещания высокопоставленных чиновников, а на самый что ни на есть официальный документ – «Сценарные условия, основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации и предельные уровни цен (тарифов) на услуги компаний инфраструктурного сектора на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов» [10]. Этот документ некоторое время назад был представлен Минэкономразвития России. Именно в нем определены главные экономические показатели ближайших лет. Там есть, как у нас было принято в практике последних лет, Базовый сценарий (вариант 1) и Оптимистичный сценарий (вариант 2). В Базовом сценарии все очень даже ничего: ВВП страны, снизившись, по прогнозу, на 2,8 % в 2015 г., уже в 2016 г. вырастет на 2,3 %, инвестиции в основной капитал от минус 10,6 % покажут плюс 3,3 %, промышленность – минус 2,3 % и плюс 1,5 % соответственно и т.д. В прогнозируемый период с динамикой инфляции также все должно быть хорошо: от роста цен на 11,9 % в 2015 г. до 7 % уже в 2016-м г. Ну а к 2018 г. инфляция и вовсе должна снизиться до 5,1 %. Вывод один: уже в 2016 г. должно произойти заметное улучшение всех основных социально-экономических показателей развития страны, что поможет развернуть нашу экономику к росту. Что так круто изменит вектор экономического развития страны? Что еще могло бы обеспечить быстрый экономический рост России уже в 2016 г.? Нет такого. В этом-то вся и проблема, которую пока никак не осознают все ответственные за экономическое положение в стране. Это не означает, что ничего и не надо делать, уж коли все так плохо. Это говорит лишь о том, что сценарии, прогнозы, планы и т.п. должны быть более реалистичными» [цит. по 10].

Проблема нынешней экономической ситуации – в том, что ее тяжелый характер стал только отчасти следствием падения мировых цен на нефть и введения санкций против России. Проблема – во внутренних перекосах, диспропорциях, противоречиях российской экономики. Об этом, кстати, говорилось еще в Послании президента в декабре 2013 г. [9]. Бывший глава Минфина Алексей Кудрин, заявил на Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ), что рост может возобновиться к концу года, но статистически мы будем иметь падение ВВП в этом году – это кризис. Пока не стоит ждать улучшения ситуации к осени с точки зрения ситуации с доходами населения. Он также отметил одно неприятное обстоятельство, которого не было даже в кризис 2008–2009 гг. Реальные зарплаты упали сейчас на 10 %, реальные доходы – на 4–5 %. По итогам года будет больше. Это существенное снижение жизненного уровня. Мы находимся в центре экономического «шторма», и предложил провести досрочные президентские выборы, чтобы провести полноценные структурные реформы. Затем он еще более ухудшил прогноз. По его словам, Россия находится в остром кризисе [7]. С мнением Кудрина, естественно, не согласны члены нынешнего правительства, например, Антон Силуанов. Он считает, что российская экономика перейдет к росту с начала 2016 г. «Мы видим, что стабилизируется инфляция, снижаются ставки, восстанавливается потребительский спрос. Мы надеемся, что уже к началу следующего года мы перейдем к восстановлению экономического роста», – полагает Силуанов. Его поддержал министр экономического развития Алексей Улюкаев. «Рецессия в российской экономике завершится в IV квартале, после чего начнется восстановительный

рост. По итогам I квартала ВВП упал на 2,3 %. Падение ВВП во II и III кварталах составит по 3,5–4 %, а в IV – замедлится до 2 %», – рассказал Улюкаев [цит. по 7]. Кто же прав в этом споре – углубляется или замедляется кризис в России? Опрошенные эксперты, в том числе и те, кто непосредственно участвовал в работе Петербургском экономическом форуме, скорее, поддерживают бывшего министра финансов, нежели нынешнего.

Известный экономист, академик А.А. Аганбегян, разработал программу, которая позволит нашей стране за несколько лет добиться экономического роста по 2–3 % в 2018–2020 гг. и до 5–6 % к 2025 г. Тогда за 15 лет мы сможем вплотную приблизиться по уровню благосостояния граждан к развитым странам.

**1. Переход к политике фиксированных инвестиций с ежегодным ростом по 10 %.** Потребуется 15 млрд руб. дополнительных средств ежегодно. Основным их источник – активы банковской системы. Средства нужно направить на техническую реконструкцию и строительство новых предприятий, создание современной транспортной инфраструктуры, развития жилищного строительства и «экономики знаний» (науки, образования, информационных технологий, здравоохранения);

**2. Скорейшее снижение ключевой ставки ЦБ РФ до 8 %.** В дальнейшем, по мере снижения инфляции, ключевую ставку надо довести до 6 % в 2016г., и до 4 % в 2017.

**3. Сокращение инфляции совместными действиями ЦБ РФ и Правительства РФ.** В частности, за счет снижения издержек и жесткого режима экономии средств в государственном секторе экономики.

**4. Отказ от антисанкций и возобновление недостающего импорта.** Этот шаг усилит конкуренцию, предотвратит дальнейший рост цен на продовольствие.

**5. Политика стимулирования экономического роста.** Доступные кредиты на технологическое обновление предприятий, освобождение от налогов при строительстве новых предприятий, стимулирование отраслей – локомотивов развития, равные условия для госпредприятий и частного сектора. Стимулирование импортозамещения и экспорта готовой продукции, особенно высокотехнологичной, переход к проектному финансированию и др. при возникновении противодействия – проведение структурно-институциональных реформ, приватизация или реформирование неэффективных госпредприятий или организаций.

**6. Использование будущего прироста ВВП на повышение благосостояния населения.** Проведение социальных реформ, нацеленных на сокращение разницы в доходах и потреблении бедных и богатых слоев населения, прежде всего за счет устранения бедности [1].

«В отличие от многих моих коллег и друзей-оппозиционеров я убежден, что современная российская политическая система весьма и весьма устойчива – но мне кажется, что именно эта ее устойчивость в конце концов и сыграет с нашей страной злую шутку. Происходящее сегодня в России очень напоминает ситуацию в СССР в середине 1970-х годов, когда реформы в экономике остановились, темпы хозяйственного роста стали замедляться, а все проблемы в повседневной жизни списывались на враждебное окружение и обострение международной обстановки. Как и тогда, сейчас население все более явно воспринимает стагнацию если не как нормальное, то по крайней мере, как приемлемое положение вещей, с которым можно смириться, – и действует так, чтобы ситуация попросту не становилась нетерпимой как можно дольше» [6].

Антикризисный прогнозный сценарий правительства, как отмечает Счетная палата, не продуман, размыт, не задает целевые ориентиры. Но и то, что запланировано, выполняется только на бумаге, т.е. формально принято 63,3 % запланированных нормативных актов, однако мероприятия выполнены лишь на 28,3 %. Многие антикризисные инструменты не работают, прочно буксует импортозамещение. Неудивительно, что МВФ в октябре ухудшил прогноз по росту экономики России на 2015 и 2016 гг.: согласно обзору фонда World Economic Outlook, падение ВВП России в 2015 г.

прогнозируется в размере 3,8 %. Согласно данным Внешэкономбанка, в августе падение составило 4,1 % (к аналогичному периоду прошлого года) [8].

По сути, из доклада Счетной палаты следует неутешительный вывод: плана выхода из кризиса у правительства нет, оно предпочитает залатывать дыры в экономике по мере их появления, а основная его «стратегия» – ждать изменения нефтяной конъюнктуры в благоприятную для нас сторону.

*Библиографический список*

1. Аганбегян, А. А. Об ускорении социально-экономического развития России / А. А. Аганбегян // Экономика и финансы. – 2014. – № 4. – С. 3–6.
2. Беррес, Л. Счетная палата развенчала миф о конце кризиса / Л. Беррес // Московский комсомолец. – 2015. – № 26872.
3. Вардуть, Н. Выведут ли из кризиса эффективные технократы / Н. Вардуть // Московский комсомолец. – 2015. – № 26840.
4. Вардуть, Н. Потерянные десятилетия / Н. Вардуть // Московский комсомолец. – 2015. – № 26873.
5. Вардуть, Н. Когда нефть утопит рубль? / Н. Вардуть // Московский комсомолец. – 2015. – № 26891.
6. Иноземцев, В. Будем жить по Брежневу, и закончится все примерно так же / В. Иноземцев // Московский комсомолец. – 2015. – № 26830.
7. Кудрин, А. Россия вошла в «полноценный» кризис. Выступление на Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ) / А. Кудрин // Московский комсомолец. – 2015. – № 27012.
8. Миронов, Н. В ожидании большой нефти / Н. Миронов // Московский комсомолец. – 2015. – № 26935.
9. Николаев, И. По щучьему велению, по министерскому хотению / И. Николаев // Московский комсомолец. – 2015. – № 26861.
10. Сценарные условия, основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации и предельные уровни цен (тарифов) на услуги компаний инфраструктурного сектора на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 годов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.mineconomikiro.ru/m5/m53/2016-2018/scenar\\_uslovia\\_2016-2018.docx](http://www.mineconomikiro.ru/m5/m53/2016-2018/scenar_uslovia_2016-2018.docx) (дата обращения : 10.11.2015).

УДК 656.073

А. А. Перминова

## СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СПРОСА НА КОНТЕЙНЕРНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ.

*Аннотация.* Рассмотрены методические принципы анализа объекта прогнозирования. Проанализированы основные подходы к прогнозированию: исторический, системный и комплексный. Выделены три основные группы методов прогнозирования: экспертные (интуитивные), формализованные и комбинированные.

*Ключевые слова:* методы и подходы прогнозирования, экономическое прогнозирование, социально-экономическая жизнь.

Anastasia Perminova

## THE EXISTING APPROACHES AND METHODS OF FORECASTING OF DEMAND FOR CONTAINER TRANSPORTATIONS

*Annotation.* The methodical principles of the analysis of the object of forecasting are considered. The main approaches to forecasting (historical, system and complex ) are analysed. Three main groups of methods of forecasting are allocated: expert (intuitive), formalized and combined.

*Keywords:* methods and approaches of forecasting, economic forecasting, social and economic life.

Теория прогнозирования в ее современном виде начала интенсивно формироваться в 50-х – начале 60-х гг. XX столетия на Западе и сложилась в основных ее чертах к середине 60-х годов.

Рассмотрим основные понятия теории прогнозирования. Прогнозирование – это процесс разработки прогноза. Прогноз (от греч. *prognosis* – предвидение, предсказание) – вероятностное научно обоснованное суждение о возможном состоянии какого-либо объекта в будущем. Под объектом понимается явление или процесс.

Любое прогнозирование основано на том, что тем или иным методом или способом прогнозирования изыскивается закон изменения изучаемого объекта в ретроспективном (отчетном) периоде и принимается, что такой же закон будет сохраняться, при прочих равных условиях, в перспективном периоде. Под «прочими равными условиями» понимается неизменность характера влияния факторов на изучаемое явление или процесс.

Следует отличать понятие «прогноз» от понятия «план». Прогноз – это вероятностная оценка возможного состояния объекта прогнозирования в будущем. План – это определенные решения и мероприятия по достижению возможного состояния прогнозируемого объекта в будущем.

Метод прогнозирования – это упорядоченная совокупность логических и математических процедур, направленных на разработку прогноза.

Рассмотрим основные методические принципы анализа объекта прогнозирования [1].

### 1. Принцип системности.

Объект прогнозирования рассматривается как система взаимосвязанных характеристик объекта прогнозирования и прогнозного фона. Прогнозный фон – это совокупность внешних по отношению к объекту прогнозирования условий, существенных для решения задачи прогноза.

### 2. Принцип научной обоснованности прогноза.

Прогноз должен разрабатываться с помощью научных методов, с учетом закономерности развития природы, общества и мышления.

### 3. Принцип природной специфичности.

Специфика объекта прогнозирования позволяет выявить закономерности развития объекта, что, в свою очередь, дает оценку пределов развития изучаемого объекта.

**4. Принцип оптимизации описания объекта прогнозирования.**

Описание объекта прогнозирования на этапе анализа объекта должно обеспечивать заданную достоверность прогноза. Достоверность прогноза – это оценка вероятности осуществления прогноза для заданного доверительного интервала.

**5. Принцип непрерывности прогнозирования.**

Прогноз должен постоянно корректироваться с учетом изменения внешней среды.

**6. Принцип адекватности.**

Прогнозная модель должна максимально быть приближена к реальной действительности.

**7. Принцип рентабельности.**

Эффект от разработанного прогноза должен превышать затраты на его разработку.

**8. Принцип верифицированности прогнозов.**

Прогнозные оценки должны быть достоверны и обоснованы.

**9. Принцип многовариантности, альтернативности прогноза.**

Разработка нескольких вариантов прогноза позволит выбрать наиболее подходящий прогноз в случае изменения ситуации. Рекомендуется разрабатывать три варианта прогноза: оптимистичный, пессимистичный, реалистичный.

Выделяют исторический, комплексный и системный подходы к прогнозированию [2].

**Исторический подход** позволяет рассматривать каждое явление (объект) во взаимосвязи его исторических форм – прошлого, настоящего и будущего. Будущее существует как возможность в настоящем. Поэтому прогнозирование связано с перенесением законов, тенденций, существующих в настоящем, на будущее. Современное состояние исследуемого объекта есть закономерный результат его предшествующего развития в прошлом и настоящем. При таком подходе логическое исследование является отражением исторического хода общественного развития.

Прогнозирование в рамках исторического подхода тесно связано с общественной практикой, которая составляет основу для всех видов познавательной деятельности общественного прогнозирования. Задача прогноза состоит в превращении полученного знания в инструмент воздействия на действительность с целью дальнейшего совершенствования общественной практики.

**Комплексный подход** позволяет рассматривать явления в их взаимосвязи. Теоретической основой разработки научных представлений о будущем развитии социально-экономических объектов является политическая экономия (экономическая теория). Экономическое прогнозирование объектов при комплексном подходе опирается на достижения науки управления производством, теории планирования и другие экономические, естественные и технические дисциплины.

**Системный подход** представляет собой логический образ мышления, согласно которому процесс выработки и обоснования любого решения определяется общей целью системы, достижению которой подчиняются все подсистемы.

В основе прогнозирования лежат три взаимодополняющих источника информации о будущем. Во-первых, аналогия с хорошо известными сходными явлениями и процессами позволяет на основе опыта оценить перспективы развития будущего состояния объекта исследования. Во-вторых, перенесение свойств и закономерностей развития исследуемого объекта в будущее достигается на основе тенденций развития объекта исследования в прошлом и настоящем (экстраполяция). В-третьих, модель будущего состояния исследуемого объекта строится исходя из ожидаемых или желательных изменений ряда условий, перспективы развития которых достаточно хорошо известны. В соответствии с этим существуют три дополняющих друг друга способа разработки прогнозов [3]:

1) анкетирование (интервью, опрос) – способ прогнозирования, основанный на изучении мнений экспертов, специалистов в данной проблемной области, населения изучаемой местности;

2) экстраполяция и интерполяция – построение динамических рядов развития показателей прогнозируемого явления на протяжении периодов основания прогноза в прошлом и упреждения прогноза в будущем (период упреждения прогноза – это отрезок времени, на который разрабатывается прогноз);

3) моделирование – построение поисковых и нормативных моделей с учетом вероятного или желательного изменения прогнозируемого явления на период упреждения прогноза по имеющимся прямым или косвенным данным о масштабах и направлениях изменений.

В настоящее время существует большое количество методов прогнозирования научно-технологических сдвигов и их воплощения в социально-экономической жизни.

В социально-хозяйственной системе выделяют три основные группы методов прогнозирования: экспертные (интуитивные), формализованные и комбинированные [4].

Экспертные (интуитивные) методы базируются на исследовании и раскрытии ранее неизвестных свойств объекта. Интуитивные методы применяются, когда информация количественного характера об объекте прогнозирования ограничена или отсутствует. Поэтому интуитивные методы применяются, когда информация об объекте прогнозирования носит в основном качественный характер и влияние факторов невозможно описать математически.

Формализованные методы базируются на логическом анализе фактов, статистических данных, прогнозных оценок с использованием математических моделей. Формализованные методы применяются, когда информация об объекте прогнозирования носит в основном количественный характер и влияние факторов можно описать с помощью математических формул.

Остановимся подробнее на формализованных и интуитивных методах исследования объекта.

**Формализованные методы прогнозирования.** Преимущество использования формализованных методов перед экспертными состоит в увеличении доли объективности прогноза и автоматизации самого процесса прогнозирования за счет использования математических моделей, что позволяет экономить большое количество ресурсов.

Формализованные методы делятся по общему принципу действия на четыре группы: экстраполяционные (статистические) методы; системно-структурные методы и модели; ассоциативные методы; методы опережающей информации [5].

*Методы прогнозной экстраполяции опираются (статистические методы)* делятся на два этапа процесса прогнозирования. Первый этап – сбор данных, которые описывают поведение объекта прогнозирования за некоторый промежуток времени. После обобщения собранных данных строится модель процесса для прогнозирования, которая включает выбор формы уравнения, описывающего динамику и взаимосвязь явлений. Второй этап – прогноз. На основе найденных закономерностей определяется ожидаемое значение прогнозируемого показателя.

В группу методов прогнозной экстраполяции входят методы: *метод простой экстраполяции*, позволяющий продлить на перспективу закономерности развития исследуемого объекта в прошлом; *метод скользящих средних*, осуществляющий механическое выравнивание временного ряда; *метод экстраполяции трендов*, позволяющий проектировать прошлые тенденции в будущее; *аторегрессионные модели*, которые позволяют проводить вычисление последовательных во времени значений прогнозируемого показателя с учетом степени влияния предыдущих уровней; *метод наименьших квадратов*, являющийся основой регрессионного анализа.

*Системно-структурные методы* включают методы морфологического, системного анализа, эконометрические методы, методы математического моделирования и другие.

*Морфологический анализ* разработан известным швейцарским астрономом Ф. Цвики. В морфологическом анализе систематически исследуют все комбинации основных параметров концепции и при проведении качественных изменений данных параметров выявляют возможность открытия но-

вых комбинаций. Выполняют построение дерева целей на основе теории графов, после чего применяют изыскательское прогнозирование. Упорядочивание всех решений позволяет структурировать мышление таким образом, что появляется новая информация, недоступная при несистематической деятельности.

*Системный анализ* позволяет учитывать цели системы: их возникновение, формулирование, детализация, структуризация, анализ и другие вопросы целеполагания. Разработка методики и выбор приемов выполнения системного анализа базируются на системных представлениях, на использовании закономерностей, классификаций и других результатов, полученных теорией систем.

*Эконометрические методы.* Эконометрическое моделирование является одним из важнейших инструментов анализа и прогноза социально-экономических систем. Эконометрическое моделирование наиболее эффективно к применению в случае систем с устойчивыми, стабильными тенденциями развития.

*Методы моделирования* состоят из разнообразных подходов к прогнозированию сложных систем, процессов и явлений. Основными методами моделирования являются функционально-иерархическое моделирование, сетевое моделирование, матричное моделирование.

**Экспертные методы прогнозирования.** «Эксперт» в переводе с латинского языка означает «опытный». В основу прогноза выделяется мнение специалиста или коллектива специалистов, основанное на профессиональном, научном и практическом опыте.

Экспертные методы применяются в следующих случаях: если объект исследования чрезвычайно прост или, наоборот, при чрезвычайной сложности объекта прогнозирования, его новизны, неопределенности формирования некоторых существенных признаков, недостаточной полноты информации и невозможности полной математической формализации процесса решения поставленной задачи.

Экспертные (интуитивные) методы прогнозирования делятся на индивидуальные и коллективные экспертные оценки.

Основным принципом, положенным в основу методов индивидуальных экспертных оценок, является максимальная возможность использования индивидуальных способностей эксперта. Однако индивидуальные экспертные методы мало пригодны для прогнозирования наиболее общих стратегий развития из-за ограниченности знаний одного эксперта всех сфер экономики, науки, техники и других смежных областей теории и практики.

*Метод опросов в форме интервью (метод «интервью»)* предполагает непосредственный контакт эксперта со специалистом по схеме «вопрос – ответ», в ходе которой прогнозист ставит перед экспертом вопросы относительно перспектив развития прогнозируемого объекта в соответствии с заранее подготовленным планом опроса. Успех метода зависит от профессионализма, компетентности эксперта в заданной области опроса, а также от психологической способности эксперта отвечать на поставленные вопросы без лишних колебаний. Недостатком метода является психологическое давление на эксперта во время проведения опроса, в ходе которого эксперту необходимо оперативно предоставлять ответы на вопросы.

*Аналитический метод* предполагает самостоятельную работу эксперта по анализу тенденций, оценке состояния и путей развития прогнозируемого объекта. Психологическое давление на эксперта при использовании аналитического метода не оказывается. Свои доводы и мысли относительно прогноза развития исследуемого объекта эксперт оформляет в виде докладной записки.

*Метод морфологического анализа* ориентирован на объект прогнозирования. Целью морфологического анализа является поиск решений на базе полученного множества вариантов решений с учетом его морфологии. Суть метода состоит в том, что проблема, которая требует решения, изучается со всех возможных сторон, что позволяет выявить все возможные решения. Дальнейшее исследо-

вание найденных решений позволяет оставить те, которые представляют наибольший интерес. Среди множества полученных решений, представляющих наибольший интерес, определяется оптимальное решение.

*Метод построения сценариев* используется в тех случаях, когда необходимо разработать сценарии будущего развития стран, регионов, отдельных компаний. Прогноз включает в себя несколько сценариев: оптимистический, пессимистический и реалистичный (наиболее вероятный). Методика написания сценариев подразумевает установление логической последовательности событий, связанных между собой причинно-следственными связями.

В настоящее время существует большое число разновидностей методов коллективных экспертных оценок. Главным принципом данных методов является выявление коллективного мнения экспертов относительно экономического прогнозирования перспектив развития объекта прогнозирования.

Наиболее популярными методами коллективных экспертных оценок являются: метод комиссий («круглого стола»), метод «Дельфи», метод коллективной генерации идей (метод «мозгового штурма»).

*Метод комиссий («круглого стола»)*. Данный метод позволяет согласовать различные мнения участников «круглого стола» и выработать единое решение проблемы. Для повышения качества прогнозируемых результатов в состав специальной комиссии «круглого стола» включаются не только специалисты данной, но и смежных областей знаний. При этом рекомендуется обучить группу методов коллективной работы. Обсуждение должно протекать в режиме свободной дискуссии. Поэтому не рекомендуется в состав группы экспертов включать лиц, имеющих непререкаемый авторитет. Также важно обратить внимание на психологическую совместимость участников «круглого стола». Риск получения искаженных результатов увеличивается, если эксперты в своих суждения будут руководствоваться логикой компромисса.

*Метод «Дельфи»* является самым распространенным методом коллективных экспертных оценок. Основная идея метода состоит в том, что с помощью определенных действий – опросов, интервью, мозговых штурмов – формулируется проблема и даются оценки различных способов ее решения. Главная цель метода – получение согласованной информации высокой степени достоверности в процессе анонимного обмена мнениями между участниками группы экспертов, чаще всего по электронной почте. Метод «Дельфи» позволяет учесть независимое мнение участников группы экспертов по обсуждаемому вопросу путем последовательного объединения идей, выводов, что позволит, в конечном этапе, получить согласованное решение проблемы.

*Метод коллективной генерации идей (метод «мозгового штурма»)* отличается лавинообразным выдвижением новых идей. Цель данного метода – активизация творческого процесса генерации идей среди квалифицированных экспертов.

Выбор метода прогнозирования зависит от ряда обстоятельств, значительная часть которых связана непосредственно с наличием информации о прогнозируемом объекте. Объект прогнозирования может быть абсолютно новым, соответственно, отсутствие закономерностей развития объекта в прошлом не позволит спрогнозировать аналогичные тенденции развития объекта в будущем. Также информация о прошлом может представлять коммерческую тайну и быть ввиду этого недоступной исследователю. Еще одним обстоятельством может являться отсутствие каких-либо закономерностей развития объекта в прошлом, нестабильность, высокая степень изменчивости.

Во всех вышеперечисленных случаях исследователю необходимо использовать экспертные методы для прогнозирования будущего. Важная особенность данных методов – использование личного мнения экспертов в качестве источников информации. Личное мнение экспертов основывается на их знаниях, интуиции, опыте. Поэтому исследователю очень важно привлечь для разработки про-

гноза высококвалифицированных специалистов, лично не заинтересованных в определенном исходе событий.

Если же объект прогнозирования давно существует, о нем накопилась достаточная информация, которая доступна исследователю и позволяет говорить о стабильном развитии объекта, наличии закономерностей в его поведении, то исследователь может использовать формализованные методы прогнозирования.

Таким образом, выбор того или иного метода прогнозирования определяется стадией прогнозно-аналитической работы, наличием доступной информации, периодом упреждения прогнозов.

*Библиографический список*

1. Басовский, Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка : учеб. пособие. – М. : ИНФРА-М. – 2004.
2. Василькова, Т. Н. Методы экономического прогнозирования: методические указания по выполнению тестовых и практических заданий для бакалавров всех форм обучения направления подготовки 080200 «Менеджмент» / Т. Н. Василькова, А. И. Глухов, А. М. Корнилов. – Хабаровск : Издательство Тихоокеанского Государственного Университета, 2013. – 70 с.
3. Писарева, О. М. Методы социально-экономического прогнозирования: учебник / О. М. Писарева. – М. : НФПК – 2003.
4. Цигичко, В. Н. Прогнозирование социально-экономических процессов / В. Н. Цигичко. – М. : Финансы и статистика, 2007.
5. Экономико-математические методы и прикладные модели: учеб. пособие для вузов / В. Н. Цигичко; под ред. В. В. Федосеева. – М. : ЮНИТИ, 1999.

УДК 656.073.235(4+5)

Т.Н. Сакульева

А.А. Перминова

## КОНТЕЙНЕРНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ МЕЖДУ ЕВРОПОЙ И АЗИЕЙ

*Аннотация.* Рассмотрены основные транзитные коридоры по доставке грузов между странами Европы и Азии. Выделены «узкие места» при организации международных железнодорожных транзитных перевозок по Транссибирской магистрали.

*Ключевые слова:* Транссибирская магистраль, контейнерные транзитные перевозки грузов, конкурентоспособность транспортных коридоров.

Tatyana Sakulyeva

Anastasia Perminova

## CONTAINER TRANSPORTATIONS BETWEEN EUROPE AND ASIA

*Annotation.* The main transit corridors on cargo delivery between the countries of Europe and Asia are considered. «Bottlenecks» of using the Trans-Siberian Railway at the organization of the international rail transit transport are allocated.

*Keywords:* Trans-Siberian Railway, container transit transportation of goods, competitiveness of transport corridors.

В условиях рыночной экономики на первый план выходит необходимость повышения качества транспортного обслуживания на основе применения прогрессивных технологий перевозок, предоставления принципиально новых конкурентоспособных транспортных услуг. Это обусловлено в первую очередь наличием реальной конкуренции между различными видами транспорта. Не полностью используемые производственные мощности и одновременно высокая потребность в обновлении технических средств железнодорожного транспорта вызывают необходимость проведения мероприятий, направленных на улучшение финансово-экономического состояния отрасли. В связи с этим в настоящее время наиболее актуальным направлением в отрасли транзитных железнодорожных перевозок является поиск возможных способов повышения конкурентоспособности перевозок, а также поиск путей обеспечения экономической стабильности и улучшения финансово-экономических показателей работы.

Перспективной областью привлечения дополнительных объемов перевозок являются международные транзитные перевозки грузов, где в последнее время особенно активизировался морской транспорт. В настоящее время основной объем перевозок между странами Европы и Азии осуществляется морским путем через Суэцкий канал. Острая конкурентная борьба между судоходными компаниями привела к ускоренному обновлению транспортного флота, и, как следствие, более высокой скорости, технологичности и экономичности перевозок. Срок доставки грузов на этом маршруте протяженностью 21 тыс. км составляет 30–35 дней. С другой стороны, сухопутный мост между Европой и Азией по Транссибу намного короче – всего 11–12 тыс. км [9]. Транссибирская железнодорожная магистраль является важнейшим сухопутным маршрутом, соединяющим два мировых экономических центра – Европу и Азию – и тем самым способствующим развитию международных перевозок [4]. Коридор «Транссиб» проходит по следующему направлению: Центральная Европа–Москва–Екатеринбург–Красноярск–Хабаровск–Владивосток/Находка и система его ответвлений (на Санкт-Петербург, Киев, Новороссийск, Казахстан, Монголию, Китай и Корею).

Однако иностранных грузовладельцев не удовлетворяет качество транспортного сервиса на российских магистралях. Длительное время из-за отсутствия современных информационных технологий не обеспечивались требования грузовладельцев по предоставлению информации о дислокации контейнеров. Имели место хищения и несвоевременная доставка грузов по железной дороге. Все это

привело к перераспределению объемов перевозок транзитных грузов с Транссибирского на Трансокеанский маршрут по deep sea (*англ.* дальние морские перевозки) через Суэцкий канал.

В сложившихся рыночных условиях, где имеет место конкурентная борьба за доставку груза различными видами транспорта, ОАО «РЖД» направило все усилия на развитие Транссибирской магистрали. В настоящее время развитие Транссиба осуществляется в рамках проекта: «Строительство вторых путей, удлинение станционных путей, развитие железнодорожных узлов и сортировочных станций». Программа развития магистрали предполагает строительство вторых главных путей, обходов почти всех основных железнодорожных узлов, проведение электрификации на многих участках сети железных дорог и модернизацию цифровой технологической сети [3].

Для того чтобы Транссиб смог стать конкурентоспособным традиционному морскому маршруту, необходим конкурентоспособный уровень сервиса. Основными причинами, сдерживающими дальнейшее увеличение перевозок грузов по Транссибу, являются «узкие места» железнодорожной инфраструктуры магистрали, которые не позволяют в полной мере реализовать ожидания грузовладельцев по скорости доставки грузов.

Особый интерес у грузовладельцев, в том числе иностранных, вызывают регулярные ускоренные контейнерные поезда, курсирующие по Транссибу. Несмотря на определенные узкие места и недостатки в организации движения и техническом обеспечении, уже сегодня ускоренные поезда способны доставлять контейнерные грузы любого назначения и габаритов от Тихого океана до западных границ страны за 10–11 дней, т.е. со скоростью более 1000 км в сутки. Экономическая эффективность доставки грузов ускоренными контейнерными поездами, также как и любого другого способа транспортировки, зависит от загруженности подвижного состава, оборачиваемости вагонного и контейнерного парков, минимизации порожнего пробега. В целях достижения максимальной эффективности запускаются ускоренные контейнерные поезда на устойчивых направлениях контейнеропотоков. К подобным направлениям относятся транспортные линии, связывающие контейнерные терминалы крупнейших морских портов с основными транспортными узлами железнодорожной инфраструктуры.

Ускоренные контейнерные поезда из Дальневосточных портов России (Восточный, Владивосток) курсируют по ряду направлений Транссибирской магистрали: Новосибирск, Екатеринбург, Москва. Однако под накоплением необходимого количества вагонов для формирования ускоренного контейнерного поезда контейнеры грузовладельцев могут простоять в порту от нескольких дней до нескольких недель. Таким образом, экономя время доставки контейнера по железной дороге, грузовладелец теряет время в ожидании накопления ускоренного контейнерного поезда в порту погрузки. Обеспечение регулярного контейнеропотока по Транссибирской магистрали позволит оптимизировать сроки доставки груза по железной дороге. Ускорение формирования контейнерного поезда можно достичь, обеспечив консолидацию грузов различных отправителей на одном направлении.

Географическое положение России в значительной степени предопределяет стратегию и политику Российской Федерации, ее экономическое развитие. Занимая центральную часть Евразийского континента, Россия объективно призвана играть роль геополитического моста в отношениях между странами Запада и Востока. Ее одновременное присутствие в Европе и Азии влияет на содержание экономических, политических, культурных процессов в данных частях света. Занимая выгодное географическое положение, имея выходы к морям, а также обладая системой космической, воздушной, морской навигации, Россия владеет и уникальными возможностями участия в международном транзите. Формирование на территории России конкурентоспособных транспортных коридоров отвечает как внешним, так и внутренним экономическим интересам страны.

Транспортный транзит органично вписывается в геополитические цели каждого государства, которое ставит перед собой четкие стратегические цели укрепления позиции в современном динамично

развивающемся мире. Целый ряд стран, особенно европейских, таких как Польша, Германия, Венгрия, Чехия, Австрия, Голландия, государства Прибалтики, обладая относительно небольшой территорией, используя выгодное географическое положение, давно превратили транзит в существенные статьи доходов своих бюджетов.

Рассматривая географическое положение России в контексте развития торговых отношений между Европой и Азией, расположения основных товаропроизводителей в Азии и потребителей в Европе, можно сделать практически безошибочный вывод: доставка товаров в Европу через Россию будет осуществлена быстрее. Достаточно отметить, что расстояние по трансокеанскому маршруту от Иокогамы до крупнейших западноевропейских портов почти в два раза длиннее, чем по маршруту, пролегающему через Транссибирскую магистраль [6].

Более короткое время доставки грузов из Азии в Европу через Транссиб при всех прочих равных условиях является важным конкурентным преимуществом России в организации международных транзитных перевозок. Скорость доставки грузов по российским железным дорогам существенно возросла за последнее время. ОАО «РЖД» совместно с дочерним предприятием ПАО «ТрансКонтейнер» запустили проект «Транссиб за 7 суток» – это комплекс технологических мер по обеспечению скоростной доставки контейнеров от Дальневосточных портов к западным границам России. Проект «Транссиб за 7 суток» предусматривает движение контейнерных поездов со скоростью до 1500 км/сутки. Для того чтобы поезд проехал 9 тыс. км за семь суток, проект предусматривает уменьшение стоянки скоростных контейнерных поездов по расписанию за счет улучшения работы локомотивного депо, создание транспортно-логистической инфраструктуры, позволяющей отменить ограничения скорости по горловинам и главным путям станций ниже 80 км/ч, сокращение количества технических осмотров поездов с семи до трех и многое другое [8].

Географическое положение России уникально. К востоку и югу от России сложилось пространство Азиатско-Тихоокеанского региона (Китай, Корея, Япония, Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Австралия, Новая Зеландия, Камбоджа, Таиланд и ряд других государств) со своей экономической и военно-политической структурами – Азиатско-Тихоокеанским экономическим сотрудничеством (АТЭС) и Ассоциацией государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН). На долю этих государств приходится 50 % мирового населения, 56 % мирового валового продукта, 45 % мирового экспорта и 45 % мирового импорта. В силу культурных и цивилизационных особенностей этих стран они стали местом сосредоточения основных центров товарного производства, центров формирования товарных потоков [1].

Рынки потребления в силу различных причин культурного и исторического характера, сосредоточены в Западной, Восточной и Центральной Европе, в Скандинавских странах. Товаропоток из центров мирового производства в центры мирового потребления постоянно растет.

Контейнерный трафик в направлении Европа–Азия–Европа сосредотачивается пока на трансокеанском маршруте. Основные грузоотправители в Юго-Восточной Азии – Китай, Япония, Корея – концентрируются на отправке контейнеров морем. России предстоит большая работа по предоставлению наилучших условий грузовладельцу дорогого товара, который потребует от перевозчика резкого сокращения времени доставки. Транссибирская магистраль – стратегический потенциал страны, ключевое звено, связывающее транспортные системы Азии и Европы [2; 8].

Для повышения конкурентоспособности Транссибирской магистрали по сравнению с южным океанским маршрутом разработаны графики движения и планы формирования ускоренных контейнерных поездов. Государственным таможенным комитетом России введен упрощенный порядок декларирования перевозимых грузов в контейнерах по Транссибу [5].

Продолжается модернизация транспортной инфраструктуры в части контейнерных терминалов в соответствии с мировыми стандартами для переработки 40-футовых контейнеров, развитие железно-

дорожных станций на границе с Монголией, Китаем и КНДР, усиление железнодорожных подходов к морским портам[5].

Однако предстоит еще решить значительный круг задач, среди которых: обеспечение сквозных конкурентоспособных ставок; обеспечение стабильного, конкурентоспособного транзитного времени за счет организации курсирования маршрутных поездов строго по расписанию; обеспечение сохранности грузов; снижение стоимости морского фрахта на линии, организующие доставку контейнеров из портов Японии и Китая в порт Восточный, ускорение обработки контейнеров в порту Восточный.

*Библиографический список*

1. Кацман, Ф. М. Проблемы функционирования международных транспортных коридоров / Ф. М. Кацман, Е. А. Королева. – СПб. : Акад. транспорта РФ. – 2006. – 284 с.
2. ОАО «РЖД» запускает регулярный сервис по отправке ускоренных контейнерных поездов «Транссиб за семь суток» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://press.rzd.ru/news/public/ru?STRUCTURE\\_ID=654&layer\\_id=4069&id=81981](http://press.rzd.ru/news/public/ru?STRUCTURE_ID=654&layer_id=4069&id=81981) (дата обращения : 08.11.2015).
3. Российские железные дороги [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://rzd.ru/news/public/ru?STRUCTURE\\_ID=704&layer\\_id=3328&id=68502](http://rzd.ru/news/public/ru?STRUCTURE_ID=704&layer_id=3328&id=68502) (дата обращения : 08.11.2015).
4. Савин, В. И. Перевозки грузов железнодорожным транспортом / В. И. Савин. – М. : Юнити, 2006. – 398 с.
5. Садиков, О. Н. Правовое регулирование международных перевозок. – М. : Юридическая литература, 2008. – 564 с.
6. Сакульева, Т. Н. Транссибирская магистраль как одна из составных частей транспортной инфраструктуры национальной экономики России / Т. Н. Сакульева, П. В. Метелкин // Вестник университета. – 2015. – № 7. – С. 123–127.
7. Сакульева, Т. Н. Проблемы и перспективы развития транспортного коридора «Транссиб» / Т. Н. Сакульева, Н. С. Матвеева // Вестник транспорта. – 2014. – № 11. – С. 8–15.
8. Саркисов, С. В. Организация перевозок во внешнеэкономических связях / С. В. Саркисов. – М. : Юридическая литература 200. – 732 с.
9. Транссиб составит конкуренцию Суэцкому каналу [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://press.rzd.ru/smi/public/ru?STRUCTURE\\_ID=2&layer\\_id=5050&page5049\\_3049=6687&refererLayerId=5049&id=5482](http://press.rzd.ru/smi/public/ru?STRUCTURE_ID=2&layer_id=5050&page5049_3049=6687&refererLayerId=5049&id=5482) (дата обращения : 08.11.2015).

УДК 657

Е.И. Седова

В.Н. Крамаренко

## РОЛЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ

*Аннотация.* В статье исследованы практические подходы к оптимизации управленческого учета предприятия железнодорожной отрасли путем внедрения автоматизированной системы. Доказана необходимость совершенствования системы управленческого учета, что приведет к оптимизации организации складской деятельности и деятельности всего транспортного предприятия.

*Ключевые слова:* управленческий учет, автоматизированная система, логистические методы.

Elena Sedova

Valeriya Kramarenko

## ROLE OF MANAGEMENT ACCOUNTING OF THE RAILWAYS

*Annotation.* The article explores practical approaches to the optimization of management accounting venture railway industry through the introduction of an automated system. The necessity of improving the management accounting system, which will lead to the optimization of the organization of warehouse activities and all transport companies.

*Keywords:* management accounting, automated system, logistic methods.

Рациональное и эффективное функционирование железнодорожного транспорта Российской Федерации играет важную роль в создании условий для модернизации, перехода на инновационный путь развития и устойчивого экономического роста, обеспечивает создание условий для лидирующих позиций России в мировой экономической системе. На железнодорожном транспорте выполняется более 80 % всех перевозок по стране и за ее пределы.

Безусловно, на предприятиях, предоставляющих услуги железнодорожного транспорта, как в принципе, и на любых других, важнейшим аспектом является экономия ресурсов деятельности. Грамотное управление затратами посредством построения эффективной системы управленческого учета является важнейшей целью в деятельности железнодорожного транспорта.

Теории и методологии управленческого учета посвящены труды отечественных ученых-экономистов: А.Ф. Аксененко, М.А. Вахрушиной, В.Б. Ивашкевича, С.А. Николаевой, А.Д. Шеремета и др. Среди зарубежных специалистов к авторам наиболее фундаментальных трудов по проблемам управленческого учета в различных сферах экономики можно отнести: Дж. Арнольд, К. Друри, Б. Нидлз, Ж. Ришар, П. Фридман, Э. Хелферт и др. Вопросами становления и развития системы управленческого учета на предприятиях железнодорожного транспорта в настоящее время занимаются следующие ученые: У. Ю. Блинова, Н. К. Рожкова, О. В. Чупеева, Л. В. Юрьева и др. [2; 6; 8]. Однако не все проблемы в этой области достаточны исследованы и решены.

В системе управленческого учета и анализа затрат на железнодорожном транспорте особое место занимает система управления материальными потоками. Материальный поток – это вид логистического потока, в котором в качестве объектов выступают материальные ресурсы (сырье, материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия и др.), предметы незавершенного производства, а также готовая продукция. Он характеризуется не только совокупностью материально-вещественных объектов, но и совокупностью взаимосвязей внутри экономического потока и совокупностью связей вне системы. Поэтому задача управления материальным потоковым процессом заключается в создании системы его формирования, регулирования и контроля [1]. Как известно, концепция логистики требует согласованных действий по обеспечению материальных потоков по подразделениям предприятия. В связи с этим, общее прогнозирование работы и осуществления затрат участников логистической системы заключается в их технической и технологической сопряженности, согласование

экономических интересов, а также использовании единых систем планирования (разработка и применение единых планов графиков) [3].

Анализ опыта многих предприятий, в том числе и железнодорожного транспорта показал, что основными проблемами в управлении материальными потоками являются:

- несогласованность планов расхода ресурсов;
- ошибки и недостатки в планировании расходов и затрат;
- неполный охват информации в процессе работы [4].

Для эффективного решения указанных проблем необходимо применение информационного обеспечения потоковых процессов.

Одним из путей совершенствования управления коммерческой деятельностью является создание интегрированной системы организации информационного потока на предприятии (ERP-системы). Они строятся по модульному принципу, поэтому возможно приобретение не полного спектра модулей, а ограниченного их комплекта. Так, например, модуля по управлению логистикой или комбинации модулей по управлению запасами, складом и сбытом.

Система позволяет создать на предприятии единое для всех служб информационное пространство, являющееся одним из условий эффективной организации управления крупным предприятием.

Стоимость лицензий в среднем для одного рабочего места составляет от 1500 до 3000 долл. США. Стоимость внедрения программного обеспечения – примерно 100 % от стоимости лицензии. Срок установки решения от полугода до полутора лет и более.

В основе систем лежат такие основополагающие принципы, как:

- использование средств эффективной обработки и защиты данных;
- обеспечение независимости от операционных сред и используемых компьютерных платформ, интеграция с другими приложениями, как широко распространенными и стандартными, так и специальными;
- модульный принцип построения программного комплекса для достижения этапности внедрения, оптимальности в комплектации и последующем его развитии в соответствии с растущими потребностями предприятия.

Решение включает несколько модулей: основное производство, вспомогательное производство, закупки, управление финансами, планово-экономическая деятельность, маркетинг и сбыт и другие. Модуль «закупки» позволяет: вести данные о товарно-материальных ценностях (ТМЦ), расположении ТМЦ, ценах, учитывать заявки, оперативно-календарное планирование потребности производства в ТМЦ, формировать планы закупок товаров и заказа работ, управлять договорами и взаиморасчетами с поставщиками, учитывать движения ТМЦ на предприятии, формировать первичную документацию по закупкам – приходных накладных, входящих счетов-фактур и т.п.

Встроенный в решение мастер создания отчетов позволяет обычному пользователю создать различные дополнительные отчеты, не включенные в стандартный функционал.

Решения включают в себя широкие возможности для управления такими бизнес-процессами, как управление проектами, управление производством, управление логистикой, управление финансами, управление персоналом, и многими другими.

Одной из главных проблем при эксплуатации большинства систем является преемственность новых версий и отсутствие реальной гибкости. В рассматриваемой системе большинство задач можно решить при помощи параметрических настроек. Система позволяет без изменения исходного кода создавать новые поля и справочники, новые отчеты и формы, колонки и запросы.

Системы целиком интегрированы с MSExcel. Экспортировать в MSExcel можно любые списки и справочники. В системе есть возможность импорта внешних данных из MSAccess.

В любом списке из интерфейса можно настроить любые дополнительные колонки, при этом есть возможность настраивать колонки, которые всегда будут в списке и которые можно показывать по запросу, при этом разграничивая доступ пользователей к этим колонкам.

Системы обладают уникальным соотношением цена-качество, при высокой степени функциональности.

Сравнительная характеристика решений представлена в таблице 1. Стоимость продуктов переведена в единую валюту (руб.) с учетом текущего курса иностранных валют.

Как видно из таблицы (1), по стоимости лицензии и внедрения решение «SAP Business One» несколько уступает «AVA ERP» (разница составляет 3–7 тыс. руб.). Но преимущество «SAP Business One» заключается в более быстром сроке установки системы и меньшей стоимости сопровождения (обслуживания) программы.

Итак, решение «SAP Business One» стоит дешевле многих аналогов. Его функциональность не уступает, а гибкость превосходит аналогичные характеристики конкурирующих систем[5].

Таблица 1

**Сравнительная характеристика информационных систем**

Фирма-разработчик	Галактика	Парус	SAP Business One	AVA ERP
Стоимость лицензии базового модуля ПО, тыс. руб. за 1 раб. Место	35–70	24–48	55–110	28–78
Стоимость внедрения, тыс. руб. на 1 раб. Место	100 % от стоимости лицензии	100–200 % от стоимости лицензии	входит в стоимость лицензии	25
Сроки установки	от 4 мес. до 1,5 лет и более	от 4 мес. до 1 года и более	от 2 до 5 мес.	от 3 мес. до 1 года
Стоимость Сопровождения	36 % от стоимости лицензии	1 год бесплатно, далее 30 % от стоимости лицензии	25 % от стоимости лицензии	40 % от стоимости лицензии
Масштаб предприятий, для которых рекомендованы программы	крупные	крупные	средние и малые	крупные и средние
Гибкость систем (возможность редактирования пользователем)	–	–	+	+
Совместимость с прочими компьютерными приложениями	+	+	+	+

Применение интегрированных систем на предприятиях различных отраслей (по данным зарубежных источников, усредненные оценки) позволяет:

- добиться ритмичной работы предприятия и повысить загрузку оборудования на 20–30 %;
- снизить уровень складских запасов на 10–15 %;
- снизить затраты на административно-управленческий аппарат на 5 %;
- высвободить оборотные средства до 6 % валовой выручки предприятия.

Внедрение логистического модуля решения «SAP Business One» позволит интегрировать деятельность подсистем «снабжение», «склад», «финансы» и «производство» предприятия[7].

Функциональные требования к системе:

- 1) возможность составления и хранения справочников (поставщиков, товаров);

- 2) возможность анализа динамики продаж товаров по каждому поставщику;
- 3) возможность анализа динамики закупок по каждому поставщику;
- 4) возможность формирования товарных заказов и рассылки поставщикам;
- 5) возможность настройки форм бланков заказов;
- 6) возможность импорта данных в систему;
- 7) возможность расчета оптимальной партии закупки (возможность настройки формул);
- 8) возможность планирования дат взаимодействия с поставщиками;
- 9) возможность контроля деятельности товароведов;
- 10) условие минимальных требований к аппаратному обеспечению;
- 11) условие защиты данных от несанкционированного доступа;
- 12) условие совместимости с имеющимся программным обеспечением;
- 13) условие разграничения доступа к информации;
- 14) условие масштабируемости системы;
- 15) условие простоты использования.

Нефункциональные требования:

- 1) время отклика – не более 5 секунд;
- 2) требования к надежности;

Рассмотренные логистические методы совершенствования системы управления запасами и информационного обеспечения коммерческой деятельности могут быть использованы на железнодорожном транспорте. Для управления затратами в железнодорожном транспорте рекомендована система с фиксированным объемом заказа.

Внедрение автоматизации позволит выявить основные характеристики функционирования системы управления запасами, рассчитать оптимальные параметры системы – объем заказа, гарантийный, пороговый и максимально желательный уровни запасов.

Применение данного метода позволит сократить издержки, связанные с хранением запасов, организацией заказа, а также сократить остатки ТМЦ на складе и снизить затраты. В результате высвобождения складских площадей появится возможность хранения в соответствии с установленными правилами.

Таким образом, совершенствование системы управленческого учета повлияет на оптимизацию организации складской деятельности и деятельности всего транспортного предприятия.

Внедрение логистического модуля автоматизированной информационной системы позволит решить другую проблему, выявленную в результате анализа, – длительность обмена информацией между функциональными подразделениями коммерческой деятельности. Внедрение SAP-решения обеспечит «прозрачность», быстроту передачи данных, согласованность действий функциональных подразделений.

#### Библиографический список

1. Аникин, Б. А. Коммерческая логистика : учеб / Б. А. Аникин, А. П. Тяпунин – М. : Проспект, 2014. – 428 с. – ISBN 978-5-392-11496-2.
2. Блинова, У. Ю. Бизнес планирование эксплуатационных расходов железнодорожного транспорта // У. Ю. Блинова, О. В. Чупеева // Вестник университета. – 2013. – № 4 – С. 47–53.
3. Едемская, С. В. Стратегия развития оптовой торговли: структурно-функциональный подход [Электронный ресурс] / С. В. Едемская. – Режим доступа : [http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990193\\_West\\_econ\\_finans\\_2004\\_2\(6\)/26.pdf](http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99990193_West_econ_finans_2004_2(6)/26.pdf) (дата обращения : 09.10.2015).
4. Лобанов, Н. И. Финансовые потоки в транспортной логистике [Электронный ресурс] / Н. И. Лобанов. – Режим доступа : <http://www.lobanov-logist.ru/library/355/54404/> (дата обращения : 16.10.2015).
5. Логистика на предприятии : учеб.-методич. пособие / Пер. с польского Чеславом Скворнеком, Здзиславом Сариуш-Вольским. – М. : Финансы и статистика, 2014. – 400 с. – ISBN 5-279-02790-1.

6. Рожкова, Н. К. Управленческий учет затрат железнодорожного транспорта // Н. К. Рожкова, О. В. Чупеева // Вестник университета. – 2013. – № 4. – С. 199–204.
7. Чеботаев, А. А. Логистика и маркетинг: учеб. пособие для вузов по специальностям направления подготовки дипломированных специалистов «организация перевозок и управление на транспорте» / А. А. Чеботаев, Д. А. Чеботаев. – М. : Экономика, 2005 – 247 с. – ISBN 5-282-02422-5.
8. Юрьева, Л. В. Управленческий учет затрат на железнодорожных предприятиях с использованием функционально-стоимостного анализа [Электронный ресурс] / Л. В. Юрьева // Международный бухгалтерский учет. – 2011.– № 43. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 25.10.2015).

УДК 658.12

Ю.И. Тактарова

И.О. Третьякова

## ТУРИСТСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЕЕ ОСОБЕННОСТИ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ОРГАНИЗАЦИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

*Аннотация.* Туристская отрасль является наиболее доходной и быстро развивающейся в мире, однако, высокий уровень конкуренции в отрасли обуславливает необходимость поиска туристскими компаниями новых подходов к разработке и продвижению туристского продукта, снижению затрат, что оказывает влияние на систему управленческого учета. В статье изучены подходы разных авторов, рассматривающие особенности туристской деятельности и выделены их недостатки. Авторами предложен обобщенный подход, включающий, как черты, присущие всем услугам, так и специфические характеристики, относящиеся только к туристским услугам, что позволит эффективно организовать управленческий учет в туристской организации.

**Ключевые слова:** туристская деятельность, туристская услуга, туристская организация, управленческий учет, затраты, бюджетирование.

Julia Taktarova

Irina Tretyakova

## TOURIST ACTIVITY AND ITS FEATURES AFFECTING THE ORGANIZATION OF MANAGEMENT ACCOUNTING

*Annotation.* The tourist industry is the most profitable and fast-growing in the world. However the high level of competition in the industry makes the tourist companies to look for new approaches to the development and promotion of tourism product, lower costs, which affects the system of management accounting. In the article the approaches of different authors are considered, the features of tourism activities and are discussed and their shortcomings highlighted. The authors suggests a generalized approach that includes both the features inherent in all services, so the specific characteristics that have only tourist services. This will effectively organize the management accounting in tourism organization.

**Keywords:** tourist activity, tourist services, tourism organization, management accounting, cost, budgeting.

В современном мире туризм и курортная отрасль относятся к наиболее доходным и динамичным отраслям экономики. В России индустрия туризма также активно развивается в последнее десятилетие. Так, по данным Федеральной службы статистики России туристские услуги в структуре платных услуг населению в 2014 г. занимали девятое место из 16 [6]. При этом их удельный вес увеличился с 1,4 % в 2002 г. до 1,9 % (или 135 808 млн руб.) в 2014 г., что свидетельствует о высоком спросе на услуги туризма [6]. Это также подтверждает, как рост количества турфирм, число которых в Центральном федеральном округе увеличились на 5,8 % с 2626 в 2012 г. до 2777 в 2013 г., так и количество реализованных турпакетов, объем которых вырос на 5,9 % с 1 521 161 в 2012 г. до 1 612 187 в 2013 г. [6]. Наличие жесткой конкуренции в отрасли вызывает необходимость изменения туристскими компаниями подходов к разработке и продвижению туристского продукта, подходов к управлению организацией, что, в свою очередь, оказывает влияние на систему управленческого учета. В связи с этим с целью дальнейшего развития отрасли особую актуальность приобретают вопросы управленческого учета особенностей туристской деятельности.

В соответствии с Федеральным законом № 132-ФЗ от 24 ноября 1996 г. «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» туристская деятельность – это «туроператорская и турагентская деятельность, а также иная деятельность по организации путешествий». В свою очередь, туроператорская деятельность определяется как «деятельность по формированию, продвижению и реализации туристского продукта, осуществляемая юридическим лицом», а турагентская деятель-

ность – «деятельность по продвижению и реализации туристского продукта, осуществляемая юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем». Туристский продукт федеральным законом трактуется как «комплекс услуг по перевозке и размещению, оказываемых за общую цену (независимо от включения в общую цену стоимости экскурсионного обслуживания и (или) других услуг) по договору о реализации туристского продукта» [4].

То есть, туристский продукт представляет собой совокупность специфических туристских услуг, которые обладают свойствами, присущими любым другим услугам. Ф. Котлер определяет услугу как любое мероприятие или выгоду, которые одна сторона может предложить другой и которые в основном неосязаемы и не приводят к завладению чем-либо [3]. При этом он выделяет четыре отличительные особенности услуг от товаров [3].

1. Неосязаемость, т.е. услугу нельзя увидеть, попробовать на вкус, услышать или понюхать до момента покупки. До приезда на место отдыха, у туриста есть только описание маршрута и соответствующие документы на его реализацию. А все впечатления от отдыха он получит только во время пребывания на туристическом объекте, т.е. во время непосредственного оказания туристской услуги.

2. Неотделимость от источника. В отличие от товара, который существует независимо от присутствия или отсутствия его источника, предоставление туристской услуги требует, как правило, присутствия и того, кто ее оказывает, и того, кому она предоставляется. Как сами служащие, так и клиент являются частью продаваемого товара. Еще один аспект понятия «неотделимость» заключается в том, что не только служащие, но и клиенты должны знать обязательные условия, при которых услуга может быть оказана.

3. Непостоянство качества. В зависимости от турагентов, а также от времени и места оказания услуг, их качество может значительно отличаться.

4. Несохранимость – проявляется в том, что туристские услуги не могут храниться на складе, пока на них опять не появится спрос. Так, например, отдых осуществляется на протяжении того периода который оплачен, и на том курорте, куда куплена путевка. Поэтому воспользоваться такой услугой можно только в конкретном месте и в определенный момент времени.

Кроме указанных особенностей ряд авторов выделяет и другие специфические признаки туристской услуги, влияющие на систему и методику управленческого учета [1; 2; 7]. Так, В.А. Квартальнов выделяет следующие особенности [1]:

1) сезонный характер. Уровень дохода турфирмы отличается в пик сезона и в межсезонье. Для стимулирования спроса в межсезонье необходимо принимать дополнительные меры, например, снижение цен, предложение дополнительных услуг, диверсификация предложения и др.;

2) высокая статичность услуги, т.е. привязанность к определенному месту (аэропорту, отелю, так как их не всегда возможно перенести в другое место);

3) факт продажи туристской услуги и ее потребления не совпадают во времени. Как правило, покупка услуг туризма производится заранее, за неделю, а то и за месяцы до начала их потребления;

4) территориальная разобщенность потребителя и производителя туристской услуги на рынке. В данном случае большое значение имеют предоставление рекламы и информации на более широком (международном) уровне;

5) покупатель преодолевает расстояние, которое отделяет его от продукта и места потребления, а не наоборот.

А.Д. Чудновский, считает, что туристские услуги имеют четыре специфические характеристики, а именно [7]:

1) сезонность услуги;

- 2) наличие расстояния, которое должен преодолеть покупатель для получения услуги;
- 3) при продаже туристских услуг необходимым является системный подход к стратегическому развитию регионов дестинаций, который учитывает тенденции в туристском спросе и уровень конкуренции. Для развития дестинации важным является создание, поддержание и дальнейшее формирование положительного образа, помогающего воздействовать на ожидания потребителей и мотивировать их к путешествию;
- 4) на качество туристской услуги очень сильно влияют внешние факторы, имеющие форс-мажорный характер (погода, природные условия, политика, международные события и т.д.).

Среди недостатков предложенного подхода можно отметить, то, что форс-мажорные факторы, влияющие на качество туристской услуги выделены в отдельную характеристику, тогда как их можно учесть в такой особенности туристской услуги, как «непостоянство качества». Кроме этого, описание подхода к развитию дестинации по своей сути, является описанием такой отличительной особенности туристской услуги, как «неосязаемость».

В работе [3] отмечены десять специфических особенностей туристской услуги:

1. комплексность – обусловлена тем, что туристская услуга для туриста состоит из комплекса услуг (как материальных, так и нематериальных), которые являются специфическим туристским продуктом. Так, к услугам нематериального характера относят экскурсии, а среди материальных услуг можно выделить продажу карт городов, метро, сувениров;

2. разнообразие – определяется тем, что туристы совершают путешествия с различными целями, выдвигают неодинаковые требования к туристическим услугам, готовы и могут заплатить за них разную цену. Каждой категории туристов соответствует определенный сегмент туристического рынка. Дальнейшая сегментация рынка определяется страной проживания туриста. Производители туристических услуг ориентируются на определенные категории отдыхающих, хорошо знают их потребности, удовлетворение которых и приносит им доход;

3. производство туристских услуг ограничивается местом и временем, поскольку их потребление в значительной степени зависит от сезона и географического положения местности отдыха. Это создает значительные дополнительные транспортные расходы во время их потребления, поскольку это происходит исключительно в месте производства. Их нельзя транспортировать к потребителю и используются туристами только после приезда в район локализации услуг – конкретный туристский центр;

4. территориальная определенность туристической услуги обусловлена тем, что она воспроизводит характерные для определенной местности черты и воплощает специфический местный колорит, как природного, так и общественного значения;

5. территориальная дискретность потребления туристских услуг предлагаемых туристскими организациями, проявляется в том, что первоочередные услуги (например, информация о туристском объекте, покупка путевки, билета) туристы получают в месте постоянного проживания, ряд услуг предоставляется на пути перемещения в туристские объекты (транспортные услуги, питание), а некоторые – в месте расположения туристских объектов (размещение в гостинице, питание, экскурсионные услуги и т.д.). Совокупность указанных составляющих обеспечивает полноценное удовлетворение потребностей туриста;

6. уникальность туристской услуги означает то, что повторить ее во всех аспектах невозможно. Даже два тура по тому же маршруту при той же стоимости часто проходят по-разному (из-за разного состава отдыхающих, погодных условий, политических и социальных событий в стране пребывания и т.п.);

7. не первичный характер обусловлен тем, что туристский продукт до сих пор не стал товаром первой необходимости и вряд ли им станет в ближайшее время, несмотря на то, что в современ-

ных условиях туризм как средство восстановления сил и здоровья имеет большое значение. Кроме того, на туристские услуги, сильнее, чем на другие платные услуги, влияют покупательная способность населения, политические события и экологические катастрофы;

8. ритмичность процесса производства туруслуги зависит от колебаний спроса, которые определяются циклами жизнедеятельности: суточным, недельным, летним;

9. высокая эластичность спроса на туристские услуги. На изменение структуры или уровня потребления услуг оказывают влияние ценовые и неценовые факторы. Спрос на туристские услуги является чувствительным к изменению цен: небольшие изменения цен вызывают значительные изменения в объеме потребления туристических услуг;

10. сезонность;

11. непостоянство качества.

Последний подход к выделению особенностей туристской услуги является наиболее полным, однако не включает такие важные характеристики, как «неосвязаемость» и «несохраняемость». Кроме этого, такие особенности, как «ритмичность» и «сезонность», имеют общие характеристики. Также «сезонность» относится неценовым факторам, которые влияют на эластичность спроса.

В связи с этим, на основании рассмотренных различными авторами особенностей туристской услуги, в таблице 1 автором представлен обобщенный подход включающий, как отличительные черты, присущие всем услугам, так специфические характеристики, относящиеся только к туристским услугам, что позволит эффективно организовать управленческий учет в туристской организации [1; 2; 3; 7].

Таблица 1

### Особенности туристской услуги

Особенности туристской услуги		Описание
Отличительные черты, присущие всем услугам	Неосвязаемость	услугу нельзя увидеть, попробовать на вкус, услышать или понюхать до момента покупки
	Неотделимость от источника	предоставление туристской услуги требует, как правило, присутствия и того, кто ее оказывает и того, кому она предоставляется. Кроме этого потребление услуги возможно только в месте ее предоставления и в указанные сроки.
	Непостоянство качества	качество услуг зависит, как от внутренних (например, тургента, объекта размещения), так и внешних факторов (форс-мажорные факторы)
	Несохраняемость	Туристские услуги не могут храниться на складе, пока на них опять не появится спрос
	Разнообразие	различия в целях путешествия, требованиях к турпродукту, возможностях оплаты
	Уникальность	невозможно повторить услугу во всех аспектах
Специфические особенности туристской услуги	Комплексность	услуга для туриста состоит из комплекса услуг, как материальных, так и нематериальных
	Не совпадение во времени продажи и потребления туристской услуги	покупка услуг производится заранее, до начала их потребления

Особенности туристской услуги		Описание
	Территориальная дискретность потребления туристских услуг	проявляется в том, что первоочередные услуги туристы получают в месте постоянного проживания, ряд услуг предоставляется на пути перемещения в туристские объекты, а некоторые – в месте расположения туристских объектов
	Не первичный характер	туристский продукт не является товаром первой необходимости
	Высокая эластичность спроса на туристские услуги	на изменение структуры или уровня потребления услуг оказывают влияние ценовые и неценовые факторы (например, сезонность и ритмичность)
	Территориальная удаленность	для получения услуги покупатель должен преодолеть расстояние

Такие особенности услуг, как «разнообразие» и «уникальность» отнесены к чертам, присущим всем видам услуг, а не только туристским. Так, например при оказании парикмахерских услуг, один и тот же мастер, одного и того же клиент может подстричь по-разному, даже при условии, если тот просил повторить стрижку понравившуюся ему в прошлый раз, что также свидетельствует об уникальности данной услуги. А разнообразие такой услуги может проявляться в том, что клиент может сделать просто стрижку, стрижку с укладкой или с покраской, причем, например, выбор краски будет зависеть от его финансовых возможностей.

Основными задачами управленческого учета в туристских организациях являются:

- 1) сбор информации о затратах, необходимой для обеспечения требований внутренней и внешней отчетности;
- 2) передача соответствующей информации менеджерам для принятия обоснованного решения;
- 3) предоставление информации, необходимой для планирования, контроля и показателей функционирования туристской организации.

Получение точной информации о затратах необходимо для выявления прибыльных и не прибыльных видов туристской деятельности, установления оптимальных продажных цен на туристский продукт. При этом, анализ особенностей деятельности туристской организации позволит выявить и оценить затраты, а также сделать необходимые прогнозы на будущее. Так, например, учет такой специфической особенности туристской услуги как «сезонность» обуславливает необходимость развития нескольких направлений в разное время года (летний отдых у моря, активный зимний отдых в горах, туры приуроченные к праздникам – «Октоберфест» в Германии или карнавал в Бразилии). В свою очередь, «территориальная удаленность» включает анализ затрат на преодоление покупателем расстояния, что требует от туристской организации поиска перевозчиков, предлагающих наиболее дешевые и оптимальные по времени маршруты. Как правило, для преодоления больших расстояний требуются услуги авиаперевозчиков, которые могут быть как лоукостерами, так и предлагать чартерные рейсы, сезонные скидки на регулярные рейсы, что очень сильно отражается на цене билета, а следовательно и затратах туристской компании. Такая отличительная черта, как «разнообразие» предполагает дифференциацию цен на одно и то же направление, например, номера «стандарт», «с видом на море», «люкс» будут отличаться по цене в одном и том же отеле, тур также может быть с питанием или без питания т.д.

Отметим, также, что «территориальная дискретность потребления туристских услуг» предполагает дополнительные расходы туристской фирмы на заработную плату гидам и организацию дополнительных экскурсий в месте потребления основной туристской услуги. «Неосвязаемость» – обуславливает анализ расходов на проведение рекламной акции о туре, печать рекламных буклетов, проспектов гостиниц и др., «несохраняемость» услуги может привести к снижению прибыли из-за необходимости значительного уменьшения цены на турпродукт, так называемый «горящий тур». Такая особенность туристской услуги, как «непостоянство качества» включает в себя учет затрат на обучение персонала.

Сбор информации о затратах является необходимым для планирования и контроля деятельности любой организации, в том числе, и, предоставляющей туристские услуги. С этой целью, организацией разрабатываются краткосрочные и долгосрочные планы. Краткосрочные планы представляют собой составление смет и являются одним из способов осуществления контроля и оценивания показателей эффективности работы организации. Контроль включает в себя задание показателей или нормативов, с которыми сравниваются фактические результаты. Для оценивания эффективности туристской деятельности целесообразно рассчитывать следующие показатели:

- объемы предоставленных туристских услуг;
- объемы туристских услуг на одного туриста;
- расходы, связанные с предоставлением туристских услуг;
- чистая прибыль (убыток);
- коэффициент покрытия затрат;
- коэффициент окупаемости затрат;
- рентабельность услуг.

Необходимо отметить, что методика и организация управленческого учета в туристских организациях на сегодняшний день не отвечают современным требованиям. Так, А.В. Сметанко выделяет следующие проблемы: несовершенство форм учетной документации и информационного обеспечения системы управления предприятием; несовершенство системы мотивации структурных подразделений и их руководителей в высоких результатах работы и т.д. [5, с. 83].

Развитие и внедрение управленческого учета в организациях, предлагающих туристские услуги, специалисты рекомендуют осуществлять с использованием двух связанных между собой элементов управленческого учета: бюджетирования и метода ABC [5, с. 83]. Это обусловлено тем, что система ABC предоставляет информацию о себестоимости туристского продукта, необходимую для принятия управленческих решений, а система бюджетирования позволяет создавать методы планирования, учета и контроля затрат, денежных ресурсов предприятия и его финансовых результатов.

Таким образом, изучение особенностей туристской деятельности является необходимым условием организации эффективного управленческого учета в туристской компании, поскольку позволяет выявить как текущие, так и возможные затраты турфирмы, что необходимо для анализа себестоимости турпродукта, установления конкурентной цены на него, контроля и планирования работы предприятия.

#### *Библиографический список*

1. Квартальнов, В. А. Туризм : учебник / В. А. Квартальнов. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 320 с. – ISBN 5-279-002253-5.
2. Киптенко, В. К. Менеджмент туризма : учебник / В. К. Киптенко. – Киев : Знання, 2010. – 268 с.
3. Котлер, Ф. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм / Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз. – М. : Юнити-Дана, 2007. – 1046 с. – ISBN 978-5-238-01263-6.

4. Об основах туристской деятельности в Российской Федерации : Федеральный закон от 24.11.1996 №132-ФЗ // Собр. Законодательства. – 1996. – № 49. – Ст. 5491.
5. Сметанко, А. В. Проблемы построения и ведения управленческого учета в туристических организациях / А. В. Сметанко // Экономика Крыма. – 2005. – № 15. – С. 83–86.
6. Федеральная служба государственной статистики. Структура платных услуг населению РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/#) (дата обращения : 15.02.2015).
7. Чудновский, А.Д. Туризм и гостиничное хозяйство : учебник / Под ред. А.Д. Чудновского – М. : ЮРКНИГА, 2005. – 448 с. – ISBN 5-9589-0010-2.

УДК 339.92

С.Ю. Черников

## ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТОВАРОВ НА РЫНКАХ ИНДИИ<sup>1</sup>

*Аннотация.* В статье рассматриваются наиболее перспективные направления для концентрации усилий по поддержке доступа Российских промышленных товаров на рынки Индии. Рассмотрены группы продукции, обладающие наибольшим маркетинговым потенциалом. Также произведен обзор текущего состояния российско-индийских отношений в свете происходящего прагматического переосмысления внешнеполитических приоритетов обеих стран на основе изменившихся геополитических условий как фактора влияния на товарообмен рассматриваемых стран.

*Ключевые слова:* российско-индийские отношения, экспорт промышленных товаров России, промышленные рынки Индии, совместные предприятия.

Chernikov Sergey

## FEATURES OF THE RUSSIAN INDUSTRIAL PRODUCTS MARKETING POTENTIAL IN THE MARKETS OF INDIA

*Annotation.* The article discusses the most important areas to focus efforts of supporting the access of Russian industrial goods to the markets of India. The product groups with the greatest marketing potential are considered. Also an overview of the current state of russian-indian relations is done in the light of foreign policy priorities pragmatic rethinking in both countries on the basis of the changed geopolitical environment as a factor of influence on the trade of the countries under consideration.

*Keywords:* Russian-Indian relations, the export of industrial goods, industrial markets in India, joint ventures.

Последние 5 лет были непростыми для экономических отношений России и Индии. Продолжающаяся мировая депрессия, смена политической элиты в Индии вместе с санкционной политикой западных стран в отношении России повлекли за собой снижение интенсивности товарно-инвестиционного обмена двух государств. При этом как эксперты, так и правительства обеих стран регулярно отмечают, что экономический и промышленный потенциал сотрудничества Индии и России является во многом взаимодополняемым, хотя при этом и совершенно не соответствующим уровню политического взаимодействия [4].

Индия является стратегическим партнером Российской Федерации уже более 10 лет. В 2010 г. этот статус был повышен до уровня «специального и привилегированного стратегического партнерства». В текущий момент обе страны находятся в процессе пересмотра своих внешнеполитических приоритетов на основе более прагматических соображений. За пятнадцать встреч на высшем уровне, состоявшихся после 2000 г. обе стороны подписали более 140 соглашений и меморандумов о взаимопонимании в различных областях, таких как военно-техническое сотрудничество, космос, ядерная энергия, торговля углеводородами, развитие коммерческих отношений, борьба с терроризмом, образование и культуру. Особое значение придается посещению Президентом России 15-го ежегодного саммита Индия – Россия в конце 2014 г., а также достигнутым в это время договоренностей, так как данные переговоры проходили уже в измененном внутреннем и мировом контексте.

Так, к примеру, важным маркером в этом отношении является понимание Индией позиций России в вопросах Украинского кризиса. Также Индия выступает против односторонних мер и санкций, наложенных на Россию Соединенными Штатами Америки (США) и их союзниками в Европе и Азии, последовательно придерживаясь идеи, что кризис будет урегулирован только посредством диа-

© Черников С.Ю., 2016

<sup>1</sup> Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта «Маркетинговое сопровождение промышленных товаров российского происхождения на рынки стран Азии, Африки и Латинской Америки», проект №15-07-00042а.

лога и примирения. Россия со своей стороны всегда поддерживала стремление Индии получить место постоянного члена в Совете Безопасности ООН.

Двусторонним отношениям между Россией и Индией, как и во время существования Советского Союза, всегда были характерны высшая степень понимания вследствие отсутствия каких-либо принципиальных политических и идеологических разногласий. Россия прочно занимает привилегированное место в Индийской внешней торговле в качестве основного поставщика оружия и энергетических ресурсов. По приблизительным оценкам, доля российской составляющей в вооружениях и военном оборудовании Индии составляет около 70 %. Примечательно, что между 1992 и 2013 г. Индия импортировала российского вооружения на сумму 32 млрд долл. США [8].

При этом текущий объем двусторонней торговли находится на удивительно низком уровне – По уточненным данным ФТС России, в 2014 г. двусторонний товарооборот составил 9,5 млрд долл. США (что на 5,6 % меньше по сравнению с предыдущим годом – см. табл. 1). Достичь ранее поставленных на предыдущих саммитах целей в 10 млрд долл. к 2010 г. и 15 млрд долл. к 2015 г. так и не удалось. При этом объем двусторонней торговли между Индией и Китаем, несмотря на наличие серьезных нерешенных политических проблем составляет более 70 млрд долл. Торговля же России и Китая оценивается почти в 100 млрд долл. [5].

Таблица 1

**Товарооборот между Россией и Индией в 2008–2014 гг.**

	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
<b>ОБОРОТ</b>	7,5	8,5	8,9	11,0	10,1	9,5
<i>динамика, %</i>	107,6	114,4	104,2	124,6	95,0	94,4
<b>ЭКСПОРТ</b>	5,9	6,3	6,1	8,0	7,0	6,3
<i>динамика, %</i>	113,5	107,7	95,3	131,6	92,3	90,8
<b>ИМПОРТ</b>	1,5	2,1	2,8	3,0	3,1	3,2
<i>динамика, %</i>	89,3	140,5	130,6	109,1	104,5	102,6
<b>САЛЬДО</b>	4,4	4,2	3,3	5,0	3,9	3,1

Интересно, что развитие взаимной торговли услугами между Индией и Россией в последние годы развивается гораздо более динамично(см. табл. 2).

Таблица 2

**Оборот торговли услугами между Россией и Индией в 2008–2014 гг.**

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	январь-сентябрь 2014
<b>ОБОРОТ</b>	678 601	458 221	452 432	505 097	1 199 567	1 419 669	797 142
<b>ЭКСПОРТ</b>	176 196	244 741	228 005	251 144	864 469	932 647	511 332
<b>ИМПОРТ</b>	502 405	213 480	224 427	253 953	335 098	487 022	285 810
<b>САЛЬДО</b>	-326 209	31 261	3 578	-2 809	529 370	445 625	225 522

Источник: [5]

В структуре российского экспорта услуг доминируют технические, телекоммуникационные, транспортные услуги, а также взаимодействие в сфере информационных технологий. Технические (или инжиниринговые) услуги занимают в этой статистике наибольший объем. Под этим термином подразумевается строительство объектов силами российских организаций на территории Индии и обслуживание ранее поставленного оборудования. Как правило, это строительство автомобильных дорог, газопроводов, различных типов электростанций и др. Рост транспортных услуг в российском экспорте услуг в значительной мере связан с исполнением разовых контрактных поставок для проектов экономического сотрудничества. Финансовые виды услуг все еще составляют небольшую долю в торговле двух стран.

В совместном заявлении по итогам саммита 2014 г. делается попытка устранения некоторых дисбалансов в двустороннем сотрудничестве, а также устанавливается новая торговая цель в размере 30 млрд долл. до 2025 г. При этом также разработана «дорожная карта» перехода на качественно более высокий уровень партнерства с четким акцентом на переосмыслении экономического партнерства между двумя странами в соответствии с новыми внутренними и глобальными реалиями [6].

Во-первых, Индия запустила политику диверсификации закупок вооружений, вследствие чего Россия уступила свои позиции в качестве главного поставщика вооружений Индии в пользу США. Во-вторых, новое правительство во главе с Моди нацелено на дальнейшую переориентацию экономики в направлении развития производственной сферы, в том числе в военно-технической области. Следствием этих усилий является изменение характера отношений с «экспортно-импортных» на «производственно-партнерские». Есть уже несколько совместных научно-исследовательских и производственных предприятий в военно-технической отрасли. Наиболее очевидным результатом является предприятие «Брамос» (противокорабельная ракета), разработка совместного самолета-истребителя пятого поколения, транспортного самолета, лицензионное производство истребителей Су-30 и танков Т-90, сборка 400 вертолетов Ка-226. В-третьих, стороны продолжают прилагать усилия по материализации проекта международного транспортного коридора «Север–Юг», что придаст новый импульс процессу интеграции на обширной территории, охватывающей северную часть Евразии, Кавказа, Западной, Центральной и Южной Азии. В-четвертых, Россия поддерживает ориентацию Индии на полноправное членство в Шанхайской Организации Сотрудничества, в которую входят страны Центральной Азии, России и Китая.

Также заключены соглашения по сотрудничеству между фондом Сколково и Советом по Продвижению Электронной Продукции и Программного Обеспечения Индии, усилению взаимодействия в ядерной сфере, а также пакет контрактов в алмазной сфере. Эти достижения демонстрируют сохранение тенденции в обеих странах на сближение и координацию экономических политик. Безусловно, данная ситуация существенно усиливает рыночный потенциал российских промышленных товаров на рынках Индии. При этом наибольший интерес в деловых кругах России вызывает сотрудничество в сфере реализации машиностроительной, телекоммуникационной, химической, фармацевтической и топливной продукции [1].

При этом, учитывая вышеуказанную переориентацию индийской экономики на создание совместных предприятий, наибольший маркетинговый потенциал в сфере машиностроения видится в области транспорта. В Индии уже почти 5 лет действует СП между ОАО «КАМАЗ» и «Вектра Моторз Лимитед» («KVML», Индия) по производству большегрузных грузовиков «КАМАЗ». Помимо собственно производства, СП занимается также конструкторскими работами по локализации и адаптации российских грузовиков к условиям Южной Азии. Предприятие контролирует торговосервисную сеть, охватывающую более 85 % всей территории Индии. При этом уровень локализации сборки составляет 71 % при планах доведения этого показателя до 80 % в конце 2015 года. Для России данный рынок является крайне перспективным, так как существующее СП является мощным

плацдармом для последующего расширения как предлагаемой продуктового ассортимента грузовиков, так и для способствования выхода на данный рынок другого Российского производителя – ГАЗ. Современные малотоннажные грузовики данного производителя являются вполне конкурентоспособными по цене, а возможность кооперации через уже существующую дилерскую сеть существенно повышает шансы на успех. При этом Индия может служить не только конечным рынком для данной продукции, но и перевалочным пунктом в распространении российских грузовых автомобилей по соседним Азиатским странам [7].

Другой перспективной сферой транспортного машиностроения является железнодорожный транспорт (локомотивы, грузовые и пассажирские вагоны). В Индии существует перманентная необходимость модернизации железнодорожного транспорта, которую вполне могут удовлетворить российские профильные заводы путем создания соответствующих совместных предприятий с гарантиями поступательного роста локализации. Данное направление сотрудничества будет иметь нарастающую актуальность вследствие вышеупомянутых планов по реализации проектов строительства транспортных коридоров «Дели–Мумбаи» и «Амритсар–Калькутта», входящих в проект железнодорожного пути «Север–Юг». Предполагается, что промышленный коридор «Дели–Мумбаи» свяжет политическую столицу Дели и экономическую столицу Мумбаи при помощи специальной грузовой железной дороги, позволяющий сократить время транспортировки промышленных грузов из северной части страны с 14 дней до 12 часов уже в 2017 г.

Наконец, крайне интересной сферой, обладающей колоссальным маркетинговым потенциалом повышения товарооборота промышленных товаров между Россией и Индией являются космические аппараты и средства гражданской авиации, а также части к последним. Новое индийское правительство поставило задачу кардинального улучшения авиасообщения между штатами (особенно северо-восточного направления). Это обстоятельство, а также необходимость обновления авиапарка Индийскими авиакомпаниями, создает базу для совместного производства и разработки самолетов малой и средней дальности. Особенно перспективен данный рынок для разрабатываемого в текущий момент среднемагистрального самолета МС-21.

Крайне интенсивно также развивается сотрудничество Индии и Российского Концерна «Тракторные Заводы». Так, Корпорация Тяжелого Машиностроения НЕС рассматривает вопросы по организации в Индии производства российских промышленных тракторов классов 20 и 25 т. На первом этапе предполагается запуск сборки 25-тонного трактора уже в марте следующего года, при дальнейшем постепенном расширении линейки продукции и усилении ее локализации [2].

Основным направлением развития доступа товаров российской химической промышленности является проект по производству бутилкаучука на СП Reliance Sibur Elastomers, подконтрольной российской компании СИБУР и индийской Reliance Industries Ltd. Также функционирует индийское подразделение компании, нацеленное на исследование локальных рынков и продвижение продукции СИБУР. Представители подразделения очень позитивно оценивают перспективы создаваемого завода и отмечают, что данный шаг позволит и дальше развивать присутствие компании в регионе. При этом, нацеленность Индии на создание именно СП в сфере химической промышленности создает определенные проблемы для российских компаний, так как специфика и регулирование отрасли требует длительного подготовительного этапа. Так, в случае с Reliance Sibur Elastomers, меморандум о взаимопонимании был подписан еще в 2010 г, чему предшествовал длительный переговорный процесс. При этом спрос на продукцию отрасли в условиях современного мирового экономического кризиса труднопрогнозируем, что служит тормозом для привлечения российских компаний. Однако на саммите 2014 г. было подтверждено продолжение развития проектов по созданию совместного предприятия в сфере производства фосфатов и мочевины с участием индийских представителей химической

промышленности, а также по производству тетраоксида азота для индийской космической программы.

Наконец, крайне перспективным выглядит сотрудничество России и Индии в телекоммуникационной сфере. До недавнего времени единственным успешным примером такого взаимодействия являлся проект АФК «Система» по созданию панидийского оператора связи. В результате была создана совместная компания «Sistema Shyam Teleservices Ltd.», постепенно ставшая одним из крупнейших операторов мобильной связи в Индии. В «ходе реализации проекта возникли судебные тяжбы в отношении возможного коррупционного характера распределения частот. Тем не менее, компания выстояла и на данный момент готовится к слиянию с Reliance Communications Ltd. Дальнейшее развитие сотрудничества в телекоммуникационной сфере сейчас намечается в сфере создания группировки телекоммуникационных спутников на геостационарной орбите Земли, что в перспективе может более широко вовлечь российские технологические компании в данный сегмент рынка.

Безусловно, несмотря на высокий маркетинговый потенциал кооперации Индийской и Российской промышленности, существуют и объективные сложности в его реализации. Благополучные отношения между Индией и Россией не должны интерпретироваться как полное совпадение интересов. Практика показывает, что обе стороны оставляют за собой право принимать самостоятельные решения в соответствии со своими национальными интересами, в частности, искать новых партнеров и заключать альянсы, преследуя свои экономические и стратегические цели. Повышение уровня сотрудничества Индии и России потребует активации многоканального режима связи между Москвой и Дели [3]. Несмотря на заметную активизацию обоюдных усилий в данной сфере, очевидно, что процесс облегчения доступа российских промышленных товаров на Индийский рынок займет еще долгое время.

#### Библиографический список

1. Коновалова, Ю. А. Российско-Индийское торгово-экономическое сотрудничество на современном этапе [Электронный ресурс] / Ю. А. Коновалова // Наукоеведение. – 2015. – Т. 7. № 2 (27). – С. 39.
2. Концерн «Тракторные заводы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.tplants.com/pressroom/releases/3322> (дата обращения : 8.11.2015).
3. Моханти, А. Союз Индии, России и Китая: от деклараций к реальным проектам / А. Моханти, А. В. Иванов // Вестник Московского университета. Серия 12: Политические науки. – 2015. – № 2. – С. 49–59.
4. Полякова, Е.С. Россия и Индия: двусторонняя торговля никак не догонит политику / Е.С. Полякова // Международная экономика. – 2014. – № 3. – С. 52–59.
5. Портал внешнеэкономической информации, [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.ved.gov.ru/exportcountries/in/in\\_ru\\_relations/in\\_ru\\_trade/](http://www.ved.gov.ru/exportcountries/in/in_ru_relations/in_ru_trade/) (дата обращения : 8.11.2015).
6. Совместное заявление Дружба–Дости: план по укреплению российско-индийского партнерства в течение следующего десятилетия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kremlin.ru/supplement/4790> (дата обращения : 5.11.2015).
7. Russia&India Report resource, Kamaz plans to export India-made trucks [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://tass.ru/en/economy/760332> (дата обращения : 6.11.2015).
8. Sachdeva, G. Vladimir Putin's visit can oil India-Russia ties [Электронный ресурс] / G. Sachdeva. – Режим доступа : <http://www.hindustantimes.com/ht-view/vladimir-putin-s-visit-can-oil-india-russia-ties/story-8InlsdXhIGeVD1cw8XUBOP.html> (дата обращения : 6.11.2015).

---

---

## ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 657:621.31

И.В. Бардина  
Д.А. Бляблина

### ПРИНЦИПЫ ВЕДЕНИЯ РАЗДЕЛЬНОГО УЧЕТА РАСХОДОВ И ДОХОДОВ С УЧЕТОМ ПРАКТИКИ ОАО «СО ЕЭС»

*Аннотация.* В статье рассмотрена система раздельного учета в сфере электроэнергетики. Результатом работы выступает рассмотрение положительных и отрицательных моментов от подобных нововведений в выбранном сегменте экономики, а конкретно на предприятии, указанном в качестве примера согласно специфике и данным по его работе. По выявленным проблемам будут предложены пути решения.

*Ключевые слова:* раздельный учет, энергоснабжение, развитие электроэнергетической отрасли, основной и косвенный вид деятельности, расходы и доходы.

Irina Bardina  
Diana Blyablina

### THE PRINCIPLES OF SEPARATE ACCOUNTING OF COSTS AND REVENUES FROM THE PRACTICE OF JSC "SO UES"

*Annotation.* In the article we consider a system of separate accounting in the electricity sector. The result of the work is the consideration of the positive and negative aspects of such innovations in the selected segment of the economy, specifically in the enterprise, indicated as an example according to the specifics and data on his work. On the issues identified will be offered solutions.

*Keywords:* separate accounting, energy, energy sector development, primary and indirect activity costs and revenues.

Электроэнергетический сектор выступает в качестве одной из главных отраслей промышленности Российской Федерации, его ресурсы дают возможность производства другим областям экономики. В сегментарном масштабе экономики правительство нашей страны выделяют вопрос энергетики как один из приоритетов модернизации государства. При этом Россия – один из мировых лидеров энергетического рынка. Как и любая другая отрасль, электроэнергетика находится в постоянном динамичном развитии и поддержки со стороны государства, с целью соответствия современным мировым стандартам. Так, одним из направлений реформы отрасли, оказывающих непосредственное влияние на ведение учета предприятий энергетики можно выделить требование обязательного ведения раздельного учета расходов и доходов [6].

Раздельный бухгалтерский учет – это упорядоченная система сбора, обработки и представления данных о доходах и расходах отдельно по каждому виду оказываемых услуг и направлению деятельности. Все объекты учета, которые не могут быть отнесены к какому либо определенному виду деятельности, но при этом оказывают влияние на учет проявлений хозяйственной жизни предприятия в целом, необходимо также учитывать отдельно.

Основные принципы такого учета – прямое отнесение доходов и расходов по конкретным видам услуг опираясь на данные первичного учета и понятность распределения расходов по соответствующим операционным или сбытовым операциям.

При соблюдении указанных требований возможно достижение следующих результатов:

– формирование подробных и точных данных о работе компании и предназначенных для внутренних пользователей бухгалтерской отчетности;

– предотвращение ухудшения показателей результатов производственной и сбытовой деятельности предприятия и выявление скрытых и неиспользуемых ранее внутрихозяйственных резервов, направленных на поддержание ее финансовой устойчивости.

Г.Ю. Касьянова в своей работе выделяет основные способы организации и ведения учета операций в отдельности по отражению соответствующих оборотов: по реализации или затрат в бухгалтерских справках и в специальных регистрах аналитического учета; на отдельных счетах бухгалтерского учета [3].

На практике, применение данных способов начинается с формирования учетной политики организации для целей бухгалтерского и налогового учета, так как учетная политика является регламентирующим документом ведения раздельного учета. Формируется учетная политика, основываясь на структуре доходов и расходов, видах деятельности, объектах налогообложения; порядке распределения общепроизводственных и общехозяйственных расходов, а также других особенностях деятельности и утверждается соответствующим приказом руководителя организации.

Для формирования учетной политики разрабатывается рабочий план счетов, который является частью учетной политики организации, а субсчета адаптированы для счетов бухгалтерского учета доходов, расходов, имущества и обязательств предприятия, соответствующих каждому виду деятельности или объекту налогообложения. При необходимости разрабатываются и применяются Стандарты компании по бухгалтерскому учету видов деятельности, где подробно расписываются бухгалтерские проводки для каждого из указанных видов деятельности [1].

Такой подход позволяет реализовать принципы раздельного учета для целей бухгалтерского учета и также позволяет осуществлять более рациональный контроль учета затрат организации [2].

Для ведения раздельного учета могут быть использованы следующие статьи затрат [4]:

- по приобретению сырья и материалов;
- по оплате услуг поставщиков и подрядчиков;
- по приобретению электроэнергии;
- по оплате труда;
- по выплатам взносов обязательного страхования;
- по амортизации (основных средств, нематериальных активов);
- по выплатам аренды и лизингу;
- по уплате налогов;
- по процентным платежам и прочим расходам.

Что касается налогового учета, организации должны прибегать к раздельному учету операций, как подлежащих, так и освобожденных от обложения налогом на добавленную стоимость; стоимости приобретаемых и используемых для производства и (или) реализации товаров (работ, услуг), подлежащих и не подлежащих налогообложению, применение различных ставок НДС к объектам налогообложения.

Сегодня система оперативно-диспетчерского управления в РФ представляет собой совокупность мероприятий по централизованному управлению технологическими режимами работы объектов электроэнергетики и энергопринимающих установок потребителей в пределах ЕЭС РФ и технологически изолированных территориальных электроэнергетических систем, осуществляемому субъектами оперативно-диспетчерского управления [5].

Согласно положению об учетной политике, утвержденному приказом № 375 ОАО «СО ЕЭС» от 18 декабря 2014 г., основным (профильным) видом деятельности Общества является деятельность по оказанию услуг по оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике в части управления режимами и в части обеспечения надежности. Из этого следует, что доход от обычных видов деятельности – это выручка от оказания данных услуг. В целях раздельного учета доходов Общество ве-

дет аналитический учет на счете 90.10 «Выручка от продаж» по видам услуг: оказание услуг по оперативно-диспетчерскому управлению в части обеспечения надежности.

Расходы Общества – прямые расходы, которые возникают при осуществлении операций по основным видам деятельности и отражаются на счете 20 «Основное производство» в аналитическом разрезе по оперативно-диспетчерскому управлению в части управления режимами или в части обеспечения надежности. В конце отчетного месяца данные с этого счета относятся на счет 90.20 «Себестоимость услуг» в аналитике услуг по оперативно-диспетчерскому управлению в части управления режимами или в части обеспечения надежности.

В ОАО «СО ЕЭС» высшим субъектом оперативно-диспетчерского управления является системный оператор, который дает подчиненным структурам неукоснительные для исполнения команды и указания [7]. То есть, в каждой отдельной зоне в составе ОАО «СО ЕЭС» существует свое региональное диспетчерское управление, которое руководит работой отведенного участка. А значит, все расходы, доходы и имущество распределяются по территориальным энергосистемам субъектов.

В учетной политике относительно системного оператора к прямым расходам относятся следующие статьи:

- расходы по оплате труда производственного персонала и страховые взносы во внебюджетные фонды по ним;
- суммы списания расходов по приобретенным правам на использование объектов интеллектуальных прав (нематериальных активов), учитываемых на счете 97 «Расходы будущих периодов» и амортизационные отчисления по нематериальным активам;
- расходы по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам, результаты которых используются в производстве;
- услуги и работы, оказанные сторонними организациями;
- величина признанного оценочного обязательства по оплачиваемым работникам, расходы на оплату труда которых являются прямыми.

Если прямым методом отнести расходы к затратам, непосредственно связанным с оказанием услуг по оперативно-диспетчерскому управлению в части управления режимами или в части обеспечения надежности невозможно, то данные расходы следует включать в состав косвенных расходов.

Распределение косвенных расходов по видам деятельности осуществляется, если выручка от оказания услуг по оперативно-диспетчерскому управлению составит 5 или более процентов от общей суммы выручки обычных видов деятельности и согласно следующим принципам, то есть пропорционально:

- прямым расходам и выручке по соответствующим видам деятельности;
- непосредственному объему оказываемых услуг;
- условным единицам, приходящимся на соответствующий вид деятельности;
- численности производственного персонала и соответствующему фонду оплаты труда;
- стоимости основных производственных фондов или иным способом, указанном в учетной политике ОАО «СО ЕЭС».

Допускается одновременное применение различных принципов распределения для различных статей расходов согласно учетной политике ОАО «СО ЕЭС».

Рассмотрев принципы ведения бухгалтерского учета на предприятии ОАО «СО ЕЭС», можно обозначить положительные стороны применения подобной схемы учета, выявить недостатки и предложить пути устранения данных проблем.

Ведение предписанного предприятиям энергетики учета расходов помогает максимизировать учет затрат по отдельным направлениям деятельности и доведения их до соответствия с требованиями законодательства РФ, Налогового кодекса РФ и общепринятым стандартам бухгалтерского учета.

Следовательно, учетная политика, утвержденная в компании, должна быть корректна относительно законодательной базы. Компания, работающая в энергетическом комплексе, за счет ведения раздельного учета затрат, как обязательного, позволяет достичь:

- соответствия требованиям действующего законодательства РФ;
- минимизации рисков в области налогов;
- получения точных и качественных данных о работе фирмы;
- поддержания политики открытости компании для соответствия стандарта раскрытия данных;
- роста рейтинга инвестиционной привлекательности организации;
- наглядности – на основании представленных отчетов не только делать достоверные выводы, но и наглядно подкреплять их графиками и диаграммами;
- установки причинно-следственной цепочки между статистикой и конечным результатом;
- четкого распределения денежных поступлений и понесенных компанией затрат;
- возможности посубъектного планирования и т.д.

В качестве «минусов» подобной системы указаны:

- Более трудоемкий отбор сотрудников, связанных непосредственно с учетом;
- Относительная «раздутость» штата;
- Увеличение затрат времени для изучения и проработки материала;
- Большая информационная база;
- Необходимость реорганизации для проведения качественных проверок и т. д.

Следует отметить, что положительных характеристик ведения данного учета больше, чем негативных. Чтобы минимизировать отрицательные эффекты предприятию необходимо:

1. Закончить реорганизацию ОАО «СО ЕЭС» согласно всем требованиям Правительства РФ;
2. Отобрать для работы в финансовом отделе (бухгалтерии) специалистов, владеющих знаниями законов и нормативных актов, способных не только быстро и грамотно обрабатывать информацию, но и учиться, поскольку в вопросе реформирования учета наша страна не стоит на месте;
3. Провести мониторинг статистических и оперативных данных, полученных от подразделений компании;
4. Модернизировать, а лучше заменить все имеющиеся в наличии не соответствующие современным требованиям пакеты с программным обеспечением в области ведения раздельного бухгалтерского и управленческого учета;
5. Составлять четко сформулированные планы развития ОАО «СО ЕЭС» как в целом, так и по структурным единицам, руководствуясь едиными стандартами; поддержание и совершенствование точной и быстрой системы коммуникации между ними;
6. Конкретно формулировать все нововведения в учете и закреплять их в учетной политике, которая пересматривается и дополняется ежегодно, а также при необходимости – пересмотр рабочего плана счетов, согласно выбранному способу учета.

Это далеко не полный перечень необходимых мероприятий по данной теме и в электроэнергетике, и в ОАО «СО ЕЭС» в частности. Проведя сравнение перечисленных требований к ведению раздельного бухгалтерского учета и представленного примера реального ведения такого учета в крупной российской электроэнергетической организации, необходимо отметить, что учетной политикой Общества правила в необходимой мере соблюдены, это позволяет ей формировать на выходе достоверную информацию в полном объеме о деятельности организации, выявлять скрытые хозяйственные резервы обеспечения ее финансовой устойчивости, предотвращать отрицательные результаты хозяйственной деятельности, применять разные ставки НДС, а также в целом повышает экономиче-

скую эффективность работы. Само ОАО «СО ЕЭС» работает стабильно и успешно, единственный момент, который наблюдается повсеместно в РФ в области электроэнергетики – устаревшее производственное оборудование, которое уже вырабатывает себя, недостаточное обновление технологий, замедленный приток квалифицированных кадров и денежных инвестиций. Но и в решении этих проблем введенный учет оказывает информативную и аналитическую поддержку. Внедрив в свою практику предписанный способ учета, общество стало отвечать государственным и международным стандартам ведения бухгалтерского учета и отчетности, получило обозначенные в работе положительные аспекты, а при условии успешного выполнения разработанных рекомендаций – имеет возможность и в будущем продолжать тенденцию роста продаж и расширения производства. Данный сегмент экономики РФ обладает огромным потенциалом, при этом наша страна обеспечивает основные объемы энергопотребления, как правило, за счет использования, не возобновляемого органического топлива. Продуманная и непрерывная работа электроэнергетики, гарантированное обеспечение потребностей клиентов – это и есть база последовательного экономического роста, а также достойных условий проживания для каждого гражданина страны.

*Библиографический список*

1. Абдухманов, Х. А. Организация и ведение раздельного учета доходов и расходов по видам деятельности предприятиями энергетики / Х. А. Абдухманов, Е. В. Беляев // Вестник ИГЭУ. – 2012. – № 3. – С. 3.
2. Бардина, И. В. Концептуальные основы контроля расчетов с бюджетом по налогам и сборам в организации / И. В. Бардина, С. В. Затолокин // Вестник университета. – 2015. – № 3. – С. 148.
3. Касьянова, Г. Ю. Раздельный учет: бухгалтерский и налоговый: Практические рекомендации для бухгалтера и руководителя / Под общ. ред. Г. Ю. Касьяновой. – 3-е изд., перераб. и доп.—М. : Информцентр XXI века, 2002. – 373 с. – ISBN 5-94361-046-4.
4. Об утверждении Порядка ведения раздельного учета доходов и расходов субъектами естественных монополий в сфере услуг по передаче электрической энергии и оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике [Электронный ресурс] : приказ Минэнерго России от 13.12.2011 № 585. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 30.09.2015).
5. Об электроэнергетике [Электронный ресурс] : федеральный закон от 26.03.2003 № 35-ФЗ (ред. от 13.07.2015) – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 30.09.2015).
6. Об Энергетической стратегии России на период до 2030 года [Электронный ресурс] : распоряжение Правительства РФ от 13.11.2009 № 1715-р – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 30.09.2015).
7. Филиальная структура компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://so-ups.ru/index.php?id=structure> (дата обращения : 30.09.2015).

УДК 658.14

А.А. Володин

## ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ, ФИНАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И СТРУКТУРА КАПИТАЛА

*Аннотация.* Выделены теоретические вопросы категории «финансы предприятий». Рассмотрены проблемы сущности и роли категории «финансы», роли финансовой стратегии предприятия. Показана технология оценки влияния структуры капитала на рентабельность собственных средств предприятия, находящихся в его обороте.

*Ключевые слова:* финансы предприятий, денежные потоки, финансовые технологии, регламент, структура капитала.

Anatoliy Volodin

## BUSINESS FINANCES, FINANCIAL TECHNOLOGY, AND CAPITAL STRUCTURE

*Annotation.* We distinguish the theoretical issues of the Category business finance. Considered some problems of the nature and definition of finance role of the financial strategy in the overall strategy of the enterprise. The main thing was shown is a technique to identify the impact of the capital structure on the company's profitability of its own funds.

*Keywords:* finance companies, cash flows, financial technology, regulation, capital structure.

Финансы – это часть науки – экономики. Экономика – экономическая категория, это определенные экономические отношения. Следовательно, финансы – это часть экономических отношений. Только отличаются финансовые отношения тем, что это денежные отношения, связанные с функционированием реальных денег (наличных, безналичных, электронных). Возникают эти отношения тогда, когда деньги начинают реальное движение, происходит передача денег от одного лица (физического или юридического) другому. Таким образом, эти отношения, будучи экономическими, являются также и финансовыми, и денежными. Экономические отношения, в отличие от финансовых, только выражаются в деньгах, но не связаны с реальными деньгами (например, затраты на производство какого-либо товара). Примерами финансовых отношений могут быть получение выручки от продаж, ее оплата, платежи налогов в бюджеты, получение и погашение кредитов и займов, лизинг, факторинг и др.

Финансовая наука, являясь частью экономической науки, тем не менее, является **самостоятельной наукой**. Поэтому эти отношения называют или **финансовыми**, или **экономическими**, **финансовыми**, **денежными**. **Финансы предприятий** – это экономические, финансовые, денежные отношения, возникающие в результате движения денег и образующихся на этой основе денежных потоков, связанных с функционированием создаваемых на предприятиях денежных фондов [1].

Существуют четыре группы финансовых отношений. Характеристиками финансовых отношений является то, что, с одной стороны, их организация связана с организацией возникающих при движении денег денежных потоков, с другой стороны, для целей управления финансами используются создаваемые денежные фонды предприятий (собственных, заемных и привлеченных средств, оперативные и др.). Еще одна особенность финансов проявляется в том, какие функции они выполняют. Их три: обеспечивающая, распределительная и контрольная. Обеспечивающая функция является главной. Например, платеж может быть предварительным, в момент получения товара покупателем или с отсрочкой оплаты. Существует возможность использования векселя при оплате. Предприятие выберет оптимальный для себя вариант. Таким образом, с помощью обеспечивающей функции предприятие обеспечивает свою деятельность денежными средствами с учетом эффективной структуры источников этих средств. Этот процесс – первая и основная «обязанность» данной функции, так как

оптимизация источников денежных средств – один из путей получения наивысших финансовых результатов деятельности предприятий. Содержание этой функции составляют традиционные, классические финансовые технологии по обеспечению предприятия денежными средствами, по оптимизации их источников и по их использованию. Наши предприятия разрабатывают новые технологии обеспечения их твердыми, стабильными и достаточными источниками денежных средств для следующих трех основных направлений: для широкой и активной инновационной деятельности, для импортозамещения и для их использования в составе антикризисных мероприятий. Тем самым необходимо обеспечить производство тех товаров, которые мы можем и должны производить. При этом все методы оптимизации объема и структуры источников денежных средств и все методы их эффективного использования необходимо считать рыночными.

Вторая функция финансов – распределительная. По большому счету, на предприятии распределяются получаемые доходы. Но в основном, это – выручка от продаж, так как она является основной частью доходов предприятия. Выручка от продаж распределяется, в основном, на четыре части:

- возмещение затрат предприятия, полной себестоимости – это потребленные средства производства, заработная плата работников и др.;
- прибыль, которая в свою очередь распределяется на ряд целей;
- разные налоги составляют значительную часть выручки;
- часть прибыли остается в распоряжении предприятия – чистая прибыль.

Распределительная функция финансов тесно связана с обеспечивающей функцией, и они обе вместе оказывают очень серьезное влияние как на обеспеченность денежными средствами, на распределительные отношения, так и на конечные результаты. Финансовый механизм распределения прибыли предприятий, наряду с механизмом распределения его доходов в целом, имеет ряд слабых мест. Это означает, что финансовые технологии распределительных отношений также имеют ряд слабых мест:

- зависимость заработной платы от полезности производимой продукции, работ и услуг и поступления платежей за нее; обоснованность заработной платы различных категорий работающих и налогообложения доходов физических лиц;
- обоснованное распределение прибыли между предприятием, посредниками, торговлей и банками, при котором большая часть должна доставаться производителю, что позволит ему развиваться быстрее; соответствующие минимальные и максимальные нормативы должны быть утверждены;
- обоснованность отчислений на развитие производства и инновации и взаимосвязь этих отчислений с налогообложением предприятий;
- достаточность средств на социальные нужды, научно-исследовательские работы, подготовку кадров и другие цели.

Контрольная функция финансов предприятий предполагает не административный контроль, а экономический, контроль не каких-либо людей-контролеров, а контроль функции «финансы», т.е. контроль рублем. Контроль рублем осуществляется двумя методами: путем финансового воздействия и путем финансовых показателей. Первый метод, т.е. финансовое воздействие, в частности, на результаты деятельности, – это использование различных стимулов и санкций. Основным стимулом и основной санкцией достаточно простые: чем лучше и эффективнее работает предприятие, тем больше оно зарабатывает, а чем хуже – тем зарабатывает меньше.

Финансовая стратегия предприятия – это система долгосрочных целей и задач его финансовой деятельности и путей их достижения. Целями его финансовой стратегии являются:

- разработка путей обеспечения ликвидности и платежеспособности предприятия;
- разработка программы оптимизации прибыли и соответствующего уровня рентабельности;

– достижение определенного уровня материальной обеспеченности работников и собственников, а в условиях социально-ориентированной экономики – и социальной обеспеченности.

Финансовая стратегия предприятия – основа его общей стратегии. Между ними существует тесная взаимосвязь, так как финансовая стратегия предприятия и его общая стратегия имеют общую главную цель: получение оптимальной величины прибыли и соответствующего уровня рентабельности на основе обеспечения платежеспособности и ликвидности предприятия. Кроме того главным плановым документом, утверждаемым предприятием своим структурным подразделениям, является бюджет доходов и расходов. Особенностью финансовой стратегии очень многих предприятий является то, что у них, как правило, разработка ее осуществляется по принципу: произвести можно все, главное все это продать. Другими словами, содержание финансовой стратегии определяет не производство, а рынок.

Управление финансами предприятий строится в трех основных направлениях. Первое направление – разработка и реализация целей финансовой стратегии. Такими целями являются три. Второе направление – управление источниками денежных средств, т.е. пассивами баланса, и направлениями использования этих денежных средств, т.е. активами баланса или имуществом предприятия. Третье направление – управление финансовыми отношениями, денежными фондами и денежными потоками.

Финансовая служба предприятия, как и другие службы, периодически выполняет различные типовые работы, например, контрольные мероприятия, финансовый анализ и другие виды анализа, мероприятия по взысканию, допустим, просроченной дебиторской задолженности или увеличения притока денежных средств и т.д. К слову, в учебных заведениях к типовым относят мероприятия по приему и выпуску студентов, слушателей. Часто типовые работы называют регламентом проведения работ. Недавно появились термины «технология управления» и «финансовая технология». Такие технологии – это руководство к выполнению в том числе и финансовой деятельности, направленное на организацию взаимодействия между подразделениями и должностными лицами по управлению финансами. Финансовая технология – документ управления финансами, регламент какого-либо вида финансовой деятельности [4].

Регламент – это «совокупность правил, положений, определяющих внутреннюю организацию и порядок деятельности государственного учреждения, предприятия» [4]. Регламентирование «выражается в форме технологического регламента, регламента совещания, регламента выполнения функций, процедур управления, распорядка рабочего дня руководителя, работы отдела и т.п.» [4]. Можно утверждать также, что регламент каких-либо видов финансовой деятельности – это финансовая технология протекающих процессов и этапов при выполнении этих видов деятельности. Финансовая технология – это путь достижения конкретной цели или решения определенных задач. Одну из задач, которую решает финансовая технология, – это предусмотреть все действия, которые необходимо выполнить для решения задачи. Рассмотрим финансовый регламент и две финансовые технологии конкретных предприятий, упрощенный вариант. Эти документы должны учитывать особенности каждого предприятия (см. табл. 1).

Таблица 1

**Примерный регламент управления дебиторской задолженностью предприятия**

<b>Мероприятие</b>	<b>Исполнитель</b>
	1. До наступления платежа
1.1 Подготовка и заключение договора об отсрочке платежа	Коммерческий директор
1.2 Отгрузка продукции	Коммерческий директор
1.3.Извещение дебитора о сумме и сроках	Финансовая служба

Мероприятие	Исполнитель
2. В первые 7 дней после просрочки платежа	
2.1. Выяснение по телефону причин неоплаты дебиторской задолженности Финансовая служба и договоренность о сроке оплаты	Финансовая служба
2.2. Рассмотрение возможностей прекращения очередной отгрузки продукции до оплаты и перевода покупателя на предварительную оплату	Коммерческий директор
3. При просрочке платежа до 30 дней	
3.1. Предъявление штрафа дебитору	Финансовая служба
3.2. Переговоры с ответственными лицами	Финансовая служба
3.3. Постоянные телефонные напоминания дебитору	Финансовая служба
3.4. Рассмотрение совместно с дебитором возможности и вариантов реструктуризации дебиторской задолженности	Коммерческий директор
4. При просрочке платежа до 60 дней	
4.1. Принятие возможных мер по досудебному урегулированию данной проблемы. Изучение возможности использования факторинга	Финансовая служба
4.3. Передача иска к дебитору в арбитражный суд	Юридическая служба

Предлагается следующая финансовая технология контроля выполнения плана – бюджета доходов и расходов (или денежных потоков) за два года (прошлый и отчетный год):

- 1) составление таблицы плановых и фактических показателей и выявление отклонений;
- 2) сравнение отклонений в прошлом и отчетном годах и выявление тенденций;
- 3) определение факторов, вызвавших отклонения;
- 4) составление таблицы ранжирования факторов в зависимости от их значимости;
- 5) последствия произведенных изменений;
- 6) разработка перечня мер в связи с изменениями плановых показателей в результате отклонения фактических показателей от плановых в течение каждого из двух лет (кто разрешил изменить показатели бюджета, причины изменения, их обоснованность, объем изменений);
- 7) выводы и рекомендации по материалам проведенного контроля и принятых решений.

Более сложной финансовой технологией является оценка влияния структуры капитала предприятия на рентабельность собственных средств по формуле Дюпона.

**1. Рентабельность собственных средств [3]** – главный относительный показатель деятельности предприятий, отражающий результаты этой деятельности по решению одной из главных целей. Он отражает отдачу главного вида средств, используемых предпринимателем, – собственных средств. В мировой практике его зовут финансовой рентабельностью. Этот показатель рассчитывается по следующей формуле:

$$PCC = \frac{ЧП}{ПЗ_{\text{ср}}} \cdot 100, \quad (1)$$

где Pcc (*англ.* Return on Equity, сокращенно – ROE) – рентабельность собственных средств, точно так же как и ROE (*англ.* Return on Equity рентабельность капитала); ЧП – чистая прибыль; ПЗ<sub>ср.</sub> – среднеарифметическая величина третьего раздела пассива баланса «Капитал и резервы» (см. табл. 2).

## Расчет рентабельности собственных средств

Название	Год	Расчеты, тыс. руб.	РСС
«Ока»	прошлый	7840/39509·100	19,80 %
	отчетный	7980/[(39509+42717)]/2·100	19,41 %
«Барс»	прошлый	12110/47973·100	25,24 %
	отчетный	8390/[(47973+49362)/2]·100	17,24 %
«Лена»	прошлый	21370/108106·100	19,77 %
	отчетный	26450/[(108106+120201)/2]·100	23,17 %

\*все цифры и компании условные, при последующих промежуточных расчетах вычисления проведены с точностью до 5-го знака с последующим округлением до сотых.

2. **Формула Дюпона [5].** В таблице 3 представлен расчет рентабельности средств по формуле Дюпона.

$$РСС = \frac{ЧП}{ПЗ_{ср.}} \cdot 100 = \left( \frac{ЧП}{В} \cdot 100 \right) \cdot \frac{В}{A_{ср.}} \cdot \frac{A_{ср.}}{ПЗ_{ср.}}, (2)$$

где В – выручка от продаж,  $A_{ср.}$  – среднеарифметическая величина актива баланса.

## Расчет рентабельности средств по формуле Дюпона

Название	Год	Расчеты	РСС
«Ока»	прошлый	(7840/109200·100)·(109200/72000)·72000/39509	19,8 %
	отчетный	(7980/113760·100)·[113760/(72000+79000)/2]·(75500/41113)	19,41 %
«Барс»	прошлый	(12110/198780·100)·(198780/146500)·(146500/47973)	25,24 %
	отчетный	(8390/173100·100)·[173100/(146500+139900)/2]·(143200/48667,5)	17,24 %
«Лена»	прошлый	(21370/313500·100)·(313500/196400)·(196400/108106)	19,77 %
	отчетный	26450/354000·100)·[354000/(196400+215800)/2]·(206100/114153,5)	23,17 %

3. **Расчет коэффициента структуры капитала.** В таблице 4 представлено определение вариантов коэффициента структуры капитала.

## Определение вариантов (зон) коэффициента структуры капитала

Зона	А	Б	В	Г
$ПЗ_{ср.}$	0,40	0,50	0,62	0,70
1: $ПЗ_{ср.}$	2,50	2,00	1,61	1,43

При этом  $ПЗ_{ср.}$  – раздел 3 пассива баланса «Капитал и резервы» (доля в валюте баланса); 1:  $ПЗ_{ср.}$  – коэффициент структуры капитала. Минимальная доля собственных средств в валюте баланса – 0,5, а оптимальная – 0,62.

4. **Результаты расчетов по формуле Дюпона** (см. табл. 5).

Таблица 5

**Расчет факторов ROE по формуле Дюпона**

Название	период	Наименование показателей			
		Рентабельность продаж	Коэффициент оборачиваемости	Коэффициент структуры капитала	ROE, Рентабельность собственных средств
«Ока»	прошлый	7,20%	1,50	1,80	19,80%
	отчетный	7,01%	1,51	1,80	19,41%
«Барс»	прошлый	6,10%	1,36	3,05	25,24%
	отчетный	4,85%	1,21	2,94	10,58%
«Лена»	прошлый	6,82%	1,60	1,82	19,77%
	отчетный	7,47%	1,72	1,81	23,17%

5. Расчеты показателя рентабельности собственных средств (Рсс или ROE) на основе вариантов показателя структуры капитала (см. табл. 6).

Таблица 6

**Методика расчета вариантов рентабельности**

Название	Период	$R_{пр} \cdot K_{об}$	$(R_{пр} \cdot K_{об}) \cdot 2,5$	$(R_{пр} \cdot K_{об}) \cdot 2$	$(R_{пр} \cdot K_{об}) \cdot 1,62$	$(R_{пр} \cdot K_{об}) \cdot 1,4$
«Ока»	прошлый	$7,2 \cdot 1,5 = 10,8 \%$	$10,8 \cdot 2,5$	$10,8 \cdot 2$	$10,8 \cdot 1,62$	$10,8 \cdot 1,4$
	отчетный	$7,01 \cdot 1,5 = 10,50 \%$	$10,50 \cdot 2,5$	$10,50 \cdot 2$	$10,50 \cdot 1,62$	$10,50 \cdot 1,4$
«Барс»	прошлый	$6,1 \cdot 1,36 = 8,3 \%$	$8,3 \cdot 2,5$	$8,3 \cdot 2$	$8,3 \cdot 1,62$	$8,3 \cdot 1,4$
	отчетный	$4,85 \cdot 1,2 = 5,8 \%$	$5,8 \cdot 2,5$	$5,8 \cdot 2$	$5,8 \cdot 1,62$	$5,8 \cdot 1,4$
«Лена»	прошлый	$6,82 \cdot 1,6 = 10,9 \%$	$10,9 \cdot 2,5$	$10,9 \cdot 2$	$10,9 \cdot 1,62$	$10,9 \cdot 1,4$
	отчетный	$7,47 \cdot 1,72 = 12,8 \%$	$12,8 \cdot 2,5$	$12,8 \cdot 2$	$12,8 \cdot 1,62$	$12,8 \cdot 1,4$

Методика расчета следующая: произведение показателей «Рентабельность продаж» и «Коэффициент оборачиваемости активов» умножается на каждый из четырех вариантов «Коэффициента структуры капитала» (в соответствии с таблицей 4).

С помощью аналитических возможностей формулы Дюпона можно определить:

- динамику чистой прибыли в выручке от продаж (рентабельность продаж);
- эффективность использования активов на основе выручки от продаж и существующие тенденции (оборачиваемость активов);
- структуру капитала предприятия на основе той доли, которую составляют в активах собственные средства;
- влияние вышеперечисленных факторов на ROE [4].

Возможно, интересным был бы подобный анализ рентабельности перманентного, а также заемного общего и отдельно краткосрочного капитала.

6. **Определение показателей ROE**, т.е. рентабельности собственных средств, в четырех вариантах, на основе показателей коэффициента структуры капитала, т.е.  $1 : ПЗ_{ср.}$ . В таблице 7 приведены результаты расчетов ROE, проведенных в соответствии с таблицей 4 и методикой, описанной в пункте 5.

## Результаты расчетов ROE

в %

Название	Год	2,50	2,00	1,61	1,43
		зона А	зона Б	зона В	зона Г
«Ока»	прошлый	27,00	21,60	17,50	15,10
	отчетный	26,25	21,00	17,00	14,70
«Барс»	прошлый	20,74	16,60	13,44	11,60
	отчетный	14,67	11,74	9,51	8,22
«Лена»	прошлый	27,28	21,82	17,67	15,27
	отчетный	32,12	25,70	20,80	18,00

**7. Описание сущности используемой технологии.** Третий показатель формулы Дюпона, т.е.  $A_{cp.} : ПЗ_{cp.}$  отражает структуру капитала предприятия, а именно, соотношение между собственными и заемными средствами. Минимальной величиной собственных средств для промышленных и некоторых других коммерческих предприятий и организаций считается 0,5 от величины пассива баланса, т.е. всей суммы средств, находящихся в обороте предприятий. Этот минимум означает, что при дальнейшем уменьшении доли их собственных средств увеличивается риск их деятельности. Оптимальной величиной доли собственных средств у предприятия является их величина 0,62 всех средств в обороте предприятия, т.е. золотое сечение, или код да Винчи [1]. К этой величине доля собственных средств должна стремиться.

Таким образом, величину третьего показателя формулы Дюпона можно считать нормальной в пределах от 2 до 1,62 ( $1 : 0,5 = 2$  и  $1 : 0,62 = 1,61$ ). При величине этой доли больше 0,62 величина показателя уменьшается (например,  $1 : 0,7 = 1,43$ ), а при ее величине меньше 0,5 величина показателя увеличивается (например,  $1 : 0,4 = 2,5$ ). Это и есть влияние структуры капитала предприятия на его финансовые результаты.

**8. Преобразования с приведенными ранее показателями.**

$$ROA = \left( \frac{ЧП}{B} \cdot 100 \right) \cdot \frac{B}{A_{cp.}} = \frac{ЧП}{A_{cp.}}, \quad (3)$$

где ЧП – чистая прибыль, B – выручка от продаж,  $A_{cp.}$  – среднеарифметическая величина активов баланса за год, ROA – рентабельность активов.

Другими словами, произведение показателей «Рентабельность продаж» и «Коэффициент оборачиваемости активов» равно величине рентабельности активов (ROA).

$$K_{об.сс} = \frac{B}{A_{cp.}} \cdot \frac{A_{cp.}}{ПЗ_{cp.}} = \frac{B}{ПЗ_{cp.}}, \quad (4)$$

где  $ПЗ_{cp.}$  – величина собственных средств предприятия «Капитал и резервы».

Другими словами, произведение показателей «Коэффициент оборачиваемости активов» и «Коэффициент структуры капитала» равно «Коэффициенту оборачиваемости собственных средств»

9. Расчеты на основе фактических (условных) показателей акционерных обществ (см. табл. 8).

Расчеты показателей АО

	«Ока»		«Барс»		«Лена»	
	прошлый год	отчетный год	прошлый год	отчетный год	прошлый год	отчетный год
ПЗ <sub>ср.</sub>	0,55-Б	0,54-Б	0,33-А	0,34-А	0,55-Б	0,55-Б
1 : ПЗ <sub>ср.</sub>	1,80	1,85	3,03	2,94	1,80	1,80
ROE	21,60 %	21,14 %	20,74 %	14,67 %	21,82 %	25,70 %

Приведенные показатели трех ОАО, определенные на основе показателей таблиц 4 и 7, дают возможность определять влияние структуры капитала на рентабельность собственных средств.

*Библиографический список*

1. Володин, А. А. Управление финансами. Финансы предприятий : учебник / А. А. Володин, Н. Ф. Самсонов, А. А. Тилов [и др.] ; под ред. А. А. Володиной. – 3-е изд. – М. : Инфра-М., 2014. – 364 с. – ISBN 978-5-16-009173-0.
2. Иванус, А. И. Код да Винчи в бизнесе / А. И. Иванус. – 2-е изд., испр. – М. : Ком. Книга, 2006. – 101 с. – ISBN 5-484-00492-6.
3. Колас, Б. Управление финансовой деятельностью предприятия : учеб. пособ / Б. Колас ; пер. с фран. – М. : Юнити, 1997. – 575 с. – ISBN 5-85177-014-7.
4. Управление организацией. Энциклопедический словарь / Под ред. А. Г. Поршнева. – М., 2001. – 822 с. – ISBN 5-16-000555-2.
5. Холт, Р. И. Основы финансового менеджмента / Р. И. Холт. – М. : Дело, 1995. – 128 с. – ISBN 5-86461-191-3.

УДК 336.22:005.591

Е.Л. Гулькова

М.В. Типалина

## СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ НАЛОГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ И ГОРОДЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ СЕВАСТОПОЛЕ

*Аннотация.* Авторами рассмотрены и систематизированы особые режимы осуществления предпринимательской деятельности в Республике Крым, в том числе особый режим налогообложения. Выделены типичные проблемы в области налогообложения в соответствующих регионах: споры между налоговыми органами и организациями по факту уплаты налогов за 2014 г.; вопросы налогообложения организаций, не прошедших перерегистрацию; вопросы, связанные с методикой определения налоговой нагрузки, оценкой эффективности налоговых льгот.

*Ключевые слова:* налогообложение организаций, налоговое законодательство, налоговые льготы, республика Крым и город федерального значения Севастополь, свободная экономическая зона, налоговая нагрузка.

Elena Gulkova

Maria Tupalina

## MODERN PROBLEMS OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE TAX RELATIONS IN THE CRIMEA AND SEVASTOPOL

*Annotation.* The authors systematically reviewed special regimes of activity in the Republic of Crimea, including a special tax regime. The authors selected problems in the field of taxation in the regions: disputes between tax authorities and organizations upon payment of taxes for 2014; taxation of organizations that have not been re-registered tax burden, assessment of the effectiveness of tax benefits.

*Keywords:* taxation of corporations, tax law, tax benefits, the Republic of Crimea and the Federal city of Sevastopol, free economic zone, the tax burden.

Значительные изменения, произошедшие в России в связи с образованием новых субъектов федерации – Республики Крым и города федерального значения Севастополя, привели к существенным социально-экономическим и управленческим трансформациям в данных регионах, которые связаны с формированием другого рода финансовых структур, налоговой системы, механизмов налогового администрирования и остальных финансово-правовых аспектов.

После 1 января 2015 г. существовало несколько вариантов развития событий в сфере налогового законодательства:

1) Налогообложение в рамках свободной экономической зоны (СЭЗ) (ключевые преимущества – льготные налоговые ставки или освобождение от уплаты налогов при соблюдении условий, установленных законодательством Российской Федерации; основной недостаток – полное соответствие требованиям, предъявляемым к резиденту свободной экономической зоны).

2) Общий порядок налогообложения, но с предоставлением предусмотренных региональным законодательством налоговых льгот (ключевые преимущества – минимальные потери для федерального бюджета, минимальные изменения налогового законодательства; основной недостаток – узкий круг налоговых льгот, только по региональным и местным налогам, возможное увеличение налоговой нагрузки, трудности интеграции).

3) Включение субъектов в состав территорий для реализации региональных инвестиционных проектов (внесение изменений в ст. 25.8 НК РФ «Общие положения о региональных инвестиционных проектах») (ключевые преимущества – создание благоприятных налоговых условий в целях осуществления инвестиционной деятельности на территориях, закрепленных НК РФ; основной недостаток – организация должна соответствовать требованиям, предъявляемым к участникам региональных инвестиционных проектов [4].

Законодателем был избран первый вариант и с 1 января 2015 г. вступил в силу Федеральный закон № 377-ФЗ от 29 ноября 2014 г. (ред. от 31 декабря 2014 г.) «О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне (СЭЗ) на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя», который регулирует функционирование СЭЗ. Основные задачи которой – социально-экономического развитие, привлечение инвестиций, развитие туризма, сельского хозяйства указанных регионов. Свободная экономическая зона создана на двадцать пять лет, срок ее существования может быть продлен федеральным законом.

Особый режим осуществления участниками СЭЗ предпринимательской и иной деятельности включает в себя: особенности осуществления градостроительной деятельности и землепользования, особый режим налогообложения, предоставление субсидий и т.д.

По состоянию на 23 октября 2015 г. по 191 инвестиционному проекту подписаны договоры и начата реализация проектов; 26 инвестиционных проектов находится в стадии рассмотрения. Общий объем капитальных вложений по инвестиционным проектам составляет более 50 млрд руб. [5].

Существенные гарантии участнику СЭЗ в области налогообложения установлены Федеральным законом № 379-ФЗ от 29 ноября 2014 г. «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ) в связи с принятием Федерального закона «О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя» (см. табл. 1) [1].

Таблица 1

**Налоговые льготы, установленные для резидентов свободной экономической зоны на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя**

Наименование налога	Статья НК РФ	Характеристика особого режима налогообложения в свободной экономической зоне
НДС	Ст. 146. Объект налогообложения	Не признается объектом налогообложения реализация автономной некоммерческой организацией (АНО), созданной в соответствии с Федеральным законом «О защите интересов физических лиц, имеющих вклады в банках и обособленных структурных подразделениях банков, зарегистрированных и (или) действующих на территории Республики Крым и г. Севастополя», имущества и имущественных прав и оказание этой организацией услуг по представлению интересов вкладчиков
	Ст. 164. Налоговые ставки	Налогообложение производится по налоговой ставке 0 % при реализации услуг по внутренним воздушным перевозкам пассажиров и багажа при условии, что пункт отправления (назначения) пассажиров и багажа расположен на территории Республики Крым или г. Севастополя
Налог на прибыль организаций	Ст. 251. Доходы, не учитываемые при определении налоговой базы	При определении налоговой базы не учитываются доходы АНО, созданной в соответствии с Федеральным законом «О защите интересов физических лиц, имеющих вклады в банках и обособленных структурных подразделениях банков, зарегистрированных или действующих на территории Республики Крым и г. Севастополя»
	Ст. 259.3. Применение повышающих коэффициентов к норме амортизации	Налогоплательщики, имеющие статус резидента промышленно-производственной, туристско-рекреационной, либо участника СЭЗ, вправе применять к основной норме амортизации коэффициент, но не выше 2 в отношении собственных амортизируемых основных средств

Наименование налога	Статья НК РФ	Характеристика особого режима налогообложения в свободной экономической зоне
	Ст. 284. Налоговые ставки	Для организаций – участников СЭЗ (от деятельности в свободной экономической зоне): налоговая ставка по налогу, подлежащему зачислению в федеральный бюджет, устанавливается – 0 % и применяется в течение 10 последовательных налоговых периодов начиная с периода, в котором была впервые получена прибыль от реализации товаров (работ, услуг); налоговая ставка по налогу, подлежащему зачислению в бюджеты Республики Крым и г. Севастополя может устанавливаться в пониженном размере (не может превышать 13,5 %)
Государственная пошлина	Ст. 333.35. Льготы для отдельных категорий физических лиц и организаций	Государственная пошлина не уплачивается: за выдачу паспорта, удостоверяющего личность гражданина Российской Федерации за пределами территории РФ, за выдачу национального водительского удостоверения, удостоверения тракториста-машиниста, регистрационных документов на транспортные средства лицам, признанным гражданами РФ в соответствии с Федеральным конституционным законом от 21 марта 2014 г. № 6-ФКЗ; за государственную регистрацию прав на недвижимое имущество, возникших на территориях Республики Крым и г. Севастополя до дня вступления в силу соответствующего закона
Единый сельскохозяйственный налог	Ст. 346.8. Налоговая ставка	Законами Республики Крым и г. Севастополя налоговая ставка в отношении налоговой базы, определяемой по деятельности на территориях данных субъектов РФ, может быть уменьшена: в отношении периодов 2015–2016 гг. – до 0 %; 2017–2021 гг. – до 4 %. Налоговые ставки не могут быть повышены в течение указанных периодов, начиная с налогового периода, с которого применяется пониженная налоговая ставка
Упрощенная система налогообложения	Ст. 346.20. Налоговые ставки	Законами Республики Крым и г. Севастополя в отношении периодов 2015–2016 гг. налоговая ставка может быть уменьшена до 0 %, 2017–2021 гг. налоговая ставка может быть уменьшена: до 4 %, если объект налогообложения – доходы; до 10 %, если объект налогообложения – доходы, уменьшенные на величину расходов. При этом налоговые ставки не могут быть ниже 3 % и могут дифференцироваться в зависимости от категорий налогоплательщиков. Налоговые ставки, не могут быть повышены в течение указанных периодов, начиная с налогового периода, с которого применяется пониженная налоговая ставка
Патентная система налогообложения	Ст. 346.50. Налоговая ставка	Законами Республики Крым и г. Севастополя налоговая ставка может быть уменьшена на территориях соответствующих субъектов РФ: в отношении периодов 2015–2016 гг. – до 0 %; 2017–2021 гг. – до 4 %. Налоговые ставки не могут быть повышены в течение периодов, начиная с календарного года, с которого применяется пониженная налоговая ставка
Налог на имущество организаций	Ст. 380. Налоговая ставка Ст. 381. Налоговые льготы	Налоговые ставки, установленные законами Республики Крым и г. Севастополя, не могут быть повышены в течение 5 последовательных налоговых периодов начиная с налогового периода, с которого применяется налоговая ставка. Освобождаются от налогообложения организации – в отношении имущества, учитываемого на балансе организации – участника СЭЗ, созданного (приобретенного) в целях ведения деятельности на территории СЭЗ, в течение десяти лет с месяца, следующего за месяцем принятия на учет указанного имущества

Окончание таблицы 1

Наименование налога	Статья НК РФ	Характеристика особого режима налогообложения в свободной экономической зоне
Земельный налог	Ст. 390. Налоговая база Ст. 395. Налоговые льготы	До 1 января года, следующего за годом утверждения на территориях Республики Крым и г. Севастополя результатов массовой кадастровой оценки земельных участков, налоговая база определяется на основе нормативной цены земли. Освобождаются от налогообложения: организации – участники свободной экономической зоны – в отношении земельных участков, расположенных на территории СЭЗ и используемых в целях выполнения договора об осуществлении деятельности в СЭЗ, сроком на три года с месяца возникновения права собственности на каждый земельный участок

Важным фактором, предусматривающим благоприятное влияние на экономику Республики Крым и города Севастополя, является формирование эффективных норм регионального налогового законодательства. Заданы направления: оптимизация налоговых льгот, введение новой системы налогообложения имущества физических лиц в 2017–2018 гг., повышение ставок акцизов на отдельные товары алкогольной группы, постепенное сокращение сферы применения системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности и замена его патентом. На сегодняшний день налоговая политика направлена на создание выгодных условий для предпринимательской и инвестиционной активности [2].

В развитие федерального законодательства приняты соответствующие Законы Республики Крым. В частности, «Об установлении ставки по налогу на прибыль организаций на территории Республики Крым», где указано, что с момента внесения в единый реестр участников свободной экономической зоны установлены ставки в размере: 2 % – в течение 3 лет; 6 % – 4–8-й гг.; 13,5 % – с 9-го года, при условии ведения налогоплательщиками раздельного учета доходов (расходов) от деятельности, осуществляемой в качестве участника СЭЗ, и доходов (расходов) от иной деятельности (Закон Республики Крым № 61-ЗРК/2014 от 29 декабря 2014 г.). А также, закон «О налоге на имущество организаций», в котором установлена пониженная ставка налога на имущество в размере 1 %, а организациям, занимающимся производством сельскохозяйственной продукции, – 0,5 % при условии, того, что выручка от реализации произведенной ими продукции (работ, услуг) от основной деятельности составляет не менее 70 % общей суммы выручки от реализации продукции (работ, услуг) (Закон Республики Крым № 7-ЗРК от 19 ноября 2014 г.).

Кроме этого, предусмотрено снижение налоговой нагрузки на малый бизнес, например: законом «Об установлении ставки налога, уплачиваемого при применении патентной системы налогообложения» налоговая ставка устанавливается в размере 1 % (Закон Республики Крым № 62-ЗРК/2014 от 29 декабря 2014 г.). А также, особые условия для сельскохозяйственных производителей – налоговая ставка на 2015–2016 гг. при применении единого сельскохозяйственного налога устанавливается в размере 0,5 % (Закон Республики Крым № 60-ЗРК/2014 от 29 декабря 2014 г. «Об установлении ставки единого сельскохозяйственного налога на территории Республики Крым»).

Предусмотрена пониженная налоговая ставка при применении упрощенной системы налогообложения – 3 % (объект налогообложения – доходы); налоговая ставка 7 % (объект налогообложения – доходы, уменьшенные на величину расходов) (Закон Республики Крым № 59-ЗРК/2014 от 29 декабря 2014 г. «Об установлении ставки налога, уплачиваемого при применении упрощенной системы налогообложения»).

Проводимая сейчас налоговая политика позволила уменьшить налоговую нагрузку предприятий, все это содействует формированию законных условий для улучшения ведения хозяйственной

деятельности и исполнения налоговых обязательств; повышении роли налогообложения в формировании доходов регионального бюджета и обеспечение в процессе налогообложения коммерческих интересов индивидуальных предпринимателей и юридических лиц.

Одним из обязательных условий эффективного построения и функционирования налоговой системы в регионе является налоговое администрирование на соответствующем уровне, а также конструктивная работа налоговых органов, обеспечение информированности налогоплательщиков, достижение высокого уровня налоговой дисциплины.

Преобразования, которые происходят в налоговой системе Республики Крым и городе Севастополе, связанные с применением российского законодательства, повлекли за собой много проблем, вызванных как внутренними, так и внешними факторами, разрешить которые в полном объеме пока не удастся.

Серьезные проблемы связаны с урегулированием споров между налоговыми органами и организациями по факту уплаты налогов за 2014 г., вплоть до судебных разбирательств. Необходимость в совершенствовании правового регулирования налоговых отношений вышеназванных территорий вызвана тем, что изменения налогового законодательства создают предпосылки для уклонения от уплаты налогов и совершения различных налоговых правонарушений со стороны как физических, так и юридических лиц. В данном случае, нельзя забывать и о защите прав налогоплательщиков в условиях перехода на российское законодательство, в особенности по делам о налоговых правонарушениях и преступлениях, открытых до 2015 г. и не получивших достаточной правовой оценки в судах.

До 1 января 2015 г. отношения по установлению и взиманию налогов и сборов, осуществлению налогового контроля, обжалованию актов налоговых органов, действий их должностных лиц и привлечению к ответственности за совершение налогового правонарушения, регулировались нормативными правовыми актами Республики Крым и города Севастополя. В связи с этим, налоговые и неналоговые доходы, предусмотренные такими нормативными правовыми актами, подлежали зачислению соответственно в бюджет Республики Крым, бюджет города Севастополя и местные бюджеты.

Необходимо указать, что в условиях переходного периода (до 1 января 2015 г.) многие предприятия Республики Крым и города Севастополя перерегистрировались в российских налоговых органах и, соответственно, с 1 января 2015 г. исчисляются налоги по российскому законодательству. На сегодняшний день по российскому законодательству количество юридических лиц, сведения о которых содержатся в Едином государственном реестре юридических лиц по состоянию на 01.08.2015 г. в Крымском федеральном округе – 34 751, созданные – 18 802, зарегистрированные до 01.07.2002 г. – 15 949. Исходя из этих особенностей, и возникают проблемы урегулирования споров между налоговыми органами и организациями по факту уплаты налогов за 2014 г.

Также необходимо выделить в отдельную проблему вопросы налогообложения организаций, не прошедших перерегистрацию. Это касается компаний, зарегистрированных по законодательству Украины. В подобных ситуациях одно лицо или объект рассматривается в качестве налогоплательщика сразу несколькими государствами, что вполне соответствует налоговому законодательству каждой страны. В данном случае формы и методы деятельности налоговых органов, а также мероприятия налогового контроля помимо национального законодательства регулируются и международными договорами Российской Федерации, которые содержат положения, касающиеся налогов и сборов.

Установлено, что суммы НДС, предъявленные плательщиками Украины до 31 декабря 2014 г., учитываются в составе расходов по налогу на прибыль. Кроме того, с 1 мая 2014 г. ставка НДС (за исключением отдельных операций) снизилась с 20 % до 18 %. Переплата или задолженность по НДС, сформированная на 1 марта 2014 г., не подлежит возмещению и взысканию. Переплата или задолженность по иным налогам и сборам пересчитывается в рубли по курсу 3,8 руб. за гривну. Несмотря на то, что местными нормативными актами предусмотрены особенности, исключющие

двойное налогообложение данный вопрос требует особого внимания, детального рассмотрения и обоснованного урегулирования [6].

Некоторое время назад в Российской Федерации уже существовала подобная ситуация. В данном случае, основной причиной послужило неурегулированное федеральными властями региональное и местное законодательство в сфере налогообложения.

Совершенствование правового регулирования исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов тесно связано со способами обеспечения реализации налоговых процедур, а также производства по применению административно-налоговых санкций. В связи с этим, необходимо учитывать разногласия по принятию основных судебных и административных решений при обжаловании результатов применения мер организационного и принудительного характера, которые были реализованы в условиях перехода к российскому налоговому законодательству.

Таким образом, необходимо совершенствовать методы, регулирующие отношения финансово-правового и контрольного характера, в особенности инструменты налогового администрирования и контроля для обеспечения соблюдения налогового законодательства и защиты прав налогоплательщиков в Республике Крым и городе Севастополе.

Необходимо выделить еще некоторые проблемы, связанные с методикой определения налоговой нагрузки. В частности, участникам свободной таможенной зоны предоставлены гарантии в случае изменения налоговых ставок по федеральным налогам, либо других изменений, приводящих к увеличению совокупной налоговой нагрузки. Методика расчета величины совокупной налоговой нагрузки, размеров подлежащих компенсации налогов и порядок установления факта увеличения этих величин определяются уполномоченным федеральным органом исполнительной власти по согласованию с высшим исполнительным органом государственной власти Республики Крым. Однако термин «совокупная налоговая нагрузка» законодательно не закреплен.

Для того, чтобы обеспечить гарантии, необходима утвержденная прозрачная методика расчета величины совокупной нагрузки, порядок реализации гарантий, которая на сегодняшний день отсутствует. При разработке данных документов в области СЭЗ в Крыму предлагалось в качестве модели использовать документы Калининградской особой экономической зоны. Так, например, для резидентов Особой экономической зоны в Калининградской области установлена методика расчета величины совокупной налоговой нагрузки на день начала финансирования инвестиционного проекта.

Необходимо указать, что величина совокупной налоговой нагрузки за календарный год для свободных экономических зон – это отношение суммы налогов (сборов), начисленных за календарный год, за исключением сумм акцизов, НДС, взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации к выручке от продажи продукции (товаров), а также поступлений, связанных с выполнением работ (услуг), размер которых определяется по правилам бухгалтерского учета [3]. При установлении факта увеличения величины совокупной налоговой нагрузки резидент СЭЗ указывает законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах, повлекшие по его расчетам это увеличение. Следует отметить, что приведенный порядок отличается от методики расчета налоговой нагрузки, указанной в Концепции системы планирования выездных налоговых проверок. Для целей налогового контроля налоговая нагрузка – это соотношение суммы уплаченных налогов и выручки организаций. Критерием для выездной налоговой проверки служит налоговая нагрузка у налогоплательщика ниже ее среднего уровня по конкретной отрасли. Таким образом, единого, закрепленного в нормативных актах механизма расчета налоговой нагрузки не существует, кроме того, различные исследователи теории налогообложения предлагают авторские методики. Выявленная существенная проблема может помешать функционированию свободной экономической зоны.

Возможной альтернативой может послужить предложение о разработке специального документа – «Методики расчета величины совокупной налоговой нагрузки на день начала реализации ре-

зидентом свободной экономической зоны на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя инвестиционного проекта и порядка установления (фиксации) факта увеличения этой величины». В данном документе необходимо закрепить понятие «совокупная налоговая нагрузка», определить формулу расчета, расшифровав, какие именно налоги участвуют в расчете, представить форму отчетности для установления (фиксации) факта увеличения налоговой нагрузки.

Перспективы развития налоговых отношений в данных регионах указаны в «Основных направлениях налоговой политики Республики Крым на 2016 год», где особое внимание уделено оптимизации налоговых льгот, ежегодному проведению оценки их эффективности [5]. Однако отсутствуют соответствующие методики и формы налоговой статистической отчетности, позволяющие эти направления реализовать.

Подводя итог, следует отметить, что в ближайшее время необходимо решить следующие вопросы:

- урегулировать споры между налоговыми органами и организациями по факту уплаты налогов за 2014 г.;
- урегулировать порядок налогообложения организаций, не прошедших перерегистрацию;
- закрепить понятие «совокупная налоговая нагрузка», определить единую методику расчета;
- разработать методику и закрепить статистическую форму оценки эффективности налоговых льгот.

Все вышеперечисленные мероприятия помогут реализовать плавный переход и реализацию российского налогового законодательства в республике Крым и городе Севастополе с наименьшими отклонениями и нарушениями, а также послужат основой для понимания законодательства налогоплательщиками, уменьшению спорных ситуаций, урегулированию существующих судебных разбирательств в сфере налогообложения.

*Библиографический список:*

1. В Крыму подписано более 190 договоров об условиях деятельности в свободной экономической зоне [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://minek.rk.gov.ru/rus/index.htm/news/318786.htm> (дата обращения : 15.10.2015).
2. Гулькова, Е. Л. Альтернативы налогообложения организаций новых субъектов Российской Федерации (Республики Крым и г. Севастополя) / Е. Л. Гулькова, М. В. Типалина. – Вестник университета. – 2014. – № 8. – С. 32–42.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1 [Электронный ресурс]: федеральный закон № 146 от 31 июля 1998 г. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 15.10.2015).
4. Об утверждении методики расчета величины совокупной налоговой нагрузки на день начала финансирования резидентом Особой экономической зоны в Калининградской области инвестиционного проекта и порядка установления (фиксации) факта увеличения этой величины [Электронный ресурс] : Постановление Правительства РФ от 23.06.2006 № 391 (ред. от 30.07.2014). – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 15.10.2015).
5. Основные направления налоговой политики Республики Крым на 2016 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 15.10.2015)
6. Установлены особенности применения налогового законодательства в Крыму до 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rnk.ru/news/208851-ustanovleny-osobennosti-primeneniya-nalogovogo-zakonodatelstva-v-krymu-do-2015-goda> (дата обращения : 15.10.2015).

УДК 657.47

Н.Б. Ершова

В.С. Маляева

## ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КОСВЕННЫХ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

*Аннотация.* В статье рассмотрены особенности методики учета затрат на производство в фармацевтической отрасли, подотрасли производства антибиотиков и растворов в жидком виде. В связи с тем, что номенклатура калькуляционных статей затрат для целей управления определяется организациями в фармацевтической отрасли самостоятельно, часто наблюдается формальный подход, при котором возрастает вероятность возникновения ошибок при учете затрат. Авторами предлагается свой перечень и структура косвенных статей затрат, с учетом их экономического содержания, места возникновения и т.д., что позволит снизить себестоимость продукции и сделать ее более доступной для конечного потребителя.

**Ключевые слова:** затраты, амортизация, предприятие, фармацевтическая промышленность, расходы на производство и освоение новых видов продукции.

Natalia Ershova

Vera Maliaeva

## FEATURES OF ACCOUNTING AND INDIRECT COSTS SHARING IN PRODUCTION IN THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY

*Annotation.* The article describes particular qualities into the method of cost accounting of production in the pharmaceutical industry, sub-sector production of antibiotics and fluids in liquid form. Due to the fact that the range of calculation of cost items for management purposes is determined by the organizations in the pharmaceutical industry by themselves, often a formal approach increases the likelihood of errors in the cost accounting. The authors propose a list of articles and the structure of indirect costs, taking into account their economic content, place of origin, etc., which will reduce the cost of production and make it more accessible to the end customer

**Keywords:** costs, depreciation, enterprise, pharmaceutical industry, cost of production and development.

В статье Н.Б. Ершовой, В.С. Маляевой «Особенности учета затрат на производство в фармацевтической отрасли» [2] была предложена новая номенклатура калькуляционных статей затрат для одной из фармацевтических подотраслей: производства антибиотиков во флаконах и растворов в бутылках для обеспечения лечебных учреждений. Эта номенклатура приводится ниже .

01 Основное сырье и материалы .Затраты на сырье, основные материалы, которые образуют основу изготавливаемой продукции или являются необходимыми компонентами при ее изготовлении. Отклонения стоимости материальных ценностей. Счет 10.1 «Материалы», Счет 16 «Отклонения в стоимости материальных ценностей».

02 Комплекующие Затраты на флаконы, бутылки и пробки. Счет 10.2 «Материалы», Счет 16 «Отклонения в стоимости материальных ценностей».

03 Вспомогательные материалы В статью «Вспомогательные материалы» включаются затраты на вспомогательные материалы, которые могут быть непосредственно отнесены на производство данного вида продукции или списаны на основе норм расхода.

04 Энергоносители на технологические цели. Электроэнергия, острый пар, вода, используемые исключительно на технологические цели. Счет 60 «Расчет с поставщиками и подрядчиками», 76 «Расчет с разными дебиторами и кредиторами».

05 Основная заработная плата производственного персонала. Сдельная часть плюс стимулирующий фонд. Счет 70 «Расчет с персоналом по оплате труда».

06 Дополнительная заработная плата производственного персонала. Резерв на отпуск, оплата гособязанностей, оплата перерывов в работе кормящим матерям, оплата учебных отпусков студен-

там, оплата льготных часов подросткам. Счет 70 «Расчет с персоналом по оплате труда», счет 96 «Резервы предстоящих расходов».

07 Отчисления по страхованию и обеспечению. 30 % – отчисления во внебюджетные фонды, установленный в отрасли процент отчислений на компенсацию несчастных случаев и профессиональных заболеваний. Счет 69 «Расчеты по социальному страхованию».

08 Расходы по подготовке и освоению производства. Списание расходов на подготовку и освоение новых видов продукции, собранных на счете 97 «Расходы будущих периодов».

09 Содержание и эксплуатация оборудования Счет 25.1 «Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования». Статьи «Эксплуатация оборудования», «Амортизация оборудования и транспортных средств», «Эксплуатация транспортных средств», «Ремонт оборудования», «Ремонт транспортных средств».

10 Общепроизводственные расходы. Счет 25.2 «Общепроизводственные расходы» Статьи: «Содержание служб и подразделений»; «Содержание зданий, сооружений»; «Ремонт зданий и сооружений»; «Испытания, опыты исследования»; «Подбор и подготовка кадров»; «Охрана труда»; «Прочие расходы», «Амортизация зданий, сооружений инвентаря общепроизводственного назначения» и другие.

11 Общехозяйственные расходы. Счет 26 «Общехозяйственные расходы». Статьи: «Содержание зданий, сооружений»; «Ремонт зданий и сооружений»; «Испытания, опыты исследования»; «Подбор и подготовка кадров», «Охрана труда»; «Прочие расходы»; «Амортизация зданий, сооружений и инвентаря общезаводского назначения» и другие.

12 Прочие расходы. Статья зарезервирована для прочих прямых расходов [4]

Однако, объем статьи не позволил подробно рассмотреть структуру и содержание статей 10 и 11. Поэтому, изучим их сейчас. Выше структура этих статей дана в соответствии с действующей практикой. На наш взгляд, необходимо более точно учесть специфику подотрасли [5].

В настоящее время в действующей практике используются следующие статьи общепроизводственных расходов: «Содержание служб и подразделений»; «Содержание зданий, сооружений»; «Ремонт зданий и сооружений»; «Испытания, опыты исследования»; «Подбор и подготовка кадров»; «Охрана труда»; «Прочие расходы», «Амортизация зданий, сооружений инвентаря общепроизводственного назначения». Этот перечень необходимо дополнить и расшифровать, так как он не дает представления обо всех расходах, включаемых в статью 10. На наш взгляд, перечень также должен включать в себя непроизводительные расходы, такие как потери от простоев, от порчи ценностей, недостачи материальных ценностей и незавершенного производства.

Рассмотрим структуру этих расходов:

«Содержание служб и подразделений» – виды служб:

В составе структуры предприятий описываемой подотрасли обычно несколько производственных цехов: по розливу инфузионных растворов, антибиотиков в жидкой форме, антибиотиков в форме порошков и лиофилизатов, учет затрат которых ведется на 25 счете «Общепроизводственные расходы». Вместо обобщенной статьи «Содержание служб и подразделений» предлагаем следующие статьи, которые позволят более адресно и точно учесть общепроизводственные расходы (см. табл. 1).

Обычно в составе общепроизводственных расходов должны быть и непроизводительные расходы. К ним относятся потери от порчи ценностей на складах цеха, потери от простоев в цехе, недостачи (за вычетом излишков) имущества цеха и т.д.

Особенностью организаций описываемой подотрасли является то, что потери от простоев в отдельных цехах из-за несвоевременной подачи субстанций исключено в связи с заблаговременным планированием производства и закупкой субстанции, а также возможностью оборудования быстро переключиться на выпуск другого препарата. По нашему мнению в составе непроизводительных расходов необходимо использовать статью «Недостачи за вычетом излишков» в цеховых складских помещениях в тех случаях, когда выявляются недостачи и излишки по результатам инвентаризации.

Как известно, они должны относиться на 25 счет в пределах нормы естественной убыли. В ряде организаций, где нет достаточного контроля, необходимо использовать статью «Потери от порчи ценностей». Предлагаемая номенклатура общепроизводственных расходов приведена в таблице 1

Таблица 1

**Предлагаемая номенклатура общепроизводственных расходов**

№ статей	Наименование общепроизводственных расходов	Состав и характеристика расходов. Счета, на которых они отражаются
01	Содержание аппарата управления цеха ( для каждого из имеющихся цехов)	Заработная плата (основная и дополнительная) начальника цеха и его заместителей Отчисления по страхованию и обеспечению Отчисления на компенсацию несчастных случаев и профессиональных заболеваний 70,69,96,76 [3]
02	Содержание прочего персонала цеха (вспомогательные рабочие, уборщицы, нормировщики)	Заработная плата (основная и дополнительная) с отчислением по страхованию и на компенсацию от несчастных случаев и профессиональных заболеваний 70,69,96,76
03	Содержание зданий, сооружений и инвентаря	Затраты на отопление, водоснабжение (холодная городская вода, горячая вода), освещение, стоки (водоотведение), хозяйственный инвентарь (для уборки помещений). 23,60,76,10
04	Амортизация зданий, сооружений и инвентаря	Сюда включается амортизация цеховых помещений, складов и инвентаря. 02
05	Амортизация нематериальных активов.	Сюда включаются амортизационные отчисления по амортизируемым нематериальным активам, которые находятся на балансе данного подразделения. Амортизация начисляется в соответствии с ПБУ 14/07 «Учет нематериальных активов» 05
06	Текущий ремонт зданий, сооружений и инвентаря	Заработная плата (основная и дополнительная) ремонтных рабочих с отчислением по страхованию и на компенсацию от несчастных случаев и профессиональных заболеваний, расход материалов, оплата услуг подрядчиков, услуги ремонтно-хозяйственного цеха (РХЦ) и цеха водоснабжения канализационных и промышленных стоков (ВКПС). 70,69,96,60,23
07	Расходы по охране труда	Затраты на специальную одежду и специальную обувь (халаты, колпаки, костюмы, тапочки, косынки, костюмы х/б, перчатки, сапоги и технологическая одежда для стерильных производств). Денежная компенсация (затраты на спецпитание) – так как производство является «вредным». Мероприятия по охране труда (плакаты, обучение сотрудников на местах и в головной организации, плановые медосмотры сотрудников). 10,70,69,96,50,51

№ статей	Наименование общепроизводственных расходов	Состав и характеристика расходов. Счета, на которых они отражаются
08	Испытания, опыты исследования	В связи с необходимостью постоянного контроля качества готовой продукции при каждом цехе имеется лаборатория, затраты которой составляют: 1. заработная плата (основная и дополнительная) с отчислением по страхованию и на компенсацию от несчастных случаев и профессиональных заболеваний начальника лаборатории и лаборантов 2. стоимость реактивов и лабораторных расходных материалов. 70,69,96,10
09	Капитальный ремонт зданий (в случае необходимости)	Статья востребована периодически в случае большого объема и длительности ремонтных работ (например, ремонт крыши цеха физрастворов) 23,60
11	Непроизводительные расходы.	К ним относятся потери от порчи ценностей на складах цеха, потери от простоев в цехе, недостачи (за вычетом излишков) имущества цеха и т.д. 70,69,10.94

Анализ показал, что на многих предприятиях подотрасли в состав общепроизводственных расходов включаются расходы на командировки и расходы на подготовку кадров. На наш взгляд, эти расходы необходимо отнести к общехозяйственным, так как они более соответствуют хозяйственным и управленческим расходам предприятия. Решения об осуществлении таких расходов (приказы, распоряжения и т.д.) принимаются руководителями организации или их заместителями.

Используемая на предприятиях подотрасли номенклатура общехозяйственных расходов, на наш взгляд, недостаточно структурирована и несопоставима в различных организациях. Бухгалтер при ее составлении исходит из действующей номенклатуры расходов, которая по одному из предприятий приведена ниже. Это приводит к тому, что фактические расходы разбросаны по статьям затрат, могут повторяться, отсутствует контроль за правильностью их учета. В таблице 2 приведена действующая номенклатура общехозяйственных (общезаводских расходов) по одному из фармацевтических предприятий.

Таблица 2

#### Действующая номенклатура общехозяйственных расходов в 2015 г.

№ п/п	Статьи затрат
1.	Расходы на управление предприятием
1.1	Расходы на содержание аппарата управления
	Заработная плата
	Служебные командировки
	Служебные командировки (сверх лимита)
	Расходы на связь
	Почтово-телеграфные расходы
	Содержание и ремонт зданий и сооружений
	Прочие расходы
1.2	Расходы на содержание охраны предприятия
	ДКС (дежурно-контрольная служба)
	ВПЧ-10 (военно-пожарная часть)

№ п/п	Статьи затрат
1.3	Расходы на содержание служебных автомобилей
	Содержание служебного транспорта
	Наем служебного транспорта
	Автоуслуги для ОМТС (отдел материально-технического снабжения)
2.	Общехозяйственные расходы
2.1	Расходы на содержание прочего общезаводского персонала
	ПКО, ПДО (планово-коммерческий отдел, производственно-диспетчерский отдел)
	БТИ (бюро технической инвентаризации)
	АТС (автоматическая телефонная станция)
2.2	Амортизация
2.3.	Расходы на содержание территории предприятия
	ЦПХС (центральная производственно-хозяйственная служба)
	Хоз. участок
2.4	Испытания, опыты и исследования
	ОКК (отдел контроля качества)
	ОПС (отделение питательных сред)
	ЦЛ (центральная лаборатория)
	ИАЦ(информационно-аналитический центр)
	Отдел развития
	ОВЭС (отдел внешнеэкономических связей)
2.5	Охрана труда
	Спецмолоко
	Спецодежда
	Техмероприятия
	Медоосмотр
2.6.	Расходы на персонал
	Подготовка кадров
	Организованный набор персонала
2.7	Прочие расходы
	Лицензирование
	Сертификация
	Реклама
	Представительские
3.	Налоги
	Земельный налог
	Водный налог
	Налог на имущество
	Плата за загрязнение окружающей среды
	Арендная плата за землю
	Транспортный налог
4.	Прочие непроизводственные расходы
	Итого общезаводских расходов

Общехозяйственные расходы необходимо распределить по четырем укрупненным группам:

- 1) управленческие;
- 2) общехозяйственные;

- 3) налоги;
- 4) непроизводительные

В общепринятой классификации непроизводительные расходы называются непроизводительными, что является более правильной терминологией, так они возникают в производстве. Их структура аналогична таким же расходам в составе общепроизводственных (см. выше), но место возникновения непроизводительных затрат – все предприятие в целом.

Проанализируем 1 группу – Расходы на управление предприятием. На наш взгляд, сюда не должны включаться а) расходы по содержанию и ремонту зданий и сооружений общехозяйственного назначения и б) расходы на содержание служебных автомобилей. Расходы группы 1а) относятся ко второй группе Общехозяйственные расходы, а расходы группы 1б) вообще не должны собираться на 26 счете «Общехозяйственные расходы». Они частично относятся к РСЭО (расходы по содержанию и эксплуатации оборудования) для внутривозовского транспорта, а частично – к расходам автотранспортного цеха. Эти расходы собираются в течение месяца на 23 счете «Вспомогательные производства» и в конце месяца распределяются на 20 счет «Основное производство» при обобщении информации о производственных расходах, т.е. при осуществлении сводного учета затрат на производство продукции.

Рассмотрим вторую группу расходов – Общехозяйственные расходы.

Как отмечено выше, сюда включаем расходы по содержанию и ремонту зданий и сооружений. В этот подпункт войдут и Расходы на содержание территории предприятия. Все остальные расходы, на наш взгляд, правильно отнесены ко второй группе за исключением расходов на рекламу и представительских расходов. Расходы на рекламу более правильно учитывать на счете 44 «Расходы на продажу», а представительские расходы в группе 1 – в составе расходов на управление предприятием. В этой подгруппе также хотелось бы большей расшифровки п.2.2 Амортизация. Необходимо указывать: Амортизация основных средств и нематериальных активов (в том случае, если они есть в организации). Группу 3 расходов необходимо назвать Налоги и сборы, включаемые в себестоимость. Вышеперечисленные налоги организации уплачивают в бюджет и они несомненно должны включаться в эту группу по имуществу, принадлежащему организации по праву собственности. Арендная плата за землю по нашему мнению, должна включаться во вторую группу «Общехозяйственные расходы». так как она уплачивается арендодателю-собственнику земли, а это может быть любая организация, не обязательно государственная.

Что касается четвертой группы расходов – Непроизводительные расходы, то выше они уже рассматривались в составе общепроизводственных расходов. Предлагаемая номенклатура расходов приведена в таблице 3.

Таблица 3

**Предлагаемая номенклатура общехозяйственных расходов**

№ п/п	Статьи затрат
<b>1.</b>	<b>Управленческие расходы</b>
<b>1.1</b>	<b>Расходы на содержание аппарата управления</b>
	Заработная плата с отчислениями
	Служебные командировки
	Служебные командировки (сверх лимита)
	Расходы на связь
	Почтово-телеграфные расходы
	Представительские расходы

№ п/п	Статьи затрат
	Прочие расходы
<b>1.2</b>	<b>Расходы на содержание охраны предприятия</b>
	ДКС (дежурно-контрольная служба)
	ВПЧ-10 (военно-пожарная часть)
<b>2.</b>	<b>Общехозяйственные расходы</b>
2.1	Расходы на содержание прочего общезаводского персонала
	ПКО,ПДО (планово-коммерческий отдел, производственно-диспетчерский отдел)
	БТИ (бюро технической инвентаризации)
	АТС (автоматическая телефонная станция)
2.2	Амортизация основных средств и нематериальных активов
2.3	Расходы на содержание и ремонт зданий, сооружений и инвентаря, расходы на содержание территории предприятия
	ЦПХС (центральная производственно-хозяйственная служба)
	Хоз. участок
2.4	Испытания, опыты и исследования
	ОКК (отдел контроля качества)
	ОПС (отделение питательных сред)
	ЦЛ(центральная лаборатория)
	ИАЦ (информационно-аналитический центр)
	Отдел развития
	ОВЭС (отдел внешнеэкономических связей)
2.5	Охрана труда
	Спецмолоко
	Спецодежда
	Техмероприятия
	Медоосмотр
2.6	Расходы на персонал
	Подготовка кадров
	Организованный набор персонала
2.7	Прочие расходы
	Лицензирование
	Сертификация
<b>3.</b>	<b>Налоги</b>
	Земельный налог
	Водный налог
	Налог на имущество
	Плата за загрязнение окружающей среды
	Транспортный налог
<b>4.</b>	<b>Непроизводительные расходы</b>
	Недостачи (за вычетом излишков)
	Потери от порчи ценностей
	<b>Итого общезаводских расходов</b>

В рассматриваемой в статье фармацевтической подотрасли (производство антибиотиков во флаконах и растворов в бутылках для обеспечения лечебных учреждений), косвенные расходы рас-

пределяются между видами продукции методом распределения затрат пропорционально объему выпущенной продукции ( на тысячу единиц бутылок или флаконов). Согласно методики прямого распределения косвенных затрат расходы по каждому обслуживаемому подразделению относятся на производственные подразделения напрямую, минуя прочие обслуживающие подразделения. Преимуществом этого метода являются его простота и не трудоемкость. Главный же его недостаток состоит в том, что он ведет к серьезным искажениям при определении реальной себестоимости различных видов продукции. Возможно, что для этой цели было бы неплохо использовать метод директ-костинг [1]. От того, насколько рационально косвенные расходы распределены, зависит точность определения себестоимости по отдельным технологическим линиям и видам продукции. Однако, при таком многономенклатурном производстве этот метод может значительно усложнить расчеты. А это является препятствием для его повсеместного внедрения.

*Библиографический список*

1. Вахрушина, М. А. Бухгалтерский управленческий учет : учебник / М. А. Вахрушина. – М. : Национальное образование, 2013. – 672 с. – ISBN 978-5-4454-0314-2.
2. Ершова Н. Б. Особенности учета затрат на производство в фармацевтической отрасли/ Н. Б. Ершова, В. С. Маляева / Вестник университета. – 2015. – № 3. – С. 49–56.
3. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения : 16.10 2015).
4. Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 27.04.2012) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 № 1790) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «Консультант Плюс». (дата обращения : 26.10 2015).
5. Федеральный закон от 12.04.2010 № 61-ФЗ (ред. от 22.10.2014) «Об обращении лекарственных средств» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015) [Электронный ресурс]. –Режим доступа : Справочная правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения : 12.10 2015).

УДК 657

И.В. Красюкова

**РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ ОТРАСЛИ (НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ)**

*Аннотация.* В статье рассмотрены наиболее распространенные методики анализа финансового состояния предприятий. Выявлены преимущества и недостатки каждой методики. Разработана методика анализа финансового состояния предприятий машиностроительной промышленности.

*Ключевые слова:* методика, финансовый анализ, финансовое состояние, отрасль, машиностроение.

Irina Krasnyukova

**DEVELOPMENT OF THE TECHNIQUE OF THE ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE ENTERPRISES TAKING INTO ACCOUNT SPECIFICS OF BRANCH INDUSTRY (AT THE EXAMPLE OF THE ENTERPRISES OF MECHANICAL ENGINEERING INDUSTRY)**

*Annotation.* The article describes the most common methods of analysis of financial state of enterprises. Advantages and disadvantages of each method have been investigated. The model of financial state analysis of enterprises of machine-building industry has been developed.

*Keywords:* methodology, financial analysis, financial condition, industry, mechanical engineering.

Одной из главной характеристик надежности любого предприятия является его финансовое состояние, информация о котором важна для различных внутренних и внешних пользователей. Из-за несовершенства механизма управления финансами, основанного на результатах финансового анализа деятельности предприятий, финансовое состояние предприятий машиностроительной промышленности остается напряженным. Недостаточная разработка методических вопросов анализа финансового состояния предприятий с учетом специфики отрасли подтверждает актуальность выбранной темы статьи.

Существует множество методик проведения анализа финансового состояния организации, разработанных западными (Л.А. Бернстайн, Ж. Ришар, Э. Хелферт и др.) и российскими (О.В. Ефимова, В.В. Ковалев, Е.В. Негашев, Г.А. Савицкая, А.Д. Шеремет и др.) учеными и специалистами. Необходимо отметить, что универсальной методики не существует: во многом все они схожи и используются для принятия как тактических, так и стратегических решений всеми участниками рыночной экономики. Большинство методик отечественных ученых основаны на таких методах анализа данных, как вертикальный, горизонтальный, коэффициентный и структурный анализы. Однако каждая методика содержит дополнительные элементы анализа, позволяющие проводить анализ в определенной направленности. Зарубежные методики не в полной мере подходят для анализа финансового состояния отечественных предприятий из-за отличий в системе бухгалтерского учета и налоговой законодательной базе, поэтому в статье рассмотрим самые распространенные российские методики проведения финансового анализа.

Под финансовым состоянием предприятия О.В. Ефимова понимает его обеспеченность источниками получения прибыли [1]. Методика финансового анализа автора содержит четыре этапа:

- 1) предварительная оценка финансового положения предприятия;
- 2) группировка всех оборотных средств по категориям риска;

3) оценка структуры источников средств на основе таких финансовых коэффициентов как коэффициенты независимости, финансовой устойчивости и финансирования;

4) расчет коэффициентов оборачиваемости.

В своей методике автор также использует систему показателей рентабельности, поскольку от способности предприятия приносить прибыль во многом зависит его финансовое положение. Для окончательного заключения о финансовом положении предприятия, кроме бухгалтерской (финансовой) отчетности, используются данные внутрипроизводственного учета. Методика достаточно сложна, но позволяет провести более глубокий и качественный финансовый анализ и обеспечить пользователей полной информацией. Однако в методике О.В. Ефимовой не уделяется достаточного внимания анализу структуры и динамике имущества предприятий, а также его реальной стоимости, слабо учитываются инфляционные процессы.

По мнению В.В. Ковалева, финансовое состояние предприятия характеризуется его платежеспособностью, целесообразностью и правильностью вложения финансовых ресурсов в активы, наличием у предприятия оборотных средств, эффективностью их использования [2]. Методика финансового анализа автора имеет двухмодульную структуру:

1) экспресс-анализ финансово-хозяйственной деятельности, включающий принятие решения о целесообразности анализа финансовой отчетности, изучение годового отчета и дальнейшую оценку результатов финансового состояния предприятия, целью которого является оценка финансового благополучия и динамики развития предприятия;

2) детализированный анализ финансово-хозяйственной деятельности, включающий обзор финансового положения предприятия, оценку результатов финансово-хозяйственной деятельности и его экономического потенциала с целью получения более подробной характеристики финансового положения предприятия, а также результатов его деятельности и возможности дальнейшего развития.

В ходе экспресс-анализа рассматривается структура ресурсов, результаты хозяйствования, эффективность использования собственных и заемных средств, в результате чего отбирается некоторое количество наиболее существенных показателей и происходит их дальнейшее отслеживание в динамике. Детализированный анализ позволяет конкретизировать, дополнить и расширить этапы экспресс-анализа, потребность в его проведении определяется по результатам экспресс-анализа. Методика В.В. Ковалева содержит расчет множества коэффициентов, таких как коэффициент оборачиваемости запасов, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент структуры капитала, коэффициент общей рентабельности, коэффициент рентабельности основной деятельности, коэффициенты авансированного и собственного капиталов и другие, что увеличивает трудоемкость работы.

В методике финансового анализа Г.В. Савицкой под финансовым состоянием субъекта хозяйствования понимается его способность финансировать свою деятельность и в пределах допустимого риска постоянно поддерживать платежеспособность. Предметом анализа являются причинно-следственные связи экономических явлений и процессов [3]. Анализ финансового состояния организации основывается, главным образом, на расчете относительных показателей. На следующих этапах анализа изучаются факторы изменения уровня исследуемых показателей, оценивается влияние на них управленческих решений, определяются резервы повышения финансовой устойчивости. Преимуществом данной методики является то, что в ней фактические результаты деятельности предприятия сравниваются с результатами прошлых лет, при этом минусом методики является возникновение сложности в расчетах финансовых коэффициентов.

Финансовое состояние предприятия в методике А.Д. Шеремета и Е.В. Негашева выражается в структурном соотношении его активов и пассивов [6]. В своей методике авторы финансовый анализ разделяют на «внешний», базой которого является публичная финансовая отчетность, и «внутренний», использующий в качестве информационной базы еще и данные внутрихозяйственной отчетно-

сти. Финансовый анализ рассматривается в единой системе комплексного экономического анализа, которая включает как производственный, так и финансовый анализ, и делится на четыре блока:

- 1) структурный анализ активов и пассивов;
- 2) анализ финансовой устойчивости;
- 3) анализ ликвидности предприятия;
- 4) анализ платежеспособности.

При возможности использования данных системного бухгалтерского учета методика позволяет провести более углубленный анализ, однако при грамотной группировке финансовых коэффициентов в ней не рассматривается внутригрупповая оценка экономического состояния предприятия.

Рассмотренные выше методики построены на основе структуры бухгалтерского баланса, на содержание статей которого оказывают влияние отраслевая специфика. От отраслевых факторов зависит количество и последовательность этапов методики, набор коэффициентов, уровень финансовых показателей и др. Деятельность различных предприятий различается по таким показателям, как ритмичность выпуска продукции, длительность производственного цикла, финансирование и движение денежных потоков и др. Например, одной из особенностей предприятий машиностроительной промышленности является длительный производственный цикл, в рамках которого происходит разрыв во времени между движением денежных средств, выпуском продукции, ее реализацией и формированием финансовых результатов. Существование расхождений по рекомендованным в традиционных методиках значениям финансовых коэффициентов при устойчивом финансовом состоянии предприятия позволяет предположить, что данные методики анализа финансового состояния организации рассчитаны, как правило, на ритмичное производство и короткий производственный цикл. Отсутствие общепринятой классификации финансовых коэффициентов затрудняет аналитическую деятельность.

В современной промышленности отрасль машиностроения составляет базу всей экономики и обеспечивает ее успешное развитие. Предлагаемая в статье методика проведения финансового анализа на предприятиях машиностроительной промышленности представляет собой совокупность взаимосвязанных блоков, включающих определенную последовательность этапов. Рассмотрим содержание каждого из этапов.

Подготовительный блок содержит следующие этапы:

- 1) составление плана проведения анализа финансового состояния;
- 2) сбор информации и анализ ее достоверности;
- 3) обработка полученных данных.

На первом этапе определяются цели, объекты, программа анализа, периодичность проведения и исполнители аналитических работ, порядок оформления и представления результатов проведенного анализа.

На втором этапе происходит сбор информации и оценка ее достоверности, при этом, чтобы дать более объективную оценку бухгалтерской (финансовой) отчетности необходимо детально рассмотреть отдельные ее статьи и отразить в пояснениях к бухгалтерскому балансу необходимые данные. При сборе всей необходимой информации целесообразно проводить подготовку бухгалтерской информации по цехам, видам сырья, материалов, топлива и готовой продукции, что позволит расширить и углубить аналитические результаты полезной информации.

На третьем этапе проводят обработку информации, что позволяет уточнить состав информационной базы и составить план проведения анализа финансового состояния предприятия.

Основной блок состоит из следующих этапов:

- 1) предварительный обзор и анализ общих результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

- 2) экспресс-анализ системы показателей;
- 3) углубленный финансовый анализ;
- 4) прогнозный анализ.

На первом этапе по основным показателям бухгалтерской (финансовой) отчетности устанавливается степень выполнения планов и изменение их в динамике, выявляются положительные и отрицательные стороны в работе, устанавливаются их причины.

Состояние машиностроительного комплекса определяет инвестиционную привлекательность и устойчивость жизненно важных отраслей народного хозяйства, и сегодня в России в существенных инвестициях нуждаются практически все предприятия отрасли. В свою очередь слабая инвестиционная привлекательность вызывает финансовые проблемы, поэтому на втором этапе основного блока целесообразно проводить экспресс-анализ системы показателей, которые с учетом потребностей предприятий машиностроительной промышленности на рынке инвестиций характеризуют экономический потенциал предприятия и результаты его финансово-хозяйственной деятельности. Такими показателями являются: рыночная стоимость компании и балансовая стоимость одной акции, а также их соотношение; прибыль и дивиденды на акцию; коэффициент дивидендных выплат; соотношение рыночной цены акции и прибыли на одну акцию; рыночная капитализация предприятия. Перечисленные выше показатели являются эффективным средством оценки предприятия инвесторами на рынке капитала.

Третий этап представляет собой углубленный финансовый анализ, в рамках которого проводят анализ финансового состояния и финансовых результатов предприятия, а также оценку эффективности его хозяйственной деятельности.

При анализе финансового состояния следует особое внимание уделить структурному анализу активов и пассивов, поскольку машиностроительные предприятия имеют значительный удельный вес запасов и кредиторской задолженности в валюте баланса, что отрицательно влияет на их финансовое состояние.

При анализе ликвидности и платежеспособности предприятия сгруппированные по степени ликвидности средства по активам сравниваются со сгруппированным по срокам погашения обязательствами по пассивам. Необходимо отметить, что проведение анализа ликвидности баланса является приближенным, более детальным является анализ платежеспособности при помощи таких финансовых коэффициентов, как коэффициенты абсолютной, быстрой и текущей ликвидности. Данный набор коэффициентов целесообразно дополнить расчетом длительности самофинансирования, характеризующей определенный запас финансовой прочности хозяйствующего субъекта, так как из-за низкой инвестиционной привлекательности доля самофинансирования машиностроительных предприятий растет за счет прибыли и амортизации.

Соотношение собственных и заемных источников формирования активов характеризует экономический потенциал предприятия. При анализе финансовой устойчивости необходимо провести анализ разности реального и уставного капитала. На данном этапе устанавливается достаточность величины реального собственного капитала и источников формирования запасов, так как соотношение стоимости запасов и величин собственных и заемных источников их формирования является одним из самых важных факторов устойчивости финансового состояния предприятия.

Машиностроительные предприятия характеризуются значительными производственными запасами, а большие объемы запасов на складе приводят к ухудшению финансового положения предприятия, поэтому при проведении анализа деловой активности необходимо рассчитывать показатели оборачиваемости по каждому виду сырья, материалов, топлива, готовой продукции и т.д. с целью углубления финансового анализа.

Несмотря на то, что в соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» [5] основным критерием несостоятельности (банкротства) признается неплатежеспособность на этапе анализа несостоятельности (банкротства) предприятий машиностроительной промышленности многие авторы считают необходимым использовать неформальные критерии, такие как неудовлетворительная структура имущества, увеличение периода погашения кредиторской задолженности и замедлении оборачиваемости оборотных активов и др.

Анализ финансового состояния должен содержать этап анализа реструктуризации. Существует несколько направлений реструктуризации: изменение масштаба или сферы деятельности, изменение внутренней структуры предприятия, изменение состава и структуры собственного капитала [4]. Выбор критерия эффективности реструктуризации довольно сложен, но для предприятий машиностроительной промышленности особенно важно составление разделительного баланса и расчет интегрального коэффициента реструктуризации.

Анализ поведения затрат является важным этапом при анализе финансовых результатов. Также в силу технологических особенностей производственного процесса предприятий машиностроительной промышленности целесообразно уделить особое внимание анализу взаимосвязи объема производства себестоимости и прибыли, факторному анализу прибыли.

Оценивая эффективность хозяйственной деятельности предприятия необходимо обратить особое внимание на анализ технико-экономических показателей; оценку факторов риска, связанных с хозяйственной деятельностью; оценку эффективности инвестиционного проектирования.

На четвертом этапе в рамках прогнозного анализа проводится обработка результатов ранее проведенных этапов, дается заключение о финансовом состоянии предприятия, прогнозируется риск финансовой несостоятельности, а также разрабатываются рекомендации по дальнейшим действиям.

Для прогноза риска финансовой несостоятельности может быть использовано несколько моделей.

1. Двухфакторная модель Альтмана (факторы-признаки: платежеспособность и финансовая независимость). В качестве учитываемого фактора риска выступает возможность необеспечения заемных средств собственными в будущие периоды. Таким образом, определение границы между платежеспособностью и несостоятельностью является содержанием модели.

2. Четырехфакторная модель Лиса, в которой факторы-признаки учитывают следующие результаты деятельности предприятия: ликвидность, рентабельность и финансовая независимость экономической организации.

3. Четырехфакторная модель Таффлера, объединяющая такие показатели, как прибыльность, соответствие оборотного капитала, финансовый риск и ликвидность.

4. Модель Бивера, позволяющая оценить финансовое состояние компании с точки зрения ее возможного будущего банкротства. В систему показателей модели входят коэффициент Бивера, коэффициент текущей ликвидности, рентабельность активов, коэффициент покрытия активов собственным оборотным капиталом и финансовый леверидж.

Вышеперечисленные модели позволяют провести простые финансовые расчеты, однако необходимо учитывать субъективность их применения по отношению к российским предприятиям, поэтому прогноз банкротства необходимо дополнить такими моделями, как двухфакторная модель М. А. Федотовой, метод рейтинговой оценки Р.С. Сайфулина и др.

При прогнозных расчетах основное внимание следует уделить внешним и внутренним факторам, оказывающим влияние на функционирование предприятия, результатам деятельности предприятия за прошедшие периоды. При этом важно оценить надежность полученных результатов.

По итогам изучения позиций по организации финансового анализа ряда ученых-экономистов были внесены рекомендации по дальнейшему развитию методики финансового анализа с отражением

специфики предприятий машиностроительной промышленности. Развитие методики финансового анализа заключается в том, что исходя из рассмотрения действующих методик анализа, были дополнены существующие блоки обобщенной методики с учетом влияния особенностей машиностроения. Предлагаемая в статье методика основывается на комплексном системном подходе к проведению финансового анализа, что является необходимым условием в рамках современных требований рыночной экономики.

В заключение необходимо отметить, что появление новых исследователей в области анализа финансового положения предприятия, дополнение ранее изданных методик, ориентация ученых-экономистов на потребности субъектов анализа свидетельствуют о недостаточной теоретической и методической разработанности проблемы организации и внедрения финансового анализа.

*Библиографический список*

1. Ефимова, О. В. Финансовый анализ : современный инструментарий для принятия экономических решений : учебник / О. В. Ефимова. – 3-е изд., испр. и доп. – М. : Омега-Л, 2010. – 351 с. – ISBN 978-5-370-01781-0.
2. Ковалев, В. В. Финансовый анализ. Методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 560 с. – ISBN 5-279-02354-X.
3. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Г. В. Савицкая – 6-е изд., испр. и доп. – М. : Инфра-М, 2013. – 284 с. – ISBN 978-5-16-005225-0.
4. Табачникас, Б. И. Оценка эффективности реструктуризации предприятий [Электронный ресурс] / Б. И. Табачникас // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 1(37). – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3455> (дата обращения : 24.10.2015).
5. Федеральный закон № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 24.10.2015).
6. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 208 с. – ISBN 978-5-16-003068-5.

УДК 338.2

С.М. Мамаев

## НЕДОСТАТКИ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

*Аннотация.* В статье рассматриваются основные налоги, выплачиваемые сегодня недропользователями. Это вывозные таможенные пошлины на нефть и газ и налог на добычу полезных ископаемых. Основным недостатком налога на добычу полезных ископаемых является плоская шкала его использования при которой по одинаковой ставке облагаются как высокорентабельные, так и низкорентабельные месторождения. Это часто приводит к тому, что месторождения, которые могли бы еще достаточно долго эксплуатироваться, консервируются. В связи с этим считаем необходимым дифференцировать ставки и отказаться от фискальной роли таможенных пошлин.

*Ключевые слова:* вывозные таможенные пошлины на нефть и газ, налог на добычу полезных ископаемых, система налогообложения, природные условия добычи на месторождении, природная рента.

Sirazhutdin Mamaev

## DISADVANTAGES OF THE SYSTEM OF TAXATION OF SUBSOIL USE AND WAYS TO IMPROVE IT

*Annotation.* The article discusses the main taxes payable by subsoil users today. This export customs duties on oil and gas and the tax on mineral extraction. The main drawback of the tax on extraction of minerals is a flat scale of its use that are subject to the same rate as highly profitable and low-profitable deposits. It custo causes deposits that could be still long enough to be operated, preserved. In this regard, we consider it necessary to differentiate the mineral extraction tax rate and to abandon the fiscal role of customs duties.

*Keywords:* export customs duties on oil and gas, tax on production of useful minerals, tax system, natural conditions of production, resource rents.

Ныне действующая система налогов и платежей сложилась в начале 2000-х гг. и включает в себя налоги, предусмотренные Налоговым кодексом и Законом РФ «О недрах» (глава 17). Так, все налоги, предусмотренные для недропользователей в области нефти и газа в динамике, делятся на две части. К первой части относятся налоги, которые выплачивают все российские предприятия (налог на добавленную стоимость, налог на прибыль организаций и прочие), ко второй относятся специфические налоги для недропользователей. При этом самыми крупными платежами, изымающими основную часть доходов недропользователей, являются вывозные таможенные пошлины на нефть и газ (1 место) и сборы, налоги, и регулярные платежи за пользование недрами, занимающие 2-е место, 99 % от общей суммы которых занимает налог на добычу полезных ископаемых. Итак, основными платежами, которыми облагаются недропользователи в области добычи нефти и газа являются налог на добычу полезных ископаемых и вывозные таможенные пошлины на нефть и газ.

Многие экономисты считают, что налог на добычу полезных ископаемых – это налог типа роялти, который взимается в России по плоской шкале «в зависимости от количества добытой нефти с учетом уровня мировой цены нефти «Юралс» и курса доллара США. При этом налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) не зависит от рентабельности разработки каждого отдельного месторождения. В отличие от России большинство стран используют роялти, размер которого определяется стоимостью добытых нефти и газа (например, Канада, США) или финансовым результатом деятельности предприятия по добыче углеводородов (Норвегия, Великобритания)» [11, с. 97]. Таким образом, учет объема добычи или финансового результата добывающего предприятия приводит если не к учету конкретных условий добычи на различных месторождениях, то обеспечивает в каком то роде

учет индивидуальных особенностей месторождения. Однако используемая в настоящее время плоская шкала ставок НДС даже такого подхода к месторождениям не обеспечивает. При этом следует понимать, что роялти вообще не приспособлен к изъятию природной (горной) ренты.

В современной экономической литературе существует и такое мнение «налог на добычу полезных ископаемых представляет собой фактически акциз, который автоматически добавляется к цене товара, оплачивается потребителем и никакого отношения к природной ренте не имеет. Он рассчитывается от объема добычи последних на основе средней цены реализации. Таким образом, отчисления НДС не зависят от фактических затрат на добычу» [4, с. 182].

Несмотря на это, существует мнение, что «некоторые налоги имеют прямую увязку с концепцией экономической ренты, как, например, НДС в России или налог на доходы от нефти (НДН) в Великобритании» [7, с. 26].

Нам представляется более обоснованным мнение о том, что плоская шкала НДС «т. е. отсутствие рентного подхода в налогообложении добычи нефти и газа, приводит к тому, что разработка высокодоходных и некондиционных запасов облагается одинаковыми суммами платежей ... в рамках действующей системы налогообложения предприятия предпочитают «снимать сливки» с высокопродуктивных участков, что приводит к преждевременному обводнению скважин, блокированию в недрах значительных запасов» [12, с. 98]. Это положение, к которому приводит использование плоской шкалы НДС представлено на рисунке 1 [16].

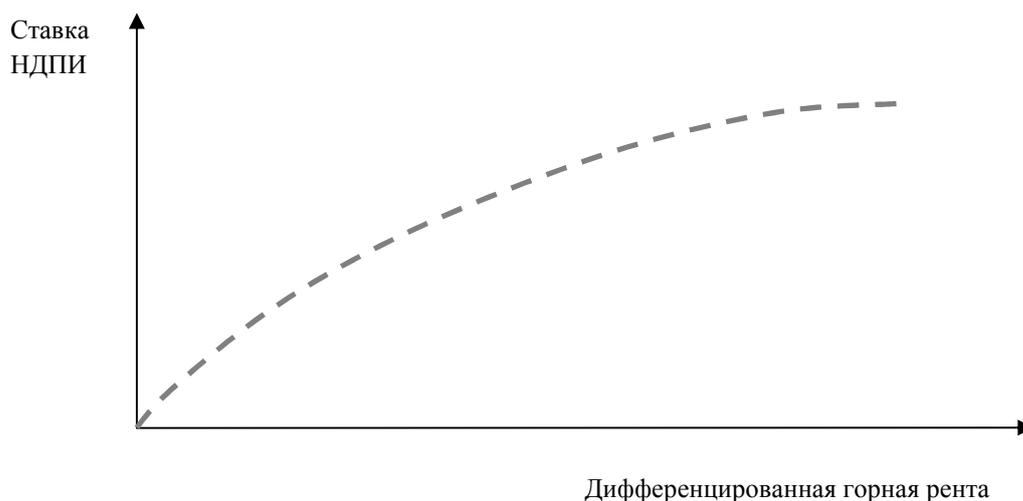


Рис. 1. Ставка НДС и величина горной ренты

Эта ситуация относится не только к нефтедобыче: «В современной логике Налогового кодекса РФ отсутствует дифференциация налога на добычу угля, что не позволяет стимулировать эффективную угледобычу, а приводит к хищнической выемке наиболее эффективных запасов» [14, с. 213].

Конечно, нельзя не признать, что «российское Правительство также использует рентную концепцию: в июле 2008 г. увеличен необлагаемый минимум по НДС с 9 до 15 долл. за баррель и установлены дополнительные налоговые льготы при добыче труднодоступных запасов нефти. В частности, нулевая ставка по НДС распространена на добычу

нефти из скважин, расположенных за Северным полярным кругом, в Каспийском и Азовском морях, а также на территории Ямало-Ненецкого автономного округа» [7, с. 26]. Однако, этого недостаточно.

Использование плоской шкалы НДС с элементами ее дифференциации приводит к тому, что невозможно с точностью сказать, на изъятие какой ренты (абсолютной или дифференциальной) направлен данный налог: «При применении фиксированной ставки роялти этот налог направлен на налогообложение абсолютной ренты» [1, с. 63]. То же самое отмечает и С.А. Кимельман: «С определенной долей условности можно предположить, что действующий в России механизм установления и изъятия в бюджет налога на добычу полезных ископаемых (НДС) соответствует изъятию у недропользователей абсолютной горной ренты» [9]. В случае же использования «...дифференцирования ставки роялти этот платеж в определенной степени направлен на налогообложение дифференциальной ренты» [1, с. 63]. Такое мнение не представляется верным: авторы далее приводят график и показывают, что для определенной части месторождений и твердая ставка НДС (российский аналог роялти) может соответствовать для определенной части месторождений получаемой ими сумме дифференцированной горной ренты [1, с. 67]. Кроме этого, (в особенности, в нашей стране, где дифференциация коснулась небольшой части месторождений) твердая ставка может совпадать с дифференцированной. В этом случае следует предположить, что когда твердая ставка НДС совпадает с величиной горной ренты части месторождений, НДС изымает дифференциальную горную ренту, а в других случаях – абсолютную? [17].

Кроме этого, в нашей стране абсолютная рента редкости, в соответствии с классическими воззрениями на внутреннем рынке образовываться не может. Если не хватает нефти для удовлетворения внутреннего спроса, достаточно расконсервировать часть месторождений, ставших нерентабельными в условиях применения плоской шкалы НДС, и спрос будет удовлетворен.

Хотя, конечно, это приведет к некоторому повышению внутренних цен. А в целом по стране недостатки НДС, продолжают приводить к преждевременному оставлению месторождений. «Установление единых ставок налогов для всех месторождений при огромном разнообразии геологических, географических, технологических и экономических условий их освоения не является рациональным механизмом изъятия рентного дохода. Это приводит к потерям бюджета либо от неполного получения рентного дохода (при низких ставках для месторождений, находящихся в благоприятных условиях), либо от недополучения дохода за счет отказа от разработки маргинальных месторождений и сокращения сроков их эксплуатации (при относительно высоких ставках для месторождений, находящихся в неблагоприятных условиях)» [4, с. 308]. По мнению многих экономистов, считающих, что НДС – это налог типа роялти: «негативный эффект роялти заключается в том, что они стимулируют преждевременное оставление месторождений, поскольку эксплуатация месторождения будет продолжаться только до тех пор, пока выручка превышает затраты, а при уплате роялти затраты увеличиваются на их величину. И это при том, что выплата роялти, как правило, начинается задолго до того, как инвестор фактически возместит первоначальные капиталовложения» [12].

Однако в этих условиях наибольший вред приносит плоская шкала НДС, которая сегодня становится анахронизмом. «Мировой опыт в области недропользования говорит о том, что необходимо дополнительное стимулирование разработки бедных и низкорентабельных участков малыми предприятиями, поскольку традиционно это является полем деятельности для небольших недропользователей. Так ЮАР пошло на полную отмену ресурсных платежей в области золотодобычи на недропользователей, с целью недопущения снижения золотодобычи ... В Испании действует широкая система льгот, которые направлены на стимулирование более полной разработки месторождения» [10, с. 74].

Так, анализ положения в нефтедобывающем секторе Калининградской области показывает что «абсолютное большинство (чуть более 75 %) объектов резервного фонда Калининградской области характеризуются мельчайшими извлекаемыми локализованными ресурсами, не превышающими 100 тыс. т; на долю этих объектов приходится треть суммарных ресурсов нефти подготовленных и

выявленных к настоящему времени. В пределах Калининградского региона, характеризующегося преобладанием в структуре перспективной ресурсной базы мельчайших объектов, рентабельность освоения существенной части нефтяного потенциала будет зависеть от эффективности ГРП (в первую очередь, от успешности поискового бурения). С целью снижения порога рентабельности запасов и включения в промышленный оборот экономически непривлекательной для инвесторов части ресурсной базы необходим ввод налоговых льгот, объем которых должен определяться индивидуально по каждому объекту и зависеть в первую очередь от цен на нефть и себестоимости ее добычи. Применительно к рассматриваемому региону вся добываемая нефть которого экспортируется, единственным существенным направлением формирования подобных льгот может быть лишь налог на добычу полезных ископаемых» [6].

При этом, применительно к некоторым месторождениям (например, объект Хрустальный) «проект выходит на уровень минимально приемлемой рентабельности инвестиций в 10 % лишь при полном упразднении НДС» [6]. Однако если рассмотреть экономические показатели по объекту, то можно увидеть: «финансовая эффективность соответствующего проекта в целом (т. е. в безналоговом режиме) составляет по внутренней норме рентабельности (ВНР) 45 %, т. е. его можно охарактеризовать как высокорентабельный. Низкая рентабельность проекта для инвестора сопряжена с огромной налоговой нагрузкой» [6]. Исходя из всего вышесказанного, следует вполне обоснованный вывод: «Применение не дифференцированной в зависимости от условий добычи ставки налога не соответствует мировым тенденциям в налогообложении нефтегазового сектора. В мировой практике ставки рентных налогов напрямую зависят от объема или рентабельности добычи, этапа освоения месторождения» [6]. Как уже отмечалось, такой подход обеспечивает, если не учет природных условий добычи, то учитывает конкретную рентабельность добычи на месторождении.

Вывозные таможенные пошлины – это сегодня основной платеж, формирующий доходы государственного бюджета страны. Возможно, вопрос о совершенствовании вывозных таможенных пошлин более важен, чем проблемы дифференциации НДС, так как расчеты некоторых экономистов показали, что дифференциальная природная рента совсем не так велика [15]. Следует отметить, что: «Экспортные пошлины, взимаемые с товаров при их вывозе за границу, используются в современной мировой торговой практике крайне редко. Эти пошлины могут применяться в фискальных целях, для выравнивания низких внутренних цен и более высоких цен на внешнем рынке, с целью сохранения национальных ресурсов» [2].

Уровень ставок экспортной (таможенной) пошлины на нефть определяются Правительством Российской Федерации с учетом средней цены на нефть Urals на средиземноморском и роттердамском рынках сырья. Мониторинг цен и действие ставок экспортной пошлины на нефть равно одному месяцу (до 1 января 2009 г. – два месяца).

Картвенко И.В. отмечает, что поскольку экспортеры в соответствующем периоде исчисляли и уплачивали пошлину, определенную по данным о цене за предшествующий период, бывали случаи, когда при уменьшении уровня цены на нефть использовалась ставка, определенная в условиях более высокой цены предшествующего периода. Было возможно и обратное. Уменьшение с конца 2008 г. срока мониторинга до одного месяца несколько выровняло положение, а эффект стал не столь значимым. Экспортные пошлины, взимаемые с товаров при их вывозе за границу, используются в современной [8, с. 19].

Как уже отмечалось, вывозная таможенная пошлина является самым крупным платежом, которым облагаются доходы недропользователей. Так, в 2010 г. вывозная таможенная пошлина на нефть и газ составила, соответственно (млрд. руб.) 1707,7 и 414,9. При этом, поступление НДС от нефтяных и газодобывающих компаний в том же году составило 1303,5 млрд руб. С 1 августа 2013 г. ставка таможенной пошлины на нефть составила 379,8 долл. в за тонну (с 1 октября 2012 г. она со-

ставляла 418,9 долл. за тонну). «Таким образом, одни лишь доходы, которые приносит федеральному бюджету нефтяная промышленность (в том числе доходы от вывозных таможенных пошлин на сырую нефть и нефтепродукты), делают ее одной из самых значимых для России в ряду стратегических отраслей промышленности» [13]. Следует отметить, что в большинстве стран с богатыми природными ресурсами вывозная таможенная пошлина не является налоговым инструментом, имеющим значимое фискальное значение для наполнения бюджета страны. Но как отмечают А.А. Герт, К.Н. Волкова, О.Г. Немова и Н.А. Супрунчик: «В настоящее время существуют два налога, направленных на изъятие рентного дохода у недропользователей: экспортная пошлина, устанавливаемая на нефть в зависимости от ее цены Правительством РФ, и НДС, база для расчета которого по нефти с 2002 г. устанавливается Федеральной налоговой службой РФ с учетом мировых цен на нефть и курса доллара США к рублю, а с 1 января 2007 г. дополнительно введен коэффициент, учитывающий выработанность месторождения» [3, с. 308]. При этом «в России же экспортные пошлины стали одним из главных инструментов, перекачивающих значительную часть выручки нефтегазовых компаний в государственную казну» [11, с. 95]. В то же время существует мнение, что «вывозная таможенная пошлина косвенно является сдерживающим фактором роста цен на нефть на внутреннем рынке страны» [5, с. 149].

Таким образом, указанные платежи и вся система налогообложения недропользования нуждаются в совершенствовании. Одни авторы (об этом говорилось выше) считают дифференцировать ставки НДС и отказаться от фискальной роли таможенных пошлин. Другие стоят на более радикальной позиции: перейти к государственной собственности на нефть и госмонополии внешней торговле ею [16, 17]. В любом случае, указанное совершенствование, играющее огромную роль в формировании Федерального бюджета, необходимо.

#### Библиографический список.

1. Волынская, Н. А. Рента в сырьевых отраслях топливно-энергетического комплекса России / Н. А. Волынская, С. С. Ежов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2006. – № 4. – С. 58–71.
2. Ввозная и вывозная таможенные пошлины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.forexper.ru/9.shtml> (дата обращения : 08. 03. 2013).
3. Герт, А. А. Методика и практический опыт стоимостной оценки запасов и ресурсов нефти и газа / А. А. Герт., К. Н. Волкова, О. Г. Немова [и др.]. – Новосибирск : Наука. – 2007. – 384 с.
4. Гончаров, Ю. А. Единый рентный налог как инструмент управления ресурсами и стимулирования экономического роста: аргументы за и против / Ю. А. Гончаров // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. – 2004. – № 2. – С. 181–184.
5. Давыдов, И. П. Целесообразность использования зарубежного опыта рентного налогообложения в Российской практике / И. П. Давыдов // Вестник УГТУ–УПИ, УрФУ. – 2009. – № 4. – С. 144–155.
6. Зытнер, Ю. И. Геологические и экономические аспекты освоения ресурсной базы углеводородного сырья Калининградской области [Электронный ресурс] / Ю. И. Зытнер, Г. А. Григорьев, А. А. Отмас // Нефтегазовая геология. Теория и практика. – 2008. – № 3. – Режим доступа : [http://www.ngtp.ru/rub/6/5\\_2008.pdf/](http://www.ngtp.ru/rub/6/5_2008.pdf/) (дата обращения : 18.10.2013).
7. Каратаев, А. С. Налоговая политика государства в отношении крупнейших налогоплательщиков / А. С. Каратаев // Инновационное развитие экономики. – 2011. – № 2. – С. 23–32.
8. Картовенко, И. В. Налоговые регуляторы нефтяного сектора в современной экономике : автореф. дис. ... канд. экон. наук / И. В. Картовенко. – М. : МГУ им. М. В. Ломоносова, 2009. – 26 с.
9. Кимельман, С. А. Рента, власть, олигархи и народ [Электронный ресурс] / С. А. Кимельман // Советская Россия. – 2009. – 2 июня. – Режим доступа : <http://www.sovross.ru/modules.php?name=News&file=article&sid.../> (дата обращения : 14.11.13).
10. Киршин, Е. М. Рентные доходы в системе платного недропользования / Е. М. Киршин // Горный информационно-аналитический бюллетень. – 2002. – № 11. – С. 73–75.

11. Моисеева, М. А. Налогообложение добычи нефти и газа: тенденции развития / М. А. Моисеева, И. Е. Войшвилло, Н. С. Милоголов // Государственный университет Минфина России. Финансовый журнал. – 2012. – № 1. – С. 87–100.
12. Налогообложение при недропользовании как фактор формирования инвестиционного климата. [Электронный ресурс] // Деловая пресса. – 2003. – № 49 (239). – Режим доступа : [http://www.businesspress.ru/newspaper/article\\_mId\\_36\\_aId\\_.../](http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mId_36_aId_.../) (дата обращения : 24.10.12).
13. Обложение вывозными таможенными пошлинами нефти и нефтепродуктов // Таможенный брокер. – 2013. – № 03 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.brokert.ru/material/oblozhenie...neft-nefteproduktu/> (дата обращения : 04.09.13).
14. Секистова Н.А. Элементы стимулирования рационального недропользования в угольной промышленности через налог на добычу полезных ископаемых и оценку стоимости месторождения / Н. А. Секистова // Горный информационно-аналитический бюллетень. – 2009. – № 8. – С. 212–218.
15. Чернявский, С. В. Горная рента от добычи нефти в РФ в 2013 году / С. В. Чернявский, Н. А. Золотарев // Вестник университета. – 2015. – № 10. – С. 154–157.
16. Чернявский, С.В. Концепция реформирования изъятия дифференциальной горной ренты в нефтедобывающей промышленности России / Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://guu.ru/files/referate/2014/chernyavski\\_s\\_avt.pdf/](http://guu.ru/files/referate/2014/chernyavski_s_avt.pdf/) (дата обращения : 10.01.2015).
17. Чернявский, С.В. Концепция реформирования изъятия дифференциальной горной ренты в нефтедобывающей промышленности России [Электронный ресурс] / С. В. Чернявский : дис. д-ра эконом. наук. – М. : ГУУ, 2014. – Режим доступа : [http://guu.ru/files/referate/2014/chernyavski\\_s\\_dis.pdf/](http://guu.ru/files/referate/2014/chernyavski_s_dis.pdf/) (дата обращения : 12.01.2015).

УДК 336.221:338.5

Н.В. Мамиконян

## ОСОБЕННОСТИ РАЗГРАНИЧЕНИЯ ПОЛНОМОЧИЙ В ОТНОШЕНИИ ПРОВЕДЕНИЯ ВЫЕЗДНОЙ И (ИЛИ) КАМЕРАЛЬНОЙ ПРОВЕРОК ИЛИ ПРОВЕРКИ В СВЯЗИ С СОВЕРШЕНИЕМ СДЕЛОК МЕЖДУ ВЗАИМОЗАВИСИМЫМИ ЛИЦАМИ

*Аннотация.* В современных условиях осуществление контроля трансфертного ценообразования со стороны государственных органов и приведение в соответствие уровня налогообложения сделок, осуществляемых между взаимозависимыми лицами, и сделок между независимыми организациями необходимы для экономики и бюджета страны. В статье рассмотрен вопрос корректной трактовки норм законодательства, в связи с отсутствием четкой регламентации в Налоговом кодексе Российской Федерации норм по разграничению полномочий в отношении проведения выездной и (или) камеральной проверок или проверки в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами.

*Ключевые слова:* ценообразование для целей налогообложения, контролируемые сделки, налоговые проверки, полномочия налоговых органов.

Narine Mamikonyan

## SPECIAL ASPECTS OF DELINEATION OF AUTHORITY BETWEEN FIELD AND/OR DESK TAX AUDIT OR AUDIT OF COMPLETENESS OF THE CALCULATION AND PAYMENT OF TAXES ASSOCIATED WITH TRANSACTIONS BETWEEN RELATED PARTIES

*Annotation.* In the modern context monitoring transfer pricing on the part of state authorities and tax adjustments of controlled transactions between associated and independent parties are vital for the economy and budget of the country. The article is devoted to the correct interpretation of the legislation due to the lack of the appropriate delineation of authority conducting field and/or desk tax audit or audit of completeness of the calculation and payment of taxes associated with transactions between related parties.

*Keywords:* pricing for tax purposes, controlled transactions, tax audits, powers of tax authorities.

18 июля 2011 г. Президент России подписал Федеральный закон № 227-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения», который регламентирует применение трансфертных цен для целей налогообложения. Данный закон составлен по образцу и подобию принципов определения цены товаров, которые используются в странах – членах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), но Россия внесла свою особую лепту в правила ОЭСР.

В статье рассмотрен актуальный вопрос корректной трактовки норм законодательства, в связи с отсутствием четкой регламентации в Налоговом кодексе Российской Федерации (далее – НК РФ) норм по разграничению полномочий в отношении проведения выездной и (или) камеральной проверок или проверки в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами.

Пунктом 1 ст. 105.17 НК РФ предусмотрено, что проверка полноты исчисления и уплаты налогов в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами проводится Федеральной налоговой службой Российской Федерации (ФНС России) по месту ее нахождения.

Проверка проводится на основании уведомления о контролируемых сделках или извещения территориального налогового органа, проводящего выездную или камеральную налоговую проверку, налоговый мониторинг налогоплательщика, направленных в соответствии со ст. 105.16 НК РФ, а также при выявлении контролируемой сделки в результате проведения федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным по контролю и надзору в области налогов и сборов, повторной

выездной налоговой проверки в порядке контроля за деятельностью налогового органа, проводившего налоговую проверку, налоговый мониторинг.

Абзацем 3 п. 1 ст. 105.17 НК РФ установлено, что контроль соответствия цен, применяемых в контролируемых сделках, рыночным ценам не может быть предметом выездных и камеральных проверок [1].

Нормы п. 1 ст. 105.3 НК РФ предусматривают применение в сделках между взаимозависимыми лицами общепринятого в мировой практике принципа «вытянутой руки» при определении цен в сделках для целей налогообложения. При этом цены в сделках, сторонами которых являются лица, не признаваемые взаимозависимыми, признаются рыночными [7].

В соответствии с письмами Минфина от 18.10.2012 № 03-01-18/8-145 и от 26.10.2012 № 03-01-18/8-149, исходя из совокупности норм НК РФ, сделки между взаимозависимыми лицами можно разделить на две группы: контролируемые, признаваемые таковыми при соблюдении положений ст. 105.14 НК РФ, и иные сделки между взаимозависимыми лицами.

В отношении контролируемых сделок на налогоплательщиков возложена обязанность по уведомлению налоговых органов о совершении таких сделок и представлению соответствующей документации при проведении ФНС России проверки полноты исчисления и уплаты налогов в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами. В свою очередь, согласно п. 1 ст. 105.17 НК РФ проверка полноты исчисления и уплаты налогов в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами проводится ФНС России.

В отношении иных сделок между взаимозависимыми лицами, не подпадающих под критерии контролируемых сделок, представление уведомления и подготовка документации, в соответствии со ст. 105.15 НК РФ, не предусмотрены. При этом, по мнению Минфина, контроль соответствия цен в таких сделках может осуществляться в следующем порядке.

В случае если в ходе контрольной работы территориальным налоговым органом выявлен факт совершения сделки, которая по условиям подпадает под контролируемую, но в представленном в налоговый орган уведомлении налогоплательщиком отражены недостоверные сведения, или которая по условиям договоров не подпадает под контролируемую, но при этом по предварительной оценке сделка относится к контролируемым, территориальным налоговым органом может быть подготовлено информационное письмо в ФНС России, в котором излагаются факты, свидетельствующие о занижении сумм соответствующих налогов. Указанная информация может служить основанием для повторной выездной налоговой проверки в порядке контроля за деятельностью налогового органа, проводившего проверку, с последующей проверкой полноты исчисления и уплаты налогов в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами.

В случаях совершения между взаимозависимыми лицами сделок, не отвечающих признакам контролируемых, в которых исчисление налоговой базы осуществляется на основании положений отдельных статей части второй НК РФ исходя из цен, определяемых в соответствии со ст. 105.3 НК РФ (в том числе при реализации товаров (работ, услуг) по товарообменным (бартерным) операциям, реализации товаров (работ, услуг) на безвозмездной основе, передаче права собственности на предмет залога залогодержателю при неисполнении обеспеченного залогом обязательства, передаче товаров (результатов выполненных работ, оказании услуг) при оплате труда в натуральной форме), контроль соответствия цен, примененных в таких сделках, рыночным ценам может быть предметом выездных и камеральных проверок. При этом в целях определения фактической цены сделки, в которой предполагается занижение суммы налога, подлежащего уплате в бюджетную систему Российской Федерации, считаем возможным применять методы, установленные гл. 14.3 НК РФ.

В отношении сделок, в которых налогоплательщиками искусственно создаются условия для того, чтобы сделка не отвечала признакам контролируемой, считаем необходимым устанавливать

фактическую взаимозависимость лиц, в том числе в соответствии с п. 7 ст. 105.1 НК РФ, или признавать сделку контролируемой на основании положений п. 10 ст. 105.14 НК РФ.

В иных случаях установления фактов уклонения от налогообложения в результате манипулирования налогоплательщиком ценами в сделках необходимо доказывание получения налогоплательщиком необоснованной налоговой выгоды в рамках выездных и камеральных проверок, в том числе с применением методов, установленных гл. 14.3 НК РФ [3; 5].

Принимая во внимание позицию Минфина, изложенную в письмах от 18.10.2012 № 03-01-18/8-145, от 26.10.2012 № 03-01-18/8-149 возникает коллизия норм при разграничении полномочий в отношении проведения выездной и (или) камеральной проверок или проверки в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами.

В письме Минфина от 26 декабря 2012 г. № 03-02-07/1-316 указано, что пунктом 12 ст. 105.3 НК РФ предусмотрено, что в случае, если главами части второй НК РФ, регулирующими вопросы исчисления и уплаты отдельных налогов, определены иные правила определения цены товара (работы, услуги) для целей налогообложения, то применяются правила части второй Кодекса.

Минфин считает, что в случае, когда налоговая база исчисляется в соответствии со ст. 105.3 и главами части второй НК РФ, налоговые органы вправе контролировать правильность определения налоговой базы и исчисления суммы налога по сделкам, совершаемым между взаимозависимыми лицами, не являющимся контролируруемыми сделками.

В рамках камеральных и выездных налоговых проверок налоговым органом может быть выявлен факт получения налогоплательщиком необоснованной налоговой выгоды вследствие, в частности, уменьшения налоговой базы посредством манипулирования ценами в сделках.

При оценке выявленной необоснованной налоговой выгоды в ходе налоговой проверки и доначислении налога налоговым органом должны учитываться принципы определения дохода (прибыли, выручки), предусмотренные ст. 41 и 105.3 НК РФ.

Факт получения необоснованной налоговой выгоды должен быть доказан налоговым органом [4].

В письме ФНС России от 16 сентября 2014 г. № ЕД-4-2/18674@ определено, что положения НК РФ лишь разграничивают полномочия в части налогового контроля цен в сделках по уровням системы налоговых органов в Российской Федерации. Проверка соответствия цен в контролируемых сделках, в силу положений пункта 1 ст. 105.17 НК РФ, осуществляется непосредственно ФНС России, проверка цен в сделках между взаимозависимыми лицами, но которые не признаются контролируемыми в соответствии со статьей 105.14 НК РФ, может проводиться территориальными налоговыми органами в ходе камеральной или выездной налоговой проверки. Положения абзаца 3 п. 1 ст. 105.17 НК РФ предусматривают запрет на осуществление проверок цен в ходе камеральных и выездных налоговых проверок только в отношении контролируемых сделок.

В вышеуказанном письме ФНС России также разъяснено, что в случаях совершения сделок между взаимозависимыми лицами, не отвечающих признакам контролируемых, в которых исчисление налоговой базы осуществляется на основании положений отдельных статей части второй НК РФ исходя из цен, определяемых в соответствии со ст. 105.3 НК РФ, контроль соответствия цен, применяемых в таких сделках, рыночным ценам может быть предметом выездных и камеральных налоговых проверок. Однако налоговому органу необходимо доказать получение налогоплательщиком необоснованной налоговой выгоды вследствие, в частности, уменьшения налоговой базы посредством манипулирования ценой в сделках. При этом налоговый орган вправе использовать для оценки размера такой выгоды методы, указанные в главе 14.3 НК РФ, поскольку такой механизм предусмотрен Кодексом в отношении контролируемых сделок [6].

Письмом Минфина от 19 июня 2015 г. № 03-01-18/35527 уточнено, что частью второй НК РФ

предусмотрено, что исходя из цен, определяемых в соответствии со ст. 105.3 НК РФ, осуществляется исчисление налоговой базы на основании положений отдельных статей части второй НК РФ (в том числе при реализации товаров (работ, услуг) по товарообменным (бартерным) операциям, реализации товаров (работ, услуг) на безвозмездной основе, передаче права собственности на предмет залога залогодержателю при неисполнении обеспеченного залогом обязательства, передаче товаров (результатов выполненных работ, оказании услуг) при оплате труда в натуральной форме), контроль соответствия цен, примененных в таких сделках, рыночным ценам может быть предметом выездных и камеральных налоговых проверок.

В случае если указанные сделки совершаются между взаимозависимыми лицами, но при этом не отвечают признакам контролируемых, для целей определения фактической цены сделки, в которой предполагается занижение суммы налога, подлежащего уплате в бюджетную систему Российской Федерации, считаем возможным применять методы, установленные главой 14.3 НК РФ.

В отношении иных сделок между взаимозависимыми лицами, не подпадающих под критерии контролируемых сделок, необходимо отметить следующее.

Сделки, не признаваемые контролируемыми в соответствии с пунктом 4 ст. 105.14 НК РФ, а также сделки, по которым объем доходов не превышает установленные ст. 105.14 НК РФ суммовые критерии, не могут выступать предметом налогового контроля с целью проверки соответствия цен рыночным ценам как в рамках проверки полноты исчисления и уплаты налогов, проводимой ФНС России, так и в рамках выездных и камеральных налоговых проверок [2].

В заключении, необходимо конкретизировать трактовку автора норм законодательства, в связи с отсутствием четкой регламентации в НК РФ норм по разграничению полномочий в отношении проведения выездной и (или) камеральной проверок или проверки в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами:

1) проверка полноты исчисления и уплаты налогов в связи с совершением контролируемых сделок между взаимозависимыми лицами проводится ФНС России по месту ее нахождения. Контроль соответствия цен, применяемых в контролируемых сделках, рыночным ценам не может быть предметом выездных и камеральных проверок;

2) при выявлении в рамках выездных и камеральных налоговых проверок территориальными налоговыми органами (далее – ТНО) факта совершения сделки, условия которой подпадают под контролируемую, но неотраженную в Уведомлении о контролируемых сделках, или по условиям договоров сделка не подпадает под контролируемую, но по предварительной оценке сделка относится к контролируемой, ТНО вправе направить информационное письмо в ФНС России. Указанная информация может служить основанием для проведения повторной выездной налоговой проверки, с последующей проверкой полноты исчисления и уплаты налогов в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами;

3) контроль соответствия цен, примененных в сделках между взаимозависимыми лицами, может быть предметом выездных и камеральных проверок только в сделках, в которых исчисление налоговой базы осуществляется на основании отдельных статей части второй НК РФ исходя из цен, определяемых в соответствии со ст. 105.3 НК РФ (в том числе, реализация товаров (работ, услуг) по товарообменным (бартерным) операциям, реализация товаров (работ, услуг) на безвозмездной основе и т.д.);

4) в иных случаях необходимо доказывать получение необоснованной налоговой выгоды.

#### *Библиографический список*

1. Налоговый кодекс Российской Федерации Ч.1 от 31.07.1998 № 146-ФЗ, в ред. от 04.06.2014, [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 26.09.2015).

2. Письмо Минфина от 19 июня 2015 г. № 03-01-18/35527 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.nalogiipravo.ru/\\_102001\\_349/](http://www.nalogiipravo.ru/_102001_349/) (дата обращения : 03.10.2015).
3. Письмо Минфина России от 18.10.2012 № 03-01-18/8-145 [Электронный ресурс] – Режим доступа : Справочная правовая система "КонсультантПлюс" (дата обращения : 27.09.2015).
4. Письмо Минфина России от 26.12.2012 г. № 03-02-07/1-316 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.audit-it.ru/law/account/531962.html> (дата обращения : 29.09.2015).
5. Письмо Минфина России от 26.10.2012 № 03-01-18/8-149 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ipirip.ru/pisma-minfina/2012/oktyabr/26-10.php> (дата обращения : 27.09.2015).
6. Письмо ФНС России от 16.12.2014 г. № ЕД-4-2/18674@ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.audit-it.ru/law/account/811226.html> (дата обращения : 03.10.2015).
7. Федеральный закон от 18.07.2011 № 227-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 26.09.2015).

УДК 657

Т.М. Рогуленко

Д.А. Позов

## АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Аннотация.* В статье рассматриваются теоретические подходы к анализу движения денежных средств, проводится сопоставление формирования показателей прямым и косвенным методом, рассмотрены преимущества и недостатки, исследуются направления движения денежных средств на основе альтернативного отчета о движении денежных средств, проводится анализ предприятия на основе аналитического баланса предприятия.

**Ключевые слова:** анализ движения денежных средств, денежный поток, операционная, инвестиционная, финансовая деятельность, аналитический баланс.

Tatiana Rogulenko

Dionis Pozov

## ANALYSIS OF CASH FLOWS OF THE COMPANY

*Annotation.* The article deals with theoretical approaches to the analysis of cash flow, comparison of data formation of indicators of direct and indirect methods, discussed the advantages and disadvantages, investigates the direction of movement of funds on the basis of an alternative report on the cash flow, the analysis of the company based on an analytical balance sheet.

**Keywords:** analysis of cash flow, cash flow, operating, investment, financial activities, analytical balance.

В связи с постоянно меняющейся экономической ситуацией, анализ финансового положения организации один из наиболее быстро реагирующих показателей на эти изменения. Все более актуальным становится анализ денежных потоков организации на основе данных отчета о движении денежных средств [1; 2; 6]. Информационная значимость данного отчета возрастает в связи с тем, что именно денежные потоки являются одними из первых показателей, которые позволяют выявить потенциальные проблемы организации [9; 10; 11; 12; 17]. Дополнительную информацию к отчету о движении денежных средств можно получить из бухгалтерского баланса, и отчета о финансовых результатах. Одним из доказательств возрастающего интереса к денежным потокам в России является вышедшее в 2011 г. отдельное Положение по бухгалтерскому учету Отчет о движении денежных средств (ПБУ 23/2011), аналогичное МСФО (IAS) 7 Отчет о движении денежных средств [3; 4; 5; 7; 8].

Отчет о движении денежных средств является сводным отчетом о входящих и исходящих денежных потоках компании за определенный период времени. Эти потоки разделены в соответствии с их областями применения, в трех основных категориях: операционной, инвестиционной и финансовой. Использование отчета о движении денежных средств в сочетании с информацией от двух других основных финансовых отчетов, бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах, а также других уточняющих документов позволяет финансовым руководителям оценить следующие характеристики:

- способность компании генерировать будущие чистые денежные потоки от операционной деятельности, для погашения кредиторской задолженности, процентных платежей по кредиту, выплату дивидендов.
- необходимость во внешнем финансировании компании.
- причины различий между чистой прибылью и чистыми денежными средствами от операционной деятельности.
- результаты инвестиций и финансирования сделок наличными и безналичными платежами.

Отчет о движении денежных средств показывает изменения в движении денежных потоков компании и их эквивалентов в разрезе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Каждое поступление или выплата денежных средств является одним из трех категорий обобщения: операционной, инвестиционной или финансовой деятельности. В таблице 1 представлены наиболее распространенные виды деятельности, отражаемые в отчете о движении денежных средств в разрезе видов деятельности (см. табл. 1).

Таблица 1

**Виды денежных потоков, отражаемые в отчете о движении денежных средств в разрезе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности**

Виды деятельности, отражаемые в отчете о движении денежных средств	Объяснение
<p>Операционная деятельность  Денежные поступления:  от продажи товаров и услуг;  проценты и другие доходы от кредитования  Отток денежных средств:  расчеты с поставщиками за материальные ценности и услуги;  выплаты сотрудникам;  оплата кредиторам (проценты);  оплата налогов;  платежи прочим поставщикам;  прочие операционные расходы</p>	<p>Результат показывает влияние операций, не связанных с инвестиционной или финансовой деятельностью. Эти сделки, в основном денежные, отображают формирование чистой прибыли</p>
<p>Инвестиционная деятельность  Денежные поступления:  от продажи основных средств;  от продажи долговых обязательств или ценных бумаг (кроме денежных эквивалентов) и другие аналогичные финансовые инструменты  Денежные выплаты  покупка основных средств;  приобретение долга, акций, ценных бумаг</p>	<p>Отражает приобретение и выбытие основных средств, задолженности и других имущественных обязательств хозяйствующих субъектов</p>
<p>Финансовая деятельность  Денежные поступления:  полученные заимствования;  от продажи собственных акций  Отток денежных средств  оплата кредитов;  выкуп выпущенных акций;  выплата дивидендов</p>	<p>Показывает воздействие всех денежных операций с акционерами, и сделок по займам, и выплатам кредиторам</p>

Отчет о движении денежных средств может быть составлен прямым методом (рекомендуется как более понятный и точный) и косвенным (используется в большинстве фирм из-за простоты составления). Таблица 2 показывает альтернативную форму отчета о движении денежных средств, составленную прямым и косвенным методом, (в таблице 2 исследован метод расчета денежных потоков, составлен альтернативный отчет, прямым и косвенным методом, что позволяет понять

происхождение данных в окончательной версии отчета о движении денежных средств). Существует разница между прямым и косвенным методом отображения информации, в то время как данные по инвестиционной и финансовой деятельности будут идентичны. При прямом методе операционные денежные потоки отображаются непосредственно от поступлений и выплат денежных средств. Для перехода от чистой прибыли к чистым денежным потокам от операционной деятельности необходимо закрепить в финансовой политике предприятия метод нахождения значения чистой прибыли. Чтобы определить, денежные средства, полученные от операционной деятельности, следует расчет начинать с отчета о финансовых результатах, затем внести поправки на неденежные статьи отчета о финансовых результатах, и связанные с ними изменения для статей баланса [9; 10; 13]. Данные, используемые в процессе согласования в разделе А таблицы 2, являются неденежными операционными средствами, к ним следует приплюсовать изменение статей по текущим активам и обязательствам. Все необходимые данные можно найти в основных финансовых отчетах предприятия. Косвенный метод, который представлен в разделе в таблицы 2, это интеграция чистой прибыли и чистого денежного потока от операционной деятельности, который переходит из дополнительной радела А (см. табл. 2) Таким образом, косвенный метод не дает ничего, кроме сокращенного варианта отчета, полученного прямым методом.

Таблица 2

**Альтернативные отчеты о движении денежных средств  
(сопоставление прямого и косвенного методов) по данным ОАО «Интернационал»**

<b>А Прямой метод</b>	<b>В Косвенный метод</b>
Отчет о движении денежных средств (тыс. руб.)	Отчет о движении денежных средств (тыс. руб.)
Потоки денежных средств в отношении операционной деятельности	Потоки денежных средств в отношении операционной деятельности
Денежные средства, полученные от клиентов (266907)	Чистая прибыль (27814)
Платежи поставщикам и персоналу (268036)	Амортизация (12535)
Проценты, уплаченные (3774)	Денежные потоки в связи с использованием текущих активов и операционные текущие обязательства
Налоги, уплаченные (48271)	Уменьшение дебиторской задолженности (907)
Чистый денежный поток от операционной деятельности (53174)	Увеличение товарно-материальных запасов (49218)
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	Увеличение расходов будущих периодов (59)
Выручка от продажи основных средств (229)	Рост, авансовых налоговых платежей (3203)
Платежи по долгосрочным инвестициям (681)	Увеличение кредиторской задолженности (18863)
Чистый денежный поток от инвестиционной деятельности (452)	Уменьшение задолженности по налоговым платежам (23203)
Потоки денежных средств в связи финансовой деятельностью	Увеличение прочих обязательств (182452)
Увеличение краткосрочных кредитов (84390)	Чистый денежный поток от операционной деятельности (53147)
Погашение долгосрочных кредитов и займов (20000)	
Дивиденды (9461)	
Чистый денежный поток от финансовых операций (54926)	
Отчет о движении денежных средств (тыс. руб.)	Отчет о движении денежных средств (тыс. руб.)
Увеличение (уменьшение) денежных средств	Денежные потоки от инвестиционной деятельности

<b>А Прямой метод</b>	<b>В Косвенный метод</b>
Денежные средства и их эквиваленты (1300)	Выручка от продажи основных средств (229)
Денежные средства и эквиваленты по состоянию на начало (548)	Платежи по долгосрочным инвестициям (681)
Денежные средства и их эквиваленты по состоянию на конец (1848)	Чистый денежный поток от инвестиционной деятельности (452)
Дополнительная таблица согласования чистой прибыли с чистыми денежными потоками от операционной деятельности	Потоки денежных средств в связи финансовой деятельностью
Чистая прибыль (27814)	Увеличение краткосрочных кредитов (84390)
Амортизация (12535)	Погашение долгосрочных кредитов и займов (20000)
Денежные потоки в связи с использованием текущих активов и операционными текущими обязательствами	Дивиденды, выплаченные (9461)
Снижение дебиторской задолженности (907)	Чистый денежный поток от финансовых операций (54926)
Увеличение товарно-материальных запасов (49218)	Денежные средства и их эквиваленты (1300)
Увеличивается, Расходы будущих периодов (59)	Дополнительные данные
Рост, авансовых налоговых платежей(3203)	Проценты (3774)
Увеличение кредиторской задолженности (18863)	Налоги (48271)
Уменьшение задолженности по налоговым платежам (23203)	
Увеличение прочих обязательств (182452)	
Чистый денежный поток от операционной деятельности (53147)	

Как свидетельствует анализ отчета о движении денежных средств за прошедший год, приток средств на все мероприятия примерно равен оттоку. По данным анализа денежных потоков по видам деятельности получены следующие результаты. Текущая операционная деятельность занимает наибольший удельный вес в притоке и оттоке в 2014 г. – 75,9 % и 94,1 %, соответственно. Из приложения № 2 видно, что отрицательное значение чистого денежного потока от операционной деятельности в 2014 году обусловлено выплаченными значительными авансами поставщикам (43,8 % оттоков денежных средств от операционной деятельности в 2014 г.) и выплатой дивидендов (4 % оттоков денежных средств от операционной деятельности в 2014 г.).

В 2014 году суммарный денежный поток от финансовой деятельности составляет 24 %. Денежные потоки от финансовой деятельности связаны с получением кредита. Привлечение дорогих заемных средств было необходимо из-за значительной нехватки денег. Приток денег в виде кредитов и займов в 2,9 раза выше, чем отток, погашение заемных средств (84 390/29 464). Повторение ситуации, когда для финансирования по текущей деятельности привлекаются заемные средства, может привести к невозможности, с одной стороны, осуществления деятельности без заемных средств, с другой стороны, погашения долгов.

Доля инвестиций в общем объеме притока и оттока денежных средств в 2014 г. незначительна (менее 1 %). Отток денежных средств превышает приток, что характерно для данного вида деятельности. В 2014 г. существуют платежи по приобретению ценных бумаг. В то же время ОАО «Интернационал» испытывает дефицит денежных средств, инвестирование в ценные бумаги других организаций является нецелесообразным. Направление финансовых потоков ОАО «Интернационал» представлены на рисунке 1.

Таким образом, структура денежных потоков ОАО «Интернационал» в 2014 г. по сравнению с 2013 годом значительно ухудшилась. От операционной деятельности отток денежных средств был гораздо выше, чем приток. Причиной этого стали авансы и выплаты дивидендов. В 2014 г. для покрытия отрицательного значения чистого денежного потока операционной деятельности привлекался дорогостоящий кредит.

Как показано в разделе А таблицы 2, сокращение дебиторской задолженности позволило увеличить денежные средства, в то время как увеличение запасов и уменьшение авансов по налоговым платежам продемонстрировали использование полученных средств. Очевидно, что отчет о движении денежных средств предоставляет информацию, большая часть которой отражена в финансовой отчетности. Однако, используя прямой метод представления денежных потоков, мы получили более подробную информацию, которая не всегда выявляется при анализе изменения отдельных статей баланса.

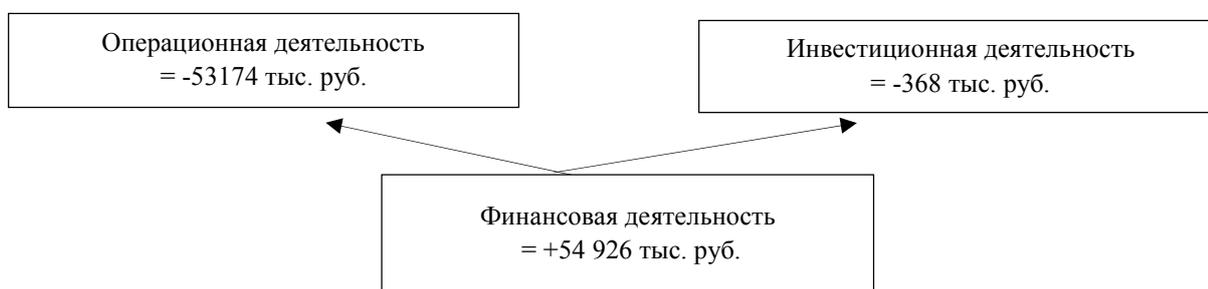


Рис. 1. Денежные потоки ОАО «Интернационал»

Основным преимуществом отчета о движении денежных средств, особенно составленного прямым методом, является то, что пользователь получает детальное представление об операционных, инвестиционных и финансовых операциях, затрагивающих движение денежных средств. Разделение операций на три категории помогает пользователю отчетности оценить текущие и потенциальные сильные и слабые стороны компании. Мощное внутреннее генерирование денежных средств является позитивным сигналом. Слабый операционный денежный поток должен дать аналитикам намек на необоснованное увеличение дебиторской задолженности и запасов. Даже мощный денежный поток от операционной деятельности недостаточен для достижения успеха. Пользователь отчета должен видеть, хватает ли свободных операционных денежных потоков средств, есть ли потребность для погашения долгов и дивидендов. Слишком большая зависимость от внешнего финансирования для покрытия текущих потребностей является негативным сигналом. Отчет о движении денежных средств представляет большую информационную ценность. Проблемой в использовании отчета является необходимость рассмотреть его совместно с другими отчетами для более глубокого понимания [14; 15; 16; 18; 19]

**Выводы.** Анализ движения денежных потоков возможно проводить прямым и косвенным методами. Для проведения анализа прямым методом, отчет о движении денежных средств следует дополнить расчетами относительных показателей структуры притока и оттока денежных средств по видам деятельности. При анализе финансовых показателей следует учитывать, что главным условием финансового благополучия коммерческой организации является приток денежных средств, а превышение оттока денежных средств констатирует отрицательный результат. Необходимым условием финансовой стабильности является такое соотношение притоков и оттоков денежных средств в рамках текущей деятельности, которое обеспечивает увеличение финансовых ресурсов, достаточное для осуществления инвестиций.

Так же анализ движения денежных средств, проведенный прямым методом, детально раскрывает движение денежных средств на счетах бухгалтерского учета, дает возможность делать выводы относительно достаточности средств для оплаты текущих обязательств и осуществления инвестиционной деятельности. Но этот метод не раскрывает взаимосвязи полученного финансового результата и изменения величины денежных средств на счетах организации. Для ликвидации данного недостатка проводится анализ движения денежных средств косвенным методом. При указанном виде анализа финансовый результат (чистая прибыль) преобразуется с помощью ряда корректировок в величину изменения денежных средств за период.

*Библиографический список*

1. Аверина, О. И. Анализ эффективности бизнеса: критерии оценки / О. И. Аверина // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 41. – С. 46–54.
2. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие / О. В. Ефимова, М. В. Мельник, В. В. Бердников [и др]. – М. : Омега-Л, 2013. – 388 с. – ISBN 978-5-370-02671-3.
3. Бодяко, А. В. Оценка порядка учета и контроля составных элементов системы формирования человеческого капитала и возможностей его совершенствования в организациях сферы образовательной деятельности / А. В. Бодяко // Вестник университета. – 2014. – № 3. – С. 192–196.
4. Бодяко, А. В. Разработка внутрифирменных документов по оплате труда и расчетам с работниками в соответствии с новыми требованиями законодательства / А. В. Бодяко // Вестник университета. – 2014. – № 4. – С. 153–157.
5. Бодяко, А. В. Формирование отчетности организации о вознаграждениях работникам в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности / А. В. Бодяко // Микроэкономика. – 2011. – № 6. – С. 174–179.
6. Бодяко, А. В. Формирование социальной отчетности организации о вознаграждениях работникам в соответствии с МСФО / А. В. Бодяко // Вестник университета. – 2011. – № 9. – С. 279–283.
7. Ворожейкина, Т. М. Эффективность системы внутреннего контроля в агрохолдингах: проблемы и решения / Т. М. Ворожейкина // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 6 (47). – С. 592–595.
8. Информационно-аналитические методы оценки и мониторинга эффективности инновационных проектов: монография / Под ред. проф. В. И. Бариленко - М. : – Русайнс, 2015. – 163 с. – ISBN 978-5-4365-0167-3.
9. Ковалев, В. В. Анализ баланса, или Как понимать баланс / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев // 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Проспект, 2015. – 784 с. – ISBN 978-5-392-01187-2.
10. Когденко, В. Г. Управление стоимостью компании: ценностно-ориентированный менеджмент / В. Г. Когденко, М. В. Мельник – М. : Юнити-Дана, 2012. – 447 с. – ISBN 978-5-238-02292-5.
11. Мамедова, Г. К. Отчет о движении денежных средств: контекст РСБУ и МСФО / Г. К. Мамедова // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 31. – С. 45–55.
12. Международные стандарты финансовой отчетности – 2012 / Полный официальный текст на русском языке. – М. : Аскери-АССА, 2012. – 998 с. – ISBN 978-5-86567-130-5.
13. Мироненко, В. М. Ответственность аудитора в отношении прочей информации в документах, содержащих проверенную финансовую отчетность / В. М. Мироненко // Вестник университета. – 2014. – № 5. – С. 106–111.
14. Пономарева, С. В. Методика обеспечения целеориентированности, комплексности и прозрачности формируемой информации об оценочных обязательствах / С. В. Пономарева // Вестник университета. – 2012. – № 3. – С. 222–226.
15. Пономарева, С. В. Методология учетно-контрольной системы информационно-аналитического обеспечения целей управления бизнес-процессами компаний сферы услуг / С. В. Пономарева // Вестник университета. – 2012. – № 14-1. – С. 81–87.
16. Рогуленко, Т. М. Теория системности научного познания экономических процессов и ее роль в развитии контроля управления компанией как социально-экономической системы / Т. М. Рогуленко // Вестник университета. – 2014. – № 3. – С. 173–177.
17. Рогуленко, Т. М. Роль контроля в реализации функций управления рыночной экономикой / Т. М. Рогуленко // Вестник университета. – 2013. – № 15. – С. 35–40.

18. Сенков, В. А. Экономико-математическое обоснование выбора критериев распределения налоговых платежей в бюджет в консолидированной группе налогоплательщиков / В. А. Сенков, А. А. Журавлева // Вестник университета. – 2014. – № 9. – С. 149–156.
19. Сенков, В. А. Налоговое стимулирование инновационной активности предприятий / В. А. Сенков, А. А. Беличко // Вестник университета. – 2014. – № 2. – С. 168–172.
20. Слияков, Ю. В. Особенности формирования, становления и развития контроллинга в деятельности предпринимательских организаций / Ю. В. Слияков // Вестник университета. – 2012. – № 9-1. – С. 52–56.

УДК 336.71

Е.Ю. Сакало

## ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В РФ

*Аннотация.* Статья посвящена проблемам осуществления монетарной политики в РФ. В статье исследуются задачи, ставящиеся перед Центральным банком, и анализируется степень их выполнения на современном этапе.

*Ключевые слова:* центральный банк, Банк России, монетарная политика, функции центрального банка, денежно-кредитное регулирование.

Evgeniy Sakalo

## PROBLEMS OF FORMATION THE MONETARY POLICY IN THE RUSSIAN FEDERATION

*Annotation.* The article is devoted to problems of the monetary policy in the Russian Federation. The article examines the goals established by the Central Bank before, and analyzed the degree of implementation at this stage.

*Keywords:* central bank, Bank of Russia, monetary policy, central bank's functions, monetary and credit regulation.

Высокий уровень занятости населения, стабильность цен, экономический рост, сбалансированность платежного баланса – все эти цели макроэкономической политики государства прямо или косвенно связаны с изменениями совокупного предложения денег и темпов прироста денежной массы. Поэтому формирование оптимальной монетарной (денежно-кредитной) политики – важнейшая задача, которую необходимо решить любому национальному центральному банку, поскольку, считается, что объем и темпы прироста денежной массы характеризуют движение поставленных целей.

Денежно-кредитное регулирование экономики страны является традиционной функцией любого центрального банка (ЦБ), в том числе и Банка России. Центральный банк, с помощью инструментов денежно-кредитной политики влияет на динамику депозитов и резервов коммерческих банков, что в свою очередь воздействует на их активы, прежде всего кредиты, а через них – на денежную массу в целом, так как важнейшим ее источником является банковский кредит.

Как определено Федеральным законом, основной целью денежно-кредитной политики Банка России является защита и обеспечение устойчивости рубля посредством поддержания ценовой стабильности, в том числе для формирования условий сбалансированного и устойчивого экономического роста [9, ст. 34.1]. В то время как главной целью современной единой государственной денежно-кредитной политики установлено обеспечение ценовой стабильности, что означает достижение и поддержание устойчивой низкой инфляции. Целью денежно-кредитной политики является снижение инфляции до 4 % в 2017 г. и дальнейшее ее поддержание вблизи указанного уровня [6].

Следует отметить, что денежно-кредитное регулирование (ДКР), с одной стороны является частью макроэкономической политики государства, с другой стороны – частью государственного управления (регулирования) банковской деятельностью.

Поскольку государственное регулирование банковской деятельности должно быть производной от главных целей и приоритетов экономического развития страны, основополагающим для формирования системы государственного регулирования банковской сферы является направленность деятельности правительства и вся система государственной власти (см. рис. 1). Вся система государственной власти направлена на реализацию проводимой экономической политики, основная цель которой – максимизация национального дохода, защищенность и повышение уровня жизни граждан страны [5].



Рис. 1 – Влияние ДКР на финансовую систему страны

Трансмиссионный механизм – процесс воздействия решений в области денежно-кредитной политики (в частности, решения ЦБ относительно изменения процентных ставок по своим операциям) на экономику в целом и прежде всего на ценовую динамику.

В таблице 1 представлена динамика основных макроэкономических показателей России, на основании которых можно сделать следующие выводы. За последние 10 лет РФ демонстрирует рост номинального валового внутреннего продукта (ВВП), исключение составляет 2009 г. (падение ВВП). Аналогично можно охарактеризовать динамику денежной массы М2. При этом динамика инфляции не выглядит так равномерно: наблюдаются периоды инфляционных процессов: 2004–2008 гг. – период высокой инфляции; 2009–2013 гг. – период умеренной инфляции; 2014 г – по настоящее время – период высокой инфляции. Кроме того, сравнение столбцов с плановой и фактической инфляцией показывает их существенное расхождение: за 10 лет плановый показатель инфляции был достигнут лишь один раз (в 2011 г.).

Таблица 1

**Основные макроэкономические показатели РФ в 2004–2014 гг. [2]**

На конец каждого года	М2, млрд руб. (в текущих ценах)	ВВП млрд руб. (в текущих ценах)	Годовая инфляция		Темп роста ВВП, %
			План, %	Факт, %	
2004	4 353,9	17 027,2	10	11,7	137,4
2005	6 032,1	21 609,8	8,5	10,9	129,3
2006	8 970,7	26 917,2	8,5	10,9	129,6
2007	12 869	33 247,5	5–6	11,9	131,3
2008	12 975,9	41 276,8	6–7	13,3	127,8
2009	15 267,6	38 807,2	7–8,5	8,8	73,6
2010	20 011,9	46 308,5	5,5–7	8,8	121,1
2011	24 483,1	55 799,6	5–6,8	6,1	125,5
2012	27 405,4	62 599,1	5–6	6,6	110,5
2013	30 625,6	66 193,6	4,5–5	6,5	101,3
2014 (9 мес.)	29 167,3	52 392,6	4,5–5	11,4	100,8

В соответствии со ст. 3 закона «О Центральном банке РФ» одной из целей деятельности Банка России является защита и обеспечение устойчивости рубля. Указанная цель трактуется как удержание показателей инфляции в неких относительно небольших рамках с понижающейся верхней границей. При этом не может не настораживать тот факт, что помимо не выполнения своей прямой стратегической цели – удержания инфляции, мы в настоящий момент столкнулись с необходимостью полного пересмотра целей, ориентиров и инструментов денежно-кредитного регулирования, поскольку те показатели, которые демонстрирует финансовая сфера, в настоящее время показывают стагнацию экономики.

Так, кредитная активность россиян в феврале 2015 г. снизилась почти в два раза: количество заявок на кредиты снизилось на 51 % по сравнению с февралем 2014 г. Снижение спроса наблюдается по всем видам кредитных продуктов. Сильнее всего пострадал сегмент ипотечных кредитов: спрос за год снизился на 72 %, хотя на протяжении всего прошлого года этот сегмент демонстрировал рекордные темпы роста. Также значительно пострадали сегменты кредитов наличными и кредитных карт: спрос снизился на 55 и 42 % соответственно. Снижение кредитной активности населения обусловлено как падением доходов, так и резким ростом кредитных ставок (после роста ключевой ставки Банка России). Сокращение темпов роста портфелей банков может в перспективе привести к значительному росту просроченной задолженности в течение года. В феврале 2015 г. она уже достигла значения 17,07 % [10].

В условиях эскалации внешнего давления и отключения российских заемщиков от мировых рынков капитала повышение ставки удорожает кредит и усиливает риски дефолтов компаний-заемщиков. Вместо того, чтобы создавать механизм замещения внешних источников кредита внутренними для покрытия возникающего вследствие применения санкций дефицита кредитных ресурсов, Банк России усугубляет его. Одновременно, сохраняя свободный режим для капитальных операций, он способствует вывозу капитала, который превысил с начала года 80 млрд долл. США. С учетом потраченных на поддержание курса рубля валютных резервов, вследствие этой денежной политики российский финансовый рынок лишился более 4 трлн руб. Дальнейшее следование этой политике может обойтись стране более чем в 100 млрд. долл. вывоза капитала в этом году [3]. За первые два месяца 2015 г. тридцать крупнейших банков России получили общий убыток в объеме 22,76 млрд руб. При этом по итогам января-февраля прошлого года они получили прибыль в 131,54 млрд руб.

На наш взгляд, все указанное выше означает отсутствие у государства адекватной денежной и кредитной политики. Настоящее денежно-кредитное регулирование не имеет четкой научной концепции, поскольку демонстрирует следующее: регулирование подгоняется под обстоятельства, плановые ориентиры могут быть какими угодно, фактические показатели – какими получатся. Проблема денежно-кредитного регулирования остается одной из самых актуальных и обсуждаемых уже на протяжении длительного времени, при этом как среди ученых-экономистов, так и среди практиков.

В соответствии с кейнсианской рекомендацией центральный банк должен контролировать среднесрочный уровень процентных ставок, поскольку данная тактическая цель, как полагают сторонники такого подхода, в наибольшей степени отвечает задачам обеспечения долгосрочного устойчивого экономического роста. Опыт, накопленный центральными банками, проводившими политику, поддерживающую ставку процента на заданном уровне, показал, что серьезным негативным ее последствием могут быть инфляционные скачки предложения денег в условиях низких процентных ставок. Это было выявлено и раскритиковано монетаристами.

Для монетаристов оптимальной тактической целью деятельности центрального банка является постоянство темпов роста денежной массы, прежде всего базового денежного агрегата. Темп роста последнего центральный банк должен точно синхронизировать с темпами изменения реального на-

ционального дохода как минимум в пределах одного делового цикла. Считается, что в этом случае в долгосрочном периоде проводимая политика будет способствовать стабильности общего уровня цен. Критики такой рекомендации в качестве основного ее недостатка отмечают то, что в ней не учитывается скорость обращения денег. Увеличение скорости обращения денег в условиях наращивания их предложения заданными темпами способно вызвать инфляционные явления.

С 1990-х гг. центральные банки все чаще стали выбирать в качестве тактической цели своей деятельности таргетирование уровня цен. В этом случае центральный банк должен увеличивать объем предложения денег каждый раз, когда уровень цен снижается, и сокращать массу денег в обращении, когда уровень цен повышается. Выбор такой тактической цели также сопряжен с рядом сложностей. При неблагоприятном шоке предложения (резком росте цен на факторы производства) для компенсации его последствий центральный банк вынужден резко сокращать объем предложения денег. Следствиями этого могут стать спад производства и рост безработицы. Если же в условиях неблагоприятного шока предложения центральный банк не изменит объем предложения денег, то это вызовет ускорение темпов инфляции.

Известен фундаментальный вывод нобелевского лауреата Дж. Тобина, который доказал, что ключевой целью денежной политики центрального банка должно быть создание благоприятных условий для максимизации инвестиций. Дж. Тобин распространил краткосрочный макроэкономический анализ Кейнса на модели долговременного роста. По его мнению, монетаристский подход чрезмерно упрощенный. Обращаясь к социальным последствиям экономических процессов, Дж. Тобин показал, что безработица вызывает грандиозные потери и что спад производства не должен быть инструментом борьбы с инфляцией. Он выступал за более активную политику, направленную на расширение экономической деятельности и за уменьшение безработицы даже ниже ее «естественного» уровня. Показывая выгоды, которые несет расширение занятости, Дж. Тобин считал, что они компенсируют потери, вызываемые инфляцией. В качестве одного из методов решения проблемы он рекомендовал применять политику регулируемых доходов [7].

Таким образом, считается, что не существует ни одной универсальной тактической цели денежной и кредитной политики, свободной от серьезных недостатков. Поэтому центральным банкам рекомендуют одновременно контролировать целый ряд параметров (что крайне сложно, а иногда и недостижимо): денежные агрегаты и скорость их обращения; динамику общего объема кредитования национальной экономики; колебания индексов цен; динамику обменного курса национальной валюты; состояние платежного баланса.

По результатам анализа мнений ведущих российских специалистов в области денежно-кредитного регулирования можно отметить следующее: присутствует необходимость пересмотра денежно-кредитного регулирования, при этом часть ученых (М.А. Абрамова, С.Ю. Глазьев, М.В. Ершов) склоняется к пересмотру режима таргетирования инфляции и поддерживают идею управления процентными ставками, а представители Банка России (К.В. Юдаева, Д.В. Тулин) привержены указанному режиму и отстаивают необходимость использования монетарной концепции [1; 3; 4; 8; 11]. Что касается мнений зарубежных ученых по данной тематике, то в настоящее время проблемы зарубежного монетарного регулирования значительно отличаются от российских реалий, Россия заметно отличается по макроэкономическим показателям от других стран, следовательно, зарубежные модели и рекомендации не могут быть применимы к российской практике. Основная проблема, выделяемая зарубежными специалистами, сводится к необходимости внедрения системы макропруденциального анализа с целью мониторинга макроэкономической ситуации, выявления дисбалансов в денежно-кредитной сфере и разработки мероприятий по предотвращению так называемых системных рисков.

Таким образом, ученые расходятся не только во мнении, что должно быть целями монетарной политики центрального банка, но также и как достигать поставленные перед центральным банком

цели. Имеются как сторонники политики саморегулирования рынка, так и recommending активное государственное вмешательство. На наш взгляд, указанное регулирование должно своевременно пересматриваться и актуализироваться с учетом действующих реалий. Эту необходимость в настоящее время демонстрирует наличие серьезных проблем в финансовой сфере России. Исходным при определении целей денежной и кредитной политик является вопрос о соподчиненности различных компонентов экономической политики. Должна существовать стратегическая цель этой политики, по которой настраиваются все иные политики и инструменты. Оценка результатов как экономической политики в целом, так и отдельных ее составляющих должна базироваться на том, в какой степени курс, проводимый в рамках данной составляющей, способствует достижению общей цели. При этом традиционной целью экономической политики государства, как уже отмечалось, является максимизация национального дохода, защищенность и повышение уровня жизни граждан страны.

Следует отметить, что в России современная ситуация не способствует реализации классических схем денежно-кредитной политики, основанных на рациональном поведении экономических агентов, поскольку страна неоднократно испытывала крайне радикальные экономические и политические перестройки. В то же время существует целесообразность их применения, вызванная необходимостью управления и планирования финансовой сферы. Таким образом, для определения наилучших стратегических и тактических целей денежно-кредитного регулирования целесообразно исследование теории и практики применения разных ориентиров.

#### Библиографический список

1. Абрамова, М. А. Концепция развития денежной системы России в условиях модернизации национальной экономики: автореф. дис. ... д-р экон. наук: 08.00.10 / М. А. Абрамова. – Финансовый университет при Правительстве РФ, 2014.
2. Базы данных Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cbr.ru> // (дата обращения : 07.10.2015).
3. Глазьев, С. Ю. Санкции США и Банка России: двойной удар по национальной экономике/ С. Ю. Глазьев // Вопросы экономики. – 2014 . – № 9.
4. Ершов, М. В. Какая экономическая политика нужна России в условиях санкций? / М. В. Ершов // Вопросы экономики. – 2014 . – № 12.
5. Ларина, О. И. Антикризисное управление в банковской системе: учеб. пособ. для слушателей программы МВА / О. И. Ларина. – М. : Академия АйТи, 2007.
6. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения : 08.10. 2015).
7. Тобин, Дж. Общий равновесный подход к теории денег/ Дж. Тобин// Journal of Money, Credit and Banking, Blackwell Publishing. – 1969. – Вып. 1(1). – С. 15–29.
8. Тулин, Д. В. В поисках сеньоража, или легких путей к процветанию (Обзор полемики вокруг политики Банка России)/ Д. В. Тулин// Деньги и кредит. – 2014. – № 12.
9. Федеральный закон от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке РФ (Банке России)» [электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения : 08.10.2015).
10. Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования [электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kommersant.ru> // Коммерсантъ-Online от 6.04.2015 г. (дата обращения : 08.10. 2015).
11. Юдаева, К. В. О возможностях, целях и механизмах денежно-кредитной политики текущей ситуации / К. В. Юдаева// Вопросы экономики. – 2014. – № 9.

---

---

# ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 339

И.В. Алешина

## ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МАРКЕТИНГ ИННОВАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

*Аннотация.* Обоснована актуальность инновационности культуры РФ в ситуации глобального замедления экономического роста и необходимости преодоления системного кризиса российской экономики. Аргументируется значимость развития социо-культурной среды для создания и использования конкурентоспособных технологий. Рассмотрены взаимосвязанные уровни культуры, – национальная, организационная, индивидуальная, – испытывающие растущее воздействие процессов интернационализации и глобализации. Показана необходимость модернизации образования как социального института для развития инновационного вектора российской культуры. Представлены рекомендации роста инновационности образования как среды формирования культурной матрицы будущего РФ в части деформализации и интернационализации.

**Ключевые слова:** глобализация, инновации, технологии, культура, маркетинг, образование.

Irina Alyoshina

## GLOBALIZATION AND MARKETING OF INNOVATIVE CULTURE

*Annotation.* In the situation of globally slowing economic growth and of the necessity for overcoming Russian economy's system crisis the importance of Russian Federation's cultural innovativeness is declared. The importance of socio-cultural environment development for creation and using competitive technologies is augmented. Interconnected levels of culture – national, organizational, individual, – are described as being increasingly influenced by internationalization and globalization. For innovative dimension enforcement the necessity of education, as of a social institute's modernization is shown. The recommendations on education's innovativeness as of a sphere of country's environment for cultural matrix formation for the future of RF are presented in part of deformatization and internationalization.

**Keywords:** globalization, innovations, technologies, culture, marketing, education.

Экономисты РФ обсуждают пути выхода страны из рецессии и кризиса, затронувшего все отрасли экономики страны. Кризис определяется не только как структурный, обусловленный диспропорционально высокой долей сырьевого сектора в экономике страны, снизившего экспортные доходы в условиях падения мировых цен на сырье, а как системный, многоаспектный – институциональный и технологический, осложненный накопившимися геополитическими дисбалансами в условиях глобализации рынков и отраслей [40].

Прогнозируемое агентством S&P снижение валового внутреннего продукта (ВВП) РФ в 2015 г. – 3,6 %, и в ближайший год заметного роста его не ожидается. Поскольку ситуация рецессии, по данным экспертов (А. Аузан [3; 5], Р. Гринберг [2], В. Мау [4], С. Глазьев, Г. Явлинский и многие другие [1], не обещает быстрого и простого разрешения, экономический спад, очевидно, затрагивает уже все слои общества и общественные группы, все социальные институты – образование и науку, госуправление, бизнес, семью, религию. Разрешение системного, более чем десятилетнего, кризиса требует новых решений. По мнению В. Мау, «попытка решения новых проблем старыми методами, ведет к накоплению дополнительных трудностей и еще более усугубляет кризис» [4].

Выход из кризиса экономисты видят в развитии новых отраслей экономики на основе разра-

ботки и «внедрения» инновационных технологий. Однако многие современные технологии (информационные технологии, электроника, программное обеспечение, биотехнологии), созданы и реализуются не в РФ, и кроме того, они инфраструктурно, контекстно- и ситуационно-зависимы. Функционирование их вне социокультурного контекста, техноинфраструктуры и ситуации изначальной разработки часто проблематично и требует системной адаптации. Попытка пересадить, «трансплантировать» технологию на новую почву изолированно, вне социально-экономического, политического, инфраструктурного контекста не всегда оправдывает ожидания. В специфических, в сравнении с наиболее инновационными экономиками, условиях РФ (уровень развития инфраструктуры, производительности труда, уровень жизни и экономических ресурсов) перспективной формой могут быть «реверс-инновации» как «реинvented», адаптированные к нашим реалиям современные технологии, но и этот подход требует определенных условий. Технологические инновации странового масштаба требуют соответствующих гуманитарных, социальных технологий для адаптации к новым и другим условиям использования в РФ. Потому структурная перестройка в России, рост доли высокотехнологичных отраслей в ВВП предполагает параллельное и опережающее решение ряда задач социокультурного плана. В контексте глобальных рынков культура нации проявляется в функционировании социальных институтов страны [6] и потому вносит свой вклад как в экономический рост, так и в экономический и технологический спад.

Российские экономисты – А. Аузан, Е. Ясин а также голландский исследователь Г. Хофстеде, американский Л. Харрисон отмечали инновационно-резистентный характер культуры некоторых стран и, в том числе России, как один из значимых факторов отставания в инновационном, технологическом развитии от стран Северной Америки и Западной Европы. Представляется, цели построения новой экономики РФ предполагают трансформацию, модернизацию российской культуры в направлении усиления инновационного вектора развития.

В глобальном бизнесе и маркетинге культура рассматривается как система культурных ценностей, верований и правил поведения, а также результатов человеческого труда и включает как нематериальные, идеальные объекты (культурные ценности, верования), так и материальные (здания и сооружения, предметы одежды и интерьера, техническое оборудование и инструменты) [6]. Абстрактные ценности культуры (инновационность, прогресс) материализуются в физические объекты, или форму, например, новые уникальные товары.

В РФ часто говорят о необходимости инноваций, а сейчас – об импортозамещении как о результатах работы предприятий, отраслей, т.е. об инновационности организаций, не акцентируя при этом инновационности индивидуумов и страны в целом. Такой подход представляется не достаточно системным, поскольку эти уровни инноваций и инновационности тесно связаны.

Анализируя состояние культуры, необходимо учитывать системные связи культур разного уровня и масштаба: страновой (нации), организаций и групп, индивидуумов, испытывающих растущее влияние интернационализации и глобализации экономики, политических процессов, технологий и инноваций, потребительского поведения (см. рис. 1).

Страновая культура оказывает фоновое влияние на происходящее в стране и почти не осознается ее носителями до тех пор, пока не сталкивается с другими страновыми культурами – в ситуациях международных контактов, коммуникаций и взаимодействий. Культура групп, или субкультура может быть социально-статусной (верхний-средний-нижний классы), этнической, географической (центр и периферия страны), профессиональной (программисты-«физики» и филологи-«лирики», технари и гуманитарии), демографической (подростки и пожилые люди). При том численность группы может быть больше численности населения отдельных стран, и культура такой группы может быть весьма влиятельной. Например, группа пользователей соцсети Фейсбук – насчитывает более миллиарда членов-пользователей и фактически составляет третью по численности страну мира после

Китая и Индии. Культура индивидуума отражает персональные ценности, верования и нормы поведения конкретного человека.



Рис. 1. Взаимосвязь культур стран, организаций и индивидуумов

Стремясь повысить рост инновационности российских предприятий и отраслей, нужно понимать, что эти организации встроены в страновой культурный контекст и состоят из индивидуумов, существующих в том же общем страновом контексте. Потому изменить культуру организации (группы), никак не меняя составляющие страновой и индивидуальной культуры, достаточно проблематично. Изменения должны быть системными, комплексными. Не случайно, в частности, В. Мау [4] и А. Аузан [3] говорят о необходимости институциональных реформ.

Модернизация экономики, производства и технологии в страновом масштабе невозможна без модернизации соответствующих социальных институтов (госуправления, образования), поскольку они транслируют и воспроизводят культуру нации. Так, например, А. Аузан считает, что главная социально-значимая роль, или миссия, университетов – формирование культурной матрицы общества завтрашнего дня [3].

Для развития инновационной сферы в стране необходимо усилить и акцентировать инновационность и предпринимательство, прогресс как культурные ценности нации. Для развития инновационности страны, очевидно, актуально формирование нового героя нашего времени – инноватора, айтишника, «гика» (geek, айтишник–всезнайка–всеумейка).

Пока же можно заметить, что в страновом масштабе у нас есть препятствия для развития инновационной культуры, не преодолев которые, сложно двигаться дальше. Например, значительная часть выпускников школ, – абитуриентов вузов хотят быть госчиновниками, а не предпринимателями-инноваторами-стартаперами, о чем свидетельствуют опросы абитуриентов и цифры конкурсов по этим направлениям подготовки [2]. Пока госчиновник – идеал карьеры для школьных выпускников, ждать инновационного прорыва страны придется долго.

Факт материальной составляющей культуры говорит о значимости наличия в повседневной жизни россиян артефактов инновационной деятельности, – материализованных условий, факторов и атрибутов инноваций. В частности необходимо сплошное покрытие территории страны широкополо-

ственным доступом в интернет. Это критически значимый фактор в силу тенденции демократизации инноваций. Важна мифологизация инновационной сферы в СМИ, литературе, публицистике.

У нас есть антиинновационные артефакты. Например, школьная форма (пиджаки-брюки-жилетки) по сути есть одежда, «дресс-код» госчиновников и офисных, банковских клерков, коих школа и воспитывает 11 лет. Не удивительно, что выпускники школ не хотят менять одежду и обретенную в школе самоидентичность «белых» и «серых» воротничков на «синие», умельцев, мастеров, предпринимателей, экспериментаторов. Однако у инноваторов-стартаперов совсем другой «дресс-код», а именно, его отсутствие [7] – это универсальная одежда, джинсы, водолазки, кроссовки, которую и носят, заметим, школьники и студенты (а затем они же – инноваторы) наиболее инновационно развитых стран – США, Финляндии. В Финляндии – одной из самых инновационных стран мира, школьной формы как таковой нет.

Нужно понимать, если мы действительно хотим и стремимся стать инновационной экономикой, нам надо выйти на другую, новую орбиту. Это значит, что нужно и придется отказаться от того, что инновационности мешает и найти и принять то, что помогает.

Нужно отказаться от излишнего и дорогостоящего формализма и бюрократизма, демократизировав инновации социальных институтов, в том числе в сфере образования. Это касается, в частности, образовательного контента в сферах глобализованных отраслей – бизнес-администрирования, технологий, ИТ. Актуальной представляется дебюрократизация создания контента, который реально движется в мире в направлении селфпублишинга, а роль преподавателя как источника знаний меняется в сторону роли эксперта, консультанта и навигатора-проводника в сегодняшнем глобальном информационном океане.

Этноцентричность, изолированность инновационной, образовательной и научной сфер РФ чревата не только ростом их отставания, но и дисфункциональностью национальной экономики в целом на глобализованных рынках значительной части ресурсов – природных, человеческих, материальных. Необходима глобальная, международная ориентация образовательной сферы. А. Аузан и Я. Кузьминов, в частности, говорили о перспективности экспортной ориентации российских вузов – направлении мирового потока иностранных студентов через вузы РФ. Для этого необходимы программы обучения на английском языке, потенциально реализуемые в рамках консорциума вузов. Положение и позиционирование РФ в начальных звеньях глобальной цепи создания потребительской ценности (исследования, образование, разработки), по мнению А. Аузана, наиболее предпочтительно для РФ, так как соответствует ее ментальности и культурной специфике.

#### *Библиографический список*

1. В 2016 году практически вся страна будет бедной. Интервью И. Старикова [Электронный ресурс] // Новая газета. – 2015.10.12.. – Режим доступа : <http://www.novayagazeta.ru/economy/70290.html> (дата обращения : 30.11.2015).
2. Когда и как Россия может выйти из кризиса: Интервью Руслана Гринберга [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.regnum.ru/news/polit/1895078.html> (дата обращения : 30.11.2015).
3. Ловушка «колеи». Александр Аузан о том, что держит Россию в плену старых ценностей и не дает ей возможностей для прорыва [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.colta.ru/articles/society/8428> (дата обращения : 30.11.2015).
4. Мау, В. Турбулентное десятилетие: почему кризис не закончится сам по себе 13.11.2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rbc.ru/opinions/economics/13/11/2015/5645cc5c9a7947f5a87d6b55> (дата обращения : 30.11.2015).
5. Ни у кого нет четкой модели будущего. О новых принципах стратегии развития России рассуждают Александр Аузан и Сергей Капков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vedomosti.ru/economics/video/2015/10/11/612279-kapkov-ni-u-kogo-net-modeli-buduschego> (дата обращения : 30.11.2015).

6. Keegan, W. J. Global Marketing. / W. J. Keegan, M. C. Green // 7th ed. Pearson Education, 2013. – 568 p. – ISBN 978-0132719155.
7. Kosoff, M. A look inside the insanely successful life of Elizabeth Holmes, the world's youngest self-made female billionaire [Электронный ресурс] / М. Kosoff. – Режим доступа : <http://www.businessinsider.com/the-successful-life-of-theranos-ceo-elizabeth-holmes-the-worlds-youngest-billionaire-2015-7> (дата обращения : 30.11.2015).

УДК 330.8:001.895

П.М. Гуреев

## ЭВОЛЮЦИЯ ДЕФИНИЦИИ «ИННОВАЦИЯ» В ТЕОРИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ШКОЛ

*Аннотация.* В статье отражен процесс развития дефиниции «инновация» как объекта исследования в научных школах разного направления. Даются различия понятий имитация, изобретение и инновация. Сформулировано авторское определение дефиниции «инновация».

*Ключевые слова:* инновации, теория инноваций, экономические теории, экономические школы.

Pavel Gureev

## EVOLUTION OF DEFINITIONS «INNOVATION» IN THE THEORY OF ECONOMIC SCHOOLS

*Annotation.* The article describes the process of definition of «Innovation» as an object of scientific research in the schools of different directions. Are differences between the concepts imitation, invention and innovation. Formulated author's definition of the definition of «innovation»

*Keywords:* innovation, innovation theory, economic theory, economic schools.

В настоящее время дефиниция «инновация», как правило, включает «наиболее общие и существенные свойства, признаки, связи и отношения создания и реализации нововведений» [20]. Однако необходимо отметить, что однозначного понимания дефиниции «инновация» нет и в мире. Тот факт, что до настоящего времени нет однозначного понимания дефиниции «инновация» подтверждает цитата из авторитетного американского журнала «Economist»: «За прошедшее десятилетие инновация вышла из тени, чтобы стать новой индустриальной религией, которой поклоняются общественные деятели, инвесторы и бизнесмены. Во всем мире инновационная риторика объединяет политических деятелей по всему спектру, заменив послевоенный язык «экономики благосостояния». Члены правления корпораций видят в инновациях ключ к увеличению прибыли и доли на рынке. Правительства швыряют на них деньги, пытаясь остановить провалы в экономике. Но даже будучи причиной примерно 50 % совокупного экономического роста и темой бесчисленных правительственных исследований, инновация остается по существу черной магией» [9].

В российской экономической науке также отсутствует единое понимание термина «инновация». Различные научные школы, в зависимости от целей и предмета исследования, под инновацией понимают и процесс [21, с. 13], и результат процесса [24], и процесс и результат процесса одновременно (полисемия термина) [14, с. 246]. Сложилось более чем странное отношение части руководителей страны к этой проблеме: так, в частности, статс-секретарь Министерства экономического развития Российской Федерации О.В. Фомичев в интервью информационно-аналитическому portalу «UNOVA» сказал: «Действительно, законодательного определения «инновации» нет... А вообще, я не вижу большой проблемы в отсутствии точной дефиниции» [29]. Все это приводит к применению инновационной терминологии в отсутствии четкого представления о ее содержании, а также в отсутствии критерийности осуществления инновации [13, с. 44].

Для более четкого понимания дефиниции «инновация» представляется необходимым рассмотреть эволюцию данного понятия, что «правильнее всего определяется логической цепочкой имитация – изобретение – инновация» [20].

В практической деятельности инновацией, как правило, является полезная имитация, которая заключается в развитии и реализации чужих идей. В своих трудах Питер Друкер называл такую имитацию творческой, а людей, занимающихся подобной деятельностью – творческими имитаторами, то есть теми кто «не изобретает продукт или услугу, а совершенствует и размещает их» [24]. Позиция

Друкера во многом сходна с подходом американского экономиста, одного из основателей современной глобалистики Теодора Левитта, который считал, что «не во всех инновациях есть новизна, это, скорее, имитация. Большинство инновационных продуктов имеет подражательный характер» [36, с. 29]. Профессора Стенфордского университета Грейсон Джексон К. младший и О'Делл Карла называют «творческими имитаторами» или «преследователями» и отмечают, что они «не просто копируют идеи лидера, но приспособливают их к своим особенностям, совершенствуют и гораздо быстрее реализуют их на рынке» [11]. При этом все вышеперечисленные ученые считают, что имитационная стратегия реализации инноваций не менее эффективна, чем стратегия инновационного товара.

Необходимо отметить, что между понятиями «инновация» и «изобретение» часто ставят знак равенства, отождествляя их.

Изобретение – техническое или интеллектуальное построение, обладающее принципиальной новизной [36], то есть это новый метод или новое решение технической задачи. В экономических теориях ранних школ термин «инновации» отождествлялся с изобретениями в сфере промышленности или сельского хозяйства. С момента начала диффузии (коммерциализации) изобретение становится инновацией, следовательно, приобретает новое качество, которое проявляется в течение инновационного лага. Такой подход дает возможность сделать следующие выводы:

1. Изобретение – это создание новой концепции;
2. Инновация – это выделение практической ценности изобретения и превращение его в успешно продаваемый продукт [17].

При этом надо иметь в виду, что данные выводы справедливы только для достаточно узкого круга инноваций, а именно для продуктовых и технологических инноваций.

В XX веке получают развитие новые научные школы, которые во многом определили дальнейшее развитие теории инноваций. «Две научные школы, сформировавшиеся в основных своих чертах в первой трети века – «русский космизм» и «русский циклизм» – получают все большее признание как внутри, так и вне страны, становятся краеугольными камнями новой научной парадигмы. В конце века они получают второе дыхание и признание, перерастают в теории, формирующие новое видение ритмично пульсирующей природы и общества, становятся научной основой для программ практических действий, для предвидения будущего в этом стремительно меняющемся мире» [32].

«С точки зрения науки, космизм подразумевает космогонию – использование теорий о рождении и эволюции Вселенной» [33]. Основоположителем русского космизма принято считать русского мыслителя Н.Ф.Федорова, который сформулировал «философию общего дела». «Русский циклизм формировался на основе признанной в мире школы русского космизма – как его логическое продолжение» [31].

Основателем школы «русского циклизма» был экономист Михаил Иванович Туган-Барановский. Последователями школы являются такие всемирно известные ученые как В.И. Вернадский, А.А. Богданов, П.А. Сорокин, А.Л. Чижевский.

Роль инноваций в циклическом характере изменения макроэкономических показателей предпринимательской деятельности была определена Н.Д. Кондратьевым, который сформулировал концепцию долговременных колебаний в экономике и связал переход от цикла к циклу с волной изобретений и инноваций [18].

Представитель австрийской экономической школы Й. Шумпетер ввел в научный оборот термин «инновация» как новую экономическую категорию [3, с. 317], подразумевающую под инновацией или продукт, или производственный процесс, или организацию процесса при условии, что они являются новыми и внедренными. Долгое время основой дефиниции «инновация» являлось определение, предложенное Й. Шумпетером.

Работы академика РАЕН Ю.В. Яковца положили начало развитию современной российской школы инноваций. В рамках данной научной школы:

- разработана классификация инноваций по принципу новизны;
- введено понятие цикла инноваций;
- рассмотрен механизм освоения технических нововведений;
- стимулом освоения изобретений назван дифференциальный доход от научно-технической деятельности.

Основное развитие теория инноваций получила в 1990-х годах. В это время Президент Международной экономической ассоциации Роберт Солоу, во многом сформировавший свои научные взгляды под руководством лауреата Нобелевской премии по экономике В.В.Леонтьева, совместно с американским экономистом лауреатом премии Ректенвальда Полом Майклом Ромером разработали модели экономического роста с эндогенным и экзогенным техническим прогрессом.

В настоящее время является общепризнанным тезис о том, что финансовый результат инновационной деятельности является приоритетным для развития экономики, а инновации определены как глобальный тренд мирового экономического и технического развития.

Эволюция теории инноваций показана на рисунке 1.

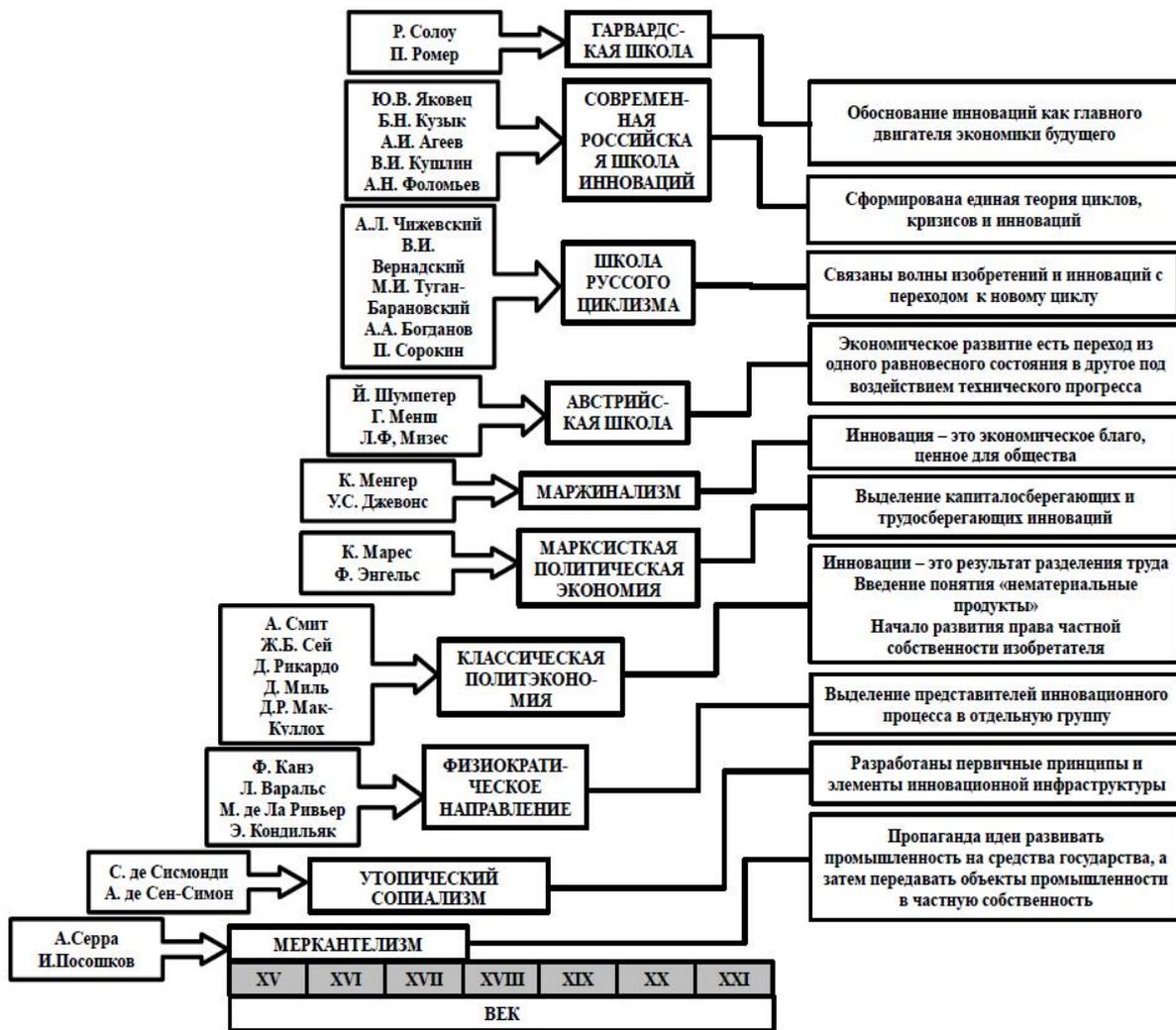


Рис. 1. Эволюция теории инноваций

В работах российских ученых в области инноватики и инновационного менеджмента В. М. Аньшина [2], С.Ю. Глазьева [10], А.А. Дагаева [15], С.Д. Ильенковой [16], А.И. Пригожина [23], Р.А. Фатхутдинова [28] даются направления развития теории инноваций, присущие современной российской школе инноваций, которая «разделяет инновации на технико-технологические, организационные, управленческие, экономические, социальные, юридические и экологические» [4, с. 27], то есть «инновации находят место в технической сфере, в развитии технологий, в процессе организации производства и управления» [23, с. 36].

Обобщая выше сказанное о содержании дефиниции «инновация» можно сделать вывод о достаточной противоречивости суждений и выделить наиболее распространенные подходы к пониманию сущности инноваций (см. рис. 2).



Рис. 2. Классификация подходов к определению инноваций

К первой группе можно отнести исследователей и практиков инновационной деятельности, определяющих инновации как инструмент управления бизнесом, то есть как нечто приводящее к успеху в бизнесе. При этом выдвигается тезис о том, что инновации являются скорее экономическими или социальными явлениями, чем техническими [34, с. 55].

Основные определения понятия «инновация», относящиеся к данной группе, приведены в таблице 1.

Таблица 1

**Определения понятия «инновация» как инструмента управления бизнесом**

Автор	Определение понятия «инновация»
П.Р. Уайтфельд, Р.Т. Лапьер	применение новых видов инструментов или же новых принципов пользования инструментом; внедрение нового технологического процесса или новой процедуры; применение нового вида сырья или же материала; использование нового места или территории, прежде не известных; осуществление нового действия [8]
Б. Твисс	процесс, в котором изобретение или идея приобретает экономический смысл [28]

Автор	Определение понятия «инновация»
Б. Санто	общественно-техничко-экономический процесс, который в конечном итоге приводит к созданию уникальных или лучших по техническим свойствам изделий или технологий, и если новшество ориентировано на прибыль, то ее реализация приносит прибавочный доход [25]
П.Ф. Друкер	специфический инструмент предприимчивости – действие, придающее ресурсам новые возможности создания богатства [34]
Ф. Никсон	комплекс технических, производственных и коммерческих мероприятий, приводящих к появлению на рынке новых улучшенных товаров [21]
А.С. Батрутдинов	коммерциализация результатов научных исследований, направленных на повышение эффективности экономических и социальных отношений во всех сферах деятельности общества через совершенствование производственного процесса [6]

Вторая группа исследователей под инновацией понимает техническое новшество (инженерную мысль, техническую идею), которое необходимо внедрять в производство для повышения эффективности производственного процесса. В эту группу можно отнести следующие определения:

– С.А. Агарков, Е.С. Кузнецова, М.О. Грязнова – «Инновация – конечный результат внедрения новшества в целях изменения объекта управления и получения экономического, социального, экологического, научно-технического или другого вида эффекта» [1];

– Д.В. Соколов, Е.И. Юркан – «Инновация – комплексный процесс выработки и использования новых для данного предприятия знаний» [26, с. 6];

– А.А. Бекарев – «Инновация – конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности либо в новом подходе к социальным услугам. Инновация представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства труда, обслуживания и управления, включая новые формы контроля, учета, методов планирования, анализа и т. п.» [7, с. 21].

К последователям данного подхода можно отнести и представителей польской инновационной школы:

– Б. Бырский – ассоциирует инновацию с промышленным производством, особенно с его техникой, технологией и изделиями [33];

– Я. Муйжель – инновациями являются промышленные применения новых технологий [35];

– К. Познаньский – инновации – это «изменения в методах производства и продуктах, базирующихся на новых или до этого момента не использовавшихся знаниях» [36, с. 32].

Адепты третьей группы определений предполагают, что инновации являются средством ускоренного развития не только предприятий, но и отраслей и регионов. Так, например, представители школы Российского государственного гуманитарного университета определяют инновации как «внедренные в экономику страны новшества в форме объектов, технологий, продуктов и форм организации производства, в основе которых лежат последние достижения научно-технического прогресса, и качественно отличающиеся от своих аналогов» [19, с. 133].

К четвертой группе определений понятия «инновация» можно отнести определения авторов, понимающих инновации как процесс развития, и в которых под инновациями подразумевают решение технических проблем, сводящихся, как правило, к внедрению новых технологий или новшеств, независимо от сферы применения. Например, Э. Хофмайстер считает, что под инновацией следует

понимать сознательную, направленную на достижение определенной цели волю превращения изобретения в процесс или метод или же умелое выведение изделия на рынок [30]. Похожее понимание инновации характерно для П.Н. Завлина, А.К. Казанцева и Л.Э. Миндели: «Понятие «инновации» распространяется на новый продукт или услугу, способ их производства, новшество в организационной, финансовой, научно-исследовательской и других сферах, любое усовершенствование, обеспечивающее экономию затрат или создающее условия для такой экономии» [5, с. 6].

К пятой группе трактовок дефиниции «инновация» можно отнести дисциплинарные определения, то есть сложившееся понимание сущности инноваций в различных сферах деятельности. Например:

- Образование – специфическая форма управления развитием образования, позволяющая системно изменять структуру, содержание и организацию образовательного процесса в целом [12];
- Финансово-кредитная сфера – под инновацией понимают «создание и распространение новых форм и гибридов кредитных и финансовых инструментов и операций, появление новых видов банковских счетов и услуг» [22];
- Социология – «феномен общественной жизни, связанный с материально-предметной и духовной деятельностью людей, в процессе которой они создают новые объекты культуры, а также разрабатывают и осваивают не существовавшие ранее способы производства различных благ» [27].

Подводя итог сказанному выше, можно сделать вывод о том, что разными экономическими школами инновация рассматривается как:

- 1) продукт;
- 2) процесс;
- 3) продукт и процесс одновременно (полисемия терминов);
- 4) результат деятельности.

Необходимо отметить, что все определения имеют определенные общие признаки:

- инновация связана с изменениями (прогрессом или регрессом);
- необходимо внедрение новации в практическую деятельность;
- инновация предполагает получение эффекта (положительного или отрицательного), то есть изменение состояния объекта, воспринимающего новацию.

Представляется весьма спорной распространенная в научной среде позиция, предполагающая под инновацией материализованный результат процесса внедрения новации. Более того, тезис о том, что инновация обязательно приносит положительный эффект, является ошибочным, что доказывается практикой – большая часть внедряемых новшеств дает «отрицательный» или «нулевой» эффект. В тоже время нельзя отрицать того очевидного факта, что любое внедренное новшество приводит к изменению свойств инновированного объекта. Данные изменения свойств могут проявляться или в изменении структуры объекта, или в изменении его функционала. Этот вывод представляется достаточно логичным, так как если в результате воздействия на объект в нем не происходит изменений, то данные воздействия для объекта являются нейтральными, то есть не инновационными.

Учитывая положения общей теории систем, имеющих аксиометрический характер, можно утверждать что:

- 1) любая система должна развиваться – структурно-функциональные свойства системы с течением времени должны изменяться;
- 2) в своем развитии система стремится к самосохранению и устойчивости – изменение структурно-функциональных свойств системы происходит не спонтанно, а преодолевая определенное сопротивление системы в результате реализации управленческих процедур;
- 3) в стремлении к устойчивости и самосохранению система стремится минимизировать эффект внешнего воздействия (возмущения) – для изменения структурно-функциональных свойств

системы необходимо целенаправленное (управленческое) воздействие на систему;

4) в стремлении к минимизации возмущения система адаптируется к нему путем изменения структурно-функциональных свойств или воспринимает возмущение как дисфункцию и локализует его – изменение структурно-функциональных свойств системы может быть различным;

5) адаптация системы к возмущению (управляющему воздействию) имеет динамический характер – изменение структурно-функциональных свойств системы является функцией от времени;

6) изменение состояния системы имеет дискретный характер – результатом процесса изменения структурно-функциональных свойств (инновационного процесса) является новое состояние системы.

Таким образом, в результате инновационного процесса в системе происходит изменение структурного и (или) функционального содержания, то есть происходят динамические инновационные изменения, приводящие к появлению инновации. То есть инновационный процесс вызывает количественные и (или) качественные изменения в системе, которые впоследствии становятся инновациями. Критерием появления инновации можно считать возникновение и закрепление новых характеристик системы, то есть смена состояния системы.

Учитывая вышеприведенные аргументы, можно сформулировать определение понятия «инновация» следующим образом:

Инновация – это смена состояния системы, происходящая из-за изменения структурных и (или) функциональных свойств системы при целенаправленных (управляющих) воздействиях на систему (элементы системы).

Нам представляется, что такой подход к дефиниции «инновация» позволяет в достаточной мере ликвидировать существующую неопределенность в толкованиях данного понятия, а также и исключить, из предмета анализа вопросы коммерческого успеха или неуспеха нововведений.

#### *Библиографический список*

1. Агарков, С. А. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика / С. А. Агарков, Е. С. Кузнецова, О. М. Грязнова. – М. : Академия Естествознания, 2011. – ISBN 978-5-91327-137-2.
2. Аньшин, В. М. Инвестиционный анализ. Учеб.– практ. пособие. – 3-е изд., испр. / В. М. Аньшин. – М. : Дело, 2004. – 280 с. – ISBN 5-7749-0200-5.
3. Базилевич, В. Д. Неортодоксальная теория Й. А. Шумпетера [Электронный ресурс] / В. Д. Базилевич. – Режим доступа : <http://econbooks.ru/books/part/20291> (дата обращения : 31.12.2015).
4. Балабанов, И. Т. Инновационный менеджмент : учебное пособие / И. Т. Балабанов – СПб. : Питер, 2001. – 303 с. – ISBN: 5-318-00054-1.
5. Барютин, Л. С. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: Учебник / Л. С. Барютин и др.; под ред. А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. – 2-е изд. перераб. и доп. – М. : Экономика, 2004. – 518 с. – ISBN 5-282-02345-8.
6. Батрутдинов, А. С. Методологические проблемы стратегического управления воспроизводством основных фондов крупного промышленного предприятия на инновационной основе: автореф. дис. на соиск. учен. степ. д-ра экон. наук : 08.00.05 / А.С. Батрутдинов. – СПб. : 2009. – 37 с.
7. Бекарев, А. А. Инновации в системе взаимоотношений коммерческого банка с клиентами: дис. канд. экон. наук : 08.00.10 / А. А. Бекарев. – Новосибирск: 2002. – 228 с.
8. Быкова О. Н. Формирование стратегии инновационного развития санаторно-курортного и туристского комплекса (на примере г. Сочи) : дис. д-ра экон. наук : 08.00.05 / О. Н. Быкова – М. : 2009. – 329 с.
9. Гафурова, Д. И. Современный подход к определению понятия «инновации»: не забываем о рисковом характере и об экономическом результате инноваций [Электронный ресурс] / Д. И. Гафурова. – Режим доступа : <http://www.finanal.ru/008> (дата обращения : 16.06.2015).
10. Глазьев, С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса [Электронный ресурс] / С. Ю. Глазьев. – Режим доступа : <http://www.glazev.ru/upload/iblock/447/447bb80990661122507cb60abd78adb0.pdf> (дата обращения : 15.05.2014).

11. Грейсон Джексон, К. младший Американский менеджмент на пороге XXI века [Электронный ресурс] / К. Грейсон Джексон младший, О'Делл Карла. – Режим доступа : <http://exsolver.narod.ru/Books/Management/AmarXXI/> (дата обращения : 18.09.2015).
12. Гумерова, Л. З. Инновационная деятельность руководителя образовательного учреждения [Электронный ресурс] / Л. З. Гумерова. – Режим доступа : <http://www.fan-nauka.narod.ru/2008-1.html> (дата обращения : 16.06.2015).
13. Гуреев, П. М. Дефиниция «инновации» в экономических исследованиях : сб. науч. статей по итогам международной научно-практической конференции [ г. Волгоград, 25-26 июня 2012 г. ] / П. М. Гуреев. – Волгоград : Волгоградское научное издательство, 2012. – 163 с. – ISBN 978-5-98461-6.
14. Гуреев, П. М. Темпоральный подход к оценке уровня инновационности социально-экономической системы: сб. материалов по итогам 16-й Всероссийской научно-практической конференции. Вып. 1; Государственный университет управления / П. М. Гуреев. – М. : ГУУ, 2011. – 294 с. – ISBN 978-5-215-02352-5.
15. Дагаев, А. А. Фактор НТП в современной рыночной экономике: учебное пособие. / А. А. Дагаев. – М. : Наука, 1994. – 206 с. – ISBN 5-02-010845-6.
16. Ильенкова, С.Д. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин и [др.] ; Под ред. С. Д. Ильенковой. — М. : ЮНИТИ, 1997. – 327 с. – ISBN 5-85173-075-7.
17. Комаров, Е. Инновационный менеджмент: внедрение (освоение) нововведений [Электронный ресурс] / Е. Комаров. – Режим доступа : <http://www.classs.ru/library1/articles/articles31/> (дата обращения : 10.09.2014).
18. Кондратьев, Н. Д. Основные проблемы экономической статики и динамики. / Н. Д. Кондратьев – М. : Наука, 1991. – 591 с. – ISBN 5-02-013438-4.
19. Королева, И. В. К вопросу об инновационной составляющей национальной модели развития российской экономики // Национальная модель развития экономики России: Материалы VIII Чаяновских чтений / И. В. Королева; под ред. Н. И. Архиповой. – М. : РГГУ, 2008. – 336 с.
20. Краснова, Н. А. Инновации в экономических теориях разных школ [Электронный ресурс] / Н. А. Краснова. – Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2013. – № 12 – Режим доступа : <http://ekonomika.snauka.ru/2013/12/3476> (дата обращения : 11. 03 2015).
21. Никсон, Ф. Роль руководства предприятия в обеспечении качества и надежности / Ф. Никсон ; пер. с англ. – 2-е русск. изд. – М. : Издательство стандартов, 1990. – 231 с. – ISBN 5-7050-0088-X.
22. Печоник, О. И. Финансовые инновации в развитии современной банковской системы [Электронный ресурс] / О. И. Печоник. – Режим доступа : [http://vestnik.osu.ru/2005\\_10\\_1/43.pdf](http://vestnik.osu.ru/2005_10_1/43.pdf) (дата обращения : 05.11.2015).
23. Пригожин, А. И. Нововведение: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики) / А. И. Пригожин – М. : Политиздат, 1989. – 272 с.
24. Про инновации и имитации творческих идей в бизнесе [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.adme.ru/tvorchestvo-reklama/pro-innovacii-i-imitacii-tvorcheskih-idej-v-biznese-5043/> (дата обращения : 18.09.2012).
25. Санто, Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто ; пер. с венг. – М. : Прогресс, 1990. – 296 с. – ISBN 5-01-002034-3.
26. Соколов, Д. В. Управленческие инновации: механизмы реализации: учебное пособие / Д. В. Соколов, Е. И. Юркан – СПб. : СПбГУЭФ, 2008. – 106 с.
27. Социология: энциклопедия [Электронный ресурс] / Сост. А. А. Грицанов, В. Л. Абушенко, Г. М. Евелькин [и др.]. – Режим доступа : <http://voluntary.ru/dictionary/568/word/inovacija> (дата обращения : 21.10.2015).
28. Твисс, Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 271 с. – ISBN 5-282-00629-4.
29. Тимохина, Е. Мы не знаем, что такое инновации? Ничего страшного! [Электронный ресурс] / Е. Тимохина. – Режим доступа : [http://www.vechnayamolodost.ru/pages\\_8/investiciiivenchur/myneznchtainnist9e.html](http://www.vechnayamolodost.ru/pages_8/investiciiivenchur/myneznchtainnist9e.html) (дата обращения : 31.12.2015).
30. Хучек, М. Социально-экономическое содержание инновации на предприятии. Вестник Московского университета. Серия 6. [Электронный ресурс] / М. Хучек – М. : Экономика. – 1995. – №1. – Режим доступа : <http://masters.donntu.org/2008/fem/dolzhenkova/library/article9.htm> (дата обращения : 18.19.2012).
31. Яковец, Ю. В. Русский циклизм и теория партнерства [Электронный ресурс] / Ю. В. Яковец. – Режим доступа : [http://cdo.bseu.by:8080/bitstream/edoc/9224/1/Tret'ya%20Mezhdunarodnaya%20Kondrat'evskaya%20konferentsiya%201998\\_2.pdf](http://cdo.bseu.by:8080/bitstream/edoc/9224/1/Tret'ya%20Mezhdunarodnaya%20Kondrat'evskaya%20konferentsiya%201998_2.pdf) (дата обращения : 18.09.2012).
32. Яковец, Ю. Школа русского циклизма: истоки, этапы развития, перспективы [Электронный ресурс] / Ю. Яковец. – Режим доступа : <http://bib.convdocs.org> (дата обращения 14.09.2015).
33. Byrski, В. Procesyinnowacyjne w przemyśle / В. Byrski. – Krakow, 1986. – 256 с.

34. Drucker, P. F. Innovation and entrepreneurship: Practice and principles / P. F. Drucker. – Pan Books, 1986. – 548 p.
35. Mujzel, J. Ekonomiczny mechanizm procesow innowacyjne / J. Mujzel. – Warszawa, 1975. – 231 p.
36. Poznanski, K. Innowacje w gospodarce kapitalistycznej / K. Poznanski. – Warszawa, 1979. – 283 p.

УДК 334.02

А.В. Кириллов

## СТИМУЛИРОВАНИЕ КООПЕРАЦИИ МАЛОГО, СРЕДНЕГО И КРУПНОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

*Аннотация.* Статья посвящена оценке возможностей интеграции малого, среднего и крупного инновационного бизнеса за рубежом. Оценен опыт развития субконтрактации и кластеров в развитых и развивающихся странах. Оценена роль государственной поддержки в вопросах кооперации малого и крупного предпринимательства в инновационной сфере.

*Ключевые слова:* инновационное предпринимательство, развитые страны, зарубежный опыт, малый и средний бизнес, кластеры, субконтрактация.

Aleksandr Kirillov

## STIMULATION OF COOPERATION OF SMALL, MEDIUM AND LARGE INNOVATIVE BUSINESS IN FOREIGN COUNTRIES

*Annotation.* The article is devoted to an assessment of abilities to integrate small, medium and large innovative business abroad. Experience of development of subcontracting and clusters in developed and developing countries is estimated. The role of the state support in questions of cooperation of small and large business in the innovative system is estimated.

*Keywords:* innovative business, the developed countries, foreign experience, small and medium business, clusters, subcontracting.

Интернационализация инновационного предпринимательства является существенным условием роста его конкурентоспособности. Тем не менее, например, в развивающихся странах немногие малые и средние предприятия (МСП) способны выжить в новых условиях и получить выгоды от глобализации. В результате либерализации международной торговли многие крупные иностранные компании получают возможность проникновения на менее развитые рынки, ущемляя там местное производство и лишая малые и средние предприятия возможностей по выходу на мировой рынок [4].

Ряд стран на современном этапе испытывает определенные трудности в использовании потенциальных выгод от перенимания технологий, что объясняется отсутствием соответствующих знаний у сотрудников. Это требует дополнения стратегий поддержки МСП политикой в области науки и образования или, так называемых, «инвестиций в абсорбционные способности». В случае малого инновационного бизнеса необходима политика в области исследований и разработок в комбинации с программами развития предпринимательства. В целом, здесь можно выделить два основных направления: политика в области образования и реализация стратегии «интеллектуального взаимодействия», коммерциализации научных разработок [1]. Типичным примером страны, где проводится четкая политика, сфокусированная на поддержке прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и вписанная в общую стратегию индустриализации, является Малайзия: здесь происходит стимулирование инвестиций и занятости, что влечет за собой технологическую модернизацию и становление конкурентоспособной интеграционной системы бизнеса [5]. Другим фактором успеха является способность привлечения лидирующих компаний и грамотного размещения инвестиций. Например, в Южно-Африканская Республика наиболее успешной целевой мерой можно считать Программу развития автомобильной промышленности, основанную на кластерном подходе. С 2004 г. там же осуществляются программы поддержки приоритетных секторов с высоким потенциалом роста.

Кроме ясной стратегии развития необходимо выстроить скоординированную систему институтов, ее осуществляющих, – центров поддержки и развития МСП, агентств по продвижению инвестиций, торговых палат, университетов, исследовательских организаций и, наконец, малого и круп-

ного бизнеса. В Индии в целях расширения кооперационных связей инновационных МСП с крупными предприятиями была создана Комиссия по субконтрактации для развития и поддержки вспомогательных производств. Основное внимание уделялось развитию ассоциаций покупательских и потребительских организаций, заинтересованных в расширении субконтрактных отношений во вспомогательных производствах. В стране была создана сеть центров субконтрактации, 35 из которых действовали в системе институтов обслуживания МСП и более 40 работали при различных отраслевых ассоциациях [6]. Так, для размещения крупных производственных заказов в секторе МСП, NSIC (*англ.*: National Small Industries Corporation) действует как генеральный подрядчик, взаимодействующий с различными закупочными агентствами, в том числе и работающими на государственный заказ. В рамках Программы государственных закупок NSIC создала и поддерживает реестр малых предприятий, имеющих право участвовать в государственных заказах.

Рассматривая опыт ряда европейских стран, можно проследить единый путь формирования интеграционной подсистемы поддержки бизнеса. Во Франции с 1994 г. действует программа под названием SOFIREM, предусматривающая конверсию крупных кризисных компаний с привлечением в депрессивные районы предприятий МСП для формирования новых рабочих мест. В Германии была разработана успешная модель кооперации различных предприятий. Так, в Тюрингии также реализуется Концепция развития промышленных центров, которая предусматривает формирование группы МСП, базирующейся на действующих крупных предприятиях отдельных отраслей (транспортное производство в Айзенахе, оптическое – в Йена и Ильменау, микроэлектроника в Эрфурте). В Италии промышленные предприятия сектора МСП сейчас обеспечивают более 35 % добавленной стоимости продукции крупных предприятий, что в значительной мере было достигнуто за счет реформирования крупных компаний и выделением из их числа средних и малых.

В других странах также развиваются механизмы субконтрактации. Так, в уже упомянутой в этом контексте Японии, для нее характерна глубина взаимодействия разных отраслей и увязка малых и средних субпоставщиков с долгосрочной стратегией развития крупных компаний. В Соединенных Штатах Америки (США), напротив, отношения в рамках субподрядов выстроены с расчетом на выполнение конкретного заказа и на долгосрочную перспективу не рассчитаны, при этом американскую модель также следует признать успешной. В США в части оказания содействия кооперации малого и крупного инновационного бизнеса важное значение сыграл закон о «ментор-протееже» в отношениях этих институциональных единиц [7]. Ментором является компания, оказывающая помощь, а протееже – это малое предприятие, которое может получить поддержку в виде: возможности использования персонала ментора, предоставления в рамках федерального контракта субконтрактов на бесконкурсной основе, прогрессивных выплат по субконтракту и авансирования работ по нему, предоставления кредитов.

Многие крупные транс национальные корпорации (ТНК) считают использование потенциала инновационных МСП частью своей корпоративной стратегии и инструментом усиления кооперации с технологическими правительствами соответствующих стран. Как мы уже говорили выше, одним из прогрессивных направлений кооперации инновационных предпринимательских структур является реализация кластерного подхода.

Наиболее удачно выстроена система кластеризации в США, где данный подход явился стратегией развития экономик отдельных штатов, которые приняли соответствующие программы развития. Следует отметить, что единой модели определения необходимой и целесообразной структуры вновь создаваемого кластера в США нет, поэтому в стране продолжают глубокие и обширные исследования в данной области. Вместе с тем, отличительными чертами кластеров США является реализация принципа партнерства и ориентация на коммерциализацию исследований и разработок. Механизм же взаимодействия в рамках кластера заключается в том, что государство посредством

федеральной контрактной системы предоставляет подрядчикам (корпорациям, т.е. исполнителям программ исследований и разработок) ряд прав (например, безвозмездное использование научных лабораторий и промышленного оборудования государства, льготы на приобретение материалов и сырья из государственных фондов, досрочная амортизация основных средств, профессиональная переподготовка кадров и т.д.).

Следует признать, что кластерная политика доказала свою высокую эффективность в США, что подтверждается, например, тем, что в американских кластерах уже сосредоточено 36 % занятых в стране. 50 % национального дохода страны создается в кластерах, и 96,5 % всех выданных патентов приходится на них [2].

В Японии также активно развиваются кластеры как форма кооперации субъектов инновационного предпринимательства, однако отличие японской модели от американской заключается в роли государства, которое определяет ключевые направления стимулирования развития инновационного предпринимательства. Подход США ориентирован на формирование экономической среды, где инновационное развитие есть необходимо условие выживания компаний, а выбор направлений реализации своей инновационной стратегии уже осуществляется собственно корпорациями на основе анализа рынка. Преимуществом подхода Японии необходимо считать концентрацию ресурсов на реализации ключевых направлений, поскольку, если последние выбраны правильно, это будет способствовать интенсивному экономическому росту. Тем не менее, ввиду высокого темпа развития научно-технической сферы, эти направления могут существенно корректироваться даже в краткосрочном периоде. Подход США, напротив, способствует существенному распылению ресурсов по многим направлениям, что малоэффективно в краткосрочном периоде. Однако именно множественность направлений способствует более быстрой реакции на изменение приоритетов социально-экономического развития.

Для стран ЕС характерен синтез указанных подходов. Так, в Великобритании и Германии существуют программы биотехнологических кластеров на основе фактора регионального размещения компаний. В Финляндии развитие получил лесопромышленный кластер и страна, обладающая 0,5 % совокупных запасов древесины в мире, дает 10 % мирового экспорта продукции лесопереработки. В Австрии важное значение играет политика государства, направленная на стимулирование кооперации между промышленными предприятиями и научно-исследовательскими институтами (НИИ) на основе упрощения регулирования инновационных программ. Это способствовало быстрому развитию автомобильных кластеров в стране (Верхняя Австрия и Штирия), которые охватывают всю технологическую цепочку (добыча сырья – производство автомобилей – переработка отходов – программное обеспечение и логистика).

В развивающихся странах также накоплен успешный опыт кластеров как формы интеграции субъектов инновационного предпринимательства. Так, Индия именно за счет кластеров добилась больших успехов в области развития отрасли информационных технологий, ярким примером чего является Бангалор и прилегающие к нему территории, где МСП, НИИ и высокотехнологичные отрасли экономики тесно кооперированы между собой. За счет инвестиций государства, направленных в предприятия и институты указанного города, обеспечен устойчивый перманентный процесс генерирования технологических инноваций во многих отраслях промышленности. Крупные государственные предприятия, в свою очередь, явились ускорителями научно-технического прогресса (НТП), генерируя идеи внедряя новые технологии, а также подготавливая необходимые научно-производственные кадры. Ключевое место в кооперации крупных предприятий и МСП также принадлежит системе субконтрактных отношений, на основе которой были созданы консорциумы с четкой специализацией компаний-участниц по типам производимой продукции и ее экспорту в другие регионы.

Опыт рассмотренных стран показывает, что современные высокотехнологичные производства возможно успешно развивать лишь на базе интегрирования научных, производственных и инновационных предпринимательских структур. Вместе с тем, в деле развития инновационного предпринимательства для многих стран важной явилась кооперация МСП, осуществляемая на основе объединения средних и малых предприятий, поскольку возможности последних ограничены, и они часто сталкиваются с проблемами при реализации крупного заказа. Так, для реализации указанных целей, в Индии был сформирован консорциум малых и средних предприятий. Помимо этого, в стране Министерством малых и средних предприятий, совместно с органами управления штатами, реализуется программа формирования кластеров из микропредприятий и малых предприятий [3] для технологической модернизации предприятий, входящих в кластеры, роста их конкурентоспособности и производительности.

В ЕС в 2007–2013 гг. была реализована Седьмая рамочная программа инноваций, нацеленная на поддержку и развитие исследований и разработок в общем пространстве стран-членов ЕС. При формировании Программы FP7 ЕС были также предприняты меры для того, чтобы стимулировать и обеспечить более активное участие МСП (и их объединений) в конкурсах. В том числе, организуются конкурсы (calls), нацеленные на поддержку МСП, а также конкурсы, в которых основными заявителями являются МСП [8]. Большое значение для кооперации субъектов инновационного предпринимательства играют также и инновационные сети, созданные в ЕС (European Business & Innovation Centers Network – EBN). В рамках этих сетей активно кооперируются технопарки, инновационные центры, инкубаторы, НИИ, информационные системы, центры трансферта технологий и прочие организации.

Таким образом, поддержка малого инновационного предпринимательства на современном этапе является одним из приоритетных направлений государственного стимулирования большинства стран. Общим также является и признание того, что инновационная деятельность практически невозможна без интеграции бизнеса, без взаимодействия крупных компаний, малых и средних предприятий, в связи с чем, правительства рассмотренных стран уделяют особое внимание формированию сети партнеров, участвующих в инновационном процессе. Безусловно, сложившиеся системы поддержки МСП в зарубежных странах различны, что объясняется особенностями формирования национальных экономик. Но в настоящее время во всем мире есть общее понимание того, что именно инновационная деятельность может стать важнейшим источником конкурентоспособности национальных экономик.

#### *Библиографический список*

1. Мировая экономика и международный бизнес: учебник. – 6-е изд. / Под ред. В. В. Полякова, Р.К. Щенина. – М. : Кнорус, 2011. – 688 с. – ISBN 978-5-406-01607-7.
2. Cluster: a regional concentration of related industries [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.clustermapping.us/cluster> (дата обращения : 26.05.2015).
3. Micro & Small Enterprises – Cluster Development Programme (SE-CDP) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dcmsme.gov.in/MSE-CDProg.htm> (дата обращения : 23.05.2015).
4. Promoting the Export Competitiveness of SMEs. – N.Y. & Geneva: UNCTAD, 2011. – 17 p.
5. Rasiah, R. Strategies and Policies on TNC-SME Linkages: The Case of Malaysia / R. Rasiah. – UNCTAD/DITE, 2011. – 24 p.
6. SEZ Rules incorporating amendments up to July, 2010. – Government of India Ministry of Commerce and Industry (Department of Commerce) Notification. – New Delhi, the 10th February, 2006. – 161 p.
7. Summaries for the Governmentwide Mentor-Protege Program Act of 2001 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.govtrack.us/congress/bills/107/s861/summary> (дата обращения : 22.04.2015).
8. The 7th Framework Programme: Setting a new Standard in European Research [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [https://ec.europa.eu/research/fp7/pdf/fp7-brochure\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/research/fp7/pdf/fp7-brochure_en.pdf) (27.05.2015).

УДК 338.24

Т.К. Ковалева

## КЛАСТЕРЫ И ИННОВАЦИОННЫЕ ЦЕНТРЫ: НУЖНЫ ЛИ ОСОБЕННОСТИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

*Аннотация.* Проанализирован территориальный аспект кластерной структуры как потенциальной основы экономического преимущества и как объект регулятивного воздействия государства, определен подход к инновационной деятельности как неотъемлемой части кластерной модели. Рассмотрен вопрос об организации модели публичной власти на территории кластера, выделены наиболее общие подходы к регулированию местного самоуправления и организации публичной власти в кластерах и инновационных центрах.

*Ключевые слова:* местное самоуправление, кластеры, государственное управление инновационными центрами, экстратерриториальные полномочия местных властей.

Tatiana Kovaleva

## CLUSTERS AND INNOVATION CENTRES: IS SPECIAL LOCAL SELF-GOVERNANCE REQUIRED

*Annotation.* The territorial aspect of the cluster structure as a potential basis of economics advantage and as an object of the state regulation is analyzed, the approach to innovation as an integral part of the cluster model is determined, issue of direction and limits of state regulation of clusters is raised. The problems of organization of a public government model in cluster territory is discussed, the general approaches to the local self-government regulation and public government in clusters and innovation centres is highlighted.

*Keywords:* local self-government, clusters, state regulation of innovation centres, extraterritorial powers of the local governments.

Организация и функционирование основных элементов системы местного самоуправления находится в постоянной динамике развития в любой отдельно взятой юрисдикции. Параметры работы этой системы задаются объективными условиями и факторами развития страны и определяются в правовом контексте всего юридического дискурса. Современное развитие общества ставит новые задачи и предопределяет появление новых факторов, так или иначе связанных с необходимостью переосмысления привычных стандартов и форм организации публичной власти на местах. В этой связи изучение возможностей и поиск оптимальных форм организации местного самоуправления на территории кластеров любого вида составляет одну из задач экономической и правовой науки.

Для целей настоящей статьи определим, что под понятием «кластер» мы будем иметь в виду классическое определение американского ученого Майкла Портера, предложившего научному сообществу этот термин и обеспечившего его широкое внедрение в научный оборот. Под кластером М. Портер понимал географическую концентрацию взаимосвязанных компаний и институтов определенной отрасли [4]. Предложив концепцию кластера, М. Портер показал, что именно кластеры должны стать наиболее эффективными инструментами развития территорий, подчеркивал, что конкурентноспособность в любом смысле этого слова главным образом определяется конкурентноспособностью экономического окружения. Таким образом, если для целей настоящей статьи определить кластер как систему взаимосвязанных хозяйствующих субъектов, действующих на одной территории в рамках особым образом организованного пространства, то становятся вполне очевидными главные вопросы исследования правового регулирования территориальной составляющей этого феномена.

Важно отметить, что инновационный модуль в системе архитектоники кластера всегда выделяется особо. Кластеры играют важнейшую роль в определении мотивации хозяйствующего субъекта на инновации. При этом сама постановка инновационной задачи и реализация ее выполнения осуществляется в предельно короткие сроки, которые невозможны для других компаний, функционирую-

щих вне кластера [4]. Таким образом, сам характер кластера и общие параметры его возникновения, развития и существования подразумевают включение различных субъектов: компании, корпорации, производящие продукцию, поставщиков продукции, комплектующих изделий и услуг, научных и инновационных центров, исследовательских организаций, которые взаимно связаны и обеспечивают так или иначе функционирование друг друга. Географические или территориальные параметры кластера имеют определяющее значение, так как именно территориальный элемент лежит в основе возможности получения потенциального экономического преимущества и распространения так называемого «неявного знания», что в большой мере составляет ценность кластерной организации. Кластеры, как правило, существуют в рамках конкретных политических границ и в этой связи тот факт, насколько институты государственной и муниципальной власти на территории кластера будут ориентированы на развитие каждого кластера, зависит будущее кластера и его элементов, и потенциал экономического развития каждой конкретной территории.

Ввиду того, что главная задача кластерной конфигурации является соединение на одной территории академических и научных идей с предпринимателями и компаниями, которые готовы продвигать ту или иную инновацию, вопрос о корректном регулятивном воздействии государства на этот процесс безусловно имеет решающее значение. В целом специалисты считают, что идеальным подходом к управлению процессами развития кластерной субкультуры должен стать подход ориентированный на создание благоприятного экономического климата на соответствующей территории развитие научного поиска [3]. Так, например, изначальный успех кластера Кремниевой долины определялся во многом благоприятным для предпринимателей законодательством штата Калифорния, льготными условиями землепользования и сосредоточием ряда академических центров. Необходимость использования государством других рычагов, кроме указанных, определяется в каждом конкретном случае с учетом многочисленных факторов.

Представляется, что необходимость любого вторжения в создание исключительного режима для конкретного кластера должна быть тщательно продумана и обоснована, в том числе и в сфере правового регулирования институтов публичной власти. В этой связи представляется спорным подход, при котором создается особый правовой режим регулирования институтов публичной власти на территории кластера и/или его части, и функции институтов публичной власти передаются от органов местного самоуправления к любому другому контрагенту. Само возникновение кластеров на конкретной территории нередко продиктовано нуждами именно этой территории, и вторжение неадекватного государственного регулятивного воздействия может иметь контрпродуктивный характер. Создание управляющих компаний в качестве инструмента управления на территории кластера или инновационного центра может не только усилить административную нагрузку и привести к управленческим проблемам, но и поставить под сомнение существование самой кластерной структуры и ее инновационного элемента, и, наконец, привычных начал местного самоуправления. Этот подход (при всей его привлекательности), может стать тормозом в принятии быстрых решений управленческого механизма кластера или его компонентов, в том числе и из-за отсутствия привычных процедур и механизмов их реализации.

Для роста кластера и любой его инновационной составляющей скорее важны адекватные условия для саморазвития при поддержке региональных и местных властей. Принимая во внимание территориальные аспекты организации кластеров, их инновационную направленность, их важную потенциальную роль в экономическом развитии территорий, необходимо уточнять и расширять полномочия местных властей с одновременным принятием комплекса регулятивных мер, направленных на рост предпринимательской активности. Так, исследование «Creating Growth Clusters: What Role for Local Government», проведенное компанией McKinsey в 2014 г. показало, что в условиях глобальной конкуренции поддержка кластеров становится обязательным компонентом деятельности местных вла-

стей, которые должны участвовать в процессе привлечения бизнеса, создании новых рабочих мест и развитии территории [1].

Сама задача привлечения местных властей к созданию и развитию кластеров не проста, так как для ее решения необходимы дополнительные усилия и правовые инструменты. Хотя специалисты указывают, что изначально предприниматели уже и так ориентированы на привязку своего бизнеса к месту своего рождения или детства, и, открыв компанию, достаточно неохотно передислоцируют свой бизнес в другой регион [5], местные власти, тем не менее, должны начать принимать реальные решения для создания благоприятной экономической и регулятивной среды на своей территории в целях привлечения малого и среднего бизнеса. При этом само желание участвовать в процессе создания и развития кластеров на местной территории, должно подкрепляться и правовым инструментарием такого участия, и соответствующими подготовленными кадрами. Последнее означает четкое понимание ключевого блока того, что именно должно быть скорректировано в действующем законодательстве: оно должно быть дополнено рядом дополнительных установлений, направленных на совершенствование инструментов межмуниципальных договорных отношений, экстерриториальных полномочий местных властей, на предоставление дополнительных полномочий местным властям в сфере землепользования и налогообложения для поддержки малого и среднего бизнеса.

*Библиографический список*

1. Glaeser, E. L. Clusters of entrepreneurship / E. L. Glaeser. – Cambridge. – 2009.
2. Creating Growth Clusters: What Role for Local Government [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://fulltextreports.com/2014/08/06/creating-growth-clusters-what-role-for-local-government/> (дата обращения : 15.12.2015).
3. Lindqvist, G. Organizing Clusters For Innovation: Lessons From City Regions In Europe. Clusnet Final Report / G. Lindqvist. – 2011.
4. Porter, M. Clusters and the New Economics of Competition / M. Porter // Harvard Business Review. – 1998. – November-December.

УДК 339.92

Е.Н. Смирнов

В.Н. Кириллов

## ИННОВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНОГО ДВИЖЕНИЯ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

*Аннотация.* В настоящей статье проанализированы проблемы совершенствования инновационного механизма развития экономики Европейского союза на основе усиления его участия в международном движении факторов производства. Показана роль международного движения капитала, миграции рабочей силы и научно-технического сотрудничества в развитии наднациональной инновационной системы региона.

*Ключевые слова:* инновационная система, инновационный механизм, факторы производства, международное движение капитала, миграция рабочей силы, научно-техническое сотрудничество.

Evgenii Smirnov

Viktor Kirillov

## THE INNOVATIVE MECHANISM OF DEVELOPMENT OF ECONOMY OF THE EUROPEAN UNION IN THE CONDITIONS OF THE INTERNATIONAL MOVEMENT OF PRODUCTION FACTORS

*Annotation.* In the present article problems of improvement of the innovative mechanism of development of the European Union's economy on the basis of strengthening of its participation in the international movement of factors of production are analyzed. The role of the international movement of the capital, migration of labor and scientific and technical cooperation in development of supranational innovative system of the region is shown.

*Keywords:* innovative system, innovative mechanism, production factors, international movement of the capital, migration of labor, scientific and technical cooperation.

Важным аспектом формирования инновационного механизма развития экономики и повышения ее конкурентоспособности является участие любой национальной экономики в международном движении факторов производства. Европейский союз (ЕС) традиционно играет ведущую роль в международном движении капитала. За последние десятилетия в ЕС сформированы крупнейшие транснациональные корпорации (ТНК) с разветвленной сетью филиалов как в ЕС, так и за рубежом. Транснациональные корпорации стран ЕС выступают глобальными инноваторами: в рейтинге среди 400 крупнейших ТНК по затратам на исследования и разработки – 156 компаний ЕС. Однако, в их число входят компании только 12 стран: Германии (42 компании), Франции (34) Великобритании (30) Нидерландов (12), Швеции и Италии (по 8), Дании, Испании и Ирландии (по 6), Финляндии (3), Бельгии (2) и Люксембурга (1) [18]. Компании стран ЦВЕ в данном рейтинге не представлены.

Примечательно, что для национальных инновационных систем (НИС) малых стран характерна высокая концентрация исследований и разработок в пределах нескольких крупных корпораций: так, по нашим расчетам, на компанию Nokia (Финляндия) приходится 51,7 % всех затрат на исследований и разработки в стране, на компании Ericsson и Volvo (Швеция) – 39 %. В Ирландии четыре крупнейших корпорации обеспечивают 79,7 % всех совокупных затрат на исследования и разработки; в Нидерландах четыре компаний затрачивают 61,3 % от затрат на исследования и разработки в стране. Для Германии, несмотря на сравнительно больший по сравнению с указанными странами размер экономики, также характерен высокий уровень концентрации исследований и разработок: на 10 крупнейших компаний в стране приходится 53,9 % всех разработок в стране (для других крупных экономик ЕС этот показатель несравнимо ниже, например, во Франции 10 крупнейших корпораций обеспечивают 35,1 % исследований и разработок, в Великобритании – 25,7 %) [20].

Крупнейшие компании ЕС играют ключевую роль в международном движении капитала,

причем в настоящее время на долю стран ЕС приходится примерно 35 % международного перелива капиталов в форме прямых инвестиций. В десятке ведущих мировых реципиентов инвестиций (по объему накопленных иностранных инвестиций) 7 из 10 являются странами ЕС, а на первом месте находится Великобритания. Гораздо более скромное место в международном движении капитала занимают страны с переходной экономикой Центральной и Восточной Европы. На долю этих стран приходится порядка 3,7 % международного притока прямых инвестиций, хотя эта доля постепенно возрастает [23, с. 217–220].

Экономическая интеграция неодинаково сказывается на динамике притока и оттока инвестиций в отдельные страны ЕС. Рост притока инвестиций сравнительно меньше в следующих странах: Кипр (это связано со вступлением в ЕС и проведением в связи с этим ряда реформ, уменьшающих преимущества оффшорной зоны), Польша, Словакия, Словения (сложности вступления в ЕС стран с переходной экономикой). Великобритания, Франция как максимально либерализовавшие свои рынки страны являются лидерами как по притоку инвестиций, так и по оттоку. По состоянию на конец 2014 г. на Францию, Великобританию и Германию приходилось 34,2 % привлеченных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в ЕС и 42,6 % ПИИ, размещенных ЕС за границей [24]. Крупнейшими европейскими инвесторами в экономику других стран мира являются Великобритания и Германия (всего за рубежом ими накоплено по 1,58 трлн долл. США или по 18 % всех инвестиций ЕС за рубежом). Наиболее привлекательным государством для неевропейских инвесторов является Великобритания (накоплено 1,66 трлн. долл. – 18,1 % всех инвестиций, накопленных в ЕС).

Наибольший интерес европейских инвесторов вызывают США (туда в течение 2013 г. были инвестированы 159,3 млрд евро), Бразилия (35,6 млрд евро), Швейцария (24,4 млрд евро) и Китай (18,6 млрд евро): в эти страны, по нашим расчетам было направлено 69,7 % инвестиций стран ЕС. Больше всего иностранных инвестиций в ЕС направляются из США (312,8 млрд евро), Бразилии (21,5 млрд евро), Швейцарии (18,2 млрд евро) Японии (9,6 млрд евро), Китая (9,3 млрд евро) и России (8,1 млрд евро) [10].

Важную роль в плане анализа инновационного механизма развития экономики играет тот факт, что большая часть экспорта и импорта прямых инвестиций в ЕС составляют гринфилд-проекты, т.е. инновационно значимые проекты, создаваемые с учетом стратегии инновационного развития региона. В некоторые годы объем анонсированных гринфилд-проектов намного выше, чем объем ПИИ. При этом инновационный характер направленности ПИИ ЕС подтверждается тем, что доля ЕС в совокупном объеме анонсированных гринфилд-проектов в мире удерживается на стабильно высоком уровне 35–40 % от общемирового, тогда как сами страны ЕС не стремятся привлекать ПИИ в виде гринфилд-проектов от зарубежных инвесторов (что связано с их предпочтениями осуществлять эти проекты самостоятельно) и объем привлеченных ПИИ в виде гринфилд-проектов в ЕС не такой высокий и имеет тенденцию к снижению [24].

ЕС остается наиболее перспективным регионом привлечения ПИИ в исследования и разработки, обеспечивая 30 % общемировых ПИИ в этой сфере [12, р. 8]. Привлечение ПИИ в исследования и разработки являются неотъемлемым элементом инновационного механизма развития экономики в ЕС. Однако в структуре ПИИ в исследования и разработки почти половину ПИИ занимают внутрирегиональные инвестиции. ЕС остается привлекательным регионом для привлечения зарубежных ПИИ, только за 1994–2008 гг. данный показатель между ЕС и США удвоился [12, р. 47].

Интернационализация исследований и разработок стала важным трендом формирования НИС стран ЕС. Крупнейший инвестиционный поток в мире, сложившийся в сфере исследований и разработок в промышленности, это взаимные инвестиции США и ЕС в данной сфере. В большинстве стран ЕС США выступают основным инвестором в сфере исследований и разработок, а компании ЕС, в свою очередь, обеспечивают 65 % всех иностранных инвестиций в сферу исследований и разработок

в США. Авторы рассматривают участие ЕС в международном движении капитала в сфере исследований и разработок с позиций общей макроэкономической ситуации в ЕС. Ранее страны ЕС в формате ЕС-15 и ТНК этих стран базирования рассматривались экспертами и ведущими международными экономическими организациями в качестве ключевых инвесторов мировой экономики, однако в условиях глобального финансово-экономического кризиса ситуация существенно изменилась. Инвестиционная деятельность в ЕС в настоящее время детерминирована: усилением противоречий между классическими и новыми странами-членами ЕС; динамичным ростом внешней задолженности некоторых стран ЕС (которая превышает объемы их валового внутреннего продукта (ВВП)); нестабильностью развития финансовой системы экономического и валютного союза и кризисом еврозоны в целом, а также обострением ряда социальных и этнорелигиозных конфликтов ЕС и пр. [3, с. 34–50]. На этом фоне экономические отношения ЕС с ведущими странами и региональными интеграционными объединениями выглядят весьма противоречивыми и сложными.

Как мы уже отмечали ранее, в отношении иностранных инвестиций в ЕС наблюдается резкая диспропорция, выражающаяся в отставании новых стран-членов ЕС от старых по объемам накопленных ПИИ. Очевидно, что эти страны – меньше по территории, с меньшей численностью населения, однако во многом их вовлеченность в международное движение капитала ограничена из-за относительно неблагоприятного инвестиционного климата. Вместе с тем, по последним данным, рейтинговое агентство Standard & Poor's ухудшило прогноз долгосрочного рейтинга ЕС со «стабильного» на «негативный» на фоне негативных прогнозов для двух крупнейших классических стран-членов ЕС – Франции и Великобритании [17].

ТНК ЕС на современном этапе используют все более широкий спектр моделей инвестиционного сотрудничества, среди которых важную роль играют способны организации международного производства, не связанные с участием в капитале, такие, как аутсорсинг услуг, лицензирование и франчайзинг [22, р. 24]. Для современных инвестиционных процессов в ЕС характерна дихотомия: с одной стороны, в регионе продолжается либерализация инвестиционного законодательства, а с другой, усиливается регулирование инвестиций с целью сохранения социальной ориентации экономики ведущих стран ЕС. В ЕС признается значимость осуществления единой международной инвестиционной политики, основное преимущество которой заключается в том, что она лучше учитывает потребности инвесторов и позволяет эффективно объединить либерализацию режимов инвестиций и их защиту, что подтверждается зарубежными исследованиями [14]. Однако существующая «безразмерная» (англ. – one-size-fits-all) модель [21, р. 6] инвестиционных соглашений с третьими странами и отсутствие единой инвестиционной политики ограничивают эффективность международного инвестиционного сотрудничества стран ЕС. Считаем, что разработка режима единой инвестиционной политики по отношению к третьим странам будет являться действенным фактором совершенствования инновационного механизма развития экономики ЕС.

При этом, с точки зрения модернизации российской экономики на основе инноваций необходимо отметить слабую заинтересованность ЕС в сотрудничестве с Россией в области исследований и разработок, поскольку для российских исследователей и разработчиков еще в рамках Седьмой Рамочной Программы развития инноваций ЕС были сформированы неблагоприятные условия. Кроме того, ТНК ЕС стремятся установить контроль, прежде всего, над российскими сырьевыми (энергетическими) ресурсами. Однако российская сторона взаимоувязывает ПИИ из страны ЕС с модернизацией национальной экономики. Положительным фактом в этой связи отметим осуществление ПИИ ЕС в крупные российские ТНК, вероятность введения новых технологий в которых на треть больше, чем в компаниях с продажами, не превышающими 500 млн долл. [1, с. 4].

Сдерживающим фактором инновационно-инвестиционного сотрудничества России и ЕС следует признать и протекционистскую политику нашей страны по отношению к иностранным инвести-

циям. Однако ряд приоритетных исследований и разработок стран ЕС совпадает с отраслями, желательными для развития в России (авиакосмическая отрасль, нанотехнологии) [2, с. 12], которые, скорее всего, могут стать наиболее перспективными направлениями для сотрудничества. Однако в целом в условиях действия антироссийских санкций и постепенной переориентации нашей страны во внешнеэкономических связях на страны АТР необходимо признать неопределенность в сфере инвестиционного сотрудничества России и ЕС.

В контексте исследования роли международного движения факторов производства на совершенствование инновационного механизма развития экономики ЕС следует отметить важность международной миграции рабочей силы в данном аспекте. Среди исследований последних лет встречаются работы, посвященные изучению влияния эффектов иммиграции на инновационное развитие ЕС [16, с. 18–19]. В ряде работ доказано стимулирующее влияние высококвалифицированных мигрантов на инновационные процессы в ЕС [13, р. 4]. Кроме того, решение социальных проблем продолжает оставаться краеугольным камнем внешнеэкономической политики ЕС, а миграция рабочей силы является важным фактором экономического роста в ЕС. Международная организация труда (МОТ) оценивает, что в ЕС сосредоточено свыше одной четверти иностранной рабочей силы всего мира, а средний ежегодный прирост рабочей силы в ЕС составляет порядка 600 тыс. чел. По данным ЕС, на протяжении последних лет численность иммигрантов в ЕС несколько снизилась (в 2010–2013 гг. с 1,45 до 1,37 млн чел.), однако более существенно, на 28 %, снизился показатель чистой иммиграции (иммиграция за вычетом эмиграции) (с 748 до 539 тыс. чел.). Среди стран происхождения иммигрантов в последние годы преобладают Китай, Индия, Марокко, Пакистан, а также (в последние годы) Украина и Россия.

Авторы отмечают неравномерность распределения иммигрантов по территории ЕС. Если рассматривать, например, долю иммигрантов общей численности населения страны (за 2014 г.), то она колеблется от 0,19 % в Польше до 14,22 % в Эстонии и 14,92 % в Латвии. Если же рассматривать удельный вес иммигрантов среди общего числа жителей, не являющихся гражданами ЕС, но проживающих в ЕС, то минимальный показатель характерен для Мальты (0,06 %), а максимальные – для крупнейших стран ЕС – Германии (20 %), Италии (17,78 %), Франции (13,83 %), Испании (13,72 %), Великобритании (12,39 %). По структуре занятости в иммиграционном потоке ЕС в 2014 г. преобладали работники средней (45 млн или 46 %) и высшей (30 млн или 30,6 %) [11].

Ожидаемый дефицит квалифицированных работников в ЕС (так, например, только в секторе здравоохранения ЕС к 2020 г. прогнозируется нехватка около 1 млн профессионалов; также будет ощущаться острый дефицит специалистов в сфере информационно-коммуникационных технологий) усилит потребность в упрощении законной миграции и мобильности рабочей силы с целью поддержки экономического роста и инноваций. Как отмечено в Стратегии «Европа-2020», миграция может стать ключевым фактором в стимулировании роста и предоставлении странам ЕС преимуществ в глобальной конкуренции на рынке труда. С этой целью продвижение структурных реформ, улучшение условий допуска мигрантов могут сыграть решающую роль в привлечении предпринимателей, инвесторов и иностранных работников разных уровней квалификации, а также в повышении значения международных стажировок в исследованиях и разработках. В качестве угрозы реализации указанного потенциала следует указать экономическую рецессию, усилившую проблемы мобильности миграции и рост социально-экономической изоляции мигрантов, проживающих в ЕС [15, р. 272].

На уровне ЕС признано, что: во-первых, для того, чтобы остаться конкурентоспособной инновационной экономикой, ЕС должен стать привлекательным для привлечения высококвалифицированных работников [8, р. 12]; во-вторых, международная миграция способна решить проблему нехватки квалифицированных работников; в-третьих, необходим сбалансированный, комплексный подход к отношениям с третьими странами в данной сфере [5]; наконец, в-четвертых, необходим ана-

лиз взаимосвязей миграции и инновационного развития ЕС (или того, как высоко- и среднеквалифицированные мигранты могут содействовать инновациям) [19].

В настоящее время в ЕС наблюдается возрастающий спрос на высококвалифицированную рабочую силу и исследователей в условиях обострения демографической ситуации, старения населения и все меньшего числа молодежи на рынке труда (в соответствии с прогнозами, к 2035 г. доля лиц в возрасте старше 65 лет составит 25,4 % против сегодняшних 18,5 % в 2014 г.) [7]. Поэтому в сфере исследований и разработок доля лиц в возрасте от 45 лет и выше уже составляет 37 %. При этом, кризис 2008–2009 гг. не затормозил приток высококвалифицированных мигрантов в экономику ЕС.

Наконец, важное значение в системе международного движения факторов производства в ЕС играет научно-техническая кооперация. Наиболее продвинутыми формами научно-технической кооперации стран ЕС выступают расширение участия зарубежного капитала в финансировании исследований и разработок, а также межфирменная кооперация ТНК разных стран, сотрудничество зарубежных промышленных компаний и национальных университетов, межгосударственное инновационное сотрудничество. В настоящее время ЕС реализует международное научно-технологическое сотрудничество со 185 странами мира [4, с. 10]; также развиваются национальные программы научно-технологического сотрудничества, особенно со странами группы БРИКС. Международное сотрудничество играет одну из ключевых ролей для развития инновационного бизнеса, поскольку МСП, вовлеченные в процесс сотрудничества, более открыты для инноваций по сравнению с теми, которые на международный уровень не выходят (26 % МСП, осуществляющих международное сотрудничество, разработало новые товары и услуги, а для остальных МСП данный показатель составил лишь 8 %). В 2008 г. Еврокомиссией была разработана Европейская рамочная стратегия международного научно-технического сотрудничества [6], которая призвана укреплять сотрудничество со странами, не входящими в состав ЕС. В основе данной стратегии лежат два принципа: усиление международной составляющей ЕИП (Европейского исследовательского пространства), а также улучшение рамочных условий международного научно-технического сотрудничества ЕС и продвижения его товаров по всему миру. При этом сотрудничество в рамках трансферта технологий необходимо увязывать не только с международным обменом информацией и интеллектуальной собственностью между промышленными предприятиями и университетами. Для создания новых компаний на базе университетов и лицензирования их разработок от собственного имени необходима специализированная экосистема, которая будет способствовать развитию венчурного капитала и посредничества для осуществления открытых инноваций.

Посредники будут формулировать и отбирать новые технологические возможности, заниматься поиском источников знаний и устанавливать связи между ними, разрабатывать и реализовывать стратегии бизнеса и инноваций. Так, в литературе [99] приводятся функции принципиально нового типа компаний, которые способствуют ускорению инновационного сотрудничества (англ. – Open Innovation Accelerators, OIA), иными словами – посредников инновационного развития, действующих от имени компаний, разрабатывающих инновационные решения в сотрудничестве с другими компаниями. Задача этих посредников – установление контактов между центрами знаний, не связанными между собой, что может быть вызвано низкой степенью диверсификации компаний.

В перспективе международное научно-техническое сотрудничество рассматривается нами единственным способом реализации крупных научно-исследовательских проектов, что обусловлено постоянным ростом стоимости исследований. В условиях экономической рецессии и соответствующего сокращения финансирования науки из средств национальных бюджетов стран ЕС отношение к подобным проектам в ведущих его странах пересматриваются, а на передний план выдвигаются соображения социально-экономического характера.

Библиографический список

1. Инновационная активность крупного бизнеса в России. Механизмы, барьеры, перспективы [Электронный ресурс]. – М., 2010. – 40 с. – Режим доступа : [http://www.rusventure.ru/programm/analytics/docs/Innovation\\_by\\_Large\\_Companies\\_in\\_Russia\\_rus.pdf](http://www.rusventure.ru/programm/analytics/docs/Innovation_by_Large_Companies_in_Russia_rus.pdf) (дата обращения : 23.12.2015).
2. Кузык, Б. Н. Инновационное развитие России: сценарный подход : научный доклад / Б. Н. Кузык. – М. : Институт экономических стратегий, 2009. – 33 с. – ISBN 978-5-93618-161-0.
3. Расширение Европейского союза и зоны евро в аспекте торгово-экономического сотрудничества России и ЕС : монография / Под ред. Б. М. Смитиенко, Н. В. Лукьяновича. – М. : Фин. ун-т, 2010. – 116 с. – ISBN 978-5-7942-0765-1.
4. Справочник по вопросам научно-технологического сотрудничества ЕС, стран – членов ЕС и РФ. – М., 2012. – 143 с. – ISBN 978-92-9238-059-5.
5. A European Agenda on Migration [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://ec.europa.eu/anti-trafficking/sites/antitrafficking/files/communication\\_on\\_the\\_european\\_agenda\\_on\\_migration\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/anti-trafficking/sites/antitrafficking/files/communication_on_the_european_agenda_on_migration_en.pdf) (дата обращения : 23.12.2015).
6. A strategic European Framework for International Science and Technology Cooperation [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://ec.europa.eu/research/press/2008/pdf/com\\_2008\\_588\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/research/press/2008/pdf/com_2008_588_en.pdf) (дата обращения : 23.12.2015).
7. Being young in Europe today – demographic trends [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Being\\_young\\_in\\_Europe\\_today\\_-\\_demographic\\_trends](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Being_young_in_Europe_today_-_demographic_trends) (дата обращения : 25.08.2015).
8. Communication on Migration [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [https://ec.europa.eu/anti-trafficking/sites/antitrafficking/files/com\\_2011\\_248\\_final\\_1.pdf](https://ec.europa.eu/anti-trafficking/sites/antitrafficking/files/com_2011_248_final_1.pdf) (дата обращения : 23.12.2015).
9. Diener, K. The Market for Open Innovation / K. Diener, F. T. Piller. – Raleigh, 2013. – 191 p.
10. Foreign direct investment, EU, 2010-13 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Foreign\\_direct\\_investment\\_EU\\_2010-13\\_\(1\)\\_billion\\_EUR\\_YB15.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Foreign_direct_investment_EU_2010-13_(1)_billion_EUR_YB15.png) (дата обращения : 26.08.2015).
11. Immigration in the EU [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://ec.europa.eu/dgs/home-affairs/e-library/docs/infographics/immigration/migration-in-eu-infographic\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/dgs/home-affairs/e-library/docs/infographics/immigration/migration-in-eu-infographic_en.pdf) (дата обращения : 13.05.2015).
12. Innovation Union Scoreboard 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/eip-raw-materials/en/system/files/ged/69\\_%20Innovation\\_%20Union\\_%20Scoreboard\\_%202013\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/eip-raw-materials/en/system/files/ged/69_%20Innovation_%20Union_%20Scoreboard_%202013_en.pdf) (дата обращения : 23.12.2015).
13. Jonkers, K. Immigration and European Innovation Systems, Challenges for Economic Growth and Prosperity [Электронный ресурс]: Research Report Background Paper / K. Jonkers. – Режим доступа : <http://www.stranieriinitalia.it/briguglio/immigrazione-e-asilo/2011/maggio/jonkers-immigr-innov.pdf> (дата обращения : 23.12.2015).
14. Leshner, M. Analysis of the economic impact of investment provision in regional trade agreements [Электронный ресурс] / M. Leshner, S. Miroudot // OECD Trade Policy Working Paper. – 2006. – № 36. – Режим доступа : <http://dx.doi.org/10.1787/322248021805> (дата обращения : 23.12.2015).
15. Migration Initiatives 2015 Regional Strategies [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://publications.iom.int/system/files/pdf/migration\\_initiatives2015.pdf](http://publications.iom.int/system/files/pdf/migration_initiatives2015.pdf) (дата обращения : 23.12.2015).
16. Ozgen, C. Immigration and Innovation in European Regions [Электронный ресурс] / C. Ozgen, P. Nijkamp, J. Poot. – Режим доступа : [http://www.norface-migration.org/publ\\_uploads/NDP\\_08\\_11.pdf](http://www.norface-migration.org/publ_uploads/NDP_08_11.pdf) (дата обращения : 23.12.2015).
17. S&P revises EU outlook to 'negative' from 'stable'; rating at AA+ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cnbc.com/2015/08/03/sp-revises-eu-outlook-to-negative-from-stable-rating-at-aa.html> (дата обращения : 22.07.2015).
18. The 2014 EU Industrial R&D Investment Scoreboard [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard14.html> (дата обращения : 28.12.2014).
19. The European growth agenda – EURO-2-2014, ЕС [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://cordis.europa.eu/programme/rcn/664955\\_en.html](http://cordis.europa.eu/programme/rcn/664955_en.html) (дата обращения : 25.08.2015).
20. Total intramural R&D expenditure (GERD) by sectors of performance [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nsi.bg/en/content/6753/total-intramural-rd-expenditure-gerd-fields-science-and-sectors> (дата обращения : 23.12.2015).
21. Towards a comprehensive European international investment policy [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/may/tradoc\\_147884.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/may/tradoc_147884.pdf) (дата обращения : 23.12.2015).

22. World Investment Report 2011 : Non-Equity Modes of International Production and Development. – New York ; Geneva, 2011. – 226 p. – ISBN 978-92-1-112828-4.
23. World Investment Report 2013 : Global Value Chains : Investment and Trade for Development. – New York ; Geneva, 2013. 236 p. – ISBN 978-92-1-112868-0.
24. World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance. – New York ; Geneva, 2015. – 253 p. – ISBN 978-92-1-112891-8.

УДК 005.2:001.895

В.Ф. Уколов

В.А. Кострюков

## ОНТОЛОГИЯ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

*Аннотация.* В статье рассматривается онтология инновационного менеджмента, когнитивная психология менеджера. Раскрывается: особое значение языка как носителя смыслов и их соединения с практикой; связь философии языка с особым языком менеджера.

*Ключевые слова:* когнитивная психология человека, философия языка, особый язык менеджера, экстравертный онтологический менеджмент, пространство смыслов, божественный смысл языка, тайна инновационных смыслов, соединение языка с практикой.

Ukolov Vladimir

Kostryukov Vladimir

## ONTOLOGY INNOVATION MANAGEMENT

*Annotation.* In the article the ontology of innovation management, cognitive psychology of a manager are considered. There are expanded: special significance of language as a carrier of meaning and connection with practice; feedback philosophy of language, with special manager's language.

*Keywords:* human cognitive psychology, philosophy of language, special language of manager, management extroversion ontological, space of meaning, meaning of the divine language, secret meanings of innovation, connection with the practice of the language.

Инновации и нововведения становятся все более востребованными явлениями при решении задач преобразования пространства смыслов и конкретной организации. Однако без живой управленческой оснастки в виде инновационного менеджмента они практически невозможны. Вместе с тем, инновационный менеджмент является «частью целого – общей системы упорядочения процессов жизнедеятельности в обществе, ориентированных на философию функционирования и развития многонационального российского государства» [3]. Исходя из этого и следует рассматривать онтологию инновационного менеджмента, которая должна быть направлена на решение проблем не только развития организации, но развития государства. Инновационный менеджмент является управленческим продуктом человека, созданным на основе использования им способностей преобразования пространства – «среды обитания, существования человека, в которой он старается обрести свое место, положение равновесия через определенные способы жизнедеятельности» [1, с. 13].

На каких же специфических качествах человека основывается инновационный менеджмент? Природа инновационного менеджмента кроется в когнитивной психологии человека, философии языка и в творческих отношениях между деловыми людьми, способными осуществлять инновационные преобразования. Язык является символом божественного мироздания, смысл едва ли не любого слова надо искать в толковании Библии.

Опираясь на божественный смысл языка, философия языка инновационного менеджера имеет свое специализированное практическое и коммуникативное назначение. Менеджеру необходим особый язык не только для выражения смыслов божьих, но и сущности процессов управления инновациями, а также познания инновационного менеджмента, связанных с ним явлений, осуществления практических действий в отношении них. Практика инновационного менеджера придает подлинный смысл словам, которыми он выражает свои мысли, показывая, что в них истинного и ложного. Но и слова придают конкретный смысл практике, поскольку она реализуется вслед за принятым решением, на котором всегда лежит печать языка. Философия языка позволяет познать тайну божественных смыслов и соединить язык с практикой инновационного менеджмента так, что они пронизывают друг друга. Иначе говоря, *практическая функция языка инновационного менеджера состоит в обеспече-*

*нии успеха практики, ориентированной на истинные ценности.* Важнейшее назначение философии языка инновационного менеджера – обеспечить успешную языковую *коммуникацию* людей, предполагающую установление контакта между участниками процесса управления и развитие способности взаимопонимания. Это требует согласованности языка говорящего и языка слушающего, использования ими специальной терминологии, позволяющей понимать друг друга в целом и в деталях.

Познание, использование и совершенствование инновационного менеджмента, требуют овладения системными знаниями об управлении вообще, как о целостной системе [2] и о самом человеке, особенно о его когнитивных психологических способностях. Именно когнитивные способности, заложенные в человеке и его культура, как система смыслов, являются важными источниками порождения инноваций, которые могут выступать в качестве производительной силы нематериального характера, ведущей к совершенствованию человека и росту экономики, обеспечивающей нормальные условия его жизнедеятельности.

Онтология инновационного менеджмента предполагает внедрение инноваций, соответствующих принятой в обществе системе культурных ценностей. В таком случае, изменяя реальность с помощью инноваций, человек изменяет и себя, становясь более убежденным сторонником тех ценностных ориентиров, действенность которых он проверил на практике. Современный онтологический менеджмент не только интровертный, направленный на внутренний мир собственных мыслей и развитие организации внутри себя, но и экстравертный, когда внутренний мир собственных мыслей обращен не только на развитие организации внутри себя, но и на развитие внешнего пространства. Последний отличается оригинальностью мышления, хорошими аналитическими способностями и результативностью, способностью менеджеров устанавливать внешние контакты, используя при этом любые подходы, приносящие успех. Это в определенной мере повышает шансы успешного распространения инноваций и преобразования знаний в конкретный инновационный продукт.

Онтология инновационного менеджмента реализуется через живое управление. Становление живого управления – это возвращение управления к духовным истокам, к сохраненным в них ценностям, проверенным тысячелетиями, и использованию их смыслов в инновационном управлении. Дело в том, что современная цивилизация ориентирована на потребление, что ведет к естественному выхолащиванию философии ценностей, отсюда все проблемы: низкая производительность работы, коррупция, издержки, потеря клиентов, нечестная конкуренция и многое другое. Цивилизационные вирусы ведут к расчеловечиванию, повышая уровень конфликтности внутри компании. В результате управление все больше превращается в неживую, недохотворенную систему.

Живое управление – это когда истина (в широком значении данного слова) постигается через управление в динамике жизни. Бог всегда живой и управление через Него также живое. В нашем случае, управление через Него – это использование заповедей, философии управления, психологии и других гуманитарных знаний. Использование живого управления связано и с тем, что постоянно усложняются объекты управления, изменяется пространство смыслов, в котором они функционируют, осуществляется подмена истинных ценностных ориентиров, не в лучшую сторону изменяется и сам человек. Живое управление показывает, как идти, продвигаться к постижению истины в процессе работы с хозяйственными системами. Оно не только гармонизирует отношения внутри самой системы хозяйствования, но и балансирует ее взаимодействие с внешней социальной и культурной средой, сохраняет природу, как воспроизводственный базис народа.

Онтологический подход к инновационному менеджменту позволяет всесторонне изучить источники, объекты инноваций и принять наиболее взвешенные решения, существенно снижающие степень риска их реализации на практике.

*Библиографический список*

1. Уколов, В. Ф. Живое управление для деловых людей. Пространство управления / В. Ф. Уколов, С. В. Пирогов, М. Р. Акчурин. – М. : М МЕГА, 2015.
2. Уколов, В. Ф. Живое управление для деловых людей. Целостный образ управления / В. Ф. Уколов, С. В. Пирогов, И. К. Быстряков. – М. : М МЕГА, 2015.
3. Уколов, В. Ф. Теория управления / В. Ф. Уколов, Д. А. Розенков, И. К. Быстряков. – М. : Экономика, 2015. – 136 с.

---

---

# СОЦИАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ, ИНСТИТУТЫ И ПРОЦЕССЫ

УДК 339.91

Б.А. Аникин

О.Б. Аникин

## АУТСТАФФИНГ В СПОРТЕ

*Аннотация.* Предметом исследования в статье является применение концепции аутстаффинга в спорте. Разработка названной концепции находится в начальной стадии. Что касается ее применения в спорте, то по этой теме публикации практически отсутствуют. Цель исследования заключается в выявлении результатов, полученных от применения концепции конкретными спортивными командами, лигами и странами.

*Ключевые слова:* концепция аутстаффинга, Международная федерация футбола, Национальная хоккейная лига, Национальная баскетбольная ассоциация, Международный олимпийский комитет.

Boris Anikin

Oleg Anikin

## OUTSTAFFING IN SPORT

*Annotation.* The subject of research in the article is the use of the concept outstaffing in sports. The development concept is called in the initial stage. With regard to its use in sport, the publications on this subject virtually absent. The purpose of the study is to identify the results obtain from the use of the concept of specific sports teams, leagues and countries.

*Keywords:* outstaffing concept, International Football Federation, National Hockey League, National Basketball Association, International Olympic Committee.

Спортивные соревнования имеют многовековую историю, начиная с древних Олимпийских игр, первое документальное подтверждение которых относится к 776 г. до н.э. [7].

Спорт сегодня в жизни современного общества – это поистине культовое явление, которое живет по особым законам, совершенствуется, прогрессирует и волнует сердца своих многочисленных почитателей на всех континентах. Технический прогресс способствует росту популярности спорта во всех, даже самых далеких уголках нашей планеты. Во время Олимпийских игр, чемпионатов мира, крупных международных состязаний миллиарды людей благодаря развитию телевидения и интернета воочию переживают драматизм спортивных баталий.

Отец современного олимпийского движения барон Пьер де Кубертен даже в самых смелых мечтах вряд ли мог предвидеть масштабы популярности Игр спустя столетие. Если в Играх Первой Олимпиады в Афинах в 1896 г. приняли участие 285 спортсменов из 13 стран, то на Игры в Лондоне в 2012 г. приехало около 11 тысяч атлетов, представлявших 204 национальных олимпийских комитета [6].

В Афинах разыгрывалось 38 золотых и серебряных медалей, а в Лондоне спортсмены разыграли 302 комплекта золотых, серебряных и бронзовых наград. На зимних Олимпийских играх в Сочи в 2014 г. приняли участие 2800 спортсменов из 88 стран. Было разыграно 98 комплектов медалей.

Болельщики сегодня готовы порой выложить тысячи долларов за билет на олимпийские финалы, церемонии открытия и закрытия игр, чтобы не по телевизору или через интернет, а своими собственными глазами видеть незабываемые мгновенья.

В настоящее время в мире функционирует ряд крупных международных спортивных организаций, которые имеют бюджет, измеряемый миллиардами долларов.

К ним относятся:

---

© Аникин Б.А., Аникин О.Б., 2016

– МОК (Международный Олимпийский Комитет): по состоянию на начало 2015 г. всего насчитывается 205 национальных олимпийских комитетов; МОК получает доходы от продажи прав на трансляцию, от спонсоров, от продажи билетов и от лицензирования; в годы проведения олимпиад выручка превышает 2 млрд долл. США;

– НХЛ (Национальная Хоккейная Лига): доходы в среднем за сезон свыше 3 млрд долл.;

– НБА (Национальная Баскетбольная Ассоциация): доходы в среднем за год более 3 млрд долл.. Средняя зарплата игроков в 2010 г. составила 4,8 млн долл. в год – больше, чем в любой другой спортивной лиге в мире;

– ФИФА (Международная Федерация Футбола): насчитывает 209 национальных федераций; каждый год вручает награду «Лучший игрок мира», вручение которой происходит на ежегодной церемонии и служит знаком признания личных заслуг, а также успехов клуба и сборной команды;

– Формула-1 (Чемпионат мира по кольцевым гонкам): пилоты соревнуются за титул чемпиона мира, а команды – за кубок конструкторов; доход за чемпионат – около 2 млрд долл..

Правительства всех стран мира прилагают большие усилия для того, чтобы провести в своей стране Олимпийские игры или чемпионаты мира, особенно по футболу, так как такие мероприятия способствуют:

- росту имиджа страны;
- улучшению инфраструктуры страны;
- освоению новых технологий в строительстве;
- модернизации транспортных систем;
- увеличению численности жителей, занимающихся спортом;
- росту патриотических настроений;
- увеличению количества туристов в страну и т.д.

Анализируя достижения определенных команд на уровне конкретной страны, тем более на мировом уровне, можно сделать вывод о том, что серьезные достижения в спорте требуют применения современных технологий и методов организации работы. Видное место здесь занимает *концепция аутстаффинга: использование специалистов внешней организации* вместо или наряду с собственными специалистами (в данном случае речь идет о спортсменах и тренерах) [2].

Например, в футболе на мировом уровне в зависимости от размера бюджета выделяются следующие клубы (см. табл. 1) [9].

Таблица 1

Рейтинг футбольных клубов мира в 2013 г.

Клуб	Бюджет, млн долл. США	Страна
Реал Мадрид	679,2	Испания
Барселона	640,0	Испания
Манчестер Юнайтед	524,6	Англия
Бавария	488,2	Германия
Челси	427,5	Англия
Арсенал Лондон	384,7	Англия
Манчестер Сити	378,4	Англия
Милан	340,4	Италия
Ливерпуль	309,0	Англия
Зенит СПб	280,0	Россия
Ювентус	258,9	Италия
Боруссия Дортмунд	250,6	Германия
Интернационале	246,3	Италия

При анализе работы этих клубов ярко высвечивается концепция аутстаффинга. Так в клубе «Реал Мадрид», названном ФИФА лучшим футбольным клубом XX в., играет самый богатый футболист мира, состояние которого оценивается в 210 млн евро, – нападающий сборной Португалии Криштиану Рональдо, лучший футболист мира («Золотой мяч» 2008, 2013, 2014 гг.). В «Барселоне» играют второй по богатству (200 млн евро) футболист мира – нападающий сборной Аргентины Лионель Месси, лучший футболист мира 2009–2012 гг., а также третий по богатству (135 млн евро) футболист мира – нападающий сборной Бразилии Неймар (да Силва Сантос Жуниор) [8].

Особенно преуспел в применении концепции аутстаффинга «Интер» из Милана. Так, в 2010 г. «Интер» выиграл Лигу чемпионов, но в его составе не было ни одного итальянца, зато были три бразильца, четыре аргентинца, румын, голландец, македонец и камерунец. Кстати главным тренером «Интера» был Жозе Мауриньо из Португалии [10].

Что касается тренерского цеха, то концепция аутстаффинга при выборе главного тренера клубных команд и национальных сборных также широко применяется. Например, самый титулованный тренер в истории футбола сэр Алекс Фергюссон (Шотландия) из 48 своих титулов только 10 выиграл с «Абердином» (Шотландия), а 38 трофеев выиграл с «Манчестер Юнайтэд» (Англия). Джованни Трапаттони (Италия) – единственный в мире тренер, сумевший завоевать все доступные европейские кубки: Кубок чемпионов, Кубок УЕФА, Кубок кубков, Суперкубок Европы и Межконтинентальный кубок, за свою тренерскую карьеру выиграл национальные первенства с командами из 4 стран: Италии, Германии, Португалии и Австрии. Жозе Мауриньо (Португалия), вошедший в десятку самых титулованных тренеров в истории футбола, также уже выиграл 4 национальных первенства: Португалии – два раза, Англии – два раза, Италии – два раза и Испании [11]. В настоящее время Жозе Мауриньо, являющийся наставником «Челси» (Англия), признан самым высокооплачиваемым тренером мира. По данным France Football в рейтинге самых высокооплачиваемых специалистов португальский тренер уверенно лидирует с доходом 18 млн евро в год. Второе место в этом списке занимает главный тренер «Реала» (Испания) Карло Анчелотти (Италия) – 15,5 млн евро, третью строчку – наставник «Баварии» (Германия) Хосеп Гвардиола (Испания) – 15,2 млн евро [4]. Из специалистов, имеющих отношение к России, необходимо назвать главного тренера сборной футбольной команды Фабио Капелло (Италия), который занимает в вышеназванном списке шестое место – 9 млн евро, на седьмом – главный тренер «Зенита» Андре Виллаш-Боаш (Португалия) – 8,5 млн евро.

Современный спорт превратился в серьезный бизнес и кроме футбола можно назвать другие виды спорта, в частности, хоккей, и особенно это касается Национальной Хоккейной Лиги, где игроки получают баснословные гонорары (см. табл. 2) [5].

Таблица 2

**Самые высокооплачиваемые хоккеисты НХЛ в 2012 г.**

млн долл. США

№	Имя, фамилия	Общий доход	Зарплата	Рекламные контракты
1	Сидни Кросби	12,70	8,70	4,00
2	Александр Овечкин	12,00	9,50	2,50
3	Евгений Малкин	9,10	8,70	0,40
4	Эрик Стаал	8,50	8,25	0,25
5	Стивен Стэмкос	8,30	7,50	0,80
6	Ши Уэбер	8,00	7,90	0,10
7	Рик Нэш	8,00	7,80	0,15
8	Венсан Лекавалье	7,90	7,70	0,15
9	Джером Игинла	7,80	7,00	0,75
10	Зак Паризе	7,74	7,54	0,20

Окончание таблицы 2

№	Имя, фамилия	Общий доход	Зарплата	Рекламные контракты
11	Марианн Габорик	7,65	7,50	0,15
12	Райан Сутер	7,60	7,50	0,05
13	Дэни Хитли	7,60	7,50	0,75
14	Джонатан Тэйвз	7,50	6,30	1,20
15	Скотт Гомес	7,46	7,36	0,10

Если зарплату хоккеистов называют баснословной, то зарплату баскетболистов можно назвать заоблачной (табл. 3) [1].

Таблица 3

## Рейтинг самых высокооплачиваемых игроков НБА в 2012 г.

млн долл. США

№	Имя, фамилия	Команда	Общий доход	Зарплата	Вне площадки
1	Коби Брайант	«Лос-Анджелес Лейкерс»	59,8	27,8	32,0
2	Леброн Джеймс	«Майами»	57,6	17,6	40,0
3	Деррик Роуз	«Чикаго»	32,4	16,4	16,0
4	Дуэйн Уэйд	«Майами»	30,2	17,2	13,0
5	Кевин Дюрант	«Оклахома»	29,7	16,7	13,0
6	Кармело Энтони	«Нью-Йорк»	28,4	19,4	9,0
7	Амаре Стаудмайр	«Нью-Йорк»	27,9	19,9	8,0
8	Дуайт Ховард	«Лос-Анджелес Лейкерс»	26,5	19,5	7,0
9	Крис Пол	«Лос-Анджелес Клипперс»	24,8	17,8	7,0
10	По Газоль	«Лос-Анджелес Лейкерс»	21,5	19,0	2,5

Естественно, эти Лиги (Хоккейная и Баскетбольная) собирают «сливки» со всего мира.

Но применение концепции аутстаффинга имеет и отрицательные последствия, в том числе и в спорте [2].

Так, одними из первых, кто забил тревогу по поводу засилья иностранцев в футбольных клубах, стали итальянцы. Действительно, Италия – чемпион мира 2006 г., провалилась на двух последующих мировых первенствах, не выйдя даже из группы. Все чаще волны возмущений пробегают по итальянским СМИ, особенно когда в серии А на поле играют практически одни иностранцы. Вновь избранный президент Федерации футбола Италии в 2014 г., Карло Тавеккьо также называет самой главной проблемой наличие большого количества иностранцев в серии А и приступает к самой радикальной реформе в итальянском футболе за последние годы.

Следует отметить, что Немецкий футбольный союз (DFB) уже пожинает результаты своей реформы. Прошло всего 15 лет с тех пор, как над игроками сборной издевались все, кому не лень, утверждая, что «их место на свалке». Чемпионат Европы 2000 г. в Бельгии и Голландии обернулся для бундестим полной катастрофой: возрастная команда не смогла преодолеть групповой этап, заработав одно-единственное очко и забив один-единственный мяч. Самая популярная в стране газета BILD в то время опубликовала статью «Германия стыдится вас» [10]. В 2000-х гг. в Германии не было единой системы поддержки и развития юных талантов, клубы испытывали острый дефицит молодых игроков. Немецкий Футбольный союз попал под огонь жесточайшей критики. И как раз в 2000 г.

Германия получила специальную субсидию как организатор Чемпионата Мира 2006. Хозяева Чемпионата боялись опозориться. Как следствие, Союз принял решение об открытии новых футбольных школ для подростков 13–17 лет, а также о том, что профессиональным клубам первой и второй Лиги надлежит создать специализированные центры по подготовке молодых футболистов. Так был запущен механизм поиска футбольных вундеркиндов. К 2014 г. в футбольных секциях Германии занимались 1,3 млн детей до 14 лет. Согласно опросу, проведенному по заказу компании Lego, в рейтинге «Профессия мечты» карьера профессионального футболиста занимает у юных немцев 2 место, сразу после ветеринара. Кроме секций в Германии работает 46 футбольных академий, где обучается свыше 5000 юных футболистов. Результаты не заставили себя ждать: в 2014 г. Германия в Бразилии на Чемпионате Мира становится чемпионом, причем, обыграв бразильцев – кудесников мяча в полуфинале со счетом 7:1, что явилось для бразильцев национальной трагедией.

Победа национальной сборной на мировом чемпионате привлекла в футбольные секции тысячи ребят, вселив в их души новую мечту: в недалеком будущем получить шанс стать новой звездой.

Другой пример. Континентальная Хоккейная Лига была организована в России в 2008 г. в противовес Национальной Хоккейной Лиге, созданной в 1917 г. За прошедший период были решены ряд задач, поставленных при ее организации:

- растет география стран-участниц: кроме клубов России, уже играют клубы из Казахстана, Беларуси, Латвии, Финляндии, Словакии и Чехии;
- уменьшился отток хоккеистов в НХЛ;
- в ряде регионов России построены современные Ледовые дворцы: Ярославль, Подольск, Челябинск, Казань, Омск, Уфа, Чехов, Санкт-Петербург, Москва и др.;
- три раза Россией были выиграны Чемпионаты Мира;
- из года в год растет численность ребят, занимающихся хоккеем;
- создана Всероссийская Хоккейная Лига в 2009 г. – второй дивизион профессионального хоккея России.

Конечно, до результатов НХЛ еще далеко, но тенденция четко прослеживается.

К сожалению, приведенные примеры носят единичный характер. В мире спорта доминируют топ-клубы и ассоциации мирового уровня, которые эффективно применяют концепцию аутстаффинга.

Разновидностью применения концепции аутстаффинга является также феномен волонтерского движения, без которого уже немислимо проведение мировых спортивных форумов. Но организация этого движения требует современного менеджмента.

Например, до Зимних Игр 2014 г. в России не было в больших масштабах культуры волонтерства. Практически за 4 года оргкомитет Сочи-2014 на конкурсной основе создал 26 волонтерских центров в 17 субъектах федерации: от Архангельска до Владивостока. В этом была уникальность тренинговых программ – ни в одной стране не готовили волонтеров во всех частях страны. В Великобритании, Канаде и Китае центры подготовки в основном были в городах-хозяевах Олимпиады. Команда волонтеров в Сочи была самой молодой за всю историю Игр. Их средний возраст составил 23 года, тогда как в Лондоне–2012 это был 41 год, а в Ванкувере–2010 – 37 лет. Тем не менее, более 5 % волонтеров в Сочи были волонтеры, так называемого «Серебряного возраста», старше 50 лет [3].

В результате проведенной работы гостей Олимпиады встречали 25 000 улыбчивых, прекрасно говорящих по-английски, помогающих разобраться в любой проблеме людей. Основной лозунг волонтеров был таков: «Россия – наш дом, и мы принимаем в нем гостей». Волонтеры получили благодарность от МОК с подписью Томаса Баха, а королева Нидерландов сказала Президенту России: «Вы должны гордиться каждым из Ваших волонтеров. Они великолепно подготовлены и очень дружелюбны». Но самым масштабным было разовое привлечение волонтеров в КНР. Пекинская Олимпиа-

да побила рекорд по количеству волонтеров: 70 000 из них работало на Олимпийских и 30 000 на Паралимпийских Играх.

В целом, анализируя применение концепции аутстаффинга в спорте, мы видим серьезные результаты от его использования. Но имеются и отрицательные последствия. Таким образом, исследование этой проблемы имеет продолжение.

*Библиографический список*

1. Адамов, А. Брайант и Джеймс за год заработали более 115 млн долл. [Электронный ресурс] / А. Адамов. – Режим доступа : <http://www.championat.com/business/article-151711-top-10-samykh-vysokooplachivaemykh-igrokov-nba.html> (дата обращения : 30.10.2015).
2. Аникин, Б. А. Аутсорсинг и аутстаффинг : высокие технологии менеджмента / Б. А. Аникин, И. Л. Рудая. – М. : Инфра-М, 2015. – 320 с.
3. Вербин, Ю. И. Волонтерское движение – важный фактор организации и проведения Олимпийских игр [Электронный ресурс] / Ю. И. Вербин. – Режим доступа : <http://www.sutr.ru/publicactivity/volunteers/> (дата обращения : 30.12.2015).
4. Капелло и Виллаш-Боаш вошли в семерку самых высокооплачиваемых тренеров мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.championat.com/business/news-2098779-kapello-i-villash-boash-voshli-v-semjorku-samykh-vysokooplachivaemykh-trenerov-mira.html> (дата обращения : 30.12.2015).
5. Латыпов, Ф. Сидни, дорогой [Электронный ресурс] / Ф. Латыпов. – Режим доступа : <http://www.championat.com/business/article-146095-sidni-dorogoj.html> (дата обращения : 30.12.2015).
6. Летние Олимпийские игры 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [https://ru.wikipedia.org/wiki/Летние Олимпийские игры 2012](https://ru.wikipedia.org/wiki/Летние_Олимпийские_игры_2012) (дата обращения : 30.12.2015).
7. Олимпийские игры [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [https://ru.wikipedia.org/wiki/Олимпийские игры](https://ru.wikipedia.org/wiki/Олимпийские_игры) (дата обращения : 30.12.2015).
8. Роналду признан самым богатым футболистом мира [Электронный ресурс] // Газета.Ру. – 2015. – 5 марта. – Режим доступа : <https://sport.mail.ru/news/football-foreign/21286018/> (дата обращения : 30.12.2015).
9. Самые богатые футбольные клубы мира (Топ-10) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://basetop.ru/samyie-bogatyie-futbolnyie-klubyi-mira-top-10/> (дата обращения : 30.12.2015).
10. Эберле, Л. Германия: вундеркинды на потоке [Электронный ресурс] / Л. Эберле. – Режим доступа : [http://www.sport-express.ru/newspaper/2014-11-07/9\\_1/](http://www.sport-express.ru/newspaper/2014-11-07/9_1/) (дата обращения : 30.12.2015).
11. Титулованные особы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://m.sovsport.ru/gazeta/article-item/784881> (дата обращения : 30.12.2015).

УДК 334

А.Ю. Боттаев

## РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТЧЕТНОСТИ В КОМПАНИЯХ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ

*Аннотация.* Все большее число компаний уделяет внимание социальной и нефинансовой отчетности. Данные понятия характеризуют экономическую деятельность компании, включают информацию о результатах этой деятельности, а также социальные и экологические показатели. Корпоративная социальная отчетность является инструментом информирования акционеров, работников, контрагентов, клиентов и общества о темпах реализации компанией заложенных в своем стратегическом плане развития цели в части достижения экономической устойчивости, социальной стабильности и благоприятной экологической обстановки.

*Ключевые слова:* акционер, экономическая деятельность, общество, корпоративная социальная отчетность, развитие компании

Alim Bottaev

## THE ROLE OF CORPORATE SOCIAL REPORTING IN STATE-OWNED COMPANIES

*Annotation.* An increasing number of companies are paying attention to the social and sustainability reporting. These concepts characterize the economic activities of the company include information on the results of these activities, as well as social and environmental performance. Corporate social reporting is a tool for informing shareholders, employees, contractors, customers and the public about the pace of implementation of the company incorporated in the strategic plan of development goals in terms of achieving economic stability, social stability and favorable ecological conditions.

*Keywords:* shareholder, economic activity, society, corporate social reporting, development of the company

Понятие «корпоративная социальная отчетность (КСО)» появилось недавно. Более привычными являются годовые финансовые отчеты, которые выпускаются на протяжении 155 лет.

Около 25 лет назад в результате крупных корпоративных скандалов возникла идея выпуска социальных отчетов различными компаниями. Целью данных отчетов являлось представление своего бизнеса в лучшем свете. Например, нефтяные компании, которые были виновниками экологических катастроф, вынуждены были отчитаться перед обществом о своей деятельности. Существуют и иные причины составления нефинансовых отчетов: большинство компаний руководствуются чисто экономическими целями – работают на свой имидж. И эта работа не проходит бесследно. В долгосрочной перспективе повышение репутации, завоевание лояльности потребителей, расширение интеллектуального капитала повышает акционерную стоимость компаний. А бытующее мнение о том, что КСО выступает в роли некой рекламы, не соответствует действительности. В развитых странах рынок чутко реагирует на социальную деятельность компаний, вследствие чего социальный отчет должен быть достоверным [14].

КСО включает в себя информацию: о продукции, услугах, гарантии здравоохранения, о воздействии на окружающую среду, количестве созданных рабочих мест, инвестициях компании. Также важным фактором является регулярность социальных отчетов [12]. Ценность отчета заключается в последовательной публикации достигнутых результатов, в понимании компанией целевой аудитории, на которую направлен отчет. Резонанс и востребованность – значимые характеристики любого социального отчета. А содержащаяся информация о конструктивном развитии организации способна помочь в улучшении имиджа и последующей капитализации компании. Так как у компаний с государственным участием широкий круг заинтересованных лиц, этим компаниям важно вовремя предоставлять корпоративную социальную отчетность [3]. В тех случаях, когда организация занима-

ется деятельностью, оказывающей влияние на все общество, КСО будет сильным инструментом на пути к раскрытию информации о целях и задачах компании [10]. Но даже тогда, если компанию нельзя отнести к стратегически важным предприятиям, обществу необходимо быть в курсе деятельности и основных направлений развития организации, так как формально государственные активы принадлежат гражданам страны. Суть идеи, которую заключает в себе корпоративная социальная отчетность, состоит в гораздо более широкой ответственности перед народом, клиентами, поставщиками, чем зафиксирована в законе. Для всех компаний с государственным участием важна корпоративная социальная отчетность, потому что целью таких компаний является не только максимизация прибыли. Существуют некоторые проблемы в предоставлении социальной отчетности. Государство – специфичный владелец, который не имеет права брать в долю менеджеров, отвечающих за выполнение разных операций. Уровень оплаты труда в государственном секторе гораздо ниже частного, из-за чего происходит отток менеджеров высшего уровня. Также существует проблема создания искусственного бюджетного дефицита со стороны менеджеров. Данный шаг зачастую направлен на увеличение вливаний в бюджет [1]. В свою очередь, в частном секторе данный шаг носил бы сомнительный характер, так как уровень ответственности менеджеров перед акционерами в данном секторе выше, нежели в государственной компании, тем более имеющей стратегически важное значение для страны и которой попросту не позволят обанкротиться. Проблема «принципал – агент» актуальна в данной области, так как выданная «свобода действий» менеджеру в реализации проектов социальной отчетности может повлечь существенные финансовые убытки и не улучшить социальную ситуацию [13]. В том случае, когда у принципала имеется недостаток информации в части баланса между конкурирующими задачами, агент всегда может объяснить снижение результатов при выполнении одной задачи, улучшением результатов при выполнении другой. КСО говорит нам, что нравственная ответственность фирм гораздо выше той, что зафиксирована в законе. В частности, фирмам необходимо действовать иногда в том направлении, которое предсказуемо ведет к снижению прибыли.

Сторонники КСО часто не придают важности роли государства в регулировании данной сферы. Также зачастую они игнорируют корпоративное законодательство в процессе формирования структур управления. Нельзя недооценивать роль корпоративного законодательства. Права акционеров, обязанности Совета директоров, менеджеров, юридические границы отношений между руководителями, советом директоров и менеджерами – все это выступает объектом регулирования корпоративного законодательства. Также к объектам его регулирования относятся: раскрытие информации о финансовом состоянии организации, права приобретения и продажи акций, голосование по основным вопросам корпоративной политики [2]. Довольно серьезной причиной, которая может побудить скорректировать корпоративное законодательство, является то, что большое число рекомендаций приверженцев КСО менеджерам смогут привести последних к неблагоприятной ситуации.

Как правило, при рыночной экономике право голосования за кандидатов в Совет директоров имеют акционеры. Совет, в свою очередь, действует в их интересах [7]. Те менеджеры, которые приносят в жертву интересы акционеров, рискуют быть уволенными Советом директоров, реже привлечены к суду акционерами [5]. Но, возникает противоречие: ради сильной КСО менеджеры часто действуют против интересов акционеров, следуя интересам других заинтересованных лиц. В данной ситуации, исходя из положений корпоративного законодательства, менеджер, который придерживается КСО, может быть уволен [8]. Также опасностью для менеджеров-приверженцев КСО является неудача в увеличении прибыльности компании, уменьшение стоимости акций. Инвесторы, которые полагают, что заработок компании без КСО будет выше, очень часто стремятся изменить положение дел избавлением от данной менеджерской команды. На данный момент корпоративное законодательство в большей степени защищает интересы акционеров, и любая стратегия КСО, не приводящая к максимизации прибыли, будет забракована на финансовом рынке. Из этого следует,

что корпоративное законодательство нуждается в реформировании. Однако при реформировании данной сферы могут возникнуть проблемы с агентированием. У менеджеров появится возможность снизить влияние на себя результатов неэффективной деятельности на рынке, также могут возникнуть коррупционные риски. В процессе контроля за менеджерами возникают сложности:

- асимметрия информации между менеджерами и акционерами;
- издержки в получении сведений, которые необходимы для качественного исполнения обязанностей менеджерами;
- проблемы коллективного управления со стороны акционеров в сфере контроля за менеджментом;
- высокие ресурсные затраты в процессе контроля за менеджерами.

В тех случаях, когда существует один доминирующий акционер, есть личная заинтересованность с его стороны осуществлять контроль и иные действия в целях поддержания эффективности деятельности менеджмента. Но когда принятие решения распыленное, зависит от нескольких акционеров, тогда цена успеха менеджмента для отдельно взятого акционера невысока, а затраты все так же высоки. И если между акционерами не существует некоего соглашения о распределении затрат, ни у кого обычно не возникает стимул предпринимать активные действия.

В то же время у разных принципалов различные предпочтения относительно критериев, которым должна соответствовать работа менеджера: поощрение выполнения тех задач, которые более важны и расхолаживание при выполнении иных задач, менее важных. Критерии важности, соответственно, у каждого принципала свои. В результате у агента появляется свобода действий и возможность преследовать собственные интересы в ущерб всем принципалам. Вместе с тем, интересы акционеров зачастую разные, диаметрально противоположные. Одни заинтересованы в краткосрочной прибыли, другие стремятся к долгосрочному росту компании.

Проведя анализ и рассмотрев влияние КСО на деятельность акционеров и менеджеров, можно обнаружить, что КСО не является причиной возникновения новых проблем агентирования. Однако обострению существующих проблем КСО однозначно способствует. В случаях, когда КСО применяется в целях улучшения социальных и экологических общих итогов, возможно обострение проблемы стимулирования многозадачности [11]. А наличие ответственности перед несколькими заинтересованными лицами порождает проблему между принципалами. Данные обстоятельства показывают нам то, что необходимо быть осторожными в предоставлении агентам полномочий в проведении стратегий КСО, которые отрицательно влияют на прибыль, так как эти стратегии порождают злоупотребления. Трудно ожидать от менеджеров постоянной мотивации в действиях, отвечающих интересам заинтересованных лиц, а не в своих собственных интересах. Тем не менее, именно КСО является той стратегией, которая способна учитывать интересы большого количества заинтересованных лиц, способствуя долгосрочному развитию компании, а не только достижению быстрой прибыли. Радикальное реформирование структур корпоративного управления в целях отражения многозадачности концепции КСО и реформирование корпоративного законодательства – действия, необходимые на пути к эффективной КСО [6]. Во избежание негативных ситуаций в компаниях с государственным участием при внедрении КСО следует рассмотреть рекомендации и ответить на вопросы:

- зачем конкретной компании необходима КСО;
- если КСО-дань моде или способ улучшения имиджа компании, то положительный эффект от внедрения не покроет затраты для реализации;
- ответственное и продуманное введение КСО может способствовать более эффективному контролю компанией выполнения поставленных целей и задач (кроме прибыли);
- необходимо понять и поставить те задачи, которые важны для организации помимо «прибыли»;

– следует утвердить показатели, которые должны быть раскрыты в отчете о КСО.

Как известно, почти у всех компаний целью является получение прибыли. А у коммерческих прибыль – основная цель деятельности. Но именно иные цели и задачи выступают в роли отличительной характеристики конкретно взятой организации. Из этого следует, что КСО должна показывать нам данные особенности, а в отчете должны быть данные о положении дел в конкретной компании в части выполнения задач в социальной сфере. Эти задачи направлены на достижение долгосрочной устойчивости компании через установление баланса интересов разных заинтересованных групп. Баланс интересов необходим для формирования четкой системы оценки работы менеджеров, что способствует решению агентской проблемы, и в целом благотворно повлияет на жизнь компании. Исходя из вышесказанного, теорию КСО можно внедрить в организации с государственным участием после постановки целей конкретной компании, зафиксированных в документах организации, а также планах в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периоде.

Нефинансовые задачи у разных компаний различные. Однако должна быть возможность сопоставлять их социальную деятельность [9]. Сравнение двух фирм по показателю прибыльности не представляет никакого труда: данный показатель соизмерим в разных компаниях, а также существуют стандарты отчетности – все это облегчает работу при выполнении сравнительного анализа. А сравнение компаний по показателю выполнения КСО гораздо сложнее ввиду отсутствия унифицированных показателей для оценки [4]. Одним из решений этой проблемы может стать введение в отчетность компаний показателей, которые будут отражать степень выполнения установок по выполнению КСО. Например, можно ввести показатель КСО, который будет определяться как разница между прибылью и затратами на КСО.

Результатом внедрения неких стандартов будет являться возможность разработки критериев оценки деятельности менеджеров. Это позволит грамотно применять функции управления: стимулировать улучшение работы менеджера и, наоборот, наказание за плохую работу. От предприятий, в свою очередь, можно будет запрашивать сбалансированный бюджет, в котором грамотно сочетаются новаторство, автономность и ответственность.

#### *Библиографический список*

1. Варнавский, В. Партнерство государства и частного сектора: теория и практика / В. Варнавский // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – № 7. – С. 28–37.
2. Вишневская, Н. С. Лучшая практика корпоративного управления на государственных предприятиях: европейский подход / Н. С. Вишневская // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. – 2009. – № 12. – С. 15–17.
3. Инфраструктура корпоративного управления в России: материалы исследования Standart&Poor's [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.corp-gov.ru/upload/file/CG in Russia 2008 - Rus - 4.pdf> (дата обращения : 27.09.2015).
4. Карагод, В. С. Корпоративная система отчетности / В. С. Карагод // Материалы III Международной научно-практической конференции. – Пенза, 2004. – С. 12–13.
5. Королев, В. Корпоративное управление для нового поколения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ncda.ru/documents/korporativnoe-upravlenie.pdf> (дата обращения : 06.10.2015).
6. Корсунов, А. С. Корпоративная социальная ответственность в России: вопросы легитимности / А. С. Корсунов // Вестник РГГУ. – 2008. – № 2. – С. 64–67.
7. Костиков, И. В. Совет директоров в системе корпоративного управления компании / И. В. Костиков, Н. Н. Анникова. – М. : Флинта, 2002. – 351 с. – ISBN 5-93255-212-3.
8. Кочетыгова, Ю. Экспансия государства: государство как управляющий / Ю. Кочетыгова // Ведомости. – 2007. – № 42. – С. 2.
9. Кулибина, М. Влияние корпоративной социальной ответственности на бренд и деловую репутацию компании / М. Кулибина, В. Антонов // Маркетинг. – 2008. – № 5. – С. 66–76.

10. Ландиа, А. Корпоративное управление в государственных и частных компаниях в эпоху перемен / А. Ландиа, А. А. Филатов. – М. : Либрайт, 2009. – 240 с. – ISBN 978-5-91870-001-3.
11. Либоракина, М. И. Город и бизнес: формирование социальной ответственности российских компаний / М. И. Либоракина, С. В. Ивченко, Т. С. Сиваева. – М. : Фонд «Институт экономики города», 2003. – 302 с. – ISBN 5-8130-0074-7.
12. Марик, И. В. Корпоративная социальная ответственность как одна из составляющих бизнес стратегии компании / И. В. Марик // Знание. Понимание. Умение. – 2010. – № 4. – С. 260–264.
13. Мильнер, Б. З. Теория организации / Б. З. Мильнер. – М. : Инфра-М, 2010. – 863 с. – ISBN 978-5-16-004038-7.
14. Федеральный закон от 26.12.95 № 208–ФЗ (ред. от 29.06.2015) «Об акционерных обществах» // СЗ РФ. – 1996. – № 1. – Ст. 1.

УДК 311.3

С.Г. Бычкова

## ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ СТАТИСТИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ НЕРАВЕНСТВА И БЕДНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЕЕ РЕГИОНАХ

*Аннотация.* Статья посвящена рассмотрению существующих определений бедности и их эволюции, изучению используемых в современной статистической практике систем показателей бедности, изучению основных показателей бедности, используемых в Российской Федерации, а также анализу их различий в субъектах страны; изучению взаимосвязей между основными индикаторами бедности.

*Ключевые слова:* бедность, благосостояние, уровень бедности, глубина бедности, риск бедности, взаимосвязь индикаторов благосостояния.

Svetlana Bychkova

## PROBLEMS AND OPPORTUNITIES STATISTICAL EVALUATION OF INEQUALITY AND POVERTY IN THE RUSSIAN FEDERATION AND ITS REGIONS

*Annotation:* The article considers the existing definitions of poverty and their evolution, the study used modern statistical practice systems of poverty, study of the basic poverty indicators used in the Russian Federation, as well as analysis of their differences in regions of the country; study of the relationships between the major indicators of poverty.

*Keywords:* poverty, wealth, poverty level, the poverty gap, the risk of poverty, the relationship of indicators of well-being.

В современных условиях глобализации всех социальных процессов общество не может бороться с бедностью и социальной изоляцией без анализа неравенства вне зависимости от его характера и форм проявления. Социальное неравенство включает широкий круг аспектов, характеризующих ограничения людей в полноценном участии в жизни общества. Оно может проявляться в неравенстве возможностей и ограничениях в доступе к рынку труда, наиболее заметное в безработице, что оказывает существенное воздействие на неравенство в распределении доходов. Кроме того, социальное неравенство охватывает такой широчайший круг вопросов как гендерное неравенство, неравенство в доступе к образованию, здравоохранению, национальное, религиозное неравенство (например, неравенство соответствующих меньшинств) и т.д. Соответственно, вопросами изучения и разработкой мер по преодолению социального неравенства занимаются не только национальные статистические организации и органы государственного управления, но и такие международные организации как Организация Объединенных Наций (ООН), Европейская экономическая комиссия, Всемирный банк, Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО), Всемирная организация здравоохранения, Международная организация труда и др.

Достаточно очевидным является тот факт, что неравенство является одним из основных факторов бедности, однако взаимосвязь неравенства и бедности не является односторонней, поскольку бедность усугубляет неравенство, приводит к воспроизводству поколений с еще более негативными его характеристиками. Поэтому все современные подходы к определению и оценке бедности населения базируются на изучении взаимосвязи бедности и неравенства.

Безусловно, понятие бедности на протяжении последних десятилетий существенно эволюционировало однако, неизменным является одно: бедное население всегда нуждающееся, лишенное того, что является общепринятым в обществе. История развития и изучения неравенств в европейской науке в первую очередь связана с именами таких экономистов и ученых как А. Смит, Т. Мальтус, Д. Рикардо, Ч. Бут и С. Раунтри. Их труды оказали значительное влияние на исследования бедности в последующие годы и десятилетия.

В России первые исследования бедности населения были начаты еще в начале XX в. по инициативе С.Г. Струмилина в мае-июне 1918 г. в Петрограде и продолжены под руководством А.М. Стопани, охватив 40 городов страны. Несмотря на то, что работа проводилась в условиях гражданской войны, этот первый опыт бюджетных обследований имел большое практическое значение и послужил основой для проведения новых обследований: 1920 г. – Харьков, Донбасс, Петроград, 1921 г. – Ташкент, 1922 г. – Петроград, Урал и т.д. Кроме того, С.Г. Струмилиным был разработан индекс стоимости жизни, при расчете которого были использованы результаты анализа рабочего бюджета и потребления, текущая регистрация цен. Его методологические разработки легли в основу первого всесоюзного месячного бюджетного обследования рабочих и служащих, руководителем которого был Г.С. Полляк. Обследование проводилось в Москве, Петрограде, 15 промышленных центрах РСФСР, крупных городах Украины в декабре 1922 г. (с 1923 г. они проводились в ноябре и получили название «ноябрьских»). Они повторялись ежегодно до 1928 г.) Было обследовано 1 190 рабочих семей, 244 одиноких рабочих и 297 служащих. Кроме того, в 1918 г. были предприняты первые попытки расчетов прожиточного минимума для введения обязательного минимального заработка, но единой методологии расчетов не было еще создано. В начале 1930-х годов расчеты по исчислению прожиточного минимума полностью прекратились, поскольку в стране, как тогда было заявлено, завершилось построение основ социализма, который уничтожил все причины для существования бедности. Работы возобновились в ряде научно-исследовательских институтов лишь в 1960-х гг., да и то результаты исследований были строго засекречены. Возобновились систематические работы по изучению бедности после распада СССР и резкого увеличения расслоения населения. В этот период официально было признано наличие бедности в стране и стали разрабатываться стандарты ее оценки в сложившихся условиях.

Важность изучения и преодоления бедности как мировой проблемы была провозглашена в Декларации тысячелетия ООН (Цель 1 – Ликвидация крайней бедности и голода). Показатели и задачи, с помощью которых ведется мониторинг процесса достижения цели, позволяют количественно замерять изменение условий и прогресс и более точно определять, какие необходимы корректировочные меры, когда и кто их должен принимать, и какие для этого нужны ресурсы.

В настоящее время существует достаточно много определений бедности, отражающих различные взгляды и подходы по ее измерению. Например, широко распространены определения, в основе которых лежит денежная оценка бедности: к бедным относятся индивиды и их группы, не имеющие достаточного дохода или потребления, чтобы достичь некоторого адекватного минимального порога. Бедность может быть также связана с определенным типом потребления, питания, жилья, здоровья и т.д.

На Всемирном саммите по социальному развитию, проходившем в Копенгагене в 1995 г. экстремальная бедность была определена как «состояние, которое характеризуется крайней ограниченностью основных потребностей человека, включая питание, наличие безопасной питьевой воды, санитарии, здравоохранения, жилья, образования, информации» [4]. В Европейском Союзе с 1975 г. Европейским Советом было принято следующее определение бедности: «Люди живут в бедности, если их доходов или ресурсов настолько недостаточно, что они не могут достичь уровня жизни, который считается приемлемым в обществе, в котором они живут» [2]. В настоящее время в международной практике признана расширенная трактовка бедности: «Бедность – это выражение лишений в благосостоянии». Такое определение используют и Всемирный банк, и ООН, и другие международные и региональные организации. Так, определение бедности ООН следующее: «По сути, бедность представляет собой отрицание выбора и возможностей, посягательство на человеческое достоинство. Это означает отсутствие элементарных возможностей для участия в жизни общества. Это значит, что не имеется достаточно средств, чтобы накормить и одеть семью, не имеющие возможности ходить в

школу и получить медицинское обслуживание, не имеет земли, на которой мог бы вырастить себе пищу или работу, чтобы заработать себе на жизнь, не имеет доступа к кредитам. Бедность означает, неуверенность, беспомощность и изоляцию лиц, домашних хозяйств и общин. Бедность означает восприимчивость к насилию и часто подразумевает людей, живущих в маргинальных или уязвимых обществах или экосистемах, или не имеющих доступа к чистой воде и канализации» [3].

Многоаспектность бедности населения и концепции ее оценки предопределили формирование достаточно развернутой системы статистических показателей оценки бедности, основные из которых приведены в таблице 1.

Как видим, за исключением многомерного индекса бедности, все наиболее распространенные показатели бедности характеризуют ее с точки зрения оценки благосостояния. В этой связи при их расчете решается два вопроса: выбор показателя благосостояния и выбор показателя для оценки границы бедности.

Таблица 1

**Система показателей бедности населения**

Показатель (группа показателей)		Краткая характеристика
Дефицит денежного дохода (ресурсов)		Определяется как суммарное значение денежных доходов (располагаемых ресурсов) населения, недостающих до величины границы бедности
Промежуток низкого дохода		Используется для временных и территориальных сопоставлений. Отношение промежутка низкого дохода, умноженного на численность бедного населения, к ВВП или объему социальных расходов бюджета позволяет оценить сумму социальных трансфертов, необходимых для реализации программ борьбы с бедностью
Порог бедности		Определяется в целом для домашнего хозяйства с учетом величины прожиточного минимума, размера и состава домохозяйства по полу и возрасту его членов
Риск бедности		В России определяется для населения, проживающего в населенных пунктах разного размера, по полу и возрасту, по экономической активности, по уровню образования
Семейство индексов Фостера-Гриира-Торнбеке $P_{\alpha} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \left( \frac{G_i}{z} \right)^{\alpha}$ $\alpha \geq 0$	индекс бедности (уровень бедности) при $\alpha = 0$	Характеризует степень распространенности бедности, но не учитывает ее интенсивность
	индекс глубины бедности при $\alpha = 1$	Индекс глубины бедности может быть интерпретирован как минимальные затраты для ликвидации бедности по отношению к границе бедности, показывает, насколько должны быть увеличены доходы или расходы бедного населения для достижения границы бедности
	индекс остроты бедности при $\alpha = 2$	Позволяет учесть неравенство в распределении благосостояния между бедными
Синтетический индикатор бедности А. Сена		Объединяет три фактора, формирующих бедность населения: распространенность бедности, материальная недостаточность бедных и степень расслоения бедных по доходам. Усугубление проблемы бедности может приводить к росту индекса Сена за счет любого из трех
Индекс Сена-Шоррока-Тона		Является модификацией индекса Сена, отражающей распространенность бедности, глубину бедности бедного населения и неравномерность глубины бедности всего населения

Показатель (группа показателей)	Краткая характеристика
Watts Index	Индекс удовлетворяет трем важнейшим требованиям для индикаторов бедности: он не меняется при изменении доходов небедного населения; любой рост показателя благосостояния бедных приводит к снижению нищеты; перераспределение трансфертов среди бедных приводит к снижению нищеты
Время выхода из бедности	Используется для сопоставления различных социально-демографических групп населения
Многомерный индекс бедности	Определяет перекрывающиеся друг друга депривации на уровне домохозяйств по трем аспектам, – уровень жизни, здоровье и образование и показывает среднее число бедных людей и деприваций, с которыми сталкиваются бедные домохозяйства

В Российской Федерации в качестве показателей, оценивающих уровень благополучия, используются два показателя: показатель денежных средств, полученных населением – среднедушевые денежные доходы населения, а также совокупный показатель располагаемых ресурсов домашних хозяйств, включающих не только сумму денежных средств, которыми располагали домашние хозяйства для обеспечения своих расходов и создания сбережений, но и оценку стоимости натуральных поступлений, поскольку в России используется концепция абсолютной бедности, в качестве границы бедности используется величина прожиточного минимума, как фиксированная граница, устанавливаемая Правительством Российской Федерации. Соответственно степень распространенности бедности в отечественной статистической практике характеризуется численностью и долей населения имеющей уровень благосостояния ниже величины прожиточного минимума. По оценкам ФСГС «Росстат» за период с 1992 по 2013 г. численность населения РФ со среднедушевыми денежными доходами ниже величины прожиточного минимума снизилась с 49,3 млн чел (33,5 % от общей численности населения) до 15,5 млн чел. (10,8 %), несмотря на периоды роста в кризисные 1998–2000 гг. и 2008 г. [1].

В то же время различия регионов РФ по уровню бедности остаются значительными. В таблице 2 представлены результаты анализа вариации субъектов страны по уровню бедности.

Таблица 2

### Результаты анализа вариации регионов РФ по уровню бедности населения

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
Среднее значение, %	13,0	12,5	12,7	10,7	10,8
Медиана, %	15,7	14,9	15,0	12,5	12,5
Размах вариации, %	29,2	28,4	28,4	24,3	28,8
Дисперсия	35,7	28,3	27,6	24,5	29,7
Среднеквадратическое отклонение, %	6,0	5,3	5,2	4,9	5,5
Коэффициент вариации, %	46,0	42,6	41,3	46,2	50,5
Результаты дисперсионного анализа (при уровне значимости 5 %)					
Дисперсионное отношение	3,577	3,445	3,067	3,954	3,824
Уровень значимости	0,002	0,003	0,007	0,001	0,001
<i>Расчеты выполнены автором на основе данных ФСГС «Росстат»</i>					

Выполненные расчеты свидетельствуют о значительных различиях субъектов РФ по уровню бедности: несмотря на общее снижение как среднего, так и медианного значения размах вариации после снижения в 2009–2012 гг. в 2013 г. практически возвращается к уровню 2010 г. Значение коэф-

фициента вариации остается высоким на протяжении всего рассматриваемого периода и возрастает до 50,5 % к 2013 г., что свидетельствует о высокой неоднородности субъектов по уровню бедности. Кроме того в 2009–2013 гг. наблюдается превышение медианного значения над средним, что свидетельствует о сохранении негативной тенденции смещения центра распределения в сторону более высоких значений показателя. Дисперсионный анализ, выполненный на основе данных об уровне бедности в субъектах отдельных федеральных округов подтверждает вывод о значимости расхождений уровня бедности в регионах федеральных округов, а также о стабильности данной закономерности в последние 5 лет.

Использование при расчете границы бедности медианного и модального дохода позволяет более детально рассмотреть совокупность малоимущего населения. В 2013 г. Росстатом по субъектам федерации опубликованы данные о доле населения со среднедушевыми денежными доходами ниже 40, 50 и 60 % от медианы, а также ниже модального значения [1]. В целом по стране доля населения со среднедушевыми денежными доходами ниже 40 % от медианы составила 12,0 %, ниже 50 % от медианы – 18,7 %, ниже 60 % от медианы – 25,6 %, ниже модального значения – 21,8 %. Наиболее близким значением к показателю уровня бедности по стране (10,8 %) является доля населения с доходами ниже, чем 40 % от медианного дохода, однако по субъектам РФ картина не столь однозначна. Среднедушевой денежный доход населения России в 2013 г. составил 25928,2 руб., медианный – 19151,4 руб., модальный – 10448,6 руб. Соответственно модальный доход превышает величину прожиточного минимума (7306 руб.) на 43,0 %, причем границы бедности, 40 и 50 % от медианы, составившие 7660,6 и 9575,7 руб. соответственно имеют значения ниже модального и превышают величину прожиточного минимума на 4,9 и 31,1 % соответственно. Таким образом, первая граница бедности достаточно близка к установленной законодательно, доля же населения со среднедушевыми денежными доходами ниже средневропейской границе бедности значительно выше, что свидетельствует о необходимости учета населения, имеющего доходы между величиной прожиточного минимума и границей в 50 % от медианы как населения с низким уровнем благосостояния. Лишь граница бедности в 60 % от медианы (используемая в частности в странах северной Европы), составляющая в РФ 11490,8 руб., превышает модальное значение. Результаты оценки степени тесноты взаимосвязи между долями численности населения со среднедушевыми денежными доходами ниже 60 % от медианы и ниже моды по совокупности субъектов РФ показывают наличие чрезвычайно тесной обратной взаимосвязи между показателями, т. е. только население между границами 50 и 60 % от медианы уже не является бедным в такой степени, как это наблюдается при остальных границах. В то же время необходимо отметить, что медианное значение доходов ниже его средней величины на 55,7 %, а модальное – на 26,1 %, что свидетельствует о смещении распределения доходов населения в сторону низких доходов, а величина прожиточного минимума еще более занижает границу бедности.

В основном малоимущие домашние хозяйства проживают в городской местности, причем в период с 2009 г. по 2013 г. их удельный вес увеличивается с 59,0 % до 60,5 %. Наибольший удельный вес городских малоимущих домашних хозяйств приходится на малые города с численностью населения до 50 тыс. человек, причем уровень показателя за рассматриваемый период возрастает более, чем 1,5 раза с 17,8 до 28,6 %. Для сельских же населенных пунктов характерна стабильность структуры малоимущих домашних хозяйств. Риск же бедности для населения, проживающего в сельских населенных пунктах не зависимо от их размера значительно превышает среднероссийский уровень. Причем, если в населенных пунктах с численностью населения свыше 5000 человек, от 1000 до 5000 чел, от 200 до 1000 чел. индекс риска бедности имеет достаточно стабильное значение и составляет 1,62, 1,52 и 1,64 соответственно, то в населенных пунктах с численностью населения менее 200 человек от 200 до 1000 чел. индекс риска бедности имеет достаточно стабильное значение и составляет 1,62, 1,52 и 1,64 соответственно, то в мелких сельских населенных пунктах уровень бедности населения на 229 % превышает среднероссийский [1].

Ситуация в городских населенных пунктах является несколько более благоприятной. В крупных и средних городах индекс риска бедности ниже единицы, например, в городах с численностью населения свыше 1 млн человек величина показателя составляет 0,39, то есть уровень бедности в крупных городах ниже среднероссийского на 61 %. Однако при снижении размера городов риск бедности увеличивается и уже в городах с численностью населения ниже 100 тыс. человек превышает среднероссийский уровень [1]. Таким образом, в России место проживания является одним из значительных факторов, влияющих на уровень бедности населения.

Региональные различия в благосостоянии населения России по-прежнему остаются достаточно высокими. Наряду с показателями риска бедности отечественной статистикой используются показатели долей доходов квинтильных групп населения, дефицита денежного дохода, показатели дифференциации и концентрации доходов, а также соотношение среднедушевых денежных доходов и величины прожиточного минимума различных социально-демографических групп населения. В целом для России характерен рост неравенства в доходах: если в период с 2000 по 2003 г. доля беднейшей 20 % группы населения составляла в пределах 6 %, то к 2013 г. она снизилась до 5,2 %, причем вариация показателя остается крайне низкой – коэффициент вариации составляет 9,01 % [1].

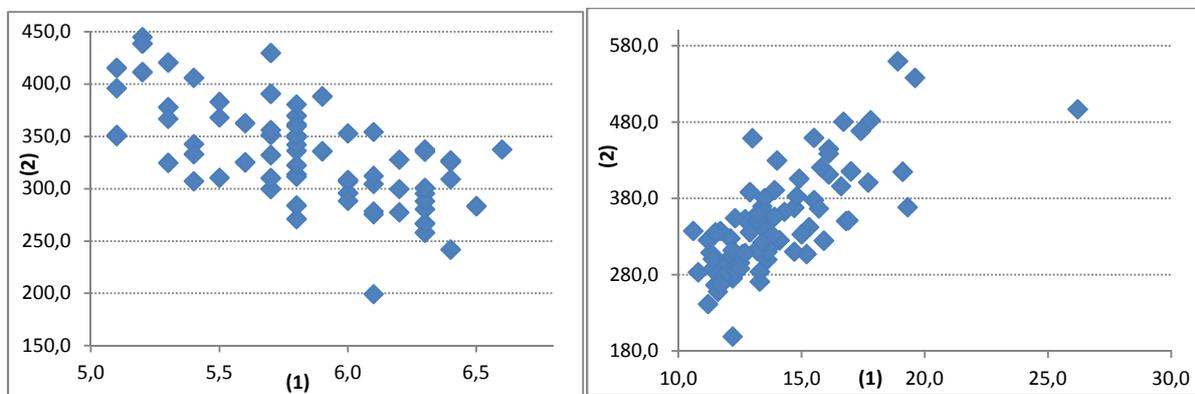
Ни в одном из регионов этот показатель не поднимается выше 7 % в 2008–2013 гг., а в Москве и Санкт-Петербурге опускается до чрезвычайно низких значений – 3,9 и 4,6 % соответственно. Аналогичная ситуация отмечается в добывающих регионах, например, в Тюменской области доля доходов беднейшей группы населения составляет в 2013 г. 4,6 %, а в промышленно развитой республике Татарстан и Самарской области 5,1 и 4,7 % соответственно. За 2000–2013 гг. неравенство по доходам возросло почти во всех регионах и практически нет никаких предпосылок для его снижения, поскольку лишь немногие регионы, во-первых, располагают необходимыми для сглаживания этого неравенства финансовыми ресурсами и, во-вторых, осуществляют последовательные программы снижения неравенства групп населения. Даже кризис 2007–2009 гг. не повлиял на выравнивание этого процесса, хотя в целом и ухудшил уровень жизни населения регионов. Существенную дифференциацию (неравенство по доходам) демонстрирует и коэффициент фондов. В 2013 г. в регионах России его величина колеблется от 11,2 раза в Волгоградской области и Республике Алтай до 19,6 раза в г. Санкт-Петербург. Исключение составляет г. Москва: несмотря на снижение дифференциации населения по доходам в столице его величина в 2013 г. остается чрезвычайно высокой и составляет 26,2 раза. Минимальные и максимальные значения коэффициента фондовой дифференциации доходов населения в федеральных округах представлены в таблице 3.

Таблица 3

**Минимальные и максимальные значения фондового коэффициента дифференциации доходов населения по федеральным округам в 2013 г.**

<b>Федеральный округ</b>	<b>Минимальное значение</b>	<b>Максимальное значение</b>
Центральный	10,6 (Тверская обл.)	14,7 (Белгородская обл.)
Северо-Западный	11,3 (Респ. Карелия)	19,6 (г. Санкт-Петербург)
Южный	11,2 (Волгоградская обл.)	16,8 (Краснодарский край)
Северо-Кавказский	11,5 (Респ. Северная Осетия-Алания)	13,6 (Ставропольский край)
Приволжский	11,4 (Кировская обл.)	19,3 (Самарская обл.)
Уральский	13,2 (Челябинская обл.)	18,9 (Ямало-Ненецкий АО)
Сибирский	11,2 (Респ. Алтай)	16,9 (Красноярский край)
Дальневосточный	11,7 (Еврейская АО)	16,1 (Чукотский АО)
<i>Расчеты выполнены автором на основе данных ФСГС «Росстат»</i>		

Изучение взаимосвязей между рассмотренными индикаторами свидетельствует, что между долей доходов беднейшей квинтили населения и соотношением среднедушевых денежных доходов и величиной прожиточного минимума существует значимая обратная взаимосвязь, а между коэффициентом фондов и соотношением среднедушевых денежных доходов и прожиточного минимума – значимая прямая взаимосвязь. Эта взаимосвязь отчетливо видна на рисунке 1.



(1) – доля доходов первой квинтильной группы, %; (2) – соотношение среднедушевых денежных доходов и величины прожиточного минимума, %

(1) – коэффициент фондовой дифференциации доходов; (2) – соотношение среднедушевых денежных доходов и величины прожиточного минимума, %

Рис. 1. Взаимосвязь между индикаторами неравенства по субъектам РФ

Более того степень тесноты взаимосвязи между показателями увеличивается. Если в 2010 г. линейный коэффициент корреляции между долей доходов беднейшей квинтильной группы и соотношением среднедушевых денежных доходов и величиной прожиточного минимума составил – 0,617, то в 2013 г. – уже 0,744. При оценке степени тесноты взаимосвязи между коэффициентом фондов и соотношением величины среднедушевого денежного дохода и величины прожиточного минимума – 0,637 и 0,740 в 2010 и 2013 гг. соответственно.

Характер взаимосвязи между индикаторами свидетельствует о том, что в России сложилась крайне неблагоприятная ситуация – «равенство в бедности». В тех регионах, в которых ниже соотношение доходов и прожиточного минимума, относительно выше доля доходов низшей квинтильной группы и ниже дифференциация доходов.

*Библиографический список:*

1. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2014 [Электронный ресурс]. – М., 2014. – 321 с. – Режим доступа : [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1138698314188](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138698314188) (дата обращения : 21.10.2015).
2. Combating poverty and social exclusion. A statistical portrait of the European Union 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/5723553/KS-EP-09-001-EN.PDF/beb36abc-ff29-48a0-8518-32b64ad73ca5> (дата обращения : 29.10.2015).
3. Gordon, D. Indicators of Poverty & Hunger [Электронный ресурс] / D. Gordon. – Режим доступа : [http://www.un.org/esa/socdev/unyin/documents/ydiDavidGordon\\_poverty.pdf](http://www.un.org/esa/socdev/unyin/documents/ydiDavidGordon_poverty.pdf) (дата обращения : 30.10.2015).
4. Report of the World Social Situation 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.un.org/esa/socdev/documents/reports/InequalityMatters.pdf> (дата обращения : 14.10.2015).

УДК 331.548:316.444.5-053.6(09)

Е.В. Дианина

## СОЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ

*Аннотация.* В статье проанализированы социальные предпосылки становления и развития системы профориентационной деятельности. Рассмотрены периоды: древние цивилизации (Древней Египет, Вавилон, Китай), античность средневековья, период Первой Мировой войны, Европа и США в XIX и XX вв. А также выделены методы и принципы профориентационной работы в указанные исторические периоды.

*Ключевые слова:* система профессиональной ориентации, профориентация молодежи, профотбор, профдиагностика, профориентационная работа.

Elena Dianina

## SOCIAL BACKGROUND OF CAREER GUIDANCE SYSTEM: RETROSPECTIVE ANALYSIS

*Annotation.* The paper analyzes the social conditions of formation and development of professional orientation activities. Considered periods: ancient civilizations (Ancient Egypt, Babylon, China), antiquity The Middle Ages, the period of the First World War, Europe and the United States in the XIX and XX century. And also highlighted the methods and principles of career guidance in these historical periods.

*Keywords:* professional orientation, professional orientation of young people, professional selection, vocational guidance work.

Профессиональная ориентация молодежи во все исторические периоды выполняла особую социально-экономическую функцию в обществе – обеспечение оптимально соответствия индивидуальных намерений, интересов и способностей молодого поколения потребностям и возможностям рынка труда. Правильный выбор профессионального поприща дает возможность молодым людям более полно реализовать себя как личность, добиться больших достижений в профессиональном плане, но только в том случае, когда выбранная профессия является востребованной в обществе и признается им престижной. Эффективность системы профессиональной ориентации молодежи в определенной степени зависит от ее включения в исторический контекст – экономические, социальные и политические условия эпохи.

На протяжении многих веков представления о профессиональной деятельности в обществе изменялись, уходили устаревшие и появлялись новые профессии, требующие специфических способностей и умений. Зарождение первых идей о профориентации можно встретить у древних мыслителей Китая, Японии, Греции, которые в своих работах указывали на необходимость соответствия трудовой деятельности личностным особенностям и склонностям человека. Диагностике последних в указанных древних цивилизациях уделяли особое значение. Наиболее тщательно оценка знаний, умений и способностей человека проводилась среди претендентов на государственную должность. Так, еще в Китае с III тысячелетия до н.э. профессия правительственного чиновника считалась привилегированной. Все кандидаты обязаны были сдавать экзамены для замещения той или иной должности. При этом экзамены проходили в торжественной обстановке и воспринимались как особый ритуал. Нередко тему экзамена задавал лично император. Он же непосредственно оценивал кандидатов на высшие государственные должности на заключительном этапе многоступенчатого экзамена [7].

Приблизительно в ту же эпоху в Древнем Вавилоне сформировалась практика испытаний выпускников школ, готовивших писцов. Несомненно их ключевая роль в системе государственного управления Междуречья – именно поэтому от них требовалось обладание весьма разносторонними

знаниями. Из-за этого обучение в школе, помимо правописания, включало в себя арифметику, геометрию, а также естественные науки. Следует отметить, что многие знания, получаемые в процессе обучения в данных школах, носили сугубо практико-ориентированный характер. То же самое можно сказать и о системе подготовки жрецов в Древнем Египте. Искусству жреца там обучали только тех, кто выдерживал систему испытаний, в том числе: оценку биографических данных, уровня образования, внешности, а также проверка способности вести беседу, умения слушать, молчать. К претендентам, неуверенным в своих способностях к обучению, применялись испытания огнем, водой, угрозой смерти. Как известно, такую суровую систему испытаний и отбора успешно преодолел Пифагор, использовавший отдельные ее элементы при отборе учеников основанной им школе.

Принципиально важным этапом формирования предпосылок к возникновению системы профессиональной ориентации выступает классический период древнегреческой философии. В частности, основополагающую идею высказал в своих философских трактатах Платон: люди рождаются не слишком похожими друг на друга по способностям к тому или иному делу, «поэтому можно сделать все в большем количестве, лучше и легче, если выполнять работу соответственно своим природным задаткам» [5].

Достаточно четкая система профессионального отбора воинов была создана в Спарте. Мальчиков, достигших семилетнего возраста брал на воспитание полис [2, с. 58]. Основной упор делался на развитие физических и воинских способностей и формированию таких качеств как: дисциплинированность, смелость, отвага, выносливость и безоговорочное выполнения приказов. При этом минимальное значение в спартанской системе воспитания уделялось собственно образованию, которое сводилось к умению читать и писать. Представляется, что это было обусловлено объективными потребностями конкретного государства – потребностью в боеспособной армии, суровыми условиями жизни, постоянной борьбой за существования [3]. Таким образом, еще в древних цивилизациях существовали такие элементы профессиональной ориентации как профотбор и профдиагностика.

Относительная замкнутость сословий в средневековой Европе не позволяла в полной мере использовать механизмы профориентации. Исключением можно считать отбор, проводимый в системе управления Римской католической церковью и первых университетов. Кроме, того заслуживает упоминание, описанное в утопических произведениях Т. Мора и Т. Кампанеллы система трудового воспитания. Как в работе «Утопии», так и в работе «Город Солнца» данная система предполагала профессиональный отбор и последующее профобучение. Дети до семи лет занимались изучением азбуки, занимаются гимнастикой, играют под присмотром старших. Одновременно они должны были посещать мастерские сапожников, пекарей, кузнецов, столяров, живописцев и т.д. для выявления у каждого склонностей к тому или иному виду ремесел. Без отрыва от повседневной жизни и общественно полезного труда восьмилетние дети начинают изучать естественные науки [4].

Следует отметить, что дальнейшее развитие идеи трудового воспитания в основном развивались в работах мыслителей социально-утопического (Р. Оуэн, И.Т. Песталоцци), либерально-просветительского (Ж.Ж. Руссо) и коммунистического толка (К. Маркс и Ф. Энгельс). Р. Оуэн был сторонником общественного воспитания с раннего возраста. В Нью-Ланарке им были организованы первые дошкольные учреждения для детей рабочих, в которых воспитывали в духе коллективизма, прививали им трудовые навыки, учитывали их интересы, заботились о том, чтобы дети с раннего возраста получали навыки общественного поведения и привлекались в процессе игровой деятельности к простым видам домашней работы. Р. Оуэн считал необходимым вооружать детей конкретными знаниями, доступными их возрасту и полезными в дальнейшей жизни. После окончания дошкольного учреждения дети переходили к школе второй ступени, где получали общее образование с уклоном в науки естественного цикла, обучение было безрелигиозным. Умственное воспитание сочеталось с повседневной работой детей. Мальчики овладевали в мастерских токарным, столярным, плотницким,

сапожным и другими ремеслами, работали на полях, в саду и огороде; девочки осваивали навыки портнихи, швеи, поварихи и т.д. [цит. по 5]. С десяти лет подростки работали на фабрике, продолжая обучение в вечерних классах, где приобретали теоретические знания, посещали лекции по химии, истории и другим наукам, причем до двенадцати лет у них был сокращен рабочий день. Обязательным для них было прохождение сельскохозяйственной практики. Регулярное участие подрастающего поколения в трудовой деятельности Р. Оуэн считал важным фактором, способствующим физическому, умственному и нравственному развитию [1, с. 194].

Таким образом, в Средние века в работах социальных утопистов появились идеи о важности совмещения интеллектуального и трудового воспитания с раннего возраста. Данные идеи нашли практическое применение в СССР, в летний период организовывались трудовые и спортивные лагеря студенты выезжали на сельскохозяйственные работы. В школах проводились уроки труда для мальчиков, где давали практические навыки в токарном, столярном деле, а девочек учили готовить пищу, вышивать, шить.

В Европе конца XIX – начала XX в. в связи с бурным развитием промышленности возникла потребность в привлечении большого количества рабочей силы, ее обучении и распределении на различные трудовые операции в соответствии с индивидуальными различиями и способностями людей. В 1849 г. во Франции выходит первая книга «Руководство по выбору профессии», посвященная этой проблеме. В данной книге проводится анализ профессий и способностей, необходимых для успешного овладения различными профессиям [5].

В это же время появились первые диагностические методы измерения уровня развития способностей человека. Американский психолог М. Кеттел в 1880 г. впервые предложил метод психологического исследования с помощью тестов экспериментальной психологии. Данный метод получил распространение, благодаря английскому психологу Ф. Гальтону. В 1883 г. он предложил использовать тесты в качестве диагностического исследования личности в целях профотбора. В 1896 г. для исследования индивидуальных психологических особенностей этот метод использовал французский психолог А. Бине. В 1903 г. в Страсбурге (Франция) появляется первый кабинет профориентации [5].

Профориентационная работа с подростками, ее основные методы и принципы зарождаются и активно развиваются в XX в США. В 1908 г. в г. Бостоне появилось первое в США бюро профориентации, которое занималось оказанием помощи подросткам в определении их жизненного трудового пути. В задачи бостонского бюро входило изучение требований, предъявляемых к человеку различными профессиями, а также более детальное изучение способностей школьников.

В своей работе бюро руководствовалось следующими принципами:

- по значимости выбор профессии можно приравнять к супружескому выбору;
- профессию лучше выбирать, чем надеяться на удачный случай;
- никто не должен выбирать профессию без тщательного размышления, без опоры на профконсультанта;
- молодежь должна ознакомиться с большим числом профессий, а не браться сразу же за «удобную» или случайно подвернувшуюся работу;
- выбор профессии протекает тем успешнее, чем внимательнее профконсультант изучит особенности личности выбирающего, факторы успешного выбора и мир профессий.

Принципы бостонского бюро профориентации остаются актуальными и сегодня. Опыт деятельности бюро получил широкое распространение в США. Так в 1910 г. открывается аналогичное бюро в Нью-Йорке.

Одним из основоположников профессиональной ориентации считается Ф. Парсонс, которому принадлежит первая научная теория по выбору профессии – «трехфакторная модель», элементами которой являлись:

- 1) четкое представление о себе, своих склонностях, способностях, интересах, ресурсах, ограничениях и других качествах.
- 2) знание требований и условий для достижения успеха, преимуществ и недостатков, компенсаций, возможностей и перспективы в различных направлениях деятельности.
- 3) правильное, обоснованное соотношение этих двух групп факторов [5].

По мнению Ф. Парсонса, идеальный выбор профессии основан на соответствии личностных качеств с факторами, относящимися к работе (заработная плата, охрана окружающей среды и т.д.). Данная теория была господствующей вплоть до 50-х годов XX в., когда она впервые подверглась серьезной критике Д.Е. Сьюпером, который предложил рассматривать выбор профессии как длительный процесс, зависящий от предшествующего опыта индивида и определяющий его будущее поведение [5]. Процесс профессионального становления, по его мнению, прежде всего, представляет собой развитие, в котором существенное место занимают субъективные факторы. Новый методологический подход основывался не на изучении особенностей профессии, а на изучении особенностей профессионального развития в различных областях деятельности. Важным вкладом явилось выделение стадий развития профессионала на разных возрастных этапах. Разработкой вопросов профотбора занимался немецко-американский психолог, профессор Гарвардского университета Г. Мюнстерберг, который являлся основателем психотехники, а также изучал проблемы руководства предприятиями, профотбора, профориентации, производственного обучения, приспособления техники к психическим возможностям человека и другие факторы повышения производительности труда рабочих и доходов предпринимателей [6, с. 226].

В ноябре 1910 г. в Бостоне прошла первая национальная конференция по вопросам профессиональной ориентации, в ней приняло участие несколько сотен делегатов из 35 городов. На данной конференции были провозглашены основные положения, которые остаются актуальны в США по настоящее время:

- престиж работы полезной для общества.
- начальная школа не должна нацеливать на конкретную профессию, но развивать кругозор.
- средняя школа должна информировать учащихся о разных профессиях.
- не следует рекомендовать профессию без учета способностей учащихся, руководствуясь только ее востребованностью на рынке труда.

Через несколько лет после проведения конференции Бостонский школьный комитет создал первую сертифицированную программу для консультантов, которая была адаптирована позже Гарвардским университетом в качестве первой образовательной программы для консультантов на базе колледжа [5].

Таким образом, важнейший период развития профориентационной деятельности происходит в США XX в. В данный период появляются первые профориентационные бюро, занимающиеся вопросами профессионального выбора молодежи, проводятся первые конференции, разрабатываются научные теории и методы.

Дальнейшему развитию профориентационной деятельности способствовала Первая Мировая война. Она поставила перед учеными принципиально новые вопросы, в том числе проблему определения профессиональной пригодности военных, так как требовалась ускоренная подготовка лиц, обладающих нужными для военного дела интеллектуальными и физическими качествами.

Интенсивное техническое перевооружение промышленности ведущих капиталистических государств, развитие принципиально новой техники в начале XX в., в том числе военной, актуализировали проблему «человек-техника». Все острее стало осознаваться, что не каждый желающий может управлять сложным техническим устройством – для этого необходимы знания, способности и соот-

ветствующие навыки. Война существенно обострила интерес к вопросам соотношения способностей человека с требованиями профессий. Тем самым была подготовлена почва для развертывания научно-исследовательских работ по тестовым методам оценки личности. В США был создан первый вариант так называемого группового теста, который позволял быстро оценить пригодность призывников к воинской службе в различных родах войск. Созданный тест рассматривался как психологическое оружие, поэтому все испытания, масштаб исследований и результаты их хранились в тайне. На основании исследований производилось отчисление «негодных лиц», назначение на «черные работы» неспособных к строю, комплектование унтер-офицерских и офицерских школ, выравнивание частей по уровню интеллектуальности, набор в специальные части и т. д. [8, с. 96–97].

Как показывает история, во время Первой мировой войны с появлением абсолютно новой техники встает вопрос об изучении профессиональной пригодности военных. В этот период приобретает огромное значение решение проблем по типу – «человек-техника» в связи с появлением новой военной техники, а также разрабатываются тестовые методы, позволяющие оценить пригодность призывников к воинской службе.

С начала XX в. бурное индустриальное развитие общества и постоянно усложняющаяся дифференциация его профессиональной структуры усиливает объективную потребность в привлечении рабочей силы, ее обучении и распределении на различные трудовые операции в соответствии с индивидуальными различиями и способностями людей, что дало толчок к развитию системы ранней профориентации. Стали активно финансироваться научные исследования, занимающиеся проблемами изучения индивидуальных особенностей подростков и их соответствия определенным типам профессиям. Особую значимость на современном этапе приобретает профориентационная деятельность в средних образовательных учреждениях, которая направлена на изучение требований, предъявляемых к человеку различными профессиями, а также детальное изучение способностей школьников. С этого момента профессиональная ориентация становится институционализированной деятельностью.

На данном этапе формулируются научные теории по выбору профессии, в которых подчеркивается необходимость соотношения субъективных (склонности, интересы) факторов и объективных (заработная плата, охрана окружающей среды); проводятся первые национальные конференции по вопросам профессиональной ориентации. Особое внимание уделяется, вопросу профотборе и широкому использованию комплекса психологических, социально-психологических и социологических методов профессиональной ориентации молодежи.

*Библиографический список:*

1. Аникин, А. В. Юность науки. Жизнь и идеи мыслителей-экономистов до Маркса / А. В. Аникин. – М. : Политиздат, 1971. – 382 с.
2. Бордовская, Н. В. Педагогика : учебное пособие / Н. В. Бордовская, А. А. Реан. – СПб. : Питер, 2006. – 304 с. – (Учебное пособие). – ISBN 5-8046-0174-1.
3. Воспитание спартиатов (спартанцев) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://biofile.ru/his/12782.html> (дата обращения : 24.10.2015).
4. Кампанелла, Т. Город Солнца / Т. Кампанелла. – М. : Алгоритм. – 2014. – ISBN 9785443805993.
5. Никифорова, Е. Истоки профориентации [Электронный ресурс] / Е. Никифорова. – Режим доступа : <http://prof-buro.ru/rus/O-proforientatsii/Istoki-proforientatsii/> (дата обращения : 20.10.2015).
6. Петровский, А. В. История и теория психологии / А. В. Петровский. – Ростов н/Д. : Феникс, 1996. – 416 с.
7. Пустовая, Е. Н. Профориентация: проблемы, опыт, перспективы / Е. Н. Пустовая // Имидж. – 2002. – № 2. – С. 21–23.
8. Симонян, Р. Профессиональное самоопределение учеников малокомплектной школы/ Р. Симонян, Л. Кобелева // Народное образование. – 2007. – № 7. – С. 96.

УДК 796

В.К. Доев

## СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В СЕВЕРО- КАВКАЗСКОМ РЕГИОНЕ

*Аннотация.* В статье анализируются результаты использования национальных видов спорта на формирование здорового образа жизни различных слоев населения, на формирование здорового образа жизни. Рассматриваются некоторые факторы формирования физических качеств и здоровье сбережения нации.

**Ключевые слова:** физическая культура и спорт, здоровый образ жизни, национальные виды физической культуры и спорта.

Valerij Doev

## SOCIAL ASPECTS OF PHYSICAL CULTURE AND SPORTS IN THE NORTH CAUCASUS REGION

*Annotation.* The article analyzes the results of the use of national sports on the formation of a healthy way of life of different population groups in the promotion of healthy lifestyles. We consider some of the factors shaping the physical quality and health savings of the nation.

**Keywords:** physical education and sports, healthy lifestyle, national kinds of physical culture and sports.

На современном этапе состояние здоровья особенно детей и молодежи вызывает озабоченность государства и общества в целом. Наметившаяся в последние годы тенденция резкого снижения уровня здоровья населения в России и ее регионах свидетельствует о том, что потенциал физической культуры и спорта используется недостаточно в формировании здорового образа жизни. Так, по данным Минздрава России на 6 млн подростков 15–17 лет у 94,5 % были зарегистрированы различные заболевания [6].

Забота о здоровье и его укреплении является естественной потребностью культурного человека, неотъемлемым элементом его личности. От того, насколько будут заложены в процессе воспитания и образования знания, умения и навыки, направленные на сохранение и укрепление здоровья с самого раннего детства во многом будут зависеть его стиль жизни, мировоззрение, культура здоровья.

В настоящее время, здоровый индивидуальный стиль жизни, занятия физическими упражнениями, укрепляющими здоровье и повышающими работоспособность, становятся необходимыми, экономически выгодными для каждого из нас, для дела, которому служим, для коллектива в котором работаем. Необходимо восстановить правильное, должное отношение к культуре здоровья, признать ее незаменимую и возрастающую роли в развитии общества.

Проблема формирования здорового образа жизни в регионах России является актуальной, обуславливающей здоровьесбережение нации. В последнее время в Северо-Кавказском регионе широко используются национальные виды спорта, национальные игры, которые способствуют развитию физических качеств и здоровьесбережению, как показано на рисунке 1.

Национальные игры способствовали межнациональному общению между участниками соревнований Северо-Кавказского региона. Большой вклад в изучение методов воспитания народов, проживающих на территории Северо-Кавказского региона (этнической группы осетин, адыгов, кабардинцев, дагестанцев и др.), вложили К.Д. Чермит, Г.Я. Гонезук, Я.К. Коблев, С.Х. Мафедзев, А.А. Старадубцев, С.Г. Гагиев, М.З. Азаматова. На современном этапе активно применяются народные подвижные игры в системе физического воспитания Северо-Кавказского региона. Особенно данный подход применяется в сельской местности для увеличения двигательной активности на уроках физической культуры у детей дошкольного и школьного возраста. За счет увеличения двигательной

активности улучшается физическое развитие детей и школьников в данном периоде онтогенеза (3–6, 7–14 лет). За счет использования на занятиях физической культуры подвижных игр (данной этнической группы, проживающей на территории Северного Кавказа), носящих развивающий характер, направленных на развитие физических качеств, наблюдается достоверный прирост показателей, о чем можно судить по результатам экспериментов проведенных в Северной Осетии, Дагестане и Кабардино-Балкарии в 2013 г. на детях среднего школьного возраста. Применение национальных подвижных игр позволяют увеличить темпы прироста физических качеств, за счет этого подвижные игры, имеющие национальную направленность, могут быть дополнительным средством физического воспитания и внесены в программу по физическому воспитанию детей дошкольного, школьного возраста и студенческой молодежи, что является хорошим подспорьем в формировании здорового образа жизни.



Рис. 1. Система физического воспитания

В нашем исследовании аргументировано введение в мониторинг регионального антропологического компонента и его содержание в Северо-кавказском регионе. Одним из первых антропологических факторов разнообразия показателей физического здоровья является этно-территориальная принадлежность индивида, о которой можно судить, зачастую, по национальности, причем на Кавка-

зе можно проследить различия в физическом здоровья детей одной национальности, принадлежащих к различным родовым группам (Г.А. Ахинов [1], А.Ш. Бегеретов [5], М.А. Ешев, М.Ю. Мирза, Р.Е. Шогенова [3] и др.). Социально-экономическое положение, культурные традиции, географические и экологические условия, национальный и конфессиональный состав конкретного региона, адекватные потребностям населения, являются определяющими в формировании духовно богатой, физически здоровой и интеллектуально развитой личности. Все вышеперечисленное приводит нас к следующим выводам.

1. Для правильной оценки физического развития и физической подготовленности подрастающего поколения необходимо разработать региональные стандарты.

2. При сборе данных по мониторингу кроме обязательного, федерального компонента, протоколы обследования должны включать и региональный, содержание которого зависит от конкретного обследуемого контингента.

3. В многонациональных регионах Северного Кавказа в протоколы обследования должна быть включена национальность. При распространенности близкородственных браков – степень родства родителей. Также должна быть указана принадлежность к популяции или семье долгожителей.

4. При объединении материалов по какому-либо административному признаку нужно учитывать их одновозрастность по высоте проживания.

5. Во всех регионах желательно оценить биологический возраст и тип конституции обследуемых.

6. Указанные показатели необходимо использовать для решения острых проблем здоровья населения Северного Кавказа и в первую очередь детей и молодежи.

Состояние здоровья детей России в регионах Северного Кавказа вызывает обоснованную тревогу. По данным проведенного нами мониторинга около 90 % детей имеют отклонения в физическом и психологическом здоровье; 30–35 % детей, поступающих в школу, уже имеют хронические заболевания. За период обучения в школе в 4 раза увеличивается количество нарушений психического здоровья, в 3 раза увеличивается число детей с заболеваниями органов пищеварения, до 80 % юношей призывного возраста по медицинским критериям не готовы к службе в Вооруженных Силах. Национальные виды спорта по своей обширности используются в регионе в детских садах, школах, вузах, на дворовых площадках, в местах общественного отдыха. Они способны положительно воздействовать на развитие массовой физической культуры среди всех слоев населения.

Успех в массовом привлечении населения республик Северного Кавказа к систематическим занятиям физической культуры и спортом, особенно молодежи, дает в первую очередь использование национальных видов спорта, так как эти средства содержат элементы прикладной развлекательности, которые вырабатывались самим народом в течение длительного периода.

Красивая и содержательная игра или результативное выполнение упражнения вызывает как у зрителя, так и у исполнителя эмоциональное удовлетворение, что способствует их этническому воспитанию.

Система обычаев и традиций любого народа – результат его воспитательных усилий в течение многих веков. Через эту систему каждый народ воспроизводит себя, свою духовную культуру, свой характер и психологию в ряду сменяющихся поколений. Пренебрежительное отношение к прошлому наследию приводит к утрате традиций народа, что отрицательно влияет на уровень патриотического, нравственного воспитания молодого поколения. А между тем, традиции народа, его обычаи и обряды всегда играли важную роль в гражданском становлении человека. Поэтому сегодня необходимо изучать воспитательное и развивающее влияние народных видов спорта.

Таким образом, широкое использование национальных видов спорта в Северо-Кавказском регионе будет способствовать формированию здоровьесбережения и здоровому образу жизни.

*Библиографический список.*

1. Ахинов, Г. А. Экономические основы социальной политики государства в условиях переходной экономики России : дис. ... д-ра экон. наук / Г. А. Ахинов. – М., 1998. – 287 с.
2. Доев, В. К. Формирование и использование финансовых ресурсов массового спорта в субъектах Российской Федерации (на примере Республики Северная Осетия-Алания) // Финансы и кредит. – 2011. – № 30(462). – С. 60–64.
3. Ешев, М. А. Социальные проблемы физического воспитания в Кабардино-Балкарии / М. А. Ешев, Р. Е. Шогенова // Материалы VI всероссийской научной конференции молодых ученых. – Майкоп, 2011.
4. Качмазова, Б. А. Медико-социальная реабилитация детей и подростков средствами ФК и спорта. / Б. А. Качмазова // Материалы VI всероссийской научной конференции молодых ученых. – Майкоп, 2011.
5. Мирза, М. Ю. Проблемы физического воспитания. / М. Ю. Мирза, А. Ш. Бегеретов // Материалы VI всероссийской научной конференции молодых ученых. – Майкоп, 2011.
6. Отчет Министерства здравоохранения Российской Федерации за 2013 год и планы на 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.rosminzdrav.ru/system/attachments/attaches/000/020/221/original/Об\\_итогах\\_работы\\_Минздрава\\_России\\_в\\_2013\\_году\\_и\\_задачах\\_на\\_2014\\_год.pdf](http://www.rosminzdrav.ru/system/attachments/attaches/000/020/221/original/Об_итогах_работы_Минздрава_России_в_2013_году_и_задачах_на_2014_год.pdf) (дата обращения : 06.10.2015).

УДК 316.472.4.

З.Т. Мамсурова

Zalina Mamsurova

## ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА НА ЭКОНОМИКУ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Аннотация.* В статье приведены результаты исследования социального капитала и его влияния на экономические результаты деятельности предприятий. Проведен анализ подходов к понятию «социальный капитал», определены составляющие, выявлен ряд закономерностей его воздействия на экономические показатели предприятий.

*Ключевые слова:* социальный капитал, предприятия, зависимость, факторы, внешняя среда, тренд, эффективность, конкуренция.

## ASSESSMENT OF SOCIAL CAPITAL INFLUENCE ON ECONOMICS OF ENTERPRISES

*Annotation.* The article describes the results of research of the social capital and its influence on economic results of activity of the enterprises. The analysis of approaches to the concept «social capital» is carried out, its components are defined, a number of regularities of its impact on economic indicators of the enterprises is revealed.

*Keywords:* social capital, enterprises, dependence, factors, environment, trend, efficiency, competition.

Исследование состояния и динамики развития социального капитала в России стало одним из направлений активных дискуссий в социологии, экономике и других общественных науках. Анализ подходов к понятию «социальный капитал», его содержанию и структуре показывает наличие множества точек зрения, что свидетельствует о многоаспектности и междисциплинарности этой концепции устройства и оценки состояния человеческого сообщества [5, с. 13].

В некоторых работах капитал общества представлен в виде триады, которую образуют физический, человеческий и социальный капиталы [2, с. 122]. При этом физический капитал означает материально-вещественные его формы, человеческий капитал проявляется в виде навыков и знаний, а социальный капитал представлен как система отношений между индивидами.

**В социологии социальный капитал рассматривается как «такое свойство общественных связей и отношений, которое и выражает сущность социальной интеграции, наличие сильных связей в обществе на неформальном уровне» [4].**

Применительно к экономическому развитию в регионах России «под социальным капиталом понимают доверие, нормы поведения, ценности, социальные связи, общественные институты, которые помогают обществу эффективнее использовать ресурсы, упрощают взаимодействие между агентами и тем самым способствуют экономическому развитию» [6]. Как объект исследования в экономической науке социальный капитал рассматривается в тесной связи с другими видами капитала: человеческим, финансовым, производственным и т.д. Одновременно, его можно исследовать как фактор, влияющий положительно или негативно на использование различных экономических ресурсов, свидетельствующий об уровнях эффективности и конкурентоспособности.

В этой связи в 2012–2013 гг. в Республике Северная Осетия-Алания было проведено исследование по выявлению связи социального капитала с экономическими результатами деятельности хозяйствующих субъектов, определению характера такой зависимости в случае ее обнаружения. Отдельные элементы социального капитала в связи с формированием частного предпринимательства в регионе и радикальной трансформацией общественных отношений исследовались еще на этапе перехода к рыночной экономике в 90-х гг. XX в. [1, с. 61] и с тех пор его состояние не изучалось. Объектами исследования с соблюдением необходимых требований репрезентативности стали 96 предприятий разных форм собственности, организационно-правовых форм, размеров и направлений

деятельности. В качестве респондентов выступили руководители и собственники (32 %), а также специалисты и работники (68 %) предприятий.

Концептуальной основой исследования стал подход к предприятию, функционирующего в изменчивой внешней среде, испытывающего на себе воздействие его факторов, в том числе и со стороны социального капитала общества. Результат деятельности предприятия можно в упрощенном виде представить в виде функции, зависящей от ряда факторов – капиталов различного вида:

$$РДП = f(Ск, Чк, Фк, \dots, Дк) \rightarrow \max, \quad (1)$$

где РДП – результат деятельности предприятия; Ск – социальный капитал; Чк – человеческий капитал; Фк – финансовый капитал; Дк – другие виды капиталов.

Результат деятельности предприятия отражается в виде совокупности множества показателей, характеризующих его объемы производства и продаж, производственный потенциал, численность работников и т.п. При анализе факторов, влияющих на результаты деятельности предприятия, исходили из его особенностей, отражающих характер привлечения рабочей силы, средств производства, а также других различных ресурсов, вовлекаемых в производственные процессы.

В свою очередь для целей операционализации социальный капитал был представлен как совокупность основных составляющих его элементов:

$$Ск = (Д, Н, Ц, Сс), \quad (2)$$

где Ск – социальный капитал; Д – доверие; Н – нормы, разделяемые в обществе; Ц – ценности, поддерживаемые в обществе; Сс – социальные сети.

Социальный капитал с одной стороны рассматривался как фактор, влияющий:

- на оперативную способность предприятия поддерживать необходимые показатели функционирования;
- на поддержание высокой эффективности и конкурентоспособности предприятий, определяющих перспективы развития;
- на трудовую и социальную активность персонала, приводящую к росту (снижению) экономических показателей функционирования предприятий.

С другой стороны изучалась возможность влияния предприятий на социальный капитал общества.

Исследование проводилось путем выявления связи отдельных компонентов социального капитала с показателями деятельности предприятий. Так, определялась связь между доверием респондентов исследуемым предприятиям и результатами их деятельности. Оценивались следующие виды доверия: межличностное доверие (между работником и руководителем или другим сотрудником предприятия), доверие к предприятию в целом. Выявлено, что уровень доверия среди сотрудников предприятий выше, чем между сотрудниками и руководителями. Однако, несмотря на доверие внутри группы, сотрудники зачастую не стремятся к кооперированию и коллективным действиям, считая, что они не могут повлиять на ситуацию и таким образом решить свои проблемы [7, с. 30]. Одна из причин такого явления заключается в том, что **стоящие перед коллективом и социальными группами задачи не могут быть успешно решены суммой действий индивидов – необходимы совместные цели и согласованность решений и действий.** Таким образом, непосредственные носители социального капитала, обладающие опытом и знаниями, самоустраиваются от решения общественно-значимых задач, что представляет собой одну из важнейших проблем гражданского общества России. Ориентация людей на содействие государства, как универсального регулятора, также свидетельствует об относительно низком уровне социального капитала. При этом респондентами не учитывается, что реальные возможности государства в обществе с низким социальным капиталом также ограничены, и оно не может эффективно заменять собой активность и инициативу людей. В данном случае приходится говорить о закрытом социальном капитале (*англ.* bonding social capital), который в основ-

ном опирается на ограниченные и нечетко понимаемые моральные ценности. Это означает, что респонденты относились с различными моральными оценками к знакомым и незнакомым людям – работникам предприятий, разделяя их на «своих» и «чужих». Радиус доверия в этом случае относительно невелик, приводя к появлению узких групп интересов (известных как «группы Олсона»).

Применительно к предприятиям в целом, доверие определялось по ряду показателей, например, в виде количества их партнеров – поставщиков материалов и потребителей продукции. Такой вид доверия отражает горизонтальный канал воздействия социального капитала на экономические показатели предприятий. При этом предприятия были ранжированы и сведены в группы по объемам деятельности. Выявленная закономерность между количеством партнеров, величиной предприятий и их объемами продаж отражена на рисунке 1.

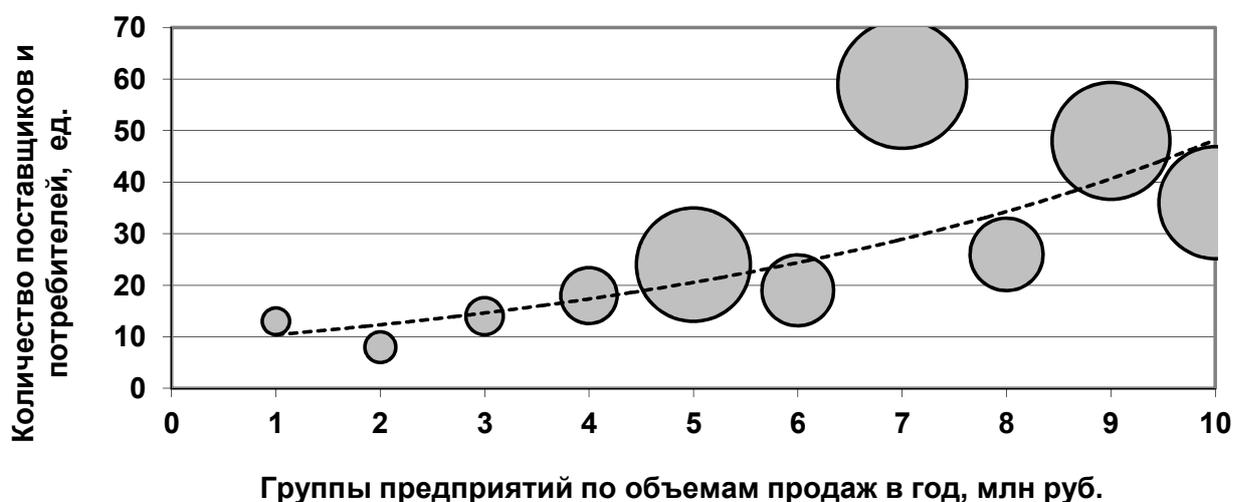


Рис. 1. Закономерность между количеством партнеров, величиной предприятий и их объемами продаж

Как видно, между доверием к предприятиям в виде числа их партнеров величиной и объемами продаж имеется закономерность, определяемая экспоненциальной зависимостью вида:

$$y = 8,7663e^{0,1705x}, \quad (3)$$

$$R^2=0,71. \quad (4)$$

Подобная закономерность показывает, что предприятия, имеющие большее доверие (или большее число партнеров) обеспечивают более высокие объемы продаж.

Приведенные показатели имеют коэффициент корреляции 0,81, что означает высокую тесноту связи показателей между собой. Таким образом, один из компонентов социального капитала – доверие, оказывает определенное влияние на результаты деятельности предприятий.

**В ходе исследования было проверено предположение о том, что социальный капитал позволяет снижать транзакционные издержки в частном секторе экономики. Под транзакционными издержками в целом понимались затраты, приводящие к снижению результатов деятельности, обусловленные оппортунистическим поведением партнеров, дополнительными расходами на получение информации, издержки на оформление сделок, координацию совместных действий и т.д., исследованию которых посвящено большое число научных работ [3]. В экономике транзакции образуются на разных этапах функционирования предприятий, например, на этапе разработки договоров, на этапе поставок продукции и т.д. Исследование предприятий показало наличие транзакций, которые в 2013 г. составили 2,6 % от выручки предприятия (см. табл. 1).**

Таблица 1

## Транзакционные издержки по исследуемым предприятиям

Показатели	2012	2013
1. Финансовый результат деятельности, всего, млн руб.	1248,0	1260,0
2. Доля транзакционных издержек в выручке, %	2,4	2,6
3. Объем транзакционных издержек, млн руб.	29,9	32,8

В количественном выражении транзакционные издержки возросли, составив в 2013 г. – 32,8 млн руб. Исследование показало, что транзакционные издержки в основном характерны для отношений между предприятиями республики, чем между ними и внешними организациями. Поэтому, транзакционные издержки выступают одной из причин относительно низкого уровня коэффициента кооперирования (28 %) между предприятиями республики.

Современные условия экономической деятельности, обусловленные нестабильностью и нарастающей конкуренцией, требуют от предприятий снижения себестоимости на основе использования передовых технологий, высокопроизводительной техники, современных инструментов управления. Снижение транзакционных издержек за счет роста социального капитала потенциально может привести к уменьшению доли затрат на 1 руб. продукции. Исследование показало, что существует определенная закономерность связи издержек предприятий и числа партнеров, имеющая следующий характер (см. рис. 2).

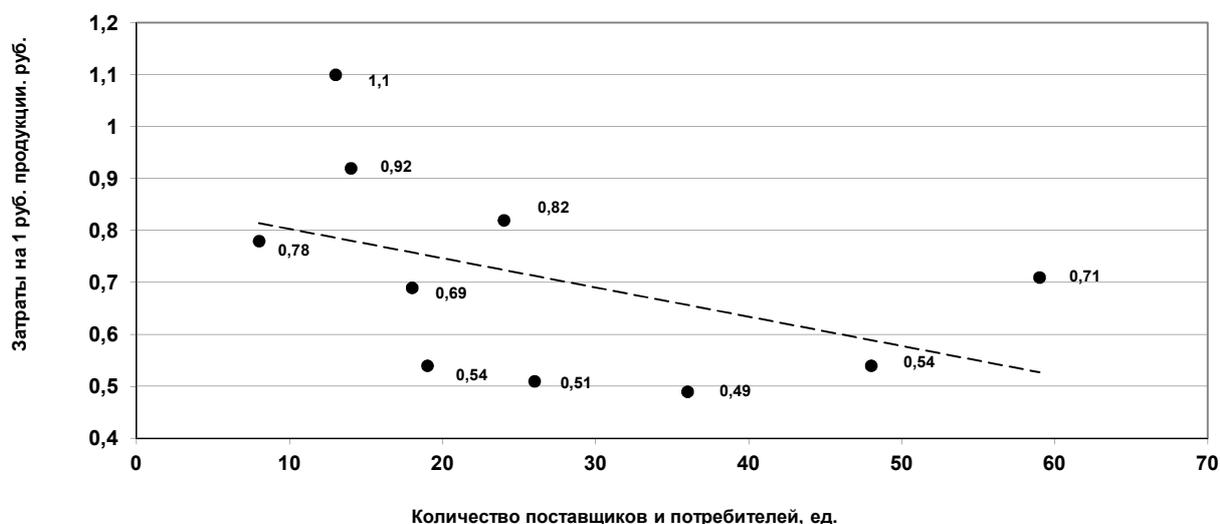


Рис. 2. Зависимость между затратами на единицу продукции и количеством партнеров предприятия

В целом тренд имеет понижательную закономерность, означая, что с ростом числа партнеров удельные затраты на 1 руб. продукции снижаются. Можно предположить, что в данном случае имеет место влияние масштаба деятельности на уровень издержек, что достаточно широко представлено в экономической литературе. Однако в ходе исследования был выявлен другой механизм снижения издержек, связанный с социальным капиталом. Большое число партнеров, действительно характерное для более крупных предприятий и устойчиво с ними сотрудничающее, создает вокруг них благоприятное поле экономических и социальных взаимодействий, которое приводит к росту доверия между

людьми. В свою очередь, это снижает величину транзакционных издержек, что, в конечном итоге влияет на уровень затрат, приходящийся на 1 руб. продукции.

Респонденты ответили на ряд вопросов, характеризующих состояние предприятий и позволяющих определить:

- причины низкой активности сотрудников в технико-технологическом и организационном совершенствовании предприятий;
- отношение их к методам управления и морально-психологическому климату, сложившемуся на предприятии;
- наличие и характер конфликтов в коллективе.

Было обнаружено, что респонденты, на самом деле представляющие гражданское общество и, являясь носителями социального капитала, не желают самостоятельно решать проблемы развития предприятий, считая, что это является функцией собственника или государства. Данное положение позволяет сделать вывод о том, что работники предприятий дистанцированы не только от собственности, но и от места работы, не обременяя себя заботами о совершенствовании своего труда.

В тоже время следует признать, что предприятия являются центрами социально-экономической активности, вокруг которых способность сообществ к самоорганизации и совместным действиям значительно повышена, что свидетельствует о повышенном уровне социального капитала.

Выводы. 1. Социальный капитал оказывает определенное влияние на результаты экономической деятельности хозяйствующих субъектов.

2. **Современное российское общество характеризуется относительно низким уровнем доверия между индивидами и способностью их к самоорганизации.** Дальнейшее развитие рыночных отношений потенциально предполагает рост мотивации личности к самоорганизации и самореализации, активному участию в социально-профессиональных группах. Однако в обществе эти процессы протекают замедленно, что свидетельствует о наличии системных проблем как в отношениях собственности, в экономике, так и в социальном капитале.

3. В экономике сложился тип работника, «самоустранившегося» от решения проблем предприятий. Такое положение свидетельствует о том, что потенциалы человеческого капитала и социального капитала не используются в полной мере, что приводит к снижению конкурентоспособности отечественной экономики.

#### *Библиографический список*

1. Дзакоев, З. Л. Предпринимательство: проблемы развития и организации / З. Л. Дзакоев. – Владикавказ, 2001. – 411 с. – ISBN 5-93000-014-X.
2. Колмэн, Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Колмэн // *Общественные науки и современность*. – 2001. – № 3. – С. 122–139.
3. Кузьмин, Е. А. Теоретическое и эмпирическое исследование транзакционных издержек в экономике: транзакциоёмкость экономики России / Е. А. Кузьмин // *Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Экономика. Управление. Право*, 2013. – Т. 13. – № 1. – С. 29–37.
4. Социальный капитал в России как объект междисциплинарного изучения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sanktpeterburg.bezformata.ru/listnews/sotcialnij-kapital-v-rossii-kak/8155081/> (дата обращения : 15.03.2010).
5. Татарко, А. Н. Социальный капитал: теория и психологические исследования / А. Н. Татарко, Н. М. Лебедева. – М. : РУДН, 2009. – 233 с.
6. Трубахина, И. Е. Социальный капитал и экономическое развитие в регионах России [Электронный ресурс] / И. Е. Трубахина. – Режим доступа : [http://www.rusnauka.com/10\\_DN\\_2012/Economics/13\\_105842.doc.htm](http://www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/13_105842.doc.htm) (дата обращения : 28.05.2010).
7. Юдина, Е. Н. Социальные сети в свете научных парадигм / Е. Н. Юдина, С. А. Захарова // *Труд и социальные отношения*. – 2015. – № 3. – С. 23–34.

УДК 331.104.316.61

И.Д. Мацкуляк

У.Т. Алиев

Д.И. Мацкуляк

Н.З. Нагдалиев

## О СОЦИАЛИЗАЦИИ ТРУДА И ПОВЫШЕНИИ АНТИКРИЗИСНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

*Аннотация.* В статье раскрывается ряд аспектов социализации труда и безопасности в отечественных условиях, концептуальные основы которых базируются на научном, нормативном и эмпирическом уровнях. Рассматриваются при этом социальные принципы-императивы и их роль в повышении социализации труда и безопасности, а также неолиберальная, консервативная и социально-демократическая социальные модели государства. Обосновывается двойственный характер социализация труда – как условие и источник финансирования государственных социальных расходов и как инструмент регулирования социально-экономических безопасных отношений.

*Ключевые слова:* социализация, социализация труда, безопасность, принципы-императивы, социальная политика, социальные модели государства.

Ivan Matskulyak

Ulvi Aliyev

Dmitriy Matskulyak

Nemat Naghdaliyev

## ABOUT THE SOCIALIZATION OF LABOR AND INCREASE OF SAFETY

*Annotation.* A number of aspects of socialization of labor and safety in domestic conditions are revealed in the article, which conceptual bases are based on scientific, standard and empirical levels. The social principles-imperatives and their role in increase of socialization of labor and safety and also neoliberal, conservative and social and democratic social models of the state are considered. The dual character of labor socialization is established as a condition and a source of financing of the public social expenditures and as the instrument of regulation of the social and economic safe relations.

*Keywords:* socialization, work socialization, safety, principles imperatives, social policy, social models of the state.

Важность заявленной темы не вызывает сомнений. Ее актуальность и целесообразность обусловлены зависимостью результатов хозяйственного развития от успехов в реализации социальных функций не только государства, но и каждого члена общества. Имеется в виду, прежде всего, рост человеческого потенциала, совершенствование собственно самого работника; осуществление им трудового процесса; взаимосвязь и соотношение в нем социализации потребления рабочей силы и ее неравенства в совокупной массе, участвующей в труде; а также получение синергических результатов, выражаемых, кроме прочего, рядом финансовых показателей [1, с. 99–113; 2, с. 18–35; 3, с. 17–29] и влияющих на безопасность как общества в целом, так и его различные социальные группы, каждого индивидуума.

Социализация труда, на взгляд авторов, означает такое потребление рабочей силы, или способности к труду человека, в ходе которого происходит их переход в состояние, выражающее общенациональные (региональные, местные или индивидуальные) интересы труда, а функционирующие при этом средства производства являются общенациональным (региональным, местным или индивидуальным) достоянием.

Проще говоря, социализация труда – это «очеловечивание» последнего, создание таких условий его осуществления, которые максимально возможны на том или ином этапе развития производительных сил общества и в наибольшей мере соответствуют потребностям носителей потребляемой рабочей силы, включая аспекты их безопасности.

Считаем, что концептуальные основы социализации труда и повышения безопасности в современной экономике базируются на трех уровнях:

- *научном* – как идее и ее развитию в ряде теоретических концепций о труде и безопасности;
- *нормативном* – в виде норм и принципов функционирования труда, закрепленных в кон-

ституциях, трудовых, бюджетных, налоговых и иных кодексах, других нормативных актах все большего числа стран;

– *эмпирическом* – в реальной практике решений государством (его властными органами), а также основным звеном экономики (предприятиями, организациями) социальных проблем труда с помощью социально ориентированных и безопасных финансово-экономических механизмов.

Суть социализации, как, кстати, и безопасности, труда определяют социальные принципы-императивы. Они образуют систему социальных ценностей, отражающих содержание социально ориентированных приемов осуществления труда – потребления рабочей силы. В их числе: социальная справедливость и защищенность, равные возможности для всестороннего развития личности, повышение качества и уровня жизни людей. Финансово-экономическая и правовая системы социального государства призваны способствовать осуществлению его социальной функции за счет реализации перечисленных принципов.

Они лежат в основе любого трудового процесса, концепцией социализации которого, на взгляд авторов, является структурно-функциональная модель. Последняя представляет собой симбиоз реализации фискальной и социальной функций, носящих как явный, так и скрытый характер. Явные аспекты зачастую выражают субъективные намерения (цели, задачи, мотивы), в то время как скрытые – объективные следствия.

Формирование «способности к труду», осуществление «труда», «потребление рабочей силы», полученные финансовые результаты и соответствующие показатели – центральные понятия экономической теории, экономики труда не только государственного сектора, но и всех других сфер общества. Ряд исследователей рассматривает социализацию труда, особенно ее финансовые аспекты или их отдельные звенья, например, налоги на доходы физических лиц, с позиции неизбежного зла, которое необходимо, по возможности, минимизировать, другие – как один из инструментов экономической политики государства, способный принести не только пользу, но и вред.

В обоих вариантах не исключено, что безопасность может снижаться, особенно это недопустимо, когда ее уровень и так уже низок.

Изучение эволюции теории социализации труда и повышения безопасности, пограничных с ними явлений показывает, что в исторической ретроспективе можно выделить ряд подходов, из которых вытекают различные концепции политики государства. Некоторые из них в той или иной мере выступают в виде предпосылок возникновения теории современного социального государства.

В реформенный период развивающиеся процессы и действия государства обусловили появление в отечественной экономике ряда новых тенденций [4, с. 10–12]. Представляется, что как раз благодаря им призван повышаться уровень социализации труда и безопасности в наши дни.

1. Бюджет уже не является таким всеобъемлющим, как прежде, хотя и продолжает сохранять свою ключевую роль. Если в прошлом, как известно, более 70 % финансовых ресурсов концентрировалось в федеральном бюджете, то сейчас – значительно меньше (не более 40 %). Крупные средства перераспределяются через автономные государственные фонды – пенсионный, обязательного медицинского страхования и др. Справедливости ради заметим, что такое положение не всегда благоприятно влияет на решение разных вопросов, связанных с социализацией труда.

2. Заметное снижение государственных доходов из ранее действующих источников или их потеря компенсировались увеличением их количества. Основной упор делался на налоги. Видимо поэтому налоговая система весь реформенный период представляла собой сложную, противоречивую, во многом не отвечающую даже интересам новых хозяйствующих субъектов, систему. Как известно, иногда налоговый пресс способствовал еще большему суженному воспроизводству, падению инвестиций, сокрытию доходов и уходу от уплаты налогов, утечке капиталов, расцвету теневой экономики и, значит, не только торможению, но и снижению социализации труда и безопасности.

3. «Нейтралитет» государства относительно экономики подтверждался такими данными: в дореформенный период (1980-е гг.) свыше 57 % бюджета страны расходовалось на народное хозяйство вообще, в конце 1990-х гг. – не более 12 %. Если раньше 78 % всех капитальных вложений финансировалось из бюджета, то в 1990-е гг. бюджет развития вынесен в отдельный раздел и в основном он не был обеспечен необходимыми ресурсами [1, с. 101]. Понятно, что в таких условиях все чаще стали проявляться очаги финансово-экономической опасности, которые преодолевать в ходе социализации труда становилось все труднее. В наше время за счет централизованных фондов обеспечиваются потребности расширенного воспроизводства на макроуровне. Осуществляется межотраслевое и территориальное перераспределение ресурсов для выравнивания уровня экономического и социального развития отдельных регионов. Повышается финансово-экономическое обеспечение социализации труда. Однако, несмотря на некоторую положительную динамику в экономике последних лет в докризисный период, нельзя не заметить, что опасные тенденции в сфере социализации труда все же не были преодолены полностью. Так, расходы консолидированного бюджета на финансирование отечественной экономики в реальном выражении продолжали сокращаться. В 2008 г. они составили 27,2 %, тогда как в 2007 г. 27,5 %, а пятилетие назад (2003 г.) 29,7 % к ВВП. [5, с. 8, 182; 6, с. 322]. Ситуация еще более усугубилась в связи с последствиями мирового финансово-экономического кризиса.

Вместе с тем социальное государство меняет свои ориентиры с защиты «слабых» и «нуждающихся», на заботу о всей нации, являющейся «национальным достоянием» [7, с. 29–65]. Модель государства с развитой системой социальной защиты преобразовывается в отражение общества высокого уровня и качества, а заодно и социализации трудового процесса, повышения безопасности. Масштабы и формы участия государства в социальном развитии связаны с его социальными моделями: неolibеральной (Австралия, Великобритания, Ирландия, Канада, США); консервативной (Австрия, Бельгия, Германия, Италия, Франция); социально-демократической (Дания, Норвегия, Финляндия, Швеция). Они отражаются на характере той или иной модели и, следовательно, социальной политики государства.

В целом, суть государственной политики социального прогресса в развитых странах заключается, как известно, в том, чтобы не просто защитить человека от социальных рисков, а избежать резкого материального и социального неравенства. Она призвана обеспечить достаточно высокий уровень безопасности, социальной поддержки и помощи нуждающимся слоям населения, предоставить гражданам возможность пользоваться качественным здравоохранением, образованием и жильем, создать условия труда, которые постоянно способствуют его повсеместной социализации.

Следовательно, социализация труда – это, с одной стороны, главное условие и источник финансирования государственных социальных расходов, материальная основа бюджетной политики и безопасности. С другой – эффективный инструмент регулирования социально-экономических отношений и, опять-таки, безопасности. Данная система призвана обеспечивать социальную направленность развития общества (социальные фонды, социальные налоги, льготы, различные виды социальных ставок и т.д.). Ее совершенствование позволяет вести социальную политику или осуществлять социализацию труда на прогрессивных началах, что способствует снижению неравенства в потреблении рабочей силы, распределении при этом доходов повышению безопасности.

При таком подходе, задача общества состоит не в простом финансовом обеспечении поступления средств на те или иные экономические мероприятия, а в создании особого механизма воздействия на хозяйственное поведение рыночных субъектов в целях обеспечения развития социальной сферы и повышения ими социализации труда и безопасности.

Сутью социально ориентированной экономической системы выступают установки на реализацию прав человека не только в социально-трудовой сфере, но и обеспечение благосостояния всем

членам общества, стремление к уменьшению неравенства в доступе к материальным и интеллектуальным ресурсам, сведение к минимуму поляризации различных слоев общества.

Другая задача социализации труда – способствовать безопасному рациональному удовлетворению индивидуальных и коллективных потребностей участников производства, всей общественной жизни. В социальном государстве размер перераспределяемой части национального дохода обуславливается, прежде всего, политическими, а не экономическими факторами. Доля ВВП, перераспределяемая государством с ориентацией на социальное выравнивание, для стран с высоким уровнем развития достигает 50 % и более (Швеция – 70, Франция – 53,2, Италия – 50,7, Германия – 47,7 %) [1, с. 103].

Перераспределяя средства через социально ориентированную финансово-экономическую систему и социальные выплаты, государство повышает потребительский спрос, устраняет дисбаланс между ростом производства и потребления, обеспечивает необходимые условия безопасного функционирования всех слоев населения и структур общества. Государственный финансовый протекционизм социальной сферы, включая образование, науку, здравоохранение, жилье и культуру способствует росту социализации труда и безопасности в целом. Так, тайваньское экономическое чудо в значительной степени характеризуется ростом расходов на науку, образование и культуру с 4 % в 1966 г. до 25,5 % в 2007 г., на социальные нужды с 2,8 % до 30,9 % соответственно [1, с. 103].

К устоявшимся характеристикам социализации труда относятся: высокие расходы общества на заработную плату (40–60 % ВВП); сбалансированные системы доходов населения, которые позволяют предупреждать их высокую дифференциацию (не более 1 к 10 раз по крайним децильным группам); развитая система социальной защиты, расходы на которую составляют не менее 20–25 % ВВП; существенная доля социальных расходов в федеральном бюджете на здравоохранение (7–9 % ВВП) и образование (4–6 % ВВП); обеспечение сбалансированности социального и экономического развития посредством соответствующей экономической политики [1, с. 103].

В социальном государстве особый характер и содержание экономики придает, как уже отмечалось, комплекс социальных принципов – императивов. Один из них, например, «социальной справедливости» для социализации труда и безопасности выражается в максимальном приближении к созданию в идеале равных возможностей всем членам общества в его осуществлении через систему социальной поддержки. Он предполагает также переход от политического и правового равенства граждан к их социально-трудовому равенству. С его помощью обеспечивается приемлемый уровень жизни для социально незащищенных слоев и отдельных граждан, самообеспечение и повышение благосостояния. «Социальная справедливость» и безопасность обеспечиваются за счет применения, например, прогрессивных и регрессивных ставок налогов по видам и размерам доходов. Наиболее высокими налогами облагаются такие доходы, как дары, выигрыши в лотереи, казино и т.п. Более низкими, – так называемые «пассивные» доходы (дивиденды, проценты по вкладам и т.п.). Еще более низкими – доходы от трудовой деятельности, включая предпринимательский труд. И, наконец, нулевыми налогами – доходы, не превышающие прожиточный минимум.

Большое значение имеет также другой социальный принцип-императив – недопущение применения финансов, особенно государственных (муниципальных) финансов, финансовых режимов, методов финансового регулирования, наказывающих или создающих барьеры для развития социальной сферы (инфраструктуры) роста человеческого потенциала. Считаем вполне приемлемыми также следующие принципы- императивы социализации труда и безопасности: финансово-экономическая система не должна нарушать, а призвана укреплять ее единое социально-экономическое пространство, она не может носить дискриминационный характер; социально-экономическая обоснованность, то есть всесторонний анализ экономической и социальной ситуации при введении или отмене того или иного финансового положения; социально ориентированный структурно-функциональный подход к

финансированию реализации определенной цели или задачи государства, субъекта федерации, муниципального образования; адаптация – установление четких правил изменения элементов социально ориентированного финансирования при улучшении (ухудшении) социально-экономической ситуации или безопасности в стране. Классификация принципов–императивов социализации труда и безопасности социального государства может быть проведена по различным основаниям – по времени действия, по важности, по охвату и т.д.

Основой социализации труда и безопасности является структурно функциональная модель, которая представляет собой устойчивую систему социально ориентированных финансово-экономических компонент (имеющих определенное функциональное назначение); оптимальный порядок функционирования финансово-экономической системы; многоуровневый характер отношений ее взаимосвязанных элементов.

Для стабильного функционирования в «нормативном» режиме структурно функциональная модель финансово-экономической системы государства призвана удовлетворять минимуму требований социализации труда и безопасности. Не должно быть ни одной финансово-экономической формы, которая препятствовала бы поддержанию безопасности здоровья людей, накоплению богатства участниками воспроизводства. В противном случае отдельные элементы финансово-экономической системы лишь носят такое название, а в действительности представляют собой форму директивного влияния на хозяйственный оборот финансово-экономических ресурсов.

Структурно-функциональная модель финансово-экономической системы социального государства призвана отвечать требованиям системности, эффективности и гибкости. Критерием ее эффективности служит то, насколько успешно конкретная модель социализации труда позволяет решать задачи обеспечения безопасности жизни населения, социально-экономического развития общества, перераспределения общественных благ.

В существующих теориях финансово-экономической системы упускается из виду механизм обеспечения экономического роста, предполагающего, прежде всего, и социализацию труда в системе социального развития государства. На практике, к сожалению, нередко данные вектора социализации экономики движутся в противоположных направлениях. Вместе с тем, одной из важнейших задач их финансового сопровождения в социальном государстве является обеспечение баланса экономических и социально-трудовых интересов, безусловно, включая и те, что «работают» на социализацию и безопасность.

Многие современные отечественные теории исходят из того, что, например, финансовая система служит фискальным целям, обеспечивает формирование бюджета федерации, бюджетов субъектов федерации, муниципальных образований и как дополнение, развитие «прорывных» отраслей экономики. При этом ясно, что все эти и подобные процессы не могут осуществляться без социализации различных компонент экономики страны, включая социализацию труда и безопасность.

У ряда исследователей прослеживается мысль, что теория социализации труда – особая теория, отличная от тех, что существуют в мире. Другая группа ученых, рассматривая теорию социального государства, использует термин «социальный» в расширенном толковании. В результате, по существу изучается иная проблема.

Значимой проблемой социализации труда на самом деле является отсутствие теории ее финансового социально-ориентированного сопровождения. К сожалению, принципы-императивы социализации жизнедеятельности в условиях финансово-экономической системы как ее основы, пока не исследуются экономистами. Неудивительно поэтому, что эффективной системы социально-ориентированных принципов финансово-экономической системы, включая безопасность, до сих пор не сложилось.

Вместе с тем, государство через финансово-экономическую систему призвано способствовать

формированию всесторонне и гармонично развитой личности каждого человека, предполагающую, кроме прочего, и формирование его как многостороннего работника. Для этого, с учетом различных сторон системы следует, кроме прочего, обосновать ее безопасную социальную направленность в контексте реализации принципа бюджетного социального федерализма.

Изменение содержания, структуры и направленности финансово-экономической системы России в реформенный период (1991–2015 гг.) не обеспечило ее преобразование в характерную и необходимую для социального государства совокупность отношений. Финансово-экономическая система России частично носит, к сожалению, регрессивный характер. Она не всегда противодействует негативным тенденциям в обеспечении социальной справедливости, иногда не способствует благоприятному и безопасному социальному развитию общества. Положенный в ее основу современный принцип бюджетного федерализма требует, как представляется, замены на принцип бюджетного *социального* федерализма, который, кроме прочего, будет эффективнее «работать» на безопасность во всех ее проявлениях.

#### Библиографический список

1. Мацкуляк, Д. И. О социализации экономики России как составляющей финансово-экономической безопасности / Д. И. Мацкуляк // Финансовая экономика. – 2013. – № 3. – С. 99–113.
2. Мацкуляк, И. Д. О социализации финансовой системы России / И. Д. Мацкуляк // Социология власти. – 2010. – № 5. – С. 18–35.
3. Мацкуляк, И. Д. О трудовой теории стоимости и эксплуатации наемных работников / И. Д. Мацкуляк // Финансовая экономика. – 2013. – № 3–4. – С. 17–29.
4. Мацкуляк, И. Д. Содержание финансовой системы / И. Д. Мацкуляк // Финансовая экономика. – 2009. – № 5. – С. 10–12.
5. Социально-экономическое положение России. 2008 г. – М., 2009. – 564 с.
6. Россия в цифрах. 2004 : крат. стат. сб. – М., 2004. – 456 с.
7. Kuusi, P. Social Policy for the Sixties. A plan for Finland / P. Kuusi. – Helsinki, 2004. – 278 с.

УДК 330.59.(470.42)

М.В. Рыбкина

Н.А. Ананьева

С.В. Смоленская

## УРОВЕНЬ И КАЧЕСТВО ЖИЗНИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

*Аннотация.* В статье анализируются уровень и качество жизни населения Ульяновской области. Рассмотрены демографические проблемы, уровень реальных денежных доходов и реальной заработной платы. Дан сравнительный анализ Ульяновской области с Приволжским федеральным округом.

*Ключевые слова:* уровень жизни, качество жизни, численность населения, социальная политика, демография, денежные доходы.

Maria Rybkina

Nadezhda Ananeva

Svetlana Smolenskaya

## THE LEVEL AND QUALITY OF LIFE IN MODERN CONDITIONS (ULYANOVSK REGION AS AN EXAMPLE)

*Annotation.* The article analyses the level and quality of life of the population of the Ulyanovsk region. The author shows demographic problems, the level of real monetary incomes and real wages. The article gives comparative analysis of the Ulyanovsk region with the Volga Federal District.

*Keywords:* life quality, population count, social politics, demography, incomes.

К основным показателям качества жизни населения являются: показатели естественного движения населения; показатели миграционного движения населения; показатели трудовых ресурсов; показатели занятости и безработицы; показатели уровня образованности, доходы населения и т.д.

Качество жизни является одной из важнейших социально-экономических категорий, которая характеризует благосостояние населения страны. Повышение качества жизни населения является главной целью любого прогрессивного общества. Государство обязано создавать благоприятные условия для долгой, безопасной, здоровой и благополучной жизни людей, обеспечивая тем самым экономический рост, социальную стабильность в обществе и, как следствие, благоприятную динамику численности населения [1].

Стимулирование естественного прироста населения (рождаемости) является национальной проблемой [4].

Демографическое поведение людей весьма консервативно, изменить его трудно. В связи с этим результаты демографической политики проявляются через многие годы. Планирование и стимулирование тех или иных процессов воспроизводства должно отвечать долгосрочным интересам развития экономики региона и государства.

Численность населения Ульяновской области, по данным Госкомстата России, на 1 января 2015 г. составляет 1 262 549 чел. Плотность населения – 34,28 чел./км<sup>2</sup>, что значительно выше, чем по России в среднем и выше, чем в Приволжском федеральном округе. И по этому показателю область занимает 29-е место в России и 3-е место в Приволжском федеральном округе. Высокая плотность населения области, с одной стороны, обеспечивает благоприятные предпосылки организации новых производств, но, с другой стороны, формирует напряженность на рынке труда.

В таблице 1 мы наблюдаем тенденцию уменьшения численности населения Ульяновской области. В 2009 г. население составляло 1 308 692 чел., а в 2015 г. – 1 262 549. За данный период численность уменьшилась на 46 143 чел.

Таблица 1

**Численность постоянного населения Ульяновской области на 1 января**

тыс. чел.

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Всего	1 308 692	1 301 689	1 290 478	1 282 094	1 274 487	1 267 561	1 262 549
в том числе:							
по городской местности	962 534	954 649	949 356	946 299	943 552	940 852	940 345
по сельской местности	346 158	347 040	341 122	335 795	330 935	326 709	322 204

Источник: [5].

Из таблицы видно, что больше всего численность населения уменьшается в сельской местности. В регионе – отрицательный миграционный прирост. Миграция связана с параметрами социально-экономического развития, размещением производительных сил, интенсивностью урбанизации. В миграционные потоки вовлекаются преимущественно лица молодого и среднего возрастов, наиболее мобильные и здоровые, обладающими лучшими профессионально-квалифицированными качествами [3].

В регионе остаются нерешенные проблемы. Это относительно низкий уровень реальных денежных доходов и реальной заработной платы. Борьба с бедностью является важнейшим приоритетом социальной политики области. Для устойчивого развития первоочередное значение имеет максимальное сокращение в регионе уровня малообеспеченности населения. Реализация этой задачи будет происходить на основе экономического роста, повышения уровня жизни, прежде всего, работающей части населения.

Например, по регионам Приволжского Федерального округа уже в начале 2014 г. рост цен на продовольственные товары значительно опережал рост заработной платы (см. табл. 2).

Таблица 2

**Основные экономические показатели по регионам ПФО в 2014 г.**

руб. в месяц

Регионы ПФО	Средняя заработная плата IV квартал 2013 г.	Средняя заработная плата январь-ноябрь 2014 г.	Индексы роста средней заработной платы январь-ноябрь 2014 г. к IV кварталу 2013	Стоимость минимального набора потребительской корзины	Индексы роста цен на продовольственные товары январь-декабрь 2014 г.
Республика Башкортостан	23 139	25 300	109,5	3070	115,4
Республика Марий Эл	19 306	19 909	103,1	2933	117,2
Республика Мордовия	18 591	19 610	105,5	2870	116,8
Республика Татарстан	26 422	27 597	104,4	2984	114,2
Удмурдская Республика	22 087	23 165	104,9	3001	112,2
Чувашская Республика	19 854	20 351	102,5	2919	117,7

Регионы ПФО	Средняя заработная плата IV квартал 2013 г.	Средняя заработная плата январь-ноябрь 2014 г.	Индексы роста средней заработной платы январь-ноябрь 2014 г. к IV кварталу 2013	Стоимость минимального набора потребительской корзины	Индексы роста цен на продовольственные товары январь-декабрь 2014 г.
Пермский край	24 684	26 325	106,6	3160	113,9
Кировская область	20 099		130,9	3002	115,9
Нижегородская область	24 376	25 095	102,9	3128	116,6
Оренбургская область	21 602	23 123	107,0	2887	115,4
Пензенская область	21 583	21 971	101,8	2769	115,4
Самарская область	24 486	25 319	103,4	3245	118,7
Саратовская область	21 130	21 555	102,0	2716	115,2
Ульяновская область	20 017	20 598	102,9	2910	117,3

Источник: [6].

Сравнительный анализ показывает, что самая высокая средняя заработная плата за январь – ноябрь 2014 г. руб. в месяц в республиках Татарстан, Башкортостан, в Самарской области. В Ульяновской области средняя заработная плата за январь – ноябрь составляет 20 598 руб. в месяц. Заработная плата уже длительное время «запаздывает» в росте и по сравнению с социальными выплатами населению. Но особенно тревожным при этом является факт опережающего роста оплаты услуг (услуги жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранения, образования и др.) [2].

В Ульяновской области основным источником средств к существованию в 2014 г. у 78 % домохозяйств являлся доход от трудовой деятельности (кроме личного подсобного хозяйства), у 22 % – доход от пенсии. В 2014 г. среднемесячная заработная плата по сравнению с 2010 г. выросла в 1,6 раза и составила 21 269,0 руб.. В области самый низкий уровень оплаты труда в сельском хозяйстве. В сельском хозяйстве заработная плата составляет 13 438,6 руб. (63,2 % к среднеобластному). В регионе сохранилась просроченная задолженность по заработной плате в целом по предприятиям и организациям. По состоянию на 1 января 2015 г. она составила 8934 тыс. руб.

В 2014 г. в Ульяновской области среднегодовая величина прожиточного минимума в среднем на душу населения по сравнению с 2010 годом выросла в 1,4 раза и составила 7157 руб. против 4956 руб. За последние пять лет численность населения с доходами ниже величины прожиточного минимума сократилась с 213,5 тыс. человек в 2010 г. до 151,3 тыс. человек в 2014 г. Если в 2010 г. за чертой бедности проживало 16,4 % населения области, то в 2014 г. этот показатель равнялся 11,9 %.

Среди регионов Приволжского федерального округа в 2014 г. самый низкий уровень бедности наблюдался в Республике Татарстан (7,1 %). Самый высокий уровень бедности в Республике Марий Эл (19,9 %).

Среднемесячный денежный расход одного жителя Ульяновской области по предварительным данным составил 19 714,0 руб. ( в 2010 г. – 11 952,0 руб. ).

В области доля расходов на продукты питания увеличилась с 34,6 % в 2010 г. до 39,0 % в 2014 г. Доля расходов на непродовольственные товары снизилась с 40,6 % в 2010 г. до 34,1 % в 2014 г.

Основным условием развития человеческого потенциала в регионе являются стабильность общества, эффективная социальная политика региона и государства, призванная создать необходимые условия, обеспечивающие достойную жизнь и свободное развитие человека.

В Ульяновской области социальная стабильность развития населения будет обеспечиваться проведением эффективной социальной политики региона и государства, критериями которой являются:

- 1) реализация приоритетов социальной политики, как одного из важнейших условий устойчивого развития региона;
- 2) гарантии прав на свободу человека и на свободную реализацию трудового и интеллектуального потенциала с тем, чтобы трудоспособный гражданин смог обеспечить себе и своей семье материальное благополучие;
- 3) дифференциация социальной политики в отношении различных слоев населения региона;
- 4) Повышение уровня заработной платы работников, как основного источника формирования денежных доходов населения и важного стимула трудовой активности в регионе;
- 5) повышение производительности труда и эффективности хозяйствования во всех звеньях экономики региона и государства в целом;
- 6) адресная социальная защита малообеспеченных слоев населения региона.

Главной целью социальной политики в регионе в долгосрочной перспективе является обеспечение устойчивого роста уровня и качества жизни населения и создание условий для развития человеческого потенциала. Регион при этом должен предоставить каждому трудоспособному человеку условия, позволяющие ему собственным трудом и предприимчивостью обеспечить благосостояние своей семьи, а также выполнить социальные обязательства перед инвалидами, многодетными семьями, малообеспеченными и нетрудоспособными слоями населения и другие.

Таким образом, для повышения качества и уровня жизни населения необходимо решение целого комплекса различных проблем, как экономического, так и социального характера. Основными из них являются: сохранение политической стабильности в обществе, дальнейший рост производства, снижение цен, повышение заработной платы, совершенствование системы социального обеспечения в регионе.

#### *Библиографический список*

1. Рыбкина, М. В. Анализ зависимости качества жизни от развития социальных структур / М. В. Рыбкина, Т. Е. Родионова // Актуальные вопросы социальных исследований и социальной работы : материалы международной научно-практической конференции 5–6 ноября 2013 г. – Прага : Sociosféra-CZ, 2013 – С. 51–53.
2. Каймакова, М. В. Социально-демографические проблемы сельских муниципальных образований / М. В. Каймакова // Экономист. – 2007. – № 5. – С. 62–65.
3. Рыбкина, М. В. Демографические факторы устойчивого развития территории (на примере Ульяновской области) / М. В. Рыбкина, Н. Н. Анюрова // Вестник университета. – 2015. – № 1. – С. 52–61.
4. Борисова, М. В. Социально-экономическое развитие региона: проблемы и тенденции монография / М. В. Борисова. – Ульяновск : УлГТУ, 2011. – 78 с. – ISBN 978-5-9795-0862-7.
5. Статистический ежегодник. Ульяновская область, 2015 : стат. сб. В 2-х т. Т. 2. – Ульяновск, 2015.
6. Денежные доходы населения Ульяновской области в 2008–2013 гг. : ст. сб. – Ульяновск, 2014.

УДК 330

С.Л. Сазанова

## ЦЕННОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ОСНОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

*Аннотация.* В статье исследуется роль ценностей в социально-экономических системах, критикуется концепция рационального поведения экономических агентов, критикуется концепция «ценностей модернизации».

**Ключевые слова:** ценности, социально-экономические системы, экономическая рациональность, мотивы хозяйственной деятельности, поведенческая экономика.

Svetlana Sazanova

## VALUE OF ECONOMIC ACTIVITY AS A BASE SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS

*Annotation.* The article examines the role of values in social and economic systems, criticized the concept of rational behavior of economic agents, criticized the concept of «the values of modernization».

**Keywords:** values, social and economic systems, economic rationality, the motives of economic activity, behavioral economics.

Современная реальность характеризуется сложными процессами взаимодействия экономических, политических социальных и культурных факторов, каждый из которых играет определенную роль в развитии социально-экономических систем. На наш взгляд, наибольший интерес представляет исследование ценностей хозяйственной деятельности как основания социально-экономических систем и одного из факторов их эволюции. Обусловлен данный интерес конфликтом традиционных ценностей и ценностей самовыражения, который приобрел явный не только кросс-культурный и экономический, но даже системный, цивилизационный характер. Игнорирование ценностей и их роли в развитии социально-экономических систем является, на наш взгляд, методологической ошибкой.

Исследование фундаментальных оснований и особенностей эволюции социально-экономических систем остается одним из важнейших направлений мировой и российской экономической науки. Бесценный вклад в развитие теории социально-экономических систем внесли зарубежные и отечественные ученые: А. Аузан, Т. Веблен, Г. Клейнер, В. Макаров, К. Маркс, Д. Норт, Р. Нуреев, В. Полтерович, У. Ростоу, В. Тамбовцев, Й. Шумпетер и др. Существуют различные типологии и классификации социально-экономических систем в зависимости от методологических предпочтений авторов и избранных принципов классификации. Неизменным в исследованиях социально-экономических систем остается дихотомия «социум – экономика», поэтому объектом исследования в настоящей статье избрано поведение человека как базовой единицы анализа социально-экономической системы.

Фундаментальным основанием социально-экономических систем, безусловно, являются отношения, возникающие между людьми в процессе создания и распределения товаров и услуг. Именно материальные факторы формирования и эволюции социально-экономических систем долгое время находились в центре исследований. Данный подход позволил установить, что материально-технический базис определяет социально-идеологическую надстройку (К. Маркс), технологические факторы и их динамика определяют переход от одного этапа развития к другому (У. Ростоу), новые комбинации технологий и ресурсов являются движущей силой развития (Й. Шумпетер), эволюция способов производства движет эволюцией социально-экономической системы [12].

По мере развития материального производства, общественных отношений внимание исследователей все больше обращалось к социальным факторам развития экономических систем, таким как

социальные институты и, в первую очередь институт собственности (К. Маркс, Д. Норт). Усложнение социально-экономических систем, с одной стороны, и совершенствование методов исследования, с другой, сделало возможным широкое использование методов математического анализа, эконометрического моделирования, методов экономической кибернетики, а также методов социологии и психологии. Большинство исследований социально-экономических систем приобрели междисциплинарный характер.

Для российских ученых важность исследования эволюции социально-экономических систем определялась также трансформациями, дважды изменившими путь развития отечественной экономики и общества в целом: в 1917 и 1990-х гг. Трансформационные процессы 1990-х гг. актуализировали изучение влияния институтов на социально-экономическую динамику, что привело к формированию теории экономических реформ [14], теории системной экономики [8], теории институционального проектирования [1; 2; 19; 20], распространению идей институциональной, институционально-эволюционной экономики и поведенческой экономики в широких слоях научного сообщества.

Параллельно с развитием теории социально-экономических систем в XX–XXI вв. эволюционировали представления о поведении человека в хозяйственной среде и разворачивались дискуссии о методологических основаниях экономической науки в континууме «атомизм (экономический индивидуализм) – холизм». Атомистическая картина мира, унаследованная экономистами от представителей естественных наук, породила экономический индивидуализм как методологический принцип, ставший основанием ведущих направлений экономической науки – «экономикс» и неинституциональной экономической теории. Важной составляющей парадигмы данных направлений является, наряду с методологическим индивидуализмом, модель рационального индивида и концепция полной рациональности.

Критика концепции полной рациональности породила ряд интереснейших концепций, среди которых выделим концепцию ограниченной рациональности Г. Саймона [18] и концепцию органической иррациональности Г. Клейнера. Г. Саймон обосновал необходимость изучения самого процесса выбора и показал, что в силу когнитивных ограничений и информационных издержек человек всегда выбирает удовлетворительный результат из возможных. Г. Клейнер доказал, что иррациональность органически присуща человеческой природе, поскольку существуют субъективные психологические предпосылки нарушения рационального поведения [9].

В зарубежной экономической науке ближе всего к концепции органической иррациональности стоит «новая» [6; 7] поведенческая экономика, основанная, в отличие от бихевиоризма («старой» поведенческой экономики), на методологической предпосылке о необходимости изучения ментальных (непосредственно не наблюдаемых) феноменов, таких как представления, желания, планы и т.д.

Подробный анализ субъективных психологических предпосылок позволяет выделить среди них как минимум две группы: а) когнитивно-психологические, обусловленные особенностями психики и когнитивных способностей индивида; б) социально-психологические, обусловленные нормами и правилами мышления и поведения.

В связи с этим обратим внимание на потенциал холистического подхода к исследованию экономического поведения. Холизм как методологический принцип, в отличие от индивидуализма, предполагает, что на принятие человеком хозяйственных решений влияют не только и не столько экономические, сколько социальные, культурные, психологические, исторические факторы. Находясь под влиянием такого широкого спектра факторов, человек не может быть полностью рациональным, т.е. его выбор может быть обусловлен не соображениями личной выгоды (даже с учетом когнитивных ограничений), а следованием сложившимся в обществе традициям, социальным нормам и т.д.

Поведенческая (когнитивистская) экономика и когнитивная психология существенно обогатили понимание реальных оснований экономического поведения. Многочисленные эмпирические

исследования стали базой формирования нормативных рекомендаций для государственной и корпоративной политики, а также основанием «нового патернализма» [6; 7] как особой исследовательской программы.

Важным аспектом поведения людей и принятия ими экономических решений являются мотивы и стимулы, которые, в свою очередь, взаимосвязаны с ценностями [17]. Ценности определяют мотивы экономической деятельности экономических субъектов и потому, в глубоком изучении нуждается механизм выбора ценностей. Ценностный выбор осуществляется, на наш взгляд, в двух аспектах: на уровне отдельного индивида и на уровне общества в целом (хотя сторонники методологического индивидуализма со мной вряд ли согласятся). И в первом, и во втором случае важно исследовать роль институтов, их влияние на ценностный выбор, а также на эволюцию ценностей. Особый интерес, с точки зрения автора, для анализа социально-экономических систем представляет проблема взаимосвязи ценностного выбора и экономического развития народного хозяйства [16].

Изменения нравственных ценностей под влиянием развития техники и технологий стали очевидны еще в эпоху Просвещения. Одним из первых эту идею сформулировал в 1795 г. Антуан де Кондорсе, утверждавший, что технический прогресс и развитие экономики приведут к изменению нравственных ценностей [11]. Философы Просвещения считали, что прогресс науки и техники позволит человеку преодолеть зависимость от сил природы и направить все усилия на самовыражение и самореализацию. Позднее экономисты, сторонники концепции убывающей доходности (Д. Рикардо, Дж. Ст. Милль и др.) – пришли к выводу о неизбежности наступления эпохи самореализации и нравственного совершенствования (через совершенствование законов распределения) в условиях нулевого роста, который неизбежно ожидает капиталистическое общество. Если философы нового времени критиковали ценности феодального общества и ставили под сомнение их незыблемость, то философы и экономисты XIX–XX вв. (К. Маркс, Б. Рассел и др.) подвергали критике ценности общества капиталистического, противопоставляя им ценности нового коммунистического общества (Маркс) или ценности свободного либерального общества (Рассел).

Исследования эволюции ценностей, их оценка на протяжении последних десятилетий XX и начала XXI вв. позволили выявить взаимосвязь между экономическим развитием и изменением ценностей от традиционных к секулярно-рациональным, от ценностей выживания к ценностям самовыражения [9]. Инглхарт Р. делает вывод о прогрессивном характере ценностей самовыражения, поскольку они являются продуктом технологического прогресса, а также неразрывно связаны с процессами демократизации и гуманизации общества. По его мнению, традиционные ценности являются результатом неуверенности человека в завтрашнем дне в силу зависимости от сил природы и/или системы власти, а также институциональной структуры общества, ограничивающих стремление индивида к самовыражению. Устранение ограничений и торжество ценностей самовыражения даст, по мнению Р. Инглхарта и его сторонников, всплеск творческой энергии и станет источником экономического развития в долгосрочной перспективе. Следовательно, торжество прогрессивных ценностей самовыражения – основа развития экономической системы.

На наш взгляд, подобные выводы нуждаются в глубоком критическом осмыслении. Если ценности самовыражения, безусловно, прогрессивны, то общества, основанные на этих ценностях должны характеризоваться отсутствием масштабных социальных потрясений, а также следующими показателями: 1) высоким уровнем жизни; 2) высоким стабильным темпом экономического развития; 3) высокой степенью удовлетворенности людей (высоким значением индекса счастья) / низкой статистикой самоубийств. Эти показатели должны расти (а статистика самоубийств – сокращаться) по мере распространения ценностей самовыражения. Кроме того, вышеназванные ценности должны распространяться в силу объективных факторов в ходе исторического процесса, а не быть результатом институционального проектирования.

Итак, в социально-экономической науке есть понимание того, что: 1) ценности имеют значение (К. Маркс, Дж. М. Кейнс); 2) ценности эволюционируют (Р. Инглхарт); 3) поведение человека иррационально в большинстве случаев (Г. Клейнер и представители когнитивистской экономики)); 4) поведением человека можно управлять с помощью «подталкивания» (когнитивисты).

Манипулирование архитектурой выбора или технология «подталкивания» (от *англ.* nudge – легкий толчок локтем) – прямое следствие когнитивистской экономики («новая» поведенческая экономика), она основана на допущении иррационального поведения человека и необходимости его корректировки со стороны государства. Экономисты – когнитивисты полагают, что в ряде случаев допустимы корректирующие воздействия не на сознательные решения индивидов, а на бессознательные механизмы человеческого поведения [6; 7].

Управление бессознательными побуждениями людей становится, таким образом, мощным инструментом политики крупных агентов социально-экономических систем (государства, корпораций, групп особых интересов) в отношении мелких (отдельные индивиды). Учитывая, что издержки координации для отдельных индивидов, а также издержки согласованных (разумно согласованных!) действий достаточно высоки, апеллирование к бессознательному посредством средств массовой информации (СМИ) и пропаганды позволяет манипулировать множеством людей и выступает эффективным (для принципала) инструментом институционального проектирования. С результатами политики «подталкивания» мы сталкиваемся очень часто: от создания потребностей в том или ином продукте до «революций зонтов».

Итак, в современном мире имеет место конкуренция ценностных альтернатив: традиционные ценности против ценности самовыражения. Первые основываются на прямых запретах, структурируя тем самым поведение человека и ограничивая свободу его самовыражения (запрет на некоторые виды девиантного поведения, например). Вторые – основаны на манипулировании бессознательными механизмами человеческих действий и подталкивании к нужному для принципала решению. И в том и в другом случае речь идет о различных видах проектирования (институционального) социально-экономических систем посредством воздействия на когнитивно-психологические и социально-психологические субъективные предпосылки человеческих действий. В первом случае объектами проектирования являются институты как организации – носители ценностей, акцент на социально-психологических предпосылках. Во втором случае объектом проектирования являются институты как стереотипы/привычки мысли [3], носителями которых является иррациональный индивид, акцент – на когнитивно-психологических предпосылках.

Но действительно ли традиционные ценности должны «проиграть», потому что ценности самовыражения более эффективны с точки зрения долгосрочных перспектив экономического развития? Вернемся к ранее высказанному предположению о том, что в обществе, основанном на более прогрессивных ценностях, люди счастливее, их благосостояние выше, а экономика развивается быстрее и сбалансированнее, чем в обществе, основанном на ценностях менее прогрессивных.

Сравнение показателей процветания и индекса счастья в странах мира, придерживающихся различных ценностей, позволяет обнаружить, что нет устойчивой связи между уровнем благосостояния, распространением ценностей самовыражения и ощущением счастья. В 2003 г. (первое исследование) самой счастливой стала Нигерия; в 2006 г. – Вануату; в 2007 г. – Исландия; в 2009 и 2012 г. – Коста Рика. Все эти страны не характеризуются высоким уровнем процветания и демократии. Но уже в 2013 г. первую десятку счастливых стран возглавила Дания, в нее также вошли Норвегия, Швейцария, Нидерланды, Швеция, Канада, Финляндия, Австрия, Исландия, Австралия [13], в том же году Коста Рика переместилась на 12 место. Индекс процветания, индекс развития человеческого потенциала, динамика валового внутреннего продукта по странам мира не являются подтверждением того, что ценности самовыражения эффективнее и прогрессивнее традиционных ценностей.

Исследование роли ценностей в развитии социально-экономических систем позволяет утверждать следующее. Центральным элементом современных социально-экономических систем является человек. Поскольку человек органически иррационален, ценности являются ментальными «якорями», структурирующими мышление человека, его выбор, а значит, именно ценности – основа осознанного поведения и хозяйственной деятельности. Одним из позитивных аспектов теории социально-экономических систем является изучение механизма ценностно-ориентированного поведения. С нормативной точки зрения важно выявить инструменты воздействия на субъективные ценности, а также инструменты противодействия подобному воздействию. Институциональное проектирование социально-экономических систем, на наш взгляд, должно опираться на создание ценностной архитектуры, способствующей построению устойчивой и эффективной системы. Решение этой задачи, безусловно, требует не только теоретических, но и эмпирических исследований. Наибольший интерес подобные исследования представляют для России в силу ее мультикультурности, многоконфессиональности и ценностного плюрализма.

*Библиографический список*

1. Аузан, А. А. Альтернативные стратегии оптимизации государственного регулирования / А. А. Аузан. // Журнал новой экономической ассоциации. – 2014. – № 3(23). – С. 154–157.
2. Аузан, А. А. Социокультурные коды в экономическом анализе / А. А. Аузан // Журнал новой экономической ассоциации. – 2013. – № 1(17). – С. 173–176.
3. Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М. : Либроком, 2011. – 367 с. – ISBN 978-5-397-01626-1, 978-5-397-01501-1.
4. Ерзнкян, Б. А. Экономические агенты в системе социальных структур и кодов / Б. А. Ерзнкян / Теория и практика институциональных преобразований в России : сборник научных трудов / Под ред. Б. А. Ерзнкяна. – М. : ЦЭМИ РАН, 2014. – С. 29–36. – ISBN 978-5-8211-0668-1.
5. Инглхарт, Р. Модернизация, культурные изменения и демократия. Последовательность человеческого развития / Р. Инглхарт, К. Вельцель. – М. : Новое издательство, 2011. – 464 с. – ISBN 978-5-98739-144-2.
6. Капелюшников, Р. И. Поведенческая экономика новый патернализм. Ч. 1 / Р. И. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2013. – № 9. – С. 66–90.
7. Капелюшников, Р. И. Поведенческая экономика новый патернализм. Ч. 2 / Р. И. Капелюшников // Вопросы экономики. – 2013. – № 10. – С. 28–46.
8. Клейнер, Г. Б. Какая экономика нужна России и для чего? / Г. Б. Клейнер // Вопросы экономики. – 2013. – № 10. – С. 4–27.
9. Клейнер, Г. Б. Рациональность, неполная рациональность, иррациональность: психологические факторы / Г. Б. Клейнер. // Homo institutus – человек институциональный : коллективная монография / Под ред. О. В. Иншакова. – Волгоград : ВолГУ, 2005. – С. 220–236. – ISBN 5-85534-985-3.
10. Клейнер, Г. Б. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории / Г. Б. Клейнер // Вопросы экономики. – 2013. – № 6. – С. 4–28.
11. Кондорсе, А. Эскиз исторической картины прогресса человеческого разума / А. Кондорсе. – М. : Государственная публичная историческая библиотека, 2011. – 234 с. – ISBN 978-5-85209-244-1.
12. Нуреев, Р. М. Азиатский способ производства и социализм / Р. М. Нуреев // Вопросы экономики. – 1990. – № 3. – С. 47.
13. Официальный сайт ПРООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.undp.ru> (дата обращения : 16.09.2015).
14. Полтерович, В. М. Элементы теории реформ / В. М. Полтерович. – М. : Экономика, 2007. – ISBN 978-5-282-02803-4.
15. Сазанова, С. Л. Институциональная теория организаций / С. Л. Сазанова // Вестник университета. – 2015. – № 8. – С. 61–67.
16. Сазанова, С. Л. Ценности хозяйственной этики как основание устойчивого развития / С. Л. Сазанова // Экономическая теория в XXI веке – 9 (16): Российский антикризис и экономическая наука / Под ред. Ю. М. Осипова, В. М. Юрьевой, Е. С. Зотовой. – М. ; Тамбов, 2015. – 570 с. – ISBN 978-5-00078-6.

17. Сазанова, С. Л. Экономическое поведение: ценностно-рациональный аспект / С. Л. Сазанова // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – № 8. – С. 108–113.
18. Саймон, Г. Рациональность как процесс и продукт мышления / Г. Саймон // THESIS. – 1993. – Вып. 3. – С. 16–38.
19. Тамбовцев, В. Л. Методы экономического анализа права в проектировании нормативно правовых актов / В. Л. Тамбовцев // Российский журнал правовых исследований. – 2014. – № 4(1). – С. 101–107.
20. Тамбовцев, В. Л. Правила как основа институтов / В. Л. Тамбовцев // Общественные науки и современность. – 2014. – № 3. – С. 130–139.

УДК 316.772.3

Е.Н. Юдина

С.А. Захарова

## КРАУДСОРСИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ГРАЖДАНСКОЙ АКТИВНОСТИ В РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ПРОЕКТА «АКТИВНЫЙ ГРАЖДАНИН»)

*Аннотация.* В предлагаемой статье рассматривается использование краудсорсинга в сфере государственного и муниципального управления на примере проекта «Активный гражданин». В работе анализируются данные авторского социологического исследования особенностей сетевого взаимодействия региональных властей и граждан, делается вывод о возможности применения краудсорсинга для повышения социальной активности граждан.

*Ключевые слова:* краудсорсинг, проект «Активный гражданин», социологическое исследование, участие населения в принятии управленческих решений, сетевое взаимодействие.

Elena Yudina

Svetlana Zakharova

## CROWDSOURCING TECHNOLOGIES FOR DEVELOPING CIVIL ACTIVITY IN RUSSIA (ON THE EXAMPLE OF THE PROJECT «ACTIVE CITIZEN»)

*Annotation.* The article considers how crowdsourcing is used in the sphere of the public and municipal administration on the example of the Project «Active Citizen». The paper describes authors' sociological research and analysis of features of network interaction of the regional authorities, the conclusion about possibility of crowdsourcing application for increase of social citizen activity is drawn.

*Keywords:* crowdsourcing, the Project «Active Citizen», sociological research, population participation in adoption of administrative decisions, network interaction.

Самым заметным явлением в современной интеллектуальной деятельности, связанной с развитием информационных технологий, является краудсорсинг. В последние годы эта технология распространяется и применяется во многих сферах деятельности, поэтому в зависимости от сферы деятельности краудсорсинг определяют по-разному. По некоторым оценкам существует около сорока определений этого феномена. Краудсорсинг (буквально – ресурсы толпы) – использование внешних когнитивных ресурсов за счет привлечения волонтеров к решению общественно-значимых проблем [3, с. 52–53], Авторы выделяют тот факт, что краудсорсинг помогает привлечь большие группы «распределенных» волонтеров для выработки инновационных решений. Все чаще верным становится утверждение о том, что залог успеха любого инновационного процесса, в том числе в управленческой деятельности – это вовлечение в него как можно большего числа добровольцев на ранней стадии принятия решений.

В сфере государственного и муниципального управления краудсорсинг стал применяться сравнительно недавно. Исполнительные власти города Москвы с его помощью организуют взаимодействие с жителями столицы. Этот проект получил название «Активный гражданин» (далее – проект «АГ», либо приложение «АГ»), и на сегодня он не имеет аналогов в мире. В мае 2015 г. он получил международную премию в сфере связей с общественностью SABRE AWARDS EMEA–2015 в номинации «Проект для государственных структур». При этом московское правительство признано лучшим в мире по обратной связи с жителями города. Проект «АГ» помогает гражданам столицы, проявляя соучастие, решать жизненно-значимые задачи для жителей города. Голосование проходит по четырем рубрикам, представляющим собой наиболее чувствительные точки соприкосновения со средой города: облик столицы, социальные услуги, образование и транспорт. Проект имеет особое тех-

ническое оснащение. Он основан на программном приложении, которое можно скачать на электронный носитель: ноутбук, планшет либо телефон и начинать участвовать в решениях значимых проблем города.

К годовщине проекта было приурочено социологическое исследование «Сетевое взаимодействие региональных властей и граждан на примере проекта «АГ». Целью его являлось выявление эффективности сетевого взаимодействия региональных властей и граждан (пользователей приложения «АГ»), а также показать их реакцию на события и изменения, происходящие в столице.

Социологический опрос проводился в онлайн-режиме. Были опрошены пользователи приложения «АГ» и те, кто по определенным причинам не пользуются им. Выборка была скорректирована в соответствии со структурой пользователей портала «Активный гражданин» (далее – портал «АГ») по полу и возрасту. Респонденты являлись жителями Москвы в возрасте от 20–59 лет (см. рис. 1). Всего было опрошено 300 человек.

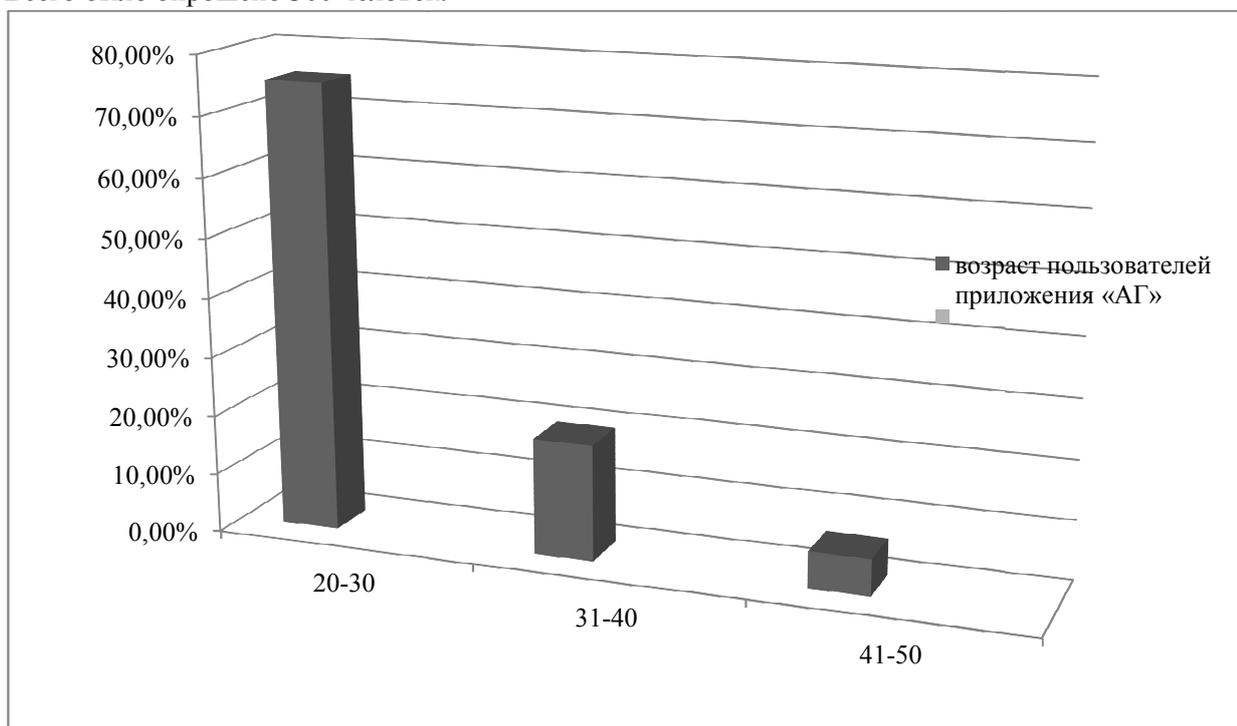


Рис. 1. Возраст пользователей приложения «АГ»

Анализируя данные исследования, приведенные на рисунке 1, можно отметить, что самые активные пользователи приложения – молодые люди в возрасте 20–30 лет (75,2 %), а также люди в возрасте от 31–40 (19,6 %). Остальные возрастные категории 41–50 лет (6,2 %) и 51–60 лет проявляют сравнительно небольшую активность. Только 2,6 % респондентов старших возрастов указали на участие в проекте «АГ». На наш взгляд, это связано с тем, что молодежь пользуется интернетом и гаджетами чаще, чем старшее поколение, поэтому и современными мобильными приложениями, например, закачанными в смартфон, они тоже пользуются чаще. Заметим, что в скором времени намечено изменение технической стороны вопроса. В будущем планируется открыть доступ к portalу «АГ» в Центрах государственных услуг «Мои документы», и в Центрах общественного доступа (библиотеках и школах).

Большая часть участников проекта «АГ» составляют женщины (67,9 %). Они же проявляли особое желание участвовать в исследовании. Женщины более всего заинтересованы в решении соци-

ально значимых задач, особенно, если они касаются детей (среди участников проекта – много молодых мам). Мужчин больше волнуют конкретные темы, касающимися в первую очередь облика города и социальных услуг. Они готовы участвовать в решении проблем, которые важны для них во внешней, внесемейной среде.

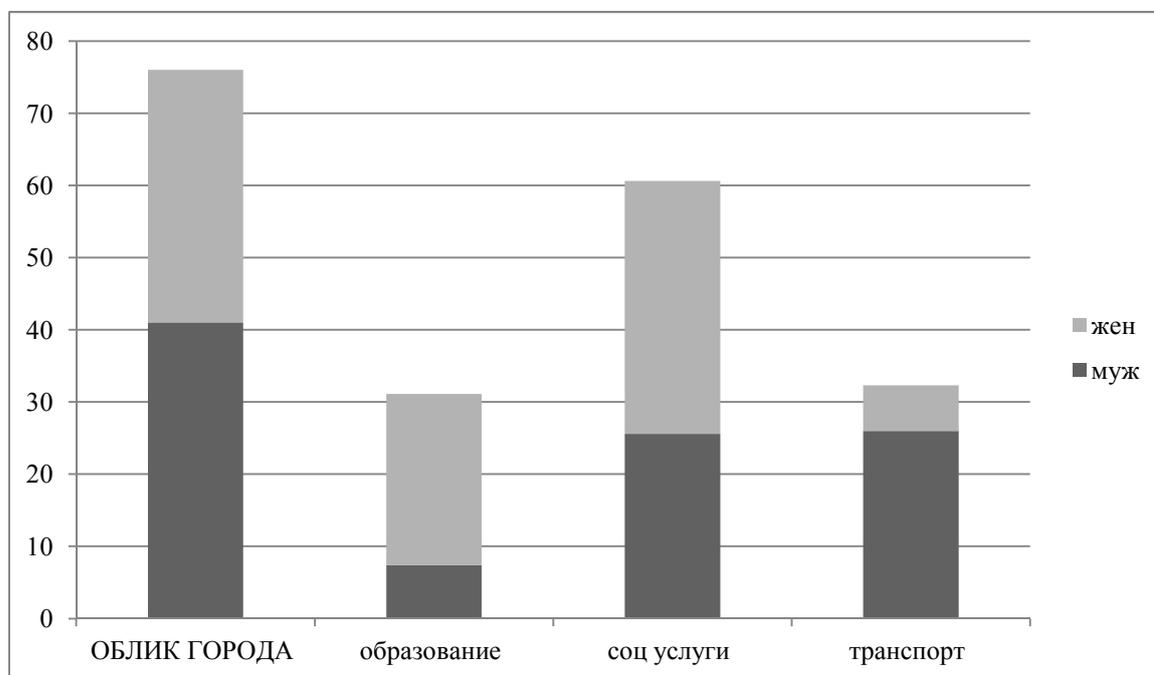


Рис. 2. Выбор женщин и мужчин рубрик для голосования

Из приведенных данных видно, что мужчин больше интересует облик города. На это указали 41 % опрошенных. Несколько меньше проявляется интерес к транспорту (26 % опрошенных), социальным услугам (25,6 %). На сферу образования мужчины обращают вообще мало внимания образования. Только 7,4 % опрошенных отметили, что они участвуют в решении проблем этой сферы. Что касается женщин, то у них несколько другие приоритеты при их выборе сферы голосования. Социальные услуги и облик города они ставят на одну чашу весов. Эти сферы выбрали для голосования 35 % опрошенных женщин. Достаточно важным для женщин является сфера образования. В голосовании по этим проблемам приняли участие 23,7 % опрошенных женщин. Замыкает шкалу женских приоритетов транспорт, 6,3 % респонденток участвовали в принятии решений по этим проблемам. Анализ данных показывает, что предлагаемые для решения проблемы в проекте «АГ» актуальны и востребованы населением, людям важен внешний вид города, в котором они живут, а также социальная политика, проводимая государством. Но данные опроса имеют существенную гендерную специфику. Женщинам важно то, что непосредственно касается их семьи и детей, а мужчин больше волнует то, что происходит во внесемейной сфере.

Рассматривая образование респондентов можно отметить, что участники опроса в большинстве своем люди либо с высшим, либо с неоконченным высшим образованием (79,6 %). Приведенная статистика положительно характеризует население Москвы и подчеркивает, достаточно высокий уровень образования социально-активного населения.

Исследование показало, что аудитория, вовлеченная в гражданский краудсорсинг, является примером особой социальной общности [4, с. 27]. Ее характеристики пока мало изучены, но уже сейчас можно выделить ряд особенностей: преимущественно молодой возраст, доминирование женщин

и лиц с высоким уровнем образования, неопределенность социальных границ. Участники проекта не знакомы между собой, но они влияют не только на решения властей города, но и на решения друг друга, высвечивая болевые точки городских проблем, которые требуют дополнительного осмысления. Опосредованность коммуникации электронным порталом придает публичный характер взаимодействию и накладывают на него определенные обязательства, которые формируют социальные нормы, обязательные для всех членов сложившейся сети общения.

Проект «АГ» сравнительно новый. Поэтому важно было понять, как происходит его позиционирование в социальном пространстве города. Предполагалось, что большая часть участников опроса ответит, что узнали о приложении «АГ» из интернета. Однако вопреки всем ожиданиям самый популярный ответ стал: «от друзей» (40,1 % ответивших на вопрос). Можно заключить, что рекламная компания самих разработчиков данного приложения не является основной причиной популярности «АГ». Но ответ «от друзей» означает, что люди в повседневных, обыденных беседах обсуждают это приложение со своими знакомыми. Из интернета узнали немного меньше пользователей – 35 %, а из рекламы – 24,8 %.

Об успешном позиционировании проекта свидетельствуют также ответы на вопрос «Много ли Ваших знакомых пользуются приложением «АГ»?» половина опрошенных (53,2 %) ответили «да, несколько человек» и 14,6 % ответили «да, многие». Некоторые респонденты (17,7 %) выбрали ответ «не знаю». Из этих результатов можно сделать вывод, что у каждого второго опрошенного есть, как минимум, один знакомый, который пользуется данным приложением.

Мотивация участия в проекте достаточно разнообразна, но вместе с тем, можно выделить главную тенденцию. На вопрос «Почему Вы используете данное приложение?» абсолютное большинство (74,5 %) ответило, что желает участвовать в жизни города. Это показывает, что москвичи любят свой город и беспокоятся о его благоустройстве. Некоторые (8,3 %) используют приложение «для того, чтобы решить свои насущные проблемы», а 1,9 % пользуются им, всего лишь «потому, что это модно». Но 15 % «практичных людей» честно признались, что просто хотят получить выгоду от этого приложения и пользуются им ради получения бонусов.

В ходе исследования была запущена специальная анкета для тех, кто почему-либо не пользуется приложением. Целью такой анкеты было выявить причины отказа от участия в проекте (возможно, латентные установки) непользователей. Анализ мнений таких респондентов приведен в таблице 1.

Таблица 1

**Распределение ответов непользователей приложения на вопрос «Почему не используете приложение «АГ»?»**

Ответы непользователей	Значение, %
ничего о нем не слышали, не знают, что это такое и впервые слышат, не знали о нем вообще	25,0
не интересует это приложение	23,0
бесполезное приложение	21,6
телефон не поддерживает	16,4
не нужно	3,3
не видят смысла	3,3
лень скачивать	2,8
данное приложение не изменит ситуацию в городе	1,6
не видят в нем выгоду	1,5
Это приложение неэффективно	1,5

Данные приведенные в таблице 1 показывают, что проект «АГ» имеет хорошие перспективы развития, поскольку четверть опрошенных еще не знают о таком проекте. Еще 16,1 % не имеют технических возможностей участвовать (телефон не поддерживает). Иначе говоря, достаточно большое количество московских граждан при решении соответствующих проблем могут подключиться к проекту. Почти четверть опрошенных непользователей в том или виде указала на отсутствие интереса. На наш взгляд, при определенном усилении мотивации, они также могут в будущем подключиться к проекту. Среди непользователей есть небольшое количество (8,2 %) тех, кто активно не принимает проект, считая его не нужным, поскольку он не изменит ситуацию в городе или не видят в нем смысла. Это наиболее сложная часть потенциальной аудитории проекта. Но их мнение тоже может быть интересно, для повышения его эффективности.

Организаторы проекта достаточно большое внимание уделяют материальной мотивации. Поэтому было интересно узнать, как она работает, какова ее эффективность, Мотивация для голосующих достаточно разнообразна: накопление баллов, обмен их на бонусы, а затем получение различного рода призов и преимуществ (например оплата парковок).

Стоит отметить, что почти половина опрошенных (43,9 %) ответили, что они знают про предоставляемые возможности, но не пользовались баллами для получения бонусов от приложения «АГ». Это значит, что люди или не успели накопить баллы (так как система накопления достаточно сложная, для этого необходимо пользоваться приложением каждый день), или не заинтересованы в получении бонусов от накопленных баллов. 36,3 % пользователей ответили, что пользовались баллами несколько раз или пользуются постоянно. И 19,7 % даже не слышали про такую услугу. Последний показатель является достаточно высоким, это означает, что приложение недостаточно хорошо рекламирует свои функции. Кроме того по результатам исследования можно сделать вывод, что система материальной мотивации слишком сложна и плохо мотивирует на участие в проекте.

Относительно вопроса об акциях, проводимых «АГ», большинство опрошенных (39,5 %) ответило, что «не участвовали в них, но хотели бы». 26 % уже «участвовали несколько раз» и 15,9 % «участвуют постоянно». Это означает, что население заинтересовано в акциях, проводимых приложением. Иначе говоря, основным стимулом участия в проекте «АГ» является результативность его деятельности.

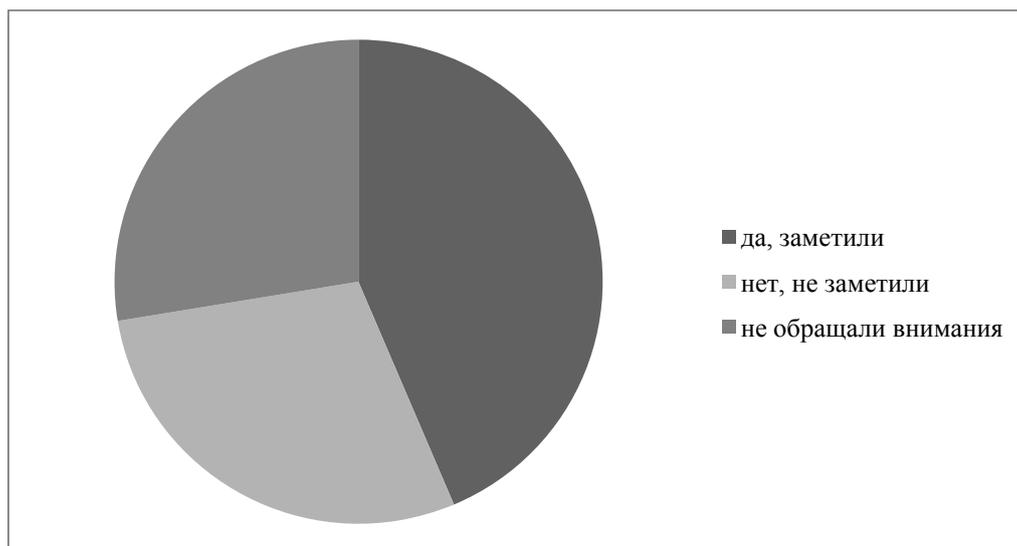


Рис. 3. Оценка москвичами качества изменений в жизни города, появившихся после их участия в голосовании

В анкете были предусмотрены вопросы, касающиеся оценки москвичами качества изменений в жизни города, появившихся после их участия в голосовании. Важно отметить амбивалентность показателей. С одной стороны, достаточно большое количество опрошенных (43,6 %) заметили эти изменения после использования приложения, что говорит о его достаточно высокой действенности проекта. А с другой стороны, 28,8 % не увидели изменений после ответов, на вопросы, которые их интересовали. И 27,6 % не обращали внимание на результат, что говорит, возможно, о том, что пользователи приложения отвечают на вопросы лишь ради интереса, а не для непосредственного решения проблем, которые их волнуют.

Касаясь вопроса о решении насущных проблем каждого пользователя «АГ», нельзя сделать однозначного вывода. Результаты показали, что проблемы 52 % опрошенных были решены, но с другой стороны 48,1 % ответили, что их проблемы до сих пор остаются нерешенными. Отрицательный ответ имеет достаточно высокий показатель, что с одной стороны, говорит о сложности проблем города, а с другой, возможно, о завышенных ожиданиях быстрого решения этих проблем.

Последний вопрос касался того, будут ли опрашиваемые советовать приложение «АГ» своим знакомым. Большинство (77 %) ответили «да», т.е. люди готовы советовать своим друзьям и знакомым использовать приложение «АГ», участвовать активно в жизни города и решать насущные проблемы.

Подведем некоторые итоги нашего исследования. Краудсорсинг создает новые возможности для проявления гражданской активности жителей столицы, формирует особую креативную среду, которая втягивает в себя молодых неравнодушных, хорошо образованных граждан, имеющих ярко выраженную социальную позицию, позволяя им активно участвовать в жизни города. Поэтому краудсорсинг формирует почву для сетевой демократии, когда участники взаимодействия, не зная друг друга, лично формируют общественное мнение по многим актуальным вопросам жизни города. В результате создаются возможности для повышения социальной активности личности и продуцирования новаторских идей. В любом случае проявляется синергетический эффект от совместного обсуждения проблемы и интеграции разнообразных точек зрения.

#### *Библиографический список*

1. Годовой отчет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ag.mos.ru/docs/annual-report-AG.pdf> (дата обращения : 26.05.2015).
2. Рот, С. Каковы перспективы краудсорсинга? Транснациональные стратегии открытых инноваций для предотвращения «утечки умов» из стран СНГ / С. Рот ; пер. с англ. Л. К. Пипия // *Общественные и гуманитарные науки: тенденции развития и перспективы сотрудничества*. – М. : Ин-т проблем развития науки РАН, 2009. – С. 327–345.
3. Юдина, Е. Н. Краудсорсинг как новая технология научной деятельности / Е. Н. Юдина, С. А. Захарова // *Вестник университета*. – 2015. – № 7. – С. 51–55.
4. Юдина, Е. Н. Социальные сети в свете научных парадигм / Е. Н. Юдина, С. А. Захарова // *Труд и социальные отношения*. – 2015. – № 3. – С. 23–34.

---

---

# СОВРЕМЕННАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СРЕДА

УДК 378.147

Т.А. Година

А.Е. Терехова

## ПРАКТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ВУЗЕ

*Аннотация.* В статье рассмотрена сущность одного из практических методов обучения – лично-деятельностного метода. Авторы обосновывают необходимость повышения внимания к практической составляющей процесса обучения в экономическом вузе – приобретению навыков работы в области будущей профессиональной среды, приводят подробную характеристику деятельностного метода обучения.

*Ключевые слова:* экономическое образование, постиндустриальная эпоха, информационное общество, практические методы обучения, лично-деятельностный метод

Godina Tatiana

Terekhova Anna

## PRACTICAL TRAINING METHODS IN ECONOMIC HIGHER SCHOOLS

*Annotation.* The article describes the essence of one of the practical teaching methods – the personal-active approach. Providing detailed description of the personal-active approach authors bring forward the need for increasing attention to the practical side of educational process in economic universities and other higher schools- getting skills required in future professional areas.

*Keywords:* economic education, post-industrial era, information society, practical teaching methods, personal-active method

Современный этап развития мировой экономики и общества в научных публикациях получил название постиндустриального общества. Эту новую эпоху в развитии человечества, наступившую всего лишь в середине прошлого XX в. называют также «информационным обществом», «обществом знаний», имея в виду роль, которую в ней играют информация и знания [8], в том числе экономические. Характер наступившей эпохи в настоящее время в наибольшей степени воплощен в таких именах, как С. Возняк и С. Джобс (основатели компании «Apple»), П. Аллен и Б. Гейтс (создатели операционной системы Windows и компании «Microsoft»), Дж. Гослинг (создатель объектно-ориентированного и кросс-платформенного языка программирования «Java»), Т.-Дж. Бернерс-Ли (ученый, изобретатель протоколов URI, URL, HTTP, языка HTML, создатель Всемирной паутины).

Наука в постиндустриальную эпоху сохраняет свое значение, но ее место в обществе заметно меняется, по сравнению с эпохой индустриальной. Если на исходе индустриальной эпохи крупные научные открытия следовали одно за другим, то в настоящее время этот поток несколько оскудел. Однако наука постепенно стала все больше заниматься технологическим совершенствованием практики: понятие «научно-техническая революция» сменилось понятием «технологическая революция». Основное внимание ученых переключилось на развитие технологий. Постиндустриальная эпоха неразрывно связана с созданием совершенно новых технологий, никогда ранее не существовавших, справедливо называемых *высокими*.

Современная корпорация, согласно воззрениям одного из ведущих теоретиков в области менеджмента П. Друкера, это корпорация, в которой производство продукции и услуг основано на знании, а ее бизнес все более эволюционирует в сторону производства *знания* [11]. Доля работников физического труда в общей структуре занятости непрерывно уменьшается, а доля работников умственного труда возрастает с одновременным изменением характера самого труда: все чаще требуются носители уникальных компетенций и опыта работы.

Компания преуспевает и сохраняет конкурентоспособность в той области общественного производства, где она обладает наивысшими знаниями, где ее работники являются носителями самых высоких или уникальных компетенций. Знание работника становится основным экономическим ресурсом. Помимо этого, в мире происходит заметное снижение численности менеджеров среднего звена: компании все больше ориентируются на самостоятельность работников, способность к работе в малых самоуправляемых и самоорганизующихся коллективах [10]. Способность к самостоятельным решениям становится одним из основных требований, предъявляемых специалисту.

Такие масштабные изменения не могли не затронуть самым существенным образом требования к *образованию* людей, занятых не только в области высоких, но и самых, вроде бы, обычных жизнеобеспечивающих технологий. Накопление знаний, развитие науки, создание новых технологий и наукоемких производств неизбежно повышает требования к общеобразовательному уровню и профессиональной квалификации работников экономической сферы и тем самым в центр внимания попадают и методы экономического образования. Постиндустриальная эпоха характеризуется наличием огромного количества сложных экономических и технических систем, очень быстро и ритмично функционирующих, непрерывно обновляемых и совершенствуемых, становящихся все более интеллектуальными и саморегулирующимися. Управление и обеспечение функционирования этих систем требует не тысяч поверхностно образованных людей, прослушавших несколько курсов лекций в колледже или университете и прочитавших несколько учебников. Эти системы требуют людей, способных уверенно ориентироваться в непрерывно меняющейся окружающей производственной среде, принимать сложные, в том числе критические решения.

Занятые в производстве люди должны быть готовы непрерывно обновляться вместе со своим окружением, осваивать огромные массивы непрерывно обновляющейся информации, действовать в условиях максимальной неопределенности, быть готовыми все время оказываться перед выбором, связанным с риском, а для этого необходимо обладать широтой кругозора. От человека, как это не раз случалось в предыдущие эпохи интенсивного развития общества, вновь требуется быть *деятельным, самостоятельным, решительным*.

Формальные требования к содержанию процесса экономического образования, начиная с индустриальной эпохи, в целом не менялись: преподаватели должны сообщить обучаемому определенные знания и привить некоторые умения, а обучаемый должен в итоге овладеть ими. Образованный человек должен уметь эффективно применять имеющиеся у него знания. Однако требования к качеству знания, набору умений и навыков непрерывно эволюционировали.

Выше было отмечено, что в настоящее время в экономике и менеджменте придается огромное значение уникальным *навыкам* работы специалистов. Во многих случаях необходимо обучать навыкам некоторых видов деятельности и добиваться уверенного *владения* этими навыками. Информационные технологии являются одной из областей производственно-экономической деятельности, в которой *навыки* существенно изменяют качественные и количественные показатели эффективности специалиста. Здесь заучивания и даже адекватного понимания заученного недостаточно. Будущий разработчик информационных систем должен не только прочитать или узнать от преподавателя о назначении этих систем, методах их разработки, особенностях использования на практике и т.д. Он должен самостоятельно, используя современные программные инструментальные средства, построить хотя бы небольшую составную часть, пусть небольшой, но реальной информационной системы.

Обучение подобным навыкам требует особенной организации процесса обучения. Обучаемый в процессе обучения должен работать не с книгой, а непосредственно с предметами будущей деятельности. Основные сведения о современных информационных системах в экономике, их видах, областях применениях, методах проектирования и разработки, комплексах программно-технических средств, лежащих в их основе, современный студент может получить в лекционном зале от препода-

вателя, из стандартного учебника, наконец, из Интернета. Однако набор основных сведений лишь в самой малой степени приблизит студента к пониманию того, что на самом деле представляет собой реальная информационная система, даже сравнительно простая, не говоря уже о действительно сложных системах промышленного уровня, таких как MAXIMO компании IBM или SAP R/3 одноименной компании [5].

Нельзя сказать, что значение навыков в психологии и педагогике было осознано только что. Точно так же и основной метод развития навыков был сформулирован довольно давно. Например, американский философ и педагог Дж. Дьюи (1859–1952) миссию образования видел в том, что оно должно не только давать знания, которые могут понадобиться в будущем, но и развивать способности обучающегося решать проблемы «здесь и сейчас». Дж. Дьюи отмечал необходимость получения студентами практических навыков, которые преобладали бы над знаниями. Девиз философа был: «учить через деятельность». Этот лозунг отводил *практической деятельности* учащихся важную роль и способствовал росту значимости *практических методов* в обучении [9].

Дж. Дьюи разрабатывал теорию познания, в которой действие (деятельность) занимало, таким образом, одно из центральных мест, подчеркивалась необходимость подвергать мысль испытанию действием, чтобы она могла стать знанием. В педагогике это вело к формированию *деятельностного подхода* к обучению.

Основы подхода, получившего в советской и российской литературе название *личностно-деятельностного*, были заложены в психологии работами Л.С. Выготского, А.Н. Леонтьева, С.Л. Рубинштейна, Б.Г. Ананьева [7]. Личностно-деятельностный подход должен быть охарактеризован с двух сторон: со стороны обучающего и обучаемого.

Для преподавателя (педагога) личностно-деятельностный подход означает пересмотр привычных трактовок процесса обучения преимущественно как сообщения знаний, формирования умений, навыков. Процесс обучения перестает быть только организацией усвоения учебного материала. Преподаватель перестает быть субъектной стороной субъектно-объектной схемы общения, где студент является объектом. Взаимодействие преподавателя и студентов перестает сводиться только к передаче и восприятию некоторой совокупности знаний.

«Личностно-деятельностный подход, предполагая организацию самого процесса обучения как организацию (и управление) учебной деятельности обучающихся, означает переориентацию этого процесса на постановку и решение конкретных учебных задач (познавательных, исследовательских, преобразующих, проективных и т.д.) *ими самими*» [7, с. 48]. Личностно-деятельностный подход к научению *с позиции обучающегося*, студента, прежде всего, предполагает свободу выбора обучающимся пути и методов обучения. Такой подход формирует активность самого обучающегося, его готовность к учебной деятельности, к решению проблемных задач за счет равно-партнерских, доверительных *субъектно-субъектных* отношений с педагогом, принятие учебной задачи и удовлетворение от ее решения в сотрудничестве с другими обучающимися [7]. Все это является основой развития чувства уверенности в себе как предпосылки самоактуализации.

Таким образом, личностно-деятельностный подход к *научению* (с позиции обучающегося) в дополнение к личностно-деятельностному подходу к *обучению* (с позиции педагога) ставит *перед частными методиками преподавания* целый ряд проблем. К ним можно отнести: проблему изменения позиции преподавателя-информатора, источника знаний, контролера на позицию человека, обеспечивающего эффективную групповую коммуникацию и эффективное взаимодействие; проблему создания учебной ситуации раскрепощения человека, снятия социальных барьеров, затрудняющих педагогическое общение, и т.д.

Элементарные навыки работы с информационными системами в экономике студент может получить никак не на лекции и не из книг, а только реально работая с выбранной системой, отраба-

тывая пусть самые элементарные действия в компьютерном классе. Если же речь идет о получении навыков работы в том смысле, который вкладывал в это понятие П. Друкер (см. выше), то такие навыки студент может получить только непосредственно от опытного преподавателя или специалиста именно по данной информационной системе.

Необходимо учесть дополнительно некоторые важные соображения. Современные информационные системы – такие как операционные системы компаний Microsoft, IBM, SUN Microsystems, Hewlett Packard, а также прикладные информационные системы IBM MAXIMO, SAP R/3 и т.п. представляют собой едва ли не самые сложные системы, когда-либо созданные человечеством. Эти системы обладают огромной функциональностью, обеспечивающей информационные потребности буквально всех служб международных корпораций, имеющих представительства на всех континентах, позволяя корпорациям работать в информационном отношении как единое целое. При этом такие системы, как IBM MAXIMO или SAP R/3, работают не изолированно, а в окружении большого числа других систем как унаследованных и выводимых из эксплуатации, так и наоборот – создаваемых, вводимых в действие. Разработка и внедрение автоматизированных экономических систем на базе указанных продуктов, особенно для крупных территориально-распределенных компаний, превращается в большой и сложный проект, который имеет свои проблемы и особенности [12; 13].

Как уже было отмечено выше, эти информационные системы, как и другие экономические и технические системы, непрерывно обновляются. Свойства информационных систем – собственная возрастающая сложность, функционирование в многосвязном окружении, непрерывная обновляемость – предъявляют нетривиальные требования к преподаванию и обучению [1; 2].

Такие системы как IBM MAXIMO, SAP R/3 невозможно «знать» в обычном смысле слова (как можно знать, например, приложения Microsoft Word или Excel). Их можно только непрерывно изучать, расширять сферу изученного, пересматривать свои знания в тех областях системы (модулях), которых коснулись изменения или модернизация [4].

Преподаватель, давая студентам основы знаний об этих системах, сам оказывается, как это предусматривается *лично-деятельностным подходом*, участником не только процесса обучения, но и *научения*. Он не в состоянии объять необъятное. Но в процессе обучения студентов, действительно мотивированных, заинтересованных, участвуя в формировании их учебных планов и постановке учебных задач, преподаватель может многому научиться, когда учебные задачи будут решаться в процессе реальной работы студентов с изучаемой системой.

Целая студенческая группа, по крайней мере, в лице ее наиболее способных и продвинутых представителей, всегда способна выполнить такой объем работ, заглянуть в такие уголки системы, попробовать такие методы работы, для которых у преподавателя просто физически не найдется времени. Преподаватель имеет возможность побуждать студентов к решению таких учебных задач, в том числе и в области экономики, в процессе решения которых студенты способны испытать настоящую радость не просто найденного решения, но и совершенного открытия. В свою очередь студент (студенты), получая от преподавателя основы знаний системы, работая под руководством преподавателя, в первую очередь, *научается*, в том числе навыкам работы с системами.

Различие между функциями участников учебного процесса при традиционном подходе и лично-деятельностном продемонстрировано в таблице 1.

Речь не идет о полном отрицании существующих методов и форм обучения, но о заметном смещении акцентов в учебном процессе. Всем хорошо известно различие между действиями, выполняемыми по обязанности, «для галочки», лишенными внутренней мотивации, не имеющими смысла для обучающегося, и действиями, которые обучающемуся лично интересны, нравятся ему (например, не готовить доклад, а за компьютером разбираться в работе системы), с которыми он связывает свое будущее в выбранной профессии.

Таблица 1

Основные функции участников	
Обычный подход	Личностно-деятельностный подход
Преподаватель	
Сообщение знаний	Формирование у обучаемых потребности в приобретении новых знаний, обобщенных способов и приемов учебы
Организация усвоения учебного материала	Организация коммуникации со студентами и внутри студенческой группы по поводу усвоения учебного материала
Формирование умений (навыков)	Формирование у обучаемых, потребности в приобретении более совершенных умений и навыков во всех видах изучаемой деятельности
Определение номенклатуры учебных заданий (задач) и действий, их иерархии, формы предъявления. Распределение учебных заданий и организация их выполнения	Партнерского учебного сотрудничества преподавателя и студентов в совместном организуемом преподавателем решении студентами учебных задач
Контроль усвоения знаний и формирования умений (навыков)	Обеспечение эффективной групповой коммуникации, соблюдения ее правил, процедуры и регламента, концентрации участников на целях и содержании встречи
Студент	
Усвоение знаний, работа с конспектами лекций, с учебниками	Формирование методов поиска новых знаний, работы с различными источниками
Получение и выполнение учебных заданий	Участие в формировании учебных заданий, общение с преподавателем по поводу их выполнения
Работа над формированием умений, навыков в процессе выполнения практических заданий	Принятие учебной задачи и удовлетворение от ее решения в сотрудничестве с другими обучающимися Развитие чувства уверенности в себе и своих умениях

Подводя итог можно сказать, что в процессе профессионального экономического образования личностно-деятельностному методу обучения должна быть отведена важная роль. Метод должен способствовать активизации интереса обучающихся к определенным экономическим проблемам, решение которых предполагает наличие или приобретение знаний и их практическое применение. Авторы статьи являются приверженцами личностно-деятельностного метода обучения и активно используют его при проведении практических занятий со студентами старших курсов направлений подготовки, связанных с разработкой и применением информационных систем и технологий в экономике [3; 5; 6]. Развиваемые с помощью личностно-деятельностного метода обучения профессиональные компетенции можно представить формулой:

**«Компетенция = знание + практический опыт»**, где ключевым элементом является опыт обучающихся.

#### Библиографический список

1. Васильева, Е. В. ИТ-компетенции выпускника направления «Менеджмент» в соответствии с актуальными запросами рынка труда / Е. В. Васильева, А. Е. Терехова // Вестник университета. – 2013. – № 14. – С. 248–252.
2. Васильева, Е. В. Какие специалисты в области ИТ сегодня востребованы на рынке труда? / Е. В. Васильева, А. Е. Терехова // Вестник университета. – 2013. – № 16. – С. 13–21.

3. Година, Т. А. Реализация деятельного проекта обучения в вузе с участием бизнес-сообщества / Т. А. Година, А. Е. Терехова // Вестник университета. – 2013. – № 3. – С. 24–31.
4. Година, Т. А. Современные информационные системы управления финансовой деятельностью предприятия / Т. А. Година, А. Е. Терехова. // Промышленные АСУ и контроллеры – 2005. – № 9. – С. 22–25.
5. Година, Т. А. Эффективность взаимодействия университета с IT-бизнесом при подготовке специалистов по информационным технологиям / Т. А. Година, А. Е. Терехова // Информационные технологии в бизнесе : материалы 8-й Международной научной конференции. 19–20 июня 2013 г. Санкт-Петербург / Под ред. В. В. Трофимова, В. Ф. Минакова. – СПб. : Инфо-да, 2013. – С. 121–125.
6. Година, Т. А. Интеграция бизнеса и образования в процессе подготовки специалистов в высших учебных заведениях. Опыт Государственного университета управления / Т. А. Година, А. Е. Терехова. – Информационные технологии в бизнесе. Сборник научных статей 8-й международной научной конференции / Под ред. В. В. Трофимова, В. Ф. Минакова. СПб, 2013. – С. 173–182.
7. Зимняя, И. А. Педагогическая психология / И. А. Зимняя. – Ростов н/Д. : Феникс. – 2000. – 480 с.
8. Иноземцев, В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: учеб. пособие для студентов вузов / В.Л. Иноземцев. – М. : Логос, 2000. – 304 с.
9. Коробова, А. Э. Педагогические идеи Джона Дьюи и их интерпретация в отечественной педагогической теории и практике 20 – 30-х годов : автореф. дис. ... канд. пед. наук / А. Э. Коробова. – Саратов, 2000.
10. Новиков, А. М. Постиндустриальное образование / А. М. Новиков. – М. : Эгвес, 2008, 26, 29 с.
11. Нонака, И., Компания – создатель знания / И. Нонака, Х. Такеучи. – М. : Олимп-Бизнес, 2011, 64–65 с.
12. Терехова, А. Е. Обзор методологий управления проектами / А. Е. Терехова, Н. Ю. Верба. – Вестник университета. – 2014. – № 2. – С. 64–71.
13. Терехова, А. Е. Проблемы управления большими и сложными проектами / А. Е. Терехова, Н. Ю. Верба. – Вестник университета. – 2013. – № 2. – 161–165 с.

УДК 37.014:005.591.4

О.Ю. Кириллова

В.В. Никулин

**РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ  
В ПРОЦЕССЕ КОРПОРАТИЗАЦИИ РЫНКА  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ**

*Аннотация.* В статье рассматриваются особенности реформы системы образования, проблемы, новые задачи, которые встают перед современной образовательной организацией в Российской Федерации и подходы к их решению с учетом принципов корпоративного управления.

*Ключевые слова:* конкурентоспособность; трудоустройство; реформа образования; выпускник; корпоративное управление; образовательная организация.

Kirillova Oksana

Nikulin Vladimir

**RESTRUCTURING EDUCATIONAL ORGANIZATIONS'  
MANAGEMENT SYSTEMS IN THE PROCESS  
OF EDUCATIONAL SERVICES MARKET  
CORPORATIZATION**

*Annotation.* The article discusses some of the features of education system reform, the problems and the new tasks that the modern educational organization faces in the Russian Federation approaches to answer them with the principles of corporate governance.

*Keywords:* competitiveness, employment, education system reform, corporate governance, educational organization.

В настоящее время учреждения высшего образования являются участниками рынка образовательных услуг, и их конкурентоспособность на этом рынке напрямую зависит от качества подготовки выпускников, от способности образовательной организации гибко реагировать на изменения внешней среды, от умения удовлетворять запросы работодателей. Смещение приоритетов деятельности вузов в сторону их успешности на конкурентном рынке в значительной степени связано с решением следовать западным образцам системы образования. В частности, для этого в рамках реформы системы образования в РФ был принят новый закон об образовании, и программа развития образования до 2020 г. [5]. Однако принятые меры спровоцировали возникновение и развитие у образовательных организаций (ОО) ряда новых проблем, которые теоретически можно охарактеризовать как несоответствие формы и содержания.

В данной работе последовательно будут рассмотрены некоторые цели реформы образования и особенности системы образования, оказавшие влияния на ход ее трансформации. Будут показаны новые задачи, которые встают перед современной образовательной организацией, а затем будут приведены возможные пути решения возникших проблем.

Сложность подготовки квалифицированного специалиста заключается в зависимости образовательного процесса от множества факторов, таких как: уровень подготовки профессорско-преподавательского состава, качество учебных программ, степень заинтересованности обучающегося. Следовательно, у каждого образовательного учреждения встает задача формирования контента обучения и его актуализации, подбора квалифицированного персонала, оценки качества учебных программ, вовлечения студента в учебный процесс. Другая задача, которая остро стоит перед ОО – конкуренция в условиях наличия большого количества других обучающих ресурсов. Их потенциал очень велик, во многом благодаря развитию современных технологий и систем корпоративной подготовки. Примером первого может служить массовое появление открытых онлайн курсов, где любой желающий может получить доступ к интересующей его информации, в том числе и распространяемой вузами, примером второго – реализация компаниями внутрифирменной подготовки кадров (в

частности путем проведения тренингов) как своими силами, так и с привлечением специализированных сторонних компаний.

В этих условиях особую ценность для университета представляет не только высококачественный образовательный контент, но и специфический человеческий капитал его сотрудников. Ведь еще одной особенностью университета является непрерывный процесс профессиональной социализации студента. Проводя время в университете, обучающийся не только получает знания в рамках необходимых для работы дисциплин, но и усваивает определенные образцы, нормы и правила поведения. Помимо этого, университет, по сравнению с другими образовательными площадками, предоставляет больше возможностей для развития социального капитала обучающихся. Он может формироваться не только за счет общения студента с его сокурсниками или другими обучающимися, но и в ходе взаимодействия с преподавателями или приглашенными экспертами. В будущем наличие такого рода контактов и опыта может помочь выпускнику как в поиске работы, так и в налаживании контактов с коллективом, работодателем или партнерами по бизнесу. Следовательно, именно опыт преподавателей, возможность объяснить материал обучающимся с различным уровнем базовой подготовки и различными способностями к обучению, может стать решающим для успешности университета на рынке образовательных услуг.

Однако вузы как образовательные площадки на сегодняшний день имеют ряд недостатков, которые снижают эффективность их работы. В первую очередь – это отсутствие связи с рынком труда. Используя разработанные несколько лет назад программы, преподаватели не готовы подстраиваться под быстро меняющиеся требования к специалистам на рынке. Вследствие этого выпускник получает знания и навыки, которые либо не применимы в выбранной им сфере деятельности, либо утратили свою актуальность на данный момент. Следовательно, преподаватель должен обладать актуальными на каждый момент времени сведениями, быть в курсе всех тенденций и инноваций, что возможно только, если параллельно с преподаванием он будет заниматься непрерывным совершенствованием своих навыков и знаний в предметной области.

В ноябре 2012 г. была утверждена новая государственная программа РФ «Развитие образования» на 2013–2020 гг. [5]. Одной из ее целей было создание образовательной системы, аналогичной западным образцам, в рамках международной интеграции и вхождения России в Болонский процесс. Важным шагом для этого стало введение Федерального государственного образовательного стандарта (далее ФГОС) нового поколения, что должно дать возможность оценивать и сравнивать характеристики деятельности различных вузов [6]. ФГОС задают общую рамку разработки образовательных программ по направлению подготовки, определяя ключевые характеристики и требования, при соответствии которым образовательная программа могла бы существовать [6]. Теперь вместо унификации образовательных программ, читаемых в рамках одного направления подготовки в разных вузах, целью стало развитие образовательных программ как самостоятельных продуктов на рынке, что мотивирует ОО к повышению собственной конкурентоспособности, предоставляя большую свободу выбора преподаваемых материалов и методов преподавания. Предполагается, что это может оказать положительное влияние на глобальную конкурентоспособность отечественных ОО, на кадровый потенциал страны и, как следствие, на рост экономики РФ в целом.

Образовательным организациям необходимо адаптироваться к меняющимся условиям и тенденциям образовательной реформы, однако на практике, зачастую, вместо разработки ожидаемого нового продукта, университеты стремятся «вписать» нормативные нововведения в уже существующую систему, «подогнать» уже существующие образовательные программы к новым требованиям, а большая часть возникающих при этом дополнительных работ перекладывается на кафедры и их профессорско-преподавательский состав (далее – ППС).

Внедрение нового поколения ФГОС привело к росту бюрократизации образовательного процесса [1]. Профессорско-преподавательский состав университетов столкнулся с необходимостью

уделять время на решение большого количества административных вопросов. В такой ситуации преподаватели не имеют возможности полностью сконцентрироваться на исследованиях и новых подходах в преподавании, что в свою очередь снижает инновационную активность вузов.

Во-вторых, Болонский процесс ставит обеспечение мобильности студентов и преподавателей одной из ключевых задач, которые положительно влияют на качество обучения [1].

Однако в России сейчас отсутствуют механизмы обеспечения мобильности преподавателей. Таким образом, возможность формирования академического сообщества за счет визитов в другие вузы по обмену опытом и организации межвузовских мероприятий (как международных, так и внутри страны) оказывается ограниченной.

В-третьих, мобильность преподавателей может быть связана не только с их перемещением между университетами, но и с их включением в деятельность различных коммерческих организаций, представленных на рынке. Однако вузы в большей степени ориентированы на полную занятость штатных сотрудников. Одним из ориентиров развития в этом направлении может быть совершенствование процессов в части управления отношениями между образовательной организацией и структурным подразделением (кафедрой), предоставление возможности преподавателю работать в различных организациях для того, чтобы повышать практикоориентированность учебного материала, совершенствовать свои педагогические навыки, разрабатывать новые педагогические приемы и повышать качество своих учебных программ.

Однако ОО занимается не только образовательно-педагогической деятельностью, но и научно-исследовательской, что является еще одной статьей ее дохода. Несмотря на существование различных организационных форм (лабораторий, бизнес-инкубаторов и проч.), ключевые аспекты этой деятельности сосредоточены у представителей кафедры. В результате чего преподаватели и профессора, чей опыт связан в большей степени с преподаванием, вынуждены совмещать функции преподавания, исследования и администрирования.

Отсюда виден явный перекосяк в сторону централизации управления учебным процессом, с одной стороны, и перемещением ответственности без соответствующих полномочий на уровень кафедр, с другой стороны. В условиях перехода на новые принципы финансирования, успешная ОО должна уметь балансировать между рынком труда и инноваций, своевременно меняя приоритеты. Очевидно, что это влечет за собой необходимость перераспределения функций между уровнями управления ОО, ее тотальной реструктуризации. ОО может адаптироваться к потребностям экономики и рынка, только в том случае, если управление ОП будет максимально эффективным с точки зрения предпринимательства. Следовательно, управление ОП должно быть гибким и уметь адаптироваться к требованиям рынка образовательных услуг. Для этого должен проводиться регулярный анализ конкурентоспособности программы, ее соответствия требованиям конкретного работодателя и профстандартам рынка труда, что позволит формировать у выпускников нужные работодателю компетенции.

Учитывая вышеизложенное, становится очевидным, что реструктуризация системы управления ОО должна осуществляться с позиций нового подхода. Одним из наиболее эффективных представляется подход с позиций институциональной теории корпоративного управления [3].

ОО становится самостоятельной организацией, которую можно укрупненно представить, как компанию участников, в которой основные целевые группы образуют обучающиеся, администрация вуза, работодатели, преподаватели, органы муниципальной власти, госрегуляторы - каждый из них имеет свои интересы. С другой стороны, ОО должна быть самостоятельной конкурентоспособной единицей на рынке образовательных услуг и на рынке труда.

Интересы обучающихся, связанные с ОО, в первую очередь обусловлены желанием получения и развития профессиональной квалификации (см. рис. 1). Преподаватели в свою очередь ориентированы на повышение собственного профессионального уровня, а также поддержание позитивной

рабочей среды и высокого уровня оплаты труда. Работодатель же стремится к получению потенциальных сотрудников с высокой профессиональной подготовкой. Выпускник должен не только обладать теоретическими знаниями, но и уметь применять полученные знания на практике, а также уметь быстро ориентироваться в новых для себя областях. В этом случае работодателю не потребуется тратить время и другие ресурсы на переподготовку нового сотрудника, либо удастся минимизировать такого рода затраты.



Рис. 1. Интересы участников ОО

Следовательно, необходимо создание системы учета и управления балансом интересов в рамках ОО. Кроме того, если говорить о рынке образовательных услуг, то образовательная программа (далее ОП) будет являться продуктом, от которого напрямую зависит выручка и благополучие образовательной организации. Потребителем же ОП является абитуриент и, как любого покупателя, его нужно убедить в целесообразности обучения именно на этой ОП, что является одной из основных функций маркетинга. Сейчас основным владельцем ОП является кафедра, как следствие, трудоемкие функции по администрированию и продвижению ОП лежат на ее профессорско-преподавательском составе.

Управление реализацией ОП должно выполнять следующие функции:

- анализ рынка образовательных услуг;
- развитие конкурентных преимуществ ОП;
- мониторинг изменяющихся ожиданий студентов;
- формирование профессионального образа выпускника и обеспечение его соответствия компетентностной модели;
- поддержка связей с потенциальными работодателями, в том числе и с целью совершенствования программы;
- привлечение ППС и экспертов, обеспечивающих качество подготовки по ОП;
- обеспечение возможности реализации индивидуальной образовательной траектории выпускника.

Все эти функции – лишь часть, того что должно выполнять управление ОП, которые не свойственны управлению кафедрой. Кафедра же должна быть поставщиком инноваций и открытий.

Наблюдается явное перенасыщение кафедры административными задачами, которые ей вообще не свойственны. Институт (факультет) же напротив: является административным подразделением, а значит, возможно, именно факультет должен частично разгрузить кафедру от административных функций и взять на себя выполнение оперативной работы, связанной с ОП. Конечно же решение о распределении полномочий и ответственности, составе и объеме функций, закрепленных за каждым структурным подразделением, решаются в каждом конкретном случае индивидуально, но принципы такого разделения универсальны [2].

Учитывая особенности, рассмотренные выше, можно в общем виде сформулировать принципы, которые должны быть заложены в систему управления ОО.

- Соблюдение баланса интересов участников.
- Рациональная централизация.
- Адекватное распределение полномочий, ответственности, ресурсов, целей задач и функций между различными уровнями управления [4].
- Прозрачность в принятии решений на всех уровнях управления ОО.
- Применение инструментов маркетинга на уровнях разработки и реализации основных продуктов ОО.
- Менеджмент ОП. ОП нужен свой собственный менеджмент, способный эффективно адаптироваться к изменениям и неопределенности во внешней среде.
- Накопление интеллектуального капитала. Личный опыт, разработки и исследования сотрудников должны становиться достоянием ОО.

Кафедра – научное подразделение, обеспечивающее ОП, развивающее науку в определенной предметной области. Последнее может достигаться за счет проведения разного рода исследований, интерпретации их результатов и разработке предложений по практическому применению. Полученные в ходе этого знания в свою очередь могут быть использованы как для поиска новых тем, изучаемых в рамках ОП, так и для расширения имеющихся. Институт в целом – прообраз предпринимателя, выступающий аккумулятором комплекса программ, продвигающий их на рынке, изучающий потребности работодателей, продающий ОП. Иными словами, институт действует как игрок на рынке, а программа выступает как товар. Следовательно, такие задачи как анализ рынка образовательных услуг и труда, поиск и поддержание связей с работодателями, поддержание связей с абитуриентами, контроль качества реализации ОП и т.д. должны ложиться на институт. Абитуриенты в данном случае выступают как покупатели, сравнивающие предлагаемые на рынке образовательных услуг и делающие выбор в пользу тех, которые позволяют получить максимальную полезность с учетом их характеристик и запросов работодателей. Если продолжать сравнивать институт с предпринимателем, то, с другой стороны, как успешный предприниматель он заинтересован в привлечении программ, которые можно наиболее эффективно реализовать с привлечением высококлассных преподавателей, что может отчасти стать решением проблемы мобильности. Дальнейшее развитие принципов корпоративного управления может стать ключом к обеспечению финансово-хозяйственной самостоятельности ОО.

#### *Библиографический список*

1. Джонсон, Л. Отчет NMC Horizon: высшее образование / Л. Джонсон, С. А. Беккер, В. Эстрада [и др.]. – Техас: The New Media Consortium. – 2015. – ISBN 978-0-9861301-6-8.
2. Кириллова, О. Ю. Регуляторный риск в управлении основной образовательной программой в системе высшего образования / О. Ю. Кириллова // Качество образования. – 2015. – № 1–2. – С. 48–53.

3. Крамин, Т. В. Развитие института корпоративного управления в России / Т. В. Крамин, Е. А. Петрова. – Казань : Познание, 2009. – 144 с. – ISBN978-5-8399-0325-8.
4. Новиков, Д. А. Теория управления организационными системами / Д. А. Новиков. – 3-е изд., испр. и дополн. – М. : Издательство физико-математической литературы, 2012. – 604 с. – ISBN 978-5-94052-222-5.
5. Распоряжение Правительства РФ от 15.05.2013 № 792-р «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие образования» на 2013–2020 годы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 15.12.2015).
6. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 26 декабря 2012 года N 273-ФЗ.

УДК 378

Е.Ю. Кузьмина

## ИНТЕГРАЦИЯ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В МЕНЕДЖМЕНТ-ОБРАЗОВАНИЕ

*Аннотация.* Статья посвящена изучению и взаимному влиянию учебного и исследовательского процессов. Особое внимание уделяется повышению научного потенциала системы высшего образования в РФ. В статье рассматриваются формы привлечения студентов в науку через организацию научно-исследовательских работ.

*Ключевые слова:* система высшего образования, исследовательская работа, качество образовательных услуг, научно-исследовательская деятельность студентов.

Elena Kuzmina

## THE INTEGRATION OF RESEARCH IN MANAGEMENT EDUCATION

*Annotation.* The article studies the mutual influence and teaching and research processes. Particular attention is paid to the scientific potential of the higher education system in the Russian Federation. The article deals with forms of attracting students to science through the organization of research work.

*Keywords:* higher education, research, the quality of educational services, research activities of students.

В современных условиях в высшей школе учебный и исследовательский процессы неразрывно связаны. В типовом положении об образовательном учреждении высшего профессионального образования РФ определены основные задачи высшего учебного заведения, при этом в числе первоочередных выделяется организация и проведение прикладных научных исследований и иных научно-технических, опытно-конструкторских работ, в том числе по проблемам образования. Правомочность вышесказанного подтверждается рядом доказательств.

Прежде всего, научная работа оказывает влияние на качество преподавательского состава. В процессе исследовательской работы создается интеллектуальный капитал. Выполнение исследовательских проектов способствует углублению знаний, расширяет кругозор преподавателя, создает предпосылки для получения новых знаний, высоких технологий и т.п. Все это обуславливает повышение качества обучения студентов и вовлекает их в процесс исследования, что способствует созданию научных школ, повышению удельного веса преподавателей с учеными степенями и общей численности профессорско-преподавательского состава.

Система высшего образования в нашей стране всегда обладала мощным научным потенциалом. Достаточно сказать, что в вузах сосредоточено больше половины докторов и кандидатов наук.

Развитие вузовской науки и доперестроечный период предопределило усиление интеграции вузов с производством и наукой. Сотрудничество вузов с научно-исследовательскими и производственными организациями характеризовалось как конкретный вид кооперации, в основе развития которой были договорные отношения. В конце 1970-х и начале 1980-х гг. получили развитие комплексные научные исследования в вузах; создавались учебно-научно-производственные комплексы регионального характера, что способствовало улучшению использования кадрового и материально-технического научного потенциала в вузах и научно-исследовательских организациях. С целью улучшения управления научно деятельностью в вузах и научно-производственных объединениях формировались комплексные целевые программы. Научные программы обеспечивались целевым финансированием и предусматривали кооперацию вузов с научными институтами и организациями Академии наук, с отраслевыми министерствами и производственными объединениями. Расширились научные связи с вузами социалистических стран.

Закключаемые вузами договоры о сотрудничестве и целевые комплексные программы обяза-

тельно отражали механизм воздействия научных исследований на учебно-методическую работу, что подчеркивало органическую связь учебной и научной работы.

Переход к рыночной экономике, сопровождающийся стагнацией производства, закрытием предприятий, недостаточным финансированием сферы образовательных услуг, коренным образом повлиял на изменение научно-кадрового потенциала и механизма подготовки специалистов.

В течение десяти лет формирования новых экономических отношений наука в нашей стране, в том числе вузовская, практически не финансировалась, в результате чего резко снизилось количество научно-технических структур, которые сохранились только на крупных предприятиях. Только за первые три года реформ количество научных центров сократилось на 13 %, а численность научных работников уменьшилась на 41 % [5].

На сегодняшний день в государственных научных центрах сконцентрировано значительное количество квалифицированных ученых и специалистов, сохранены научные и научно-педагогические школы. Эти центры обладают развитой материально-технической базой, включающей уникальные стенды и установки для проведения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ [2].

Финансирование научно-исследовательских разработок в России было сдерживающим фактором развития науки, в том числе вузовской. Это положение сохраняется и в настоящее время.

Как правило, большая часть расходов на развитие отечественной науки покрывается за счет государственного финансирования, но в условиях рыночных отношений активизировались и другие источники, при этом доля федерального бюджета снижается. Такими источниками являются собственные средства и средства частных предпринимателей.

Ограниченность бюджетного финансирования отрицательно сказалась на масштабах фундаментальных исследований, особенно в вузах. Существующие раньше модели взаимодействия вузовской науки и промышленности практически распались. Исходя из этих условий, научные исследования в вузах осуществляются за счет собственных внебюджетных средств, формируя «портфель заказов» на исследования за счет ресурсо- и фондосберегающих направлений [3].

В соответствии с положением о научной деятельности учебных заведений основными задачами вузов в области научно-исследовательской работы являются:

- приоритетное развитие фундаментальных исследований как основы для создания новых знаний;
- освоение новых технологий, в том числе и в сфере образования;
- становление и развитие научных школ и научных коллективов;
- обеспечение подготовки в вузах квалифицированных специалистов и научно-педагогических кадров;
- исследования и разработка теоретических и методологических основ формирования и развития высшего образования;
- усиление влияния науки на решение образовательных и воспитательных задач, укрепление определяющего характера науки для развития высшего образования;
- развитие прогрессивных форм научно-технического сотрудничества с научными, проектно-конструкторскими организациями и промышленными фирмами с целью совместного решения важнейших научно-технических задач, создания высоких технологий и использования вузовских разработок в производстве;
- развитие инновационной деятельности вузов с целью создания конкурентоспособных образцов новой техники, технологии, продукции;
- создание условий для защиты интеллектуальной собственности и авторских прав исследователей и развитие вузовской науки с целью выхода научных коллективов вузов на мировой рынок высокотехнологичной продукции;

- расширение международного научно-технического сотрудничества с учебными заведениями и фирмами зарубежных стран;
- создание качественно новой экспериментально-производственной базы высшей школы;
- развитие финансовой основы исследований и разработок за счет исполнения внебюджетных средств и инновационной деятельности.

Все задачи вузовской науки взаимосвязаны и взаимообусловлены и непосредственно или косвенно влияют на образовательный процесс и качество подготовки специалистов. Это утверждение, безусловно, потому что, реализуя те или иные задачи, научные сотрудники вузов вовлекают в исследования студентов, которые получают определенные творческие навыки в работе. Кроме того, у студентов вырабатываются такие качества, как дисциплинированность, исполнительность, обязательность и ответственность. Практика показывает, что студенты, занимающиеся наукой, хорошо учатся, активны в общественной жизни и нередко после окончания вуза работают в научных или образовательных сферах.

Все вышеизложенное позволяет утверждать, что научно-исследовательская работа в вузе многогранно влияет на подготовку специалистов высшей квалификации и бакалавров. Специфика подготовки менеджеров обуславливает и направления научных исследований, значительно снижая их границы и упрощая требования к материально-технической базе. Однако следует отметить, что помимо выпускающих кафедр, наукой занимается профессорско-преподавательский состав. Сотрудники этих кафедр ведут самостоятельные темы исследований или участвуют в выполнении тематики межкафедральных и межвузовских научных структур.

К условиям, способствующим развитию научно-исследовательских разработок, относится и систематическое пополнение, и обновление библиотечных фондов, в том числе периодических изданий.

Ограничение финансирования вузов отрицательно сказалось на условиях создания и поддержания научного потенциала. Учитывая, что научная деятельность вуза является составной частью процесса обучения и подготовки специалистов, возникает необходимость в целях повышения качества подготовки специалистов, обеспечения развития научного потенциала вуза и создания единой информационной среды.

В зависимости от профиля вуза научный потенциал характеризуется различными составляющими, но при этом основными элементами являются: кадры, материально-техническая база, финансы.

В зависимости от значимости информационное обеспечение может рассматриваться как составляющая материально-технической базы или выделяться отдельным слагаемым.

Научный потенциал, которым располагает образовательное учреждение, предопределяет и основные направления исследований. В гуманитарных, экономических вузах (факультетах) основными научными направлениями являются исследования прикладного характера.

Проводимые исследования в экономических вузах (факультетах) позволяют считать, что основными направлениями научной деятельности являются:

- подготовка кадров высшей квалификации – выполнение диссертационных исследований на уровне кандидатских и докторских работ;
- обсуждение результатов научных исследований на форумах различных уровней;
- написание и издание научных работ (монографий, учебных пособий и учебников, статей, тезисов, докладов);
- прикладные исследования по заявкам потребителей научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР).

Естественно, все эти направления предопределяют повышения качества преподавательского труда, приобретение дополнительного интеллектуального капитала, который будет передаваться студентам в виде новых или обновленных лекционных и практических занятий и способствовать созданию научных школ и направлений.

Прикладные исследования, как правило, выполняются либо по заявкам заказчиков – потребителей научных разработок, либо по инициативе творческих коллективов (кафедральных или межкафедральных). В настоящее время получили развитие такие творческие связи, когда предприятие предоставляет студентам места для прохождения практики, а вузы в счет оплаты данных услуг выполняют для предприятия научные разработки. Эта форма сотрудничества обоюдовыгодна: она позволяет активизировать научную деятельность вузов, привлекать студентов к научным исследованиям, расширять их кругозор, глубже изучать производственные проблемы, получать практические навыки управления. Такого вида исследования проводятся на бесплатной основе, но вуз должен расходы, связанные с их выполнением, относить на затраты по НИОКР в соответствии с плановой сметой расходов.

Качество образовательных услуг повышается при росте удельного веса сотрудников с учеными степенями и званиями. Одновременно создаются условия для привлечения студентов к выполнению хоздоговорной тематики, что также способствует формированию у студента профессиональных качеств.

Участие студентов в научной работе следует характеризовать как вид внеаудиторной, самостоятельной работы, необходимой для получения навыков исследования, закрепления теоретических знаний, приобретения навыков решения практических задач. В ходе выполнения студенческих научных исследований определяется их целевая направленность, где четко прослеживается воздействие научно-исследовательской деятельности на формирование профессиональных качеств специалиста, а, следовательно, и на качество обучения. Одновременно с профессиональными качествами у студентов развиваются и такие качества, как устремленность, любознательность, тяга к научным экспериментам и поиску. Эти качественные признаки необходимы для подготовки молодых специалистов, а для многих студентов научно-исследовательские работы создают возможность научной карьеры. Не случайно вуз рассматривают как сферу инновационной предпринимательской деятельности молодежи. В сфере высшего образования функционируют инновационные структуры, которые занимаются производством и реализацией наукоемкой продукции.

Организация молодежных центров инновационной предпринимательской деятельности в вузах способствует созданию творческих коллективов, способных решить организационные, научно-технические и технологические проблемы. Однако, как отмечалось выше, на протяжении последних десяти лет связи вузов с производством разрушались. Действующее предприятия неохотно предоставляют места для производственной и преддипломной практики и не обеспечивают достоверной и современной информацией, что не способствует развитию научно-исследовательских работ студентов (НИРС) и снижает качество выпускных квалификационных работ [1].

Научная деятельность студентов, как правило, не оплачивается из-за отсутствия средств на эти цели, что не стимулирует результативность их работы. В экономических структурах (вузах, факультетах) наиболее распространенными и интересными для исполнителей являются информационные технологии в сфере управления вузом и учетной политики [6].

Исследования последних лет подтверждают, что наиболее распространенной формой мотивации научной деятельности студентов является:

– оплата труда студентов, занятых научными разработками, сбором и обработкой информации, формированием банка данных по исследуемой проблеме;

– поощрение студентов – победителей внутривузовских и межвузовских конференций, смотров, конкурсов научных работ, олимпиад в виде оплаты командировок, премий, памятных подарков, публикаций докладов, рекомендаций в бюджетную аспирантуру [4].

Подтверждая гипотезу об интеграции научных исследований в менеджмент-образование и качества образования, следует отметить, что вузы даже в условиях острого финансового дефицита должны повсеместно обеспечивать условия для развития научной деятельности, повышать качество исследовательских работ, постоянно совершенствовать систему мотивации исследований.

*Библиографический список*

1. Гении в строю. Первая в стране научная рота служит Родине // Аргументы и факты. – 2013. – № 36. – С. 19.
2. Индикаторы инновационной деятельности: 2014: статистический сборник. – М. : Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»; 2014. – 472 с.
3. Индикаторы образования: 2013: статистический сборник. – М. : Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»; 2013. – 280 с.
4. Лоханова, В. Н. Преемственность поколений в вузовской научной школе / В. Н. Лоханова, М. А. Горина // Управление. – 2014. – № 4(6). – С. 29–35.
5. Образование в цифрах : 2013 : краткий статистический сборник. – М. : Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». – 2013. – 80 с. – ISBN 978-5-7218-1306-1.
6. Устинова, Д. Организация научно-исследовательской работы в вузе / Д. Устинова // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 2. – С. 131–136.

УДК 378:316.3(470)

С.К. Куижева

## РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМА МОНИТОРИНГА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ (НА ПРИМЕРЕ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ)

*Аннотация.* Предложен механизм сочетанного проведения индикативного и репрезентативного мониторинга вузовской деятельности. Обоснован механизм отбора объектов (вузов, учебных программ) индикативного мониторинга.

*Ключевые слова:* система высшего образования России, индикативный и репрезентативный мониторинг, саморегулируемые организации образовательной деятельности, механизмы теории активных систем.

Saida Kuizheva

## DEVELOPMENT OF THE MECHANISM OF MONITORING THE SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS (ON THE EXAMPLE OF THE HIGHER EDUCATION SYSTEM OF RUSSIA)

*Annotation.* In the given article, the mechanism of the combined realization of indicative and representative monitoring of high school activity is offered. The mechanism of matter selection (universities, training programs) of indicative monitoring is proved.

*Keyword:* higher education system of Russia, indicative and representative monitoring, self-regulating organizations of educational activity, mechanisms of the theory of active systems.

Роль и место высшего образования в народном хозяйстве страны стремительно меняется. Вуз теперь не просто учебное заведение с фиксированным государственным заданием на специалистов определенного профиля, работающее в стационарных условиях. Это хозяйствующий субъект, производящий образовательные услуги в рыночных условиях, характеризуемых спросом и предложением, высокой конкуренцией. Вуз, как правило, – центр учебно-научного производственного кластера развития региона или отрасли народного хозяйства. В стенах вуза в основном решается задача смены парадигмы управления человеческим ресурсом, состоящая в переходе от управления персоналом к управлению человеческим капиталом. Теперь он не может ограничиться простой передачей знаний, а должен сформировать у специалистов устойчивые компетенции. Интеграция мировой экономики требует универсальности систем обучения специалистов различных стран, что также ведет к модернизации структуры, учебных программ, организации учебного процесса в вузах.

Таким образом, необходимо постоянное и своевременное совершенствование деятельности вузов. Оно невозможно без хорошо отлаженной системы мониторинга вузовской деятельности. Для управления этим процессом с 2013 г. Минобрнауки РФ ежегодно проводит мониторинг эффективности вузовской деятельности [3]. Вузовское сообщество оказалось не готово к нему во всех смыслах: нет общепринятой методики, нет согласованности действий сторон, нет единства целей. Министерство и вузы оказались по разные стороны процесса, в котором заинтересованы не только непосредственные участники (министерство и вузы), но и экономика страны, представленная предприятиями, отраслями, регионами, ее население.

В исследованиях 2013 г. принимали участие: в обязательном порядке – 541 государственный вуз и 994 филиалов, на добровольных началах – 70 негосударственных вузов и 97 филиалов. Это очень большая работа (затратная и трудоемкая) и больше походила на разовую акцию. Совершенно очевидно, что мониторинг необходим постоянный, мало затратный, не обременительный ни для какой из сторон и эффективный (дающий максимум информации и управляющий развитием вузов).

По итогам этой проверки неэффективными признана четверть бюджетных вузов и чуть мень-

шая часть коммерческих. Минобрнауки РФ предприняло ряд мер по реорганизации слабых государственных вузов. Это большой стресс для образовательной системы. Она не способна справиться с ним не только сохранив, а и приумножив показатели образовательной и научной деятельности. Нужна не компания, а системная, спокойная работа по мониторингу отечественных вузов, приносящая положительный эффект и отдельным вузам и системе в целом.

Цель настоящего исследования состоит в разработке общей идеологии мониторинга и соответствующего математического инструментария социально-экономических систем (СЭС), каковой является система высшего образования страны.

В работе [1], посвященной обеспечению технико-технологической живучести и безопасности различных автоматизированных систем управления железнодорожной отрасли, предлагается прогрессивная технология, использующая принципы организации мониторинга, выработанные в живой природе. Это технология без труда может быть использована в нашем случае. Авторы [1] предлагают изменить структуру и ввести в исследуемой системе дополнительные функции, включающие:

- установку «сторожевых постов» на «подступах» к ядру системы;
- демпфирование «атак» внешней среды;
- компенсацию ненормативных внутренних «поломок» системы;
- «предоставление» ложных объектов для «атак» внешней среды, потеря дееспособности которых послужит индикатором для включения экстренных мер защиты (например, закрытия ядра системы);
- установку программ активного тестирования существующего уровня информационной безопасности, имитирующих возможные воздействия внешней среды, что позволит развить систему защиты по образу прививки организма человека от инфекционных заболеваний.

В нашем случае «сторожевыми постами» являются специально отобранные вузы, типичные в своей сфере образовательной деятельности, находящиеся под постоянным мониторингом. Это индикаторы развития системы высшего образования страны. Механизм отбора вузов для индикативного мониторинга рассмотрен ниже (рис. 1, модель, определяемая соотношениями (1) – (5)).

Под «атаками» внешней среды понимаются воздействия различного характера, «сбивающие» систему образования с режима стационарного и эффективного функционирования. Воздействия могут быть экономические (изменение технологического уклада в отдельных отраслях, экономические санкции), финансовые (кризисы, изменение цен на экспортируемое сырье, изменение курса национальной валюты), социальные (демографические «ямы», дисбаланс рождаемости и смертности населения, изменение структуры потребления и пр.). Демпфирование «атак» означает снижение негативных последствий за счет разработки превентивных мер. Одной из таких мер является придание вузам большей экономической свободы, превращение их в хозяйствующих субъектов, функционирующих на рынках труда и образовательных услуг. В этом случае вуз имеет собственные финансовые поступления от образовательной и научной деятельности, осуществляет рыночную стратегию развития (проводит мониторинг спроса и предложения образовательных услуг, оптимизацию портфеля образовательных проектов, формирование адекватного кадрового обеспечения).

Ненормативные внутренние «поломки» системы – сбои в работе образовательного конвейера страны (некомпетентное управление, ангажированность). Компенсация этих сбоев возможна за счет развития законодательной и нормативной базы, внедрения в образовательную сферу современных управленческих технологий: саморегулируемые организации (СРО) [2], прогрессивные системы стимулирования деятельности (теория активных систем ТАС) [4].

Образовательные СРО в регионах и отраслях позволят приблизить процедуры принятия решений к заинтересованным и более квалифицированным исполнителям, сохранив за министерством функции контроля и стратегического планирования образовательной деятельности.

ТАС предоставляет современные схемы стимулирования индивидуального и коллективного труда, слабо используемые в настоящее время в образовательной сфере. Например, автор [4] подробно исследует механизмы стимулирования в матричных структурах – перспективная модель, на которую переходят многие вузы: по вертикали этой матрицы стоят кафедры, обеспечивающие учебный процесс кадрами, методическими материалами, а по горизонтали образовательные проекты, определяемые на конкурсной основе. Всего в цитируемой монографии рассмотрено более сорока типовых механизмов принятия решений, с помощью которых можно сформировать эффективную систему управления вузом в различных условиях образовательной деятельности.

Обеспечение информационной безопасности в сфере образования трансформируется в задачу сохранения и приумножения интеллектуального потенциала страны. В настоящее время, например, развивая мобильность в среде преподавателей и студентов, интегрируясь в Болонский процесс, мы способствуем утечке идей, технологий и кадров. Следует разработать:

- механизмы формирования интеллектуальной собственности (ИС), как отдельных физических лиц – сотрудников вуза, так и образовательных учреждений в целом;
- механизмы рыночного оперирования ИС;
- рыночные механизмы согласования интересов сотрудников, потребителей кадров и образовательных услуг (в том числе и зарубежных), государства;
- Задача «предоставления» ложных объектов для «атак» внешней среды для системы высшего образования на наш взгляд не является актуальной.

Разработанный в [1] адаптивный алгоритм обеспечения безопасности АСУ (см. рис. 1 – надписи на рисунке приведены в соответствие с темой данного исследования), включает механизмы пассивной и активной диагностики, индикативный и репрезентативный мониторинг.

В нашем случае общая логика мониторинга системы высшего образования включает следующие процедуры:

- Постановка целей и задач мониторинга. Осуществляется правительством, собственно министерством с целью обеспечить высокий уровень предоставления образовательных услуг;
- Разработка методики мониторинга деятельности вузов (гибкой, мало затратной, эффективной), включающей постоянно функционирующий индикативный мониторинг (ИМ);
- Анализ результатов ИМ, который при необходимости переходит в репрезентативный мониторинг (РМ);
- Анализ результатов РМ, на основании которого осуществляются расчет и управление изменениями в вузовской системе, в общем, и в отдельных вузах, в частности.

В качестве объектов мониторинга могут выступать собственно вузы, их кадровый и научный потенциал, учебные программы.

В [5] анализируется и развивается активно-пассивный подход к моделированию, который позволяет избежать возникающие при мониторинге и управлении вычислительные затруднения. При этом предлагается использовать теорию самоорганизации вычислительных процессов, снимающую жесткие ограничения на условия мониторинга и моделирования. Суть подхода состоит в том, что из всего набора исходных данных, полученных (пассивно) в результате мониторинга, для моделирования исследуемых процессов отбираются (активная составляющая метода) наблюдения, обеспечивающие устойчивость и точность вычислительного процесса.

Рассмотрим далее особенности индикативного и репрезентативного мониторинга. Первый использует некоторые индикаторы, легко и быстро измеряемые и коррелированные с ключевыми показателями работы системы. Поэтому индикативный мониторинг не дорог и оперативен. К репрезентативному мониторингу предъявляются требования полноты обследования. На его реализацию потребуется много времени и средств.

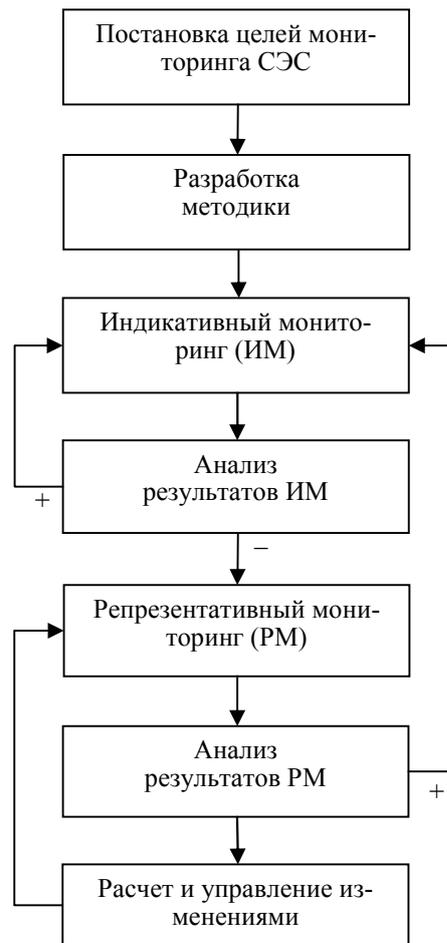


Рис. 1. Алгоритм мониторинга сложных социально-экономических систем

Схема, представленная на рисунке 1, сочетано использует индикативный и репрезентативный мониторинг. Индикативный мониторинг проводится постоянно (без больших затрат и своевременно выдавая информацию). Если система работает стабильно, этот режим сохраняется. Если он показывает нестабильность (значимые изменения в системе), то включается режим репрезентативного мониторинга. Далее, в зависимости от результатов функционирования СЭС.

Рассмотрим вслед за авторами [5] механизм осуществления отбора данных и построения модели.

Пусть модель эффективности вузов оценивается линейной моделью от установленных факторов:

$$y = \sum_{j=1}^m a_j x_j + \varepsilon = ax + \varepsilon, \quad (1)$$

где  $x = (x_1, x_2, \dots, x_m)^T$  –  $m$ -мерный входной вектор факторов,  $y$  – выход объекта (степень эффективности вуза),  $a = (a_1, a_2, \dots, a_m)^T$  – вектор искомых весовых коэффициентов,  $\varepsilon$  – ошибка наблюдения выходной величины  $y$  с нулевым математическим ожиданием  $M(\varepsilon) = 0$  и постоянной дисперсией – условия применения метода наименьших квадратов для расчета вектора  $a$  параметров модели.

Компонентами входного вектора могут быть как независимые переменные, так и их степени и произведения. Этим самым расширяется вид модели (1). Относительно независимых переменных модель в этом случае будет нелинейной.

Для идентификации модели (1) достаточно из  $n > m$  имеющихся наблюдений отобрать  $m$  штук, составить систему линейных алгебраических уравнений и решить ее:

$$A_0 a = Y, a = A_0^{-1} Y = ZY, \quad (2)$$

где  $A_0 = \{x_{ij}\}$  – матрица значений  $j$ -го фактора в  $i$ -ом наблюдении,

$Y = (y_1, \dots, y_m)^T$  – наблюдения выходной величины. Чувствительность оценок  $a$  к небольшим изменениям вектора  $Y$  можно определить выражением

$$S_{ji} = \frac{da}{dy} = Z. \quad (3)$$

Элемент  $z_{ji}$  матрицы  $Z$  отражает чувствительность  $a_j$  к  $i$ -ому наблюдению,  $i$ -ый столбец  $Z$  характеризует чувствительность всего вектора  $a$  к  $i$ -му наблюдению. Численную оценку чувствительности можно получить, вводя различные нормы матрицы  $Z$  и ее столбцов.

Задача сводится к нахождению такого набора наблюдений, при котором решение будет мало чувствительно к ошибочно наблюдаемым значениям  $y$ . По сути, мы выбираем те объекты наблюдения, характеризующие вектора которых ортогональны между собой (или максимально близки к этому состоянию).

Матрица  $Z$  не зависит от значений вектора  $Y$ , т. е. нам не нужно заблаговременно знать степень эффективности соответствующего вуза.

В работе [5] предложено перераспределить наблюдения в  $X_0$  таким образом, чтобы с увеличением номера уравнения чувствительность решения убывала, тогда наиболее чувствительное уравнение окажется на первом месте. Вводя нижней строкой новое уравнение (отражающее новое наблюдение) и выводя соответственно первую строку получим матрицу  $X_1$ , для которой вся процедура повторится. Перерасчет  $A_1^{-1}$  по  $A_1$  и  $A_0^{-1}$  осуществляется по формулам, приведенным в [5].

$$A_0 = \left[ -\frac{a_0^T}{A} \quad - \right], A_0^{-1} = [k_0 : K]. \quad (4)$$

Здесь  $a_0^T$  – первая строка матрицы  $A_0$ , а  $A$  – включает оставшиеся  $m-1$  строк,  $k_0$  – первый столбец  $A_0^{-1}$ ,  $K$  – матрица  $m \cdot (m-1)$ , содержащая остальные  $m-1$  столбцов. Введем новую строку, тогда исходная матрица и ее обращение примут вид

$$A_1 = \left[ -\frac{A}{a_1^T} \quad - \right], A_1^{-1} = [C : c_1], \quad (5)$$

где  $C$  – матрица размера  $m \cdot (m-1)$  и  $c_1$  – последний столбец  $A_1^{-1}$ .

При этом используется известный факт, что перемена местами строк матрицы  $A$  влечет за собой перестановку соответствующих столбцов в  $A^{-1}$ . Алгоритм заканчивается при полном переборе  $n$  наблюдений. Различные начальные  $A_0$  приводят, в общем, к различным конечным наборам наблюдений, отличающихся устойчивостью вычислительного процесса к ошибкам в данных, поэтому здесь целесообразны самоорганизующиеся процедуры.

#### Библиографический список

1. Ададунов, С. Е. Живучесть систем массового обслуживания на железнодорожном транспорте / С. Е. Ададунов, А. В. Честа // Вестник РГУПС. – 2008. – № 1.
2. Белоцерковский, А. Саморегулируемые организации в высшем профессиональном образовании: «прогноз погоды» / А. Белоцерковский // Высшее образование в России. – 2008. – № 12.
3. Информационно-аналитические материалы по результатам проведения мониторинга эффективности образовательных организаций высшего образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://indicators.miccedu.ru/monitoring/> (дата обращения : 17.08.2015).
4. Лябах, Н. Н. Техническая кибернетика на железнодорожном транспорте / Н. Н. Лябах, А. Н. Шабельников. – Ростов н/Д. : СКНЦ ВШ, 2002.
5. Новиков, Д. А. Теория управления организационными системами / Д. А. Новиков. – М. : МПСИ, 2005. – 584 с.

**АВТОРЫ «ВЕСТНИКА УНИВЕРСИТЕТА» № 1 / 2016**

<b>Акалович Ростислав Игоревич</b>	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: akalovich92@mail.ru
<b>Алешина Ирина Викторовна,</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: lalyoshina@gmail.com
<b>Алиев Ульви Тахир оглы</b>	канд. физ.-мат. наук, руководитель, Каспийский центр изучения качества жизни e-mail: ulvi.aliyev1963@gmail.com
<b>Ананьева Надежда Анатольевна</b>	ассистент, ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет СХА им. К.А. Тимирязева» e-mail: nadva001a@mail.ru
<b>Андрианов Алексей Юрьевич</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых» e-mail: nirt1960@mail.ru
<b>Аникин Борис Александрович</b>	д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: guu_logistika@mail.ru
<b>Аникин Олег Борисович</b>	д-р экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: anikin-oleg-b@mail.ru
<b>Бардина Ирина Валентиновна</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: pismo27@list.ru
<b>Бляблина Диана Александровна</b>	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: dianisimo@gmail.com
<b>Бобылева Татьяна Александровна</b>	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: t.bobyleva@econom.gazprom.ru
<b>Ботгаев Алим Юсупович</b>	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: alimucci@gmail.com
<b>Браилко Дмитрий Михайлович</b>	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: bdm3107@gmail.com

<b>Букова Анна Александровна</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский государственный университет леса» e-mail: annabukova@yandex.ru
<b>Бычкова Светлана Георгиевна</b>	д-р экон. наук, доцент, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: svetlana-bychkova@yandex.ru
<b>Володин Анатолий Алексеевич</b>	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: volodinaa1@yandex.ru
<b>Гатауллин Тимур Малютович</b>	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: gataullin@inbox.ru
<b>Година Татьяна Алексеевна</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: t.godina@guu.ru
<b>Гончаров Леонгард Леонгардович</b>	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: xtrance@mail.ru
<b>Гулькова Елена Леонидовна</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: lega05@mail.ru
<b>Гуреев Павел Михайлович</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: pmg-dom@mail.ru
<b>Дашков Андрей Александрович</b>	канд. техн. наук, доцент, директор института, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: aa_dashkov@guu.ru
<b>Дашков Михаил Андреевич</b>	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: mdashkov@yandex.ru
<b>Джамай Екатерина Викторовна</b>	д-р экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «МАТИ – Российский государственный технологический университет им. К.Э. Циолковского» e-mail: dzhamay@inbox.ru
<b>Дианина Елена Вадимовна</b>	ассистент кафедры, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: elena-dianina@yandex.ru
<b>Доев Валерий Казбекович</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова» e-mail: doev.valerij@mail.ru
<b>Ершова Наталья Борисовна</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: natborer@mail.ru

<b>Жуков Вадим Анатольевич</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: vadim.zhukov@inbox.ru
<b>Захарова Светлана Арменовна</b>	канд. социол. наук, преподаватель, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» e-mail: sa.zakharova@migsu.ru
<b>Кабанов Андрей Андреевич</b>	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: andreycabanov1991@gmail.com
<b>Кириллов Александр Викторович</b>	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: kirillov1407@gmail.com
<b>Кириллов Виктор Николаевич</b>	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: kirillov44@yandex.ru
<b>Кириллова Оксана Юрьевна</b>	канд. экон. наук, доцент, преподаватель, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: cg_123@mail.ru
<b>Киселева Ольга Максимовна</b>	студент, ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых» e-mail: kiseleva.02.02@mail.ru
<b>Ковалева Татьяна Константиновна</b>	канд. юрид. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова» e-mail: tatyana-kovaleva@inbox.ru
<b>Кондратьев Алексей Евгеньевич</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: kondratyev.guu@inbox.ru
<b>Косинова Марина Ивановна</b>	канд. филос. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: kosimarina@yandex.ru
<b>Кострюков Владимир Александрович</b>	д-р экон. наук, заместитель директора института, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: ukolovdom@mail.ru
<b>Крамаренко Валерия Николаевна</b>	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: coltd@rambler.ru
<b>Красюкова Ирина Викторовна</b>	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: irina-krasyukova@mail.ru

<b>Кузьмина Елена Юрьевна</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: kuzmina.ey@mail.ru
<b>Куижева Саида Казбековна</b>	канд. физ.-мат. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Майкопский государственный технологический университет» e-mail: s.kuigeva@yandex.ru
<b>Купцова Елена Валентиновна</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: sakuptsov@mail.ru
<b>Маляева Вера Сергеевна</b>	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: veramalyaeva@gmail.com
<b>Мамаев Сиражутдин Магомеддагирович</b>	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: cerjik777@mail.ru
<b>Мамиконян Нарине Владимировна</b>	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: narine_2007@bk.ru
<b>Мамсурова Залина Таймуразовна</b>	главный консультант пресс-службы, Постоянное представительство РСО-Алания при Президенте РФ e-mail: z-ironova@mail.ru
<b>Махалин Виктор Николаевич</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: mahalinviktor@mail.ru
<b>Махалина Оксана Михайловна</b>	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: moxanam@mail.ru
<b>Мацкуляк Дмитрий Иванович</b>	канд. экон. наук, генеральный директор, ООО «Юкон Лайн» e-mail: midio@mail.ru
<b>Мацкуляк Иван Дмитриевич</b>	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: mid48@mail.ru
<b>Нагдалиев Немат Зейнал оглы</b>	канд. экон. наук, атташе, Посольства Азербайджанской Республики в РФ e-mail: n.naghdaliyev@gmail.com
<b>Николотова Светлана Владимировна</b>	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: orange.nsv@gmail.com
<b>Никулин Владимир Витальевич</b>	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: vnikulin555@gmail.com

<b>Переверзев Андрей Викторович</b>	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: pereverzev_a@inbox.ru
<b>Перминова Анастасия Андреевна</b>	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: perminova91@bk.ru
<b>Позов Дионис Анастасович</b>	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: dionispozov@mail.ru
<b>Рогоуленко Татьяна Михайловна</b>	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: tmguu@mail.ru
<b>Рыбкина Мария Васильевна</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный педагогический университет им. И.Н. Ульянова» e-mail: marija.rybkina@yandex.ru
<b>Сазанова Светлана Леонидовна</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: sazanova@mail.ru
<b>Сазонов Андрей Александрович</b>	канд. экон. наук, ст. преподаватель, ФГБОУ ВО «МАТИ – Российский государственный технологический университет им. К.Э. Циолковского» e-mail: sazonovamati@yandex.ru
<b>Сазонова Марина Владимировна</b>	ст. преподаватель, ФГБОУ ВО «МАТИ – Российский государственный технологический университет им. К.Э. Циолковского» e-mail: sazonovamati@yandex.ru
<b>Сакало Евгений Юрьевич</b>	аспирант, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: evg.sakalo@gmail.com
<b>Сакульева Татьяна Николаевна</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: sakulyeva_tn@mail.ru
<b>Седова Елена Ивановна</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: esedova-guu@mail.ru
<b>Смирнов Евгений Николаевич</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: smirnov_en@mail.ru
<b>Смоленская Светлана Владимировна</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный технический университет» e-mail: lana.smolenskaya@bk.ru

<b>Тактарова Юлия Игоревна</b>	студент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: juliagt@mail.ru
<b>Твердола Наталья Михайловна</b>	преподаватель, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: nm_tverdola@guu.ru
<b>Терехова Анна Евгеньевна</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: anterehova@guu.ru
<b>Типалина Мария Валерьевна</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: mariatipalina@yandex.ru
<b>Третьякова Ирина Олеговна</b>	канд. экон. наук, доцент, преподаватель, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: tretyakova-guu@mail.ru
<b>Уколов Владимир Федорович</b>	д-р экон. наук, профессор, первый проректор, НОУ «Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС» e-mail: ukolovdom@mail.ru
<b>Францева-Костенко Елена Евтифеевна</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», филиал в г. Нижнем Новгороде e-mail: frank4u@mail.ru
<b>Хасьянова Эльвира Мансуровна</b>	аспирант, НОУ «Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС» e-mail: khasyanovaem@yahoo.com
<b>Хрипунова Анна Сергеевна</b>	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «ГУУ» e-mail: econom@gazprom.ru
<b>Черников Сергей Юрьевич</b>	канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Российский университет дружбы народов» e-mail: chernikov.mirbis@gmail.com
<b>Шейкин Дмитрий Игорьевич</b>	аспирант, ФГБОУ ВО «Российский университет дружбы народов» e-mail: dmitriy.scheikin@yandex.ru
<b>Юдина Елена Николаевна</b>	д-р социол. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет» e-mail: elena_nikolaevna@inbox.ru