Вестник университета

http://www.vestnik.guu.ru/

Теоретический
и научно-методический журнал

Издается с января 1999 г.

№ 9/2018

Редакционный совет

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

Редакционная коллегия

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

**Журнал входит в Перечень ВАК
рецензируемых научных изданий,
в которых должны быть опубликованы
основные научные результаты
диссертаций на соискание ученой
степени кандидата наук, на соискание
ученой степени доктора наук
по направлениям 08.00.00
(экономические науки), 19.00.00
(психологические науки) и 22.00.00
(социологические науки)**

© ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», 2018

VESTNIK UNIVERSITETA

http://www.vestnik.guu.ru/

Scientific and methodological journal

Published since January 1999

№ 9/2018

Editorial council

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

Editorial board

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

**The journal is included in the list
of Higher Attestation Commission
of peer-reviewed scientific publications,
where a basic scientific results
of dissertations on competition
of a scientific degree of candidate of sciences
and on competition of a scientific degree
of doctor of sciences in the field 08.00.00
(Economic Sciences), 19.00.00
(Psychological Sciences) and 22.00.00
(Sociological Sciences) must be published**

© State University of Management, 2018

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

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

Главный редактор
И.В. Грошев

Ответственный за выпуск
Л.Н. Алексеева

Редакторы
Ю.С. Никитина
Е.В. Таланцева

Выпускающий редактор
и компьютерная верстка
Е.А. Малыгина

Технический редактор
О.А. Дегтярева

Дизайн обложки
Л.Н. Алексеева

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

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

ЛР № 020715 от 02.02.1998 г.
Подп. в печ. 28.11.2018 г.
Формат 60×90/8
Объем 21,75 печ. л.
Бумага офисная
Печать цифровая
Тираж 1000 экз.
(первый завод 100 экз.)
Заказ № 182

Издательство: Издательский дом ГУУ
(Государственный университет управления)

Издается в авторской редакции

Ответственность за сведения,
представленные в издании, несут авторы

Все публикуемые статьи прошли
обязательную процедуру рецензирования

Editor-in-Chief
I.V. Groshev

Responsible for issue
L.N. Alekseeva

Editors
Yu.S. Nikitina

E.V. Talantseva

Executive editor
and desktop publishing
E.A. Malygina

Technical editor
O.A. Degtyareva

Cover design
L.N. Alekseeva

Registered in the Roskomnadzor
№ 77-1361 from 10.12.1999

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

LR № 020715 from 02.02.1998
Signed to print 28.11.2018
Format 60×90/8
Size is 21,75 printed sheets
Offset paper
Digital printing
Circulation 1000 copies
(the first factory 100 copies)
Print order № 182

Publishing: Publishing house
of the State University of Managment

Published in author's edition

Responsible for the information
presented in the publication are the autors

All published articles have undergone
a mangatory review process

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

Воронцова Ю.В., Горячева Я.В.
Проблемы управления клиентоориентированностью организации 5
Долгая А.А.
Модель вирусных изменений в организационной трансформации 11
Зуденкова С.А.
Кадровая политика государственного органа: подходы к формированию 17
Кругляк Л.И., Фатхлисламова Г.Ф.
Становление негосударственных пенсионных фондов в пенсионной системе РФ 22
Лисицын М.О., Любимова Н.Г.
Процессная модель организации аутсорсинга информационных технологиий для государственных общеобразовательных комплексов 27
Рогуленко Т.М.
Контроллинг как инструмент корпоративного управления 35

СТРАТЕГИИ И ИННОВАЦИИ

Барсова Т.Н., Орлова О.В., Тарасова Н.В.
Обоснование направлений стратегии ценообразования предприятия машиностроения 42
Карханова Е.С.
Жизненный цикл инновационного территориального кластера в нефтегазовом комплексе 46
Кудряшова А.В.
Совершенствование методов оценки эффективности инновационных проектов 50
Токарев Б.Е.
Модель бизнеса стартапа инновационного продукта 55
Цыганов С.Н.
Метод проектирования стратегии кросс-продаж платных медицинских услуг на основе технологии интеллектуального управления взаимоотношениями с пациентами 59

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Грешневикова Н.А., Лаврова Л.А., Путятина Л.М.
Теоретические основы формирования ассортиментной политики машиностроительных предприятий 65
Королев Н.В.
Стратегии развития туристско-рекреационного комплекса России 69
Яковлев А.Ю.
Проблемы корпоративного управления и контроля в акционерных обществах с государственным участием 75

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Ардашев А.М.
Трансфертное ценообразование: направления развития регулирования формирования налоговых баз 79
Гришин Е.В.
Вопросы регулирования развития малого аграрного хозяйствования 85
Долгих Е.А., Ефимова М.Р.
Статистический анализ развития информационного общества в Российской Федерации 90
Матвеевский С.С.
История Центральных банков России как институтов развития (1860-1991 гг.) 95
Мусинова Н.Н.
Доработка территориальных схем обращения с твердыми коммунальными отходами: поиск решений 100
Папахчян И.А., Толмачев А.В.
Аспекты регулирования развития аграрных субъектов 105
Савин А.В.
Доминанты экономической безопасности российских промышленных организаций с участием государства в капитале: хроники «АвтоВАЗа» 110
Смирнов В.В.
Ретроспектива развития внешней зерновой торговли 118

CONTENTS

CURRENT ISSUES OF MANAGEMENT

Vorontsova Yu.V., Goryacheva Y.V.
Problems of customer-focused management of the organization 5
Dolgaya A.A.
Virus change model in organizational transformation 11
Zudenkova S.A.
Approaches to the formation of personnel policy in public authorities 17
Kruglyak L.I., Fatkhlislamova G.F.
Formation of non-state pension fund in the pension system of Russia 22
Lisitsyn M.O., Lyubimova N.G.
Process model of information technologies outsourcing organization for state comprehensive complexes 27
Rogulenko T.M.
Controlling as a corporate governance tool 35

STRATEGIES AND INNOVATIONS

Barsova T.N., Orlova O.V., Tarasova N.V.
Justification of the mechanical engineering enterprise pricing strategy directions 42
Karkhanova E.S.
The innovative territorial cluster life cycle in the oil and gas industry 46
Kudriashova A.V.
Improvement of methods for evaluating the innovative projects effectiveness 50
Tokarev B.E.
Innovative product startup business model 55
Tsyganov S.N.
A method for designing a cross-selling strategy for paid medical services based on intellectual patient relationship management technology 59

DEVELOPMENT OF INDUSTRY AND REGIONAL MANAGEMENT

Greshnevikova N.A., Lavrova L.A., Putyatina L.M.
Theoretical bases of the machine-building enterprises assortment policy formation 65
Korolev N.V.
Development strategies of the Russia tourist-recreational complex 69
Yakovlev A.Yu.
Problems of corporate management and control in joint-stock companies with state participation 75

ECONOMICS: PROBLEMS, SOLUTIONS AND PROSPECTS

Ardashev A.M.
Transfer pricing: directions of the improvements of the tax base formation regulating 79
Grishin E.V.
Regulatory issues of the small agricultural farming development..... 85
Dolgikh E.A., Efimova M.R.
Statistical analysis of information society development in Russian Federation..... 90
Matveevskij S.S.
History of the Russia Central banks as development institutions (1860-1991)..... 95
Musinova N.N.
Revision of territorial schemes of solid municipal waste management: search for solutions 100
Papakhchyan I.A., Tolmachev A.V.
Regulatory aspects of agribusiness entities development 105
Savin A.V.
Economic security dominants of the Russian industrial organizations with participation of state in capital: chronicles of avtoVAZ 110
Smirnov V.V.
A retrospective of the foreign grain trading development 118

СОДЕРЖАНИЕ

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ

Опекунов В.А., Щербинин И.В.
Исследование существующей системы разработки и реализации инвестиционно-строительных проектов 122
Щукина Т.В.
Тенденции и проблемы развития бюджетных инвестиций 127

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Милова Д.Н.
Особенности использования франчайзинга хостелами на рынке гостиничных услуг 134
Рябченко Л.И.
Перспективы развития исламского банкинга в России 140
Шарипов Ш.С.
Вопросы формирования исламской банковской системы на примере государств постсоветского пространства 147

СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРОЦЕССЫ

Новиков В.Г.
Сельская социология России: ее социальное пространство, предметная специфика и генезис 152
Четверикова Н.А.
Сопротивление персонала изменениям как реакция на состояние риска и неопределенности 159

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ПСИХОЛОГИИ

Зайцева Л.А.
Особенности выбора карьеры старшеклассниками, выпускниками вуза и субъектами, получающими второе высшее образование 164
Якухина В.И.
Особенности детерминации решения о прерывании беременности у женщин разных возрастных групп 171

*Фамилии авторов статей располагаются в алфавитном порядке

CONTENTS

INVESTMENT VALUATION

Opekunov V.A., Shherbinin I.V.
Research of the existing system of development and implementation of investment-construction projects 122
Shhukina T.V.
Trends and problems of development budget investments 127

FINANCES AND BANKING

Milova D.N.
Features of use of franchising by hostels on the market of hotel services 134
Liudmila R.I.
Prospects for the islamic banking development in Russia 140
Sharipov Sh.S.
Issues of islamic banking system formation on the example of Post-Soviet States 147

SOCIAL TECHNOLOGIES AND PROCESSES

Novikov V.G.
Russian rural sociology: its social space, subject specificity and genesis 152
Chetverikova N. A.
Personnel resistance to changes as a reaction to the state of risk and uncertainty 159

CURRENT TRENDS IN PSYCHOLOGY

Zajceva L.A.
Peculiarities of career choice by high school students, university graduates and subjects receiving a second higher education 164
Yakuhina V.I.
Peculiarities of determination of decision about termination of pregnancy in women of different age groups 171

*The surnames of the authors of articles are arranged in alphabetical order

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 338.2 JEL M31 DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-5-10

Воронцова Юлия Владимировна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *jvms2008@yandex.ru*

Горячева Яна Витальевна
студент, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *gorjacheva555@mail.ru*

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. *Рассмотрены области допустимого использования традиционных теоретических подходов к оценке и управлению клиентоориентированностью организации и возможности применения их на практике. Уточнено понятие клиентоориентированности, а также исследованы области наиболее целесообразного использования традиционных методов, позволяющих осуществлять различные функции управления клиентоориентированностью организации. Выделены основные индикаторы, позволяющие дать оценку уровню клиенторориентированности организации, логически обоснован их выбор с применением эвристических методов.*

Ключевые слова: *индикатор, инструмент ведения бизнеса, клиентоориентированность, конкурентное преимущество, методическая база, система измерения, фокусирование усилий организации.*

Voroncova Yulia
Candidate of Economic Sciences, State University of Management, Moscow
e-mail: *jvms2008@yandex.ru*

Goryacheva Yana
Student, State University of Management, Moscow
e-mail: *gorjacheva555@mail.ru*

PROBLEMS OF CUSTOMER-FOCUSED MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION

Abstract. *The fields of admissible use of traditional theoretical approaches to assessment and customer focuse management of the organization and a possibility of their application in practice are considered. The concept of customer focus is specified, and the fields of the most expedient use of the traditional methods allowing to carry out various functions of management of customer focus of the organization, are investigated. The main indicators allowing to give an assessment to the level of customer focus of the organization are allocate, their choice with application of heuristic methods logically is proved.*

Keywords: *indicator, instrument of business, customer-focused, competitive advantage, methodical base, system of measurement, focusing of efforts of the organization.*

Клиентоориентированный подход в настоящее время воспринимается как ведущая парадигма ведения бизнеса. Это связано со сложностью создания уникальных конкурентных преимуществ продукции с помощью новых цифровых технологий, а также через расширение ассортиментной линейки товаров организации, повышения ее операционной эффективности и введения грамотной ценовой политики ввиду возможности их копирования конкурентами. Однако это не относится к области «отношение к клиенту», так как его скопировать сложно. Зная своего настоящего или потенциального клиента, понимая его насущные потребности и предвосхищая его желания, появляется возможность создания продукта или услуги, от которых сложно/нельзя отказаться, что приводит к повышению лояльности имеющихся у организации клиентов и привлечению новых, а соответственно, увеличению прибыльности организации и ее долгосрочному процветанию.

Уже сегодня большинство компаний предпочитают называть себя клиентоориентированными, используя в качестве аргумента наличие у них специальных программ лояльности для своей клиентуры, куда можно отнести также безупречный сервис или наличие в организации высококвалифицированного персонала. Однако в бизнес-практике клиентоориентированность, как функция, встречается редко: 99 % организаций считают, что они относятся к клиентоориентированным, но про свою клиентоориентированность говорит только 1 %, опираясь на мнение самих покупателей [2].

© Воронцова Ю.В., Горячева Я.В., 2018

Сущностное понятие «клиентоориентированность» рассматривается в трудах многих зарубежных и отечественных ученых, а также экспертов в маркетинговой сфере (И. Манн, А. Новиков, А. Мухортова, С. Эверт, Ф. Вебстер, К. Харский, Дж. Фарлей и др.). К сожалению, единой трактовки этого понятия не существует: каждый ученый считает необходимым дать свое толкование клиентоориентированности. Практически все они придерживаются того, что клиентоориентированность непосредственно связана с удовлетворением потребностей клиентов, что позволит в дальнейшем получать дополнительные выгоды для организации. Вместе с тем, необходимо отметить неоднозначность и плюрализм мнений разных авторов относительно того, чем же на самом деле является клиентоориентированность – инструментом, процессом, стратегией, клиентским опытом, способом ведения бизнеса и т. д. Анализ специальной научной литературы в области исследования клиентоориентированности позволил авторам привести все имеющиеся формулировки понятия к единому знаменателю, тем самым уточнив его определение.

Несмотря на то, что у одних авторов клиентоориентированность определяется как один из компонентов рыночной ориентации, у других – как возможный ее аналог, в дальнейшем существует уже как самостоятельное понятие [7]. Анализ концептуальных подходов к определению клиентоориентированности организации позволил конкретизировать основное понятие как деятельность, направленную на максимальное удовлетворение потребностей и интересов существующих и потенциальных клиентов, способствующую получению дополнительной прибыли.

Клиентоориентированность предполагает управление конкурентоспособностью организации с ориентацией на потребности непосредственно потребителя продукции и обеспечивает переход от фокусирования усилий организации на конкурентной борьбе и опережении конкурентов по внедрению уникальных продуктов для удовлетворения потребностей, имеющих место на целевом потребительском рынке.

Зачастую клиентоориентированность отражается в основных стандартах деятельности организации [4]. Это обусловлено следующими причинами.

1. Стандарт организации представляет собой ориентир для достижения ее тактических и стратегических целей, на который в рамках своей рабочей деятельности опираются все сотрудники организации.

2. Использование стандарта позволяет оценить правильность действий организации и ее работников, определить уровень качества продукта, сервисного обслуживания, качество работы с клиентами, пути и способы эффективных коммуникаций, грамотное распределение времени и т. д.

3. На стандарт опираются при мониторинге выполнения работ с первого раза, что позволяет снизить вероятность ошибок и негативных отклонений от заданного им уровня качества.

4. Стандарт организации через отраженные в нем положения способствует формированию культуры (корпоративной, организационной и т. д.) организации. Стандарты, связанные с обслуживанием клиентов, являются важнейшим элементом в составе корпоративной культуры организации, что, с одной стороны, является проявлением господствующих в ней ценностей, а с другой – формирует конкретные параметры поведения ее персонала.

Клиентоориентированность в управлении конкурентоспособностью предприятия следует обозначить такими признаками, как:

– сотрудничество, основанное на отношениях, а не на продукте;

– направления развития конкурентного потенциала организации на максимизацию тех составляющих, которые в будущем обеспечат повышение удовлетворения потребителей ее продуктом, увеличение лояльности к нему и, как следствие, приведут к получению долгосрочных конкурентных преимуществ;

– восприятие организации потребителями как носителя определенной идеи (бренда), имеющей для них особую ценность;

– ориентация на увеличение доли рынка, привлечение новых и удержание существующих клиентов на целевом потребительском рынке;

– основой для сохранения и развития взаимоотношений между организацией и ее клиентами выступает сервисное обслуживание;

– максимизация потенциальных возможностей относительно качества товара, его стоимости, доставки, что обеспечивается показателями гибкости производства, инновационности и воспроизводимости [1];

– индивидуальное взаимодействие организации с клиентами и управление отношениями с клиентами на основе интерактивной технологии для увеличения ее клиентской базы;

– широкое применение информационных технологий, которые на основе разработанных процессов и знании потребностей каждого отдельного клиента дают возможность формировать уникальные предложения или же имитировать эту уникальность.

Обеспечение клиентоориентированности в управлении конкурентоспособностью организаций требует пересмотра всех основных аспектов коммуникационной и организационной деятельности. Другими словами, клиентоориентированной следует считать такую организацию, чьи задачи, структура и основные процессы разработаны для оптимизации ее взаимодействия с клиентами, то есть определении во время учета влияния внешней среды, с одной стороны, и возможностей организации – с другой [3].

Таким образом, сущностное толкование понятия клиентоориентированности учеными демонстрирует его разноплановость и многогранность, что отражается на перечне управленческих мероприятий по реализации клиентоориентированного подхода. Клиентоориентированность – это, прежде всего, способность организации извлекать дополнительную прибыль за счет глубокого понимания и эффективного удовлетворения потребностей клиентов. В противном случае создается только видимость действий по формированию клиентоориентированности организации.

Проблема оценки управления клиентоориентированностью организаций имеет два аспекта:

1) определение эффективности оценки управления клиентоориентированностью организаций для разработки управленческих решений;

2) выбор оптимального варианта конкурентной стратегии и выявление результативности управленческой деятельности за определенный временной промежуток с учетом фактических результатов.

Оценка управления клиентоориентированностью организаций предполагает определение критериев и факторов, влияющих на уровень эффективности управленческой деятельности, их взаимозависимость, выявление резервов роста эффективности [1].

В отечественной практике управления еще не сформирован общепринятый критериальный базис оценки клиентоориентированности организаций, который включает критерии, индикаторы и сбалансированную систему качественных и количественных показателей оценки. Это обусловлено тем, что он для каждой организации является уникальным и зависит прежде всего от менеджмента организации, его отраслевой принадлежности и специфики управленческой деятельности.

Подавляющее большинство методик, разработанных для оценки уровня ориентации на клиента в организации, дает возможность измерения этого уровня на базе изучения ценностных характеристик, восприятия и поведения ее управленцев. Клиентоориентированный подход должен охватывать все процессы, происходящие в организации.

По мере развития теоретической базы в рамках изучения действий, направленных на клиента, было разработано несколько подходов к измерению уровня клиентоориентированности. Первоначально клиентоориентированность рассматривалась как альтернатива действиям, направленным на увеличение продаж среди торгового персонала, в связи с чем один из первых методов по ее оценке (шкала SOCO) был направлен на анализ степени клиентоориентированности работников и ее связь с конечными результатами продаж. Далее клиентоориентированность стала восприниматься как черта, присущая всей организации.

Некоторые ученые трактуют клиентоориентированность как продолжительный процесс и отмечают, что необходимо оценивать его степень, а не просто факт наличия или отсутствия в организации. Таким образом, появились модели, позволяющие оценить степень клиентоориентированности (рыночной ориентации), ее влияние на деятельность организации в целом, а также установить связь с другими процессами и характеристиками организации.

Авторы выбрали шкалу MKTOR, используемую для различных типов рынков и позволяющую оценить степень ориентации на клиента по сравнению с другими ключевыми элементами рыночной ориентации, такими как ориентация на основных конкурентов и межфункциональное взаимодействие, содержащее шесть показателей-индикаторов [5; 6]. Предложенная система измерения рыночной ориентации (MKTOR) состоит из 15 утверждений, оцениваемых по 5-балльной шкале Ликерта. Серьезным достижением ее авторов стало эмпирическое доказательство взаимосвязи и взаимозависимости между уровнем рыночной ориентации организации и конечными результатами ее деятельности (рост продаж, рост инновационной активности и т. п.), в связи с чем инструментарий MKTOR стал очень популярным [7].

Каждая шкала измерений, применяемая для оценки уровня клиентоориентированности, имеет некоторые ограничения. Например, шкалу SOCO не рекомендуется использовать для анализа клиентоориентированности на организационном уровне, поскольку она предназначена для межличностных измерений. Шкала CUSTOR не тестировалась в условиях переходного периода, а также не была изучена зависимость ее результатов от культурных факторов. Шкала MARKOR часто применялась в исследованиях, доказывая свою значимость, однако вопрос о ее применении на рынках с переходной экономикой остается открытым. Кроме того, эта шкала имеет чрезмерное количество индикаторов, что создает эффект перегруженности сформированной на ее основе анкеты. Шкала MORTN имеет в своей основе три шкалы – MKTOR, MARKOR и 9-факторной шкалы Дешпанде, Фарли и Вебстера – и содержит их ключевые показатели-индикаторы ориентации на клиента.

В настоящее время при оценке клиентоориентированности организации, как правило, используют эвристические методы, а именно методики экспертных оценок, при этом оценкам зачастую подвергается персонал и методы реализации поставленных перед ним целей. Отсутствие единого подхода, пробелы в оценках некоторых специфических проявлений клиентоориентированности, отсутствие количественных показателей этой оценки делают анализ в целом практически невозможным.

Индикаторы оценки эффективности управления клиентоориентированностью организаций целесообразно определить в разрезе отдельных его функций, таких как:

– эффективность анализа (сегментация целевых групп клиентов, рыночные исследования, дефрагментация, позиционирование и выбор целевых групп и рынков);

– эффективность планирования (определение эффективности разработки стратегий, программ, планов мероприятий (в срезе отдельных целевых групп, рынков, продуктов);

– эффективность организации клиентоориентированных мероприятий;

– эффективность организационного дизайна управления;

– эффективность распределения задач, полномочий и ответственности;

– эффективность коммуникационных взаимодействий;

– эффективность принятых управленческих мероприятий;

– эффективность мотивации труда работников, особенно тех, что непосредственно занимаются клиентами;

– эффективность контроля за выполнением стратегий, планов, мероприятий.

Определенные индикаторы рассматриваемой оценки и наличие разносторонних деловых связей обусловливают необходимость формирования такой системы показателей, которая бы не только демонстрировала текущее состояние, но и формировала превентивную информацию о потребителях, их поведении и обеспечивала своевременное реагирование на изменения рыночных условий. Поэтому система этих показателей должна быть многогранной, что позволит поддерживать постоянную комплексную оценку и анализ факторов, влияющих на эффективность бизнеса, и одновременно гибкой, удобной в использовании, быстро адаптируемой к новым запросам целевого рынка, способствующей согласованию экономических интересов организации и претензий клиентов.

Основными условиями при формировании системы показателей оценки управления клиентоориентированностью организации должны стать их комплексность, системность, согласованность, и, безусловно, экономическая целесообразность.

В систему количественных показателей рассматриваемой оценки целесообразно отнести:

– объемы реализации продукции в натуральных и количественных измерениях в целом по организации и в срезе продуктового ассортимента, каналов продаж, клиентских сегментов, коммуникаций;

– величины доходов в целом по организации и в срезе продуктового ассортимента, каналов продаж, клиентских сегментов, коммуникаций;

– количество инноваций и новых видов деятельности, которая покажет объем реализации по новым клиентам в целом по организации, а также в срезе продуктового ассортимента, каналов сбыта, клиентских сегментов, коммуникаций; долю рынка (общую и в срезе продуктового ассортимента);

– количество продуктов и объем продаж на одного клиента в целом по организации и в срезе клиентских сегментов.

Более полную оценку эффективности управления клиентоориентированностью организаций следует проводить с использованием расчета и анализа специфических показателей, в частности: показателей производительности труда работников; капиталоотдачи; темпов изменения объема продаж; эффективности

текущих затрат на внедрение клиентоориентированных мероприятий; показателя рентабельности продукции; эффективности коммуникационных процессов; интенсивности труда по продуктам; эффективности использования управленческих ресурсов; эффективности труда по продуктам; коэффициента соотношения темпа роста объема продаж по сравнению со среднерыночным; доли продаж отдельных продуктов; доли продаж на различных территориальных рынках.

Для измерений качественной результативности управления клиентоориентированностью организаций необходимо использовать специальные управленческие показатели, определение которых предполагает проведение конкурентных исследований неустойчивых рыночных факторов, влияющих на поведение и потребности клиентов, уровень их лояльности. Расчеты этих показателей дадут возможность организации осуществлять стратегическое управление своей клиентоориентированностью, поскольку будут сигнализировать о раннем выявлении неблагоприятных тенденций. Эти показатели преимущественно не определяют соотношение эффекта и затрат, а считаются относительными (количество сделок на одну коммуникацию с менеджером), поэтому их следует считать показателями результативности управленческой деятельности. В систему качественных показателей оценки управления клиентоориентированностью организаций стоит также включить: качественные показатели продуктового ассортимента, поскольку они демонстрируют удовлетворенность клиентов ассортиментом организации; коэффициент изменения продуктового ассортимента; коэффициент лояльности клиентов; темпы роста объемов реализации; коэффициент обновления клиентской базы; качественные показатели сбытовой деятельности; долю объема реализации продукции через различные каналы продаж, в частности по каждому товарному сегменту; долю расходов на рекламу и маркетинговые мероприятия в общем объеме реализации; коэффициент количественной изменения сбытовой сети; долю расходов на сбыт; количество продуктов на одного потребителя; количество и мощность пунктов продаж; количество запросов клиентов; количество клиентов, перешедших от конкурентов.

Для более глубокого анализа дополнительно к системе качественных показателей оценки управления клиентоориентированностью организаций целесообразно приобщить результативность управления брендом, уровень которой можно оценить такими показателями, как уровень поддержки бренда, уровень глубины проникновения бренда, степень весомости преимуществ бренда; ценность клиента для организации, которая определяется вкладом клиента в ее доходность и уровнем его лояльности; процент премиум-клиентов, что определяется количеством ключевых клиентов с высоким уровнем лояльности и степенью интерактивности, на которые менеджменту необходимо направлять больше усилий для предоставления специальных премиум-услуг; качество обслуживания (логистические цепи, потребительская логистика, качество коммуникаций, стиль продаж, компетентность работников); показатели оценки эффективности стимулирования сбыта (бонусы, объем и размер скидок, специальных предложений, экономический эффект от мероприятий и программ лояльности); коэффициент удержания клиентов, средняя стоимость удержания клиентов.

Таким образом, оценку клиентоориентированности предлагается проводить по следующим направлениям, представленным в таблице 1.

Таблица 1

Индикаторы клиентоориентированности по направлениям оценки

Качество продукта / услуги	**Персонал**	**Удовлетворенность клиента**
Функциональность и надежность продукта / услуги	Уровень профессионализма сотрудников	Прирост количества новых клиентов
Использование системного подхода и/или его отдельных элементов к управлению качеством	Наличие у сотрудников корпоративных компетенций, соответствующих их клиентоориентированности	Частота и объем покупаемого продукта / услуги организации

Составлено авторами по материалам исследования

Для проведения анализа выделенных индикаторов в дальнейшем можно использовать систему оценки, подразумевающую сопоставление реального показателя с эталоном, рассчитывая удельный вес каждого показателя в общей оценке.

Таким образом, система показателей оценки клиентоориентированности организаций должна включать количественные и качественные показатели, позволяющие объективно оценить результаты и эффективность реализуемых в организации стратегий, программ и мероприятий по удовлетворению потребностей клиентов, что позволит повысить доходность организаций.

Библиографический список

1. Воронцова, Ю. В. Обеспечение гибкости стратегии функционирования организации как фактор ее конкурентоспособности / Ю. В. Воронцова, Я. С. Редькина // Вестник университета. – 2012. – № 11. – С. 175-180.
2. Добрынина, О. Секреты клиентоориентированности // Магазин, ресторан, отель. – 2014. – № 5-6. – С. 32-34.
3. Жестков, Н. Клиентоориентированность компании и персонала на реальных примерах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://in-scale.ru/blog/klientoorientirovannost-kompanii-i-personala-na-realnyx-primerax.html (дата обращения: 27.08.2018).
4. Малышев, А. А. Организация системы клиентоориентированности компании / А. А. Малышев, Т. И. Кошелева // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2017. – № 11. – С.119-123.
5. Попов, Н. И.Экономические факторы низкой клиентоориентированности компаний в странах БРИК / Н. И. Попов, О. А. Третьяк // Российский журнал менеджмента. – 2014. – Т. 12. – № 1. – С. 109-138.
6. Резник, Г. А. Стратегическая клиентоориентированность корпорации как вызов времени / Г. А. Резник, О. В. Яшина // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2013. – № 2. – С. 67-76.
7. Slater, S. F. Market Orientation, customer value and superior performance / S. F. Slater, J. C. Narver // Business Horisons. – 1994. – Vol. 37. – pp. 1-8.

References

1. Vorontsova, Yu. V. Obespechenie gibkosti strategii funkcionirovaniya organizacii kak faktor ee konkurentosposobnosti [*Ensuring flexibility of strategy of functioning of the organization as factor of its competitiveness*], Vestnik Universiteta, 2012, I. 11, pp. 175-180.
2. Dobrynina, O. Sekrety klientoorientirovannosti [*Customer-focused secrets*]. Magazin, restoran, otel', 2014, I. 5-6, pp. 32-34.
3. Zhestkov, N. Klientoorientirovannost' kompanii i personala na real'nyh primerah [*Strategic customer focus of corporation as time challenge*]. Available at: https://in-scale.ru/blog/klientoorientirovannost-kompanii-i-personala-na-realnyx-primerax.html (accessed: 27.08.2018).
4. Malyshev, A. A. Organizaciya sistemy klientoorientirovannosti kompanii [*Organization of system of customer-focused of the company*], Ekonomika i biznes: teoriya i praktika, 2017, № 11, pp. 119-123.
5. Popov, N. I. Ekonomicheskie faktory nizkoj klientoorientirovannosti kompanij v stranah BRIK [*Economic factors of low customer-focused of the companies in the BRIC countries*], Rossijskij zhurnal menedzhmenta, 2014, T. 12, I. 1, pp. 109-138.
6. Reznik, G. A. Strategicheskaya klientoorientirovannost' korporacii kak vyzov vremeni [*Strategic customer focus of corporation as time challenge*]. Menedzhment i biznes-administrirovanie, 2013, № 2, pp. 67-76.
7. Slater, S. F. Market Orientation, customer value and superior performance, business horisons, 1994., vol. 37, pp. 1-8.

УДК 65.012.3 JEL M14 *DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-11-16*

Долгая Ангелина Алексеевна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический университет», г. Калининград
e-mail: *dolgaya@dialoglan.ru*

МОДЕЛЬ ВИРУСНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИОННОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Аннотация. *Представлена модель вирусного управления организационными изменениями как результат междисциплинарных исследований, включающая структуру вируса, алгоритм и инструменты организационного иммунитета, прерывающие процесс изменений. Вирус организационных изменений рассмотрен как ценностная субстанция, проявляющаяся в отношениях, модели поведения, с оболочкой в форме информационных сообщений. Алгоритм вирусных изменений состоит из трех этапов – внедрения, усвоения и умножения, объектом приложения в которых выступает лидер мнений в организации. В качестве иммунитета к изменениям на разных этапах трансформации выступают тип личности лидера мнений, уровень конформности сотрудников и сила организационной культуры, рефлексия как инструмент контроля. Также в статье представлен ряд гипотез вирусной трансформации организации, требующих дальнейших исследований.*

Ключевые слова: *управление изменениями, организационная трансформация, лидер мнений, вирусное изменение, закон подражания, изменение организационной культуры, вирус в управлении.*

Dolgaya Angelina
Candidate of Economic Sciences, Kaliningrad State Technical University, Kaliningrad
e-mail: *dolgaya@dialoglan.ru*

VIRUS CHANGE MODEL IN ORGANIZATIONAL TRANSFORMATION

Abstract. *Virus technology organizational changes model is presented as an outcome of multidisciplinary research. The model consists of organizational virus structure, changes algorithm and immune instruments for process interruption. Author considers organizational transformation virus as a value substance, shown out in attitude, behavior pattern, with information message as an envelope. Virus organizational transformation algorithm consists of three phases – penetration, assimilation, multiplication, focused on the opinion leader. Immunity appears in different existences: opinion leader personality, level of conformity in organization and reflection as controlling and analytical tool. There are several hypothesis for further researches presented in the article.*

Keywords: *change management, organizational transformation, opinion leader, virus change, organizational culture change, virus in management.*

Экспоненциальный рост объема вновь создаваемой информации и постоянные новации потребительского поведения ставят любую компанию сегодня перед необходимостью изменений. Однако организационные изменения обладают большой инерцией и часто не успевают за изменениями внешней среды. Распространение новых моделей работы по всей организации, принятие ее всеми вовлеченными сотрудниками требуют очень много вложений времени и усилий со стороны руководства. Корпоративные тренинги приобретают все большую популярность, в 2017 г. оборот обучающих услуг в США вырос на 32,5 %, опередив по темпам роста большинство отраслей экономики [19]. Российские компании, несмотря на стагнацию в целом, также закладывают в бюджет значительные суммы на обучение и переобучение персонала [9]. Возрастающая частота изменений внешней среды требует и соответствующего сокращения периода внедрения изменений, роста скорости и снижения затрат на их осуществление.

Целью представленного в статье исследования явилась генерация идей и разработка новой модели управления изменениями в организации, характеризующейся высокой эффективностью – снижением периода изменений, затрат ресурсов на их осуществление при сохранении организационного масштаба трансформации.

Исследователи организационного поведения последнее десятилетие все шире используют понятие организации как живого организма. Начиная с метафор Г. Моргана, который организм ставил в один ряд с семью другими образами организации, Ф. Лалу об организации, как о живом организме говорит, как о необходимом условии успешного развития бизнеса в динамично изменяющейся, высоко волатильной среде [6; 7].

© Долгая А.А., 2018

Организация, функционирующая как живой организм, также подвержена изменениям, эти изменения могут быть управляемыми и неуправляемыми. Качественные изменения в организации, как в любой динамической системе, инициируются бифуркационными воздействиями, незначительной сменой одного из ключевых параметров, приводящей через короткое время к серьезным сдвигам во всех характеристиках системы [1].

Известные сегодня и популярные инструменты управления изменениями в организации предполагают вовлечение большого количества сотрудников в программы на длительные периоды времени. Метод управления изменениями Д. Коттера, так называемая модель восьми шагов, предполагает формирование ряда групп из числа всех, причастных к изменяемому процессу, характеризуется высокими затратами времени и прочих ресурсов на его осуществление [15]. Широко известная модель ADKAR носит универсальный характер, также как и модель К. Левина, и применима к управлению изменением личности, но на уровне организации не развита до прикладной методологии. Другие инструменты управления изменениями нацелены главным образом на работу с возникающим сопротивлением при внедрении уже принятых руководством решений, то есть на избавление от проблем, вызванных изначально некомпетентным руководством [10].

Используя теоретические основы управления изменениями и теорий развития организации, мы сформулировали гипотезу о существовании инструмента управления высокоэффективными изменениями в организации, аналогичных вирусным изменениям, характеризующегося скоростью и низкими затратами ресурсов по сравнению с традиционными алгоритмами. Мы предположили, что вирусными изменениями также можно управлять, если создать алгоритм управления ими.

Настоящее исследование относится к категории междисциплинарных исследований, методы которых носят синтетический характер и скорее родственны общим методам познания. Вирус как объект исследований широко распространен не только в вирусологии, отрасли биологии, но и в прикладной математике, программировании, социальной инженерии, маркетинге и психологии [14; 15; 17]. Для применения эвристических подходов к исследованию новой темы вирусов в управлении изменениями нами в рамках магистерской программы Крауслаб была проведена серия фокусированных междисциплинарных семинаров [20]. В составе участников были представители всех перечисленных отраслей знаний, выступавшие с докладами в рамках своей профессиональной специализации. Генерация идей осуществлялась в форме мозговых штурмов, метаплана, ряда других интерактивных методов творческой деятельности.

Однако основным методом настоящего исследования явился метод аналогий, в частности, метод нестрогой структурной аналогии [2; 8]. Принимая за аналог поведение вируса в живых системах, мы выявили устойчивую последовательность событий, которую приняли за структуру поведения, алгоритм. В поведении биологического вируса, кроме трех этапов жизненного цикла, связанного с живой клеткой, мы также сфокусировались на явлении иммунитета как фактора влияния, структуре вируса организационных изменений и механизме его репликации в ядре клетки [15; 17]. Основные признаки поведения вируса в живой системе послужили прообразом для создания аналогии в алгоритме управления организационными изменениями (табл. 1). Для каждого признака было найдено соответствие в теории и практике менеджмента, социологии и маркетинге.

Таблица 1

Аналогии в поведении вируса в биологии и в организационных изменениях

Признаки поведения биологического вируса	**Признаки вирусного изменения в организации**
Этап «Внедрения»	
Прикрепление	Выявление лидера мнений (ЛМ)
Проникновение	Анализ ценностного профиля ЛМ
Этап «Лишение оболочки» / «Усвоение»	
Диссоциация оболочки	Размораживание
Освобождение генома	Движение и замораживание
Этап «Репликация» / «Умножение»	
Синтез генома	Имитация поведения ЛМ
Выход во внешнюю среду	Поддержка новой модели поведения

Окончание таблицы 1

Признаки поведения биологического вируса	**Признаки вирусного изменения в организации**
Признаки общего характера	
Структура вируса – геном и оболочка	Структура вируса изменений – ценность как геном, информационное сообщение как оболочка
Иммунитет неспецифический	Тип личности
Иммунитет специфический	Рефлексия

Составлено автором по материалам исследования

Признаки вирусного поведения, помимо алгоритма как последовательности событий, связанных с встречей с живой клеткой, включают еще и структуру самого вируса, как источника изменений, и феномена иммунитета, проявляющегося в разных формах [12; 17].

Исходным условием вирусного изменения является наличие самого вируса, который мы определяем, как ценностную компоненту, устойчивой комбинации подсознательного и сознательного: отношения, поведения и информационной оболочки. Ядром вируса организационных изменений выступает ценность, носимая личностью на подсознательном уровне как норма, определяющая отношение человека к любым событиям и явлениям [16]. Отношение, проявляющееся на эмоциональном уровне – результат сопоставления явления или события с нормой, безусловной ценностью, происходящего на подсознательном уровне восприятия (рис. 1). При отсутствии противоречий между ценностями отношение проявляет себя в поведенческой модели, видимой части вируса. Ценность, отношение и поведенческая модель – три структурных элемента, представляющих целостную неделимую сущность.

Составлено автором по материалам исследования

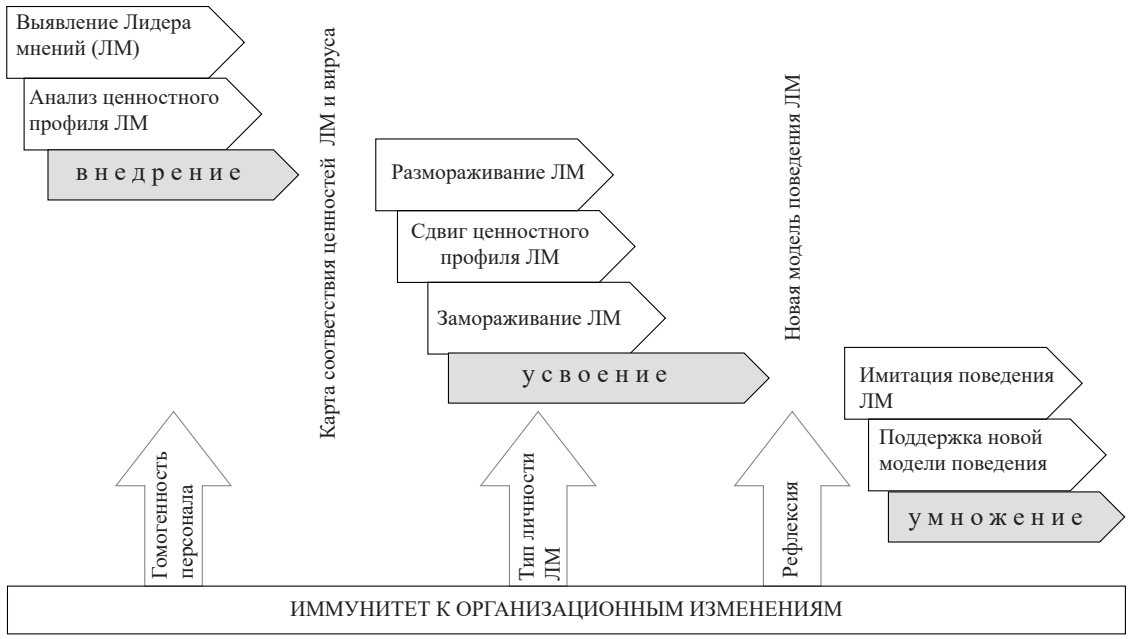
Рис. 1. Структура вируса организационного изменения

Последний слой – оболочка вируса, состоящая из информационного сообщения, несущего в себе смыслы, определяющие ценность, иерархию отношений на основе этой ценности и характеристики модели поведения на базе этой ценности. Оболочка вируса организационных изменений, по аналогии с биологическим вирусом, может отделяться от самого вируса при попадании его в организацию.

Модель управления вирусными изменениями, предложенная в результате исследований, состоит из алгоритма вирусных изменений и инструментов организационного иммунитета, препятствующих распространению изменений.

Распространение биологического вируса происходит в три укрупненных этапа: внедрение в клетку, лишение оболочки, если таковая у вируса имелась, и репликация [12].

Метод аналогий позволил нам определить три этапа вирусных изменений в организации как: внедрение, усвоение и умножение. Первый этап внедрения состоит из последовательных шагов по выявлению лидера мнений в организации, определению ценностного профиля в отношении к ценности, необходимой к внедрению, и создания картинки кризиса (рис. 2).



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 2. Модель вирусного организационного изменения

Понятие лидер мнений (далее − ЛМ) было введено социологами П. Лазарсфельдом и Э. Катцем в отношении массовых коммуникаций и в дальнейшем широко использовалось в практике и теории политологии [18]. Сейчас феномен ЛМ исключительно популярен в маркетинге социальных сетей, в управлении организацией – его влияние и возможности применения не исследованы. Очевидно, что ЛМ – одна из форм лидерства в организации, формального или неформального, и может относиться к любому типу. Исходя из результатов социологических исследований, ЛМ характеризуется фокусированием на ценностях, профессионализмом и особенностью своих социальных связей [13]. Роль лидера мнений в организации не тождественна роли агента перемен, на которой основаны известные сегодня методы управления изменениями [4; 5]. Разница между этими ролями заключается в силе влияния на сотрудников организации, и поэтому фокусировка на ЛМ в алгоритме вирусного изменения имеет критическое значение для успеха.

Второй этап построен на модели изменений К. Левина в приложении к избранному лидеру мнений [14]. Целью этого этапа является изменение ценностной парадигмы ЛМ, исходя из существующих параметров организации, определенно неудовлетворительных в части вирусной компоненты, и в стремлении к целевым параметрам ценностного профиля. Трехступенчатая модель трансформации «замораживание-действие-размораживание» достаточно популярна и может применяться как в отношении индивидуума, так и к группам людей в организации. Вирусный характер эффекта проявляется достижением влияния на множество сотрудников через точечное воздействие на одного человека. Конечным результатом второго этапа может считаться не только принятая и усвоенная лидером мнений ценность, но и его новая модель поведения, подкрепленная соответствующими информационными сообщениями.

Третий этап по аналогии с поведением вируса и в соответствии с законом подражания, описанным Ж. Тардом, призван распространить желаемую модель поведения по всей организации [11]. Запуск этапа «Умножение» осуществляется без постороннего вмешательства, если предыдущие действия выполнены правильно: выбран действительный лидер мнений, новая ценность им усвоена и принята, как необходимая для организации, и обычное, рутинное поведение лидера мнений изменилось. Однако и на этом этапе трансформации существуют кри-

тические факторы успеха (далее − КФУ), которые следует отслеживать при управлении процессом изменений. Основным КФУ, очевидно, является глубина целевых изменений по сравнению с существующим ценностным профилем культуры организации. Если предлагаемые ценностные инновации носят радикальный в восприятии большинства сотрудников характер, существует высокий риск отторжения новой модели поведения, даже воспринятой и тиражируемой ЛМ. В таком случае особенное значение приобретают действия по эмоциональной и операционной поддержке действий ЛМ в рамках трансформации. Такие действия могут включать весь набор управленческих инструментов от поддерживающей обратной связи до серии тренингов или бонусных программ.

Надо отметить, что нами предложен алгоритм управляемого вирусного изменения организации, поскольку первый этап предполагает осмысленный целевой поиск личности, имеющей значительное влияние на эмоциональное состояние сотрудников, оценку ценностного профиля этой личности в сравнении с ценностями трансформации. Последующие этапы также осуществляются неким субъектом управления в соответствии с поставленной целью изменений. Однако вирусная трансформация организации может быть и неуправляемой, спонтанной, связанной с изменениями в ценностных парадигмах лидеров мнений или появлением новых сотрудников в этой роли.

Модель вирусных трансформационных изменений не была бы полной без введения иммунитета как инструмента прерывания уже запущенного процесса. Как и в живой клетке, в организации иммунитет для каждой стадии трансформации носит специфический характер. На стадии внедрения препятствием может оказаться гомогенность персонала, отсутствие выраженного лидера мнений при высокой конформности и сплоченности коллектива [3]. На стадии усвоения в роли иммунитета выступит консерватизм ЛМ вообще, либо его особенное отношение к предлагаемым изменениям. И последний этап может быть прерван использованием рефлексии на всех уровнях организации, отражающей текущую ситуацию в сравнении с поставленными целями и желаемыми ценностями.

Метод аналогий позволил нам сформулировать гипотезы, требующие дальнейшего исследования. Первая гипотеза, ДНК организации – это ее ценностный профиль, определенный по шкале ценностных экстремумов. Он представляет собой интегральную взвешенную совокупность ценностей, принятых сотрудниками организации. Изменять культуру организации возможно только изменением ее ДНК – ценностного профиля.

Следующая гипотеза касается возможностей дальнейшего практического применения разработанной модели. Мы полагаем, что алгоритм вирусного изменения может быть использован как вектор, вводящий новый ген (ценность) в геном организации. Это означает, что предложенная в рамках настоящего исследования модель может служить универсальным инструментом для организационной трансформации: изменения культуры, внедрения инновационных подходов к функционированию организации, управленческой поддержки при смене стратегических ориентиров, при слиянии и поглощении компаний.

Библиографический список

1. Берже, П. Порядок в хаосе. О детерминистическом подходе к турбулентности / П. Берже, И. Помо, К. Видаль: Пер. с франц. − М.: Мир, 1991. − 368 с.
2. Бряник, Н. В. Общие проблемы философии науки: Словарь для аспирантов и соискателей / сост.и общ. Ред. Н. В. Бряник; отв. Ред. О. Н. Дьячкова. − Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2007. − 318 с.
3. Долгая, А. А. Организационная культура и модель управления: исследование взаимосвязи. // Экономика и менеджмент систем управления. − № 3.1 (25). − 2017. − С. 117-124.
4. Долгая, А. А. Развитие вовлеченности персонала методами горизонтального управления // Вестник университета. − 2017. − № 9. − С. 10-17.
5. Крылосова, М. В. Особенности социально-психологических компетенций руководителей первичного звена управления // Мир науки. − 2017. − Т. 5. − № 5. − С. 51.
6. Лалу, Ф. Открывая организации будущего. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 432 с.
7. Морган, Г. Образы организации. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2008. – 504 с.
8. Орехов, А. М. Методы экономических исследований: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 392 с.
9. Пономарева, С. В. Рыночные тенденции развития компаний сферы интеллектуальных бизнес-услуг // Вестник университета. – 2017. – № 9. – С. 73-79.
10. Сычева, С. М. Роль менеджеров в проведении организационных изменений в корпорации // Вестник университета. – 2014. – № 7. – С. 216-223.

11. Тард, Ж.-Г. Законы подражания. – М.: Академический проект, 2011. – 304 с.
12. Belay, E. D. Desk encyclopedia of human and medical virology / E. D. Belay, L. B. Schonberger. – Boston : Academic Press, 2009. − P. 497-504.
13. Brown, S. Organizational opinion leader charisma, rolemodeling, and relationships / S. Brown, L. Chen, E. O'Donnell // International journal of organizational analysis. − 2017. − V. 25, I. 1. − pp. 80-102, https://doi.org/10.1108/IJOA-10-2015-0924.
14. Kotter, J. P. Sense of urgency // Leadership excellence. − 2008. −V. 25. − p. 10.
15. Mahy, W. J., Van regenmortel M. H. V. (eds). Desk encyclopedia of general virology. − Oxford : Academic Press, 2009. − P. 24.
16. Oakley, D. A. Chasing the Rainbow: The Non-conscious Nature of Being / D. A. Oakley, P. W. Halligan // Frontiers in Psychology. − 2017. − V. 8. − P. 1924.
17. Patton J. T. Replication and transcription of the rotavirus genome / J. T. Patton, R. Vasquez-Del Carpio, E. Spencer. Curr. Pharm. 2004. Des. 10 (30): 3769–77. DOI:10.2174/1381612043382620. PMID 15579070.
18. Valente, T. Identifying Opinion Leaders to Promote Behavior Change // Health Education Behavior. − 2007. − 34 (6). − pp. 881-896.
19. 2017 Training industry report [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://trainingmag.com/trgmag-article/2017-training-industry-report/ (дата обращения: 08.08.2018).
20. Innovation master program Krauslab [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://new.krauslab.ru/ru/bd-ls/ (дата обращения: 08.08.2018).

References

1. Berzhe P., Pomo I., Vidal K. Poriadok v haose. O determinstskom podhode k turbulentnosti: per. s franz [*About the determinist approach to turbulence*]. M.: Mir, 1991. 368 p.
2. Brianik N. V. Obschie problem filosofii nauki: Slovar dlia aspirantov I soiskatelei [*General issues of philosophy of science*] / sos. I obsh. Red. N.V. Brianik; otv. Red. O.N. Diachkova. Ekaterinburg: Izd-vo Ural. Un-ta, 2007. 318 p.
3. Dolgaya A. A. Organizatsionnaya kultura I model upravlenia: issledovanie vzaimosviazi. [*Organizational culture and management model: interrelation research*], Ekonomika I menegement system upravlenia [*Economics and management of management systems*], 2017, I. 3.1 (25), pp. 117-124.
4. Dolgaya A. A. Razvitie vovlechennosti personala metodami horizontalnogo upravlenia [*Employee engagement development on horizontal management model*], Vestnik universiteta, 2017, I. 19, pp. 10-17.
5. Krylosova M. V. Osobennosti socialno-psyhologicheskih kompetencii rukovoditelei pervichnogo zvena uprevlenia [*Socio-psychological specific of linear managers competencies*], Mir nauki, 2017, vol. 5, I. 5, P. 51.
6. Lalu F. Otkryvaia organizatsii buduschego [*Reinventing organizations*]. M.: Mann, Ivanov I Ferber, 2017. 432 p.
7. Morgan G. Obrazy prganizatsii [*Images of organization*] / G. Morgan. M.: Mann, Ivanov I Ferber, 2008. 504 p.
8. Orehov A. M. Metody ekonomicheskih issledivanii: Ucheb. Posobie. [*Economic research methods*]. M.: INFRA-M, 2009. 392 p.
9. Ponomareva S. V. Rynochnie tendentsii razvitia kompanii sfery intellektualnih uslug [*Market trends of intellectual services companies development*], Vestnik Universiteta, 2017, I. 9, pp. 73-79.
10. Sycheva S. M. Rol menegerov v provedenii organizatsionnih izmenenii v korporatsii [*Manager's role incorporative change implementation*], Vestnik universiteta, 2014, I. 7, pp. 216-223.
11. Tard J.-G. Zakony podrajania. [*Imitation laws*]. M.: Akademicheskii proekt. 2011. 304 p.
12. Belay E. D., Schonberger L. B. Desk Encyclopedia of Human and Medical Virology. Boston : Academic Press, 2009, pp. 497-504.
13. Brown S., Chen L., O'Donnell E. Organizational opinion leader charisma, rolemodeling, and relationships, International Journal of Organizational Analysis, 2017, vol. 25, I. 1, pp. 80-102, https://doi.org/10.1108/IJOA-10-2015-0924/.
14. Kotter J. P. Sense of Urgency, Leadership Excellence, 2008, Vol. 25, p. 10.
15. Mahy W. J., Van Regenmortel M. H. V. (eds). Desk Encyclopedia of General Virology. Oxford : Academic Press, 2009. P. 24.
16. Oakley D. A, Halligan P. W. Chasing the Rainbow: The Non-conscious Nature of Being, Frontiers in Psychology, 2017, vol. 8:1924.
17. Patton J. T., Vasquez-Del Carpio R., Spencer E. Replication and transcription of the rotavirus genome. Curr. Pharm. 2004. Des. 10 (30): 3769–77. DOI:10.2174/1381612043382620. PMID 15579070.
18. Valente, T. Identifying Opinion Leaders to Promote Behavior Change, Health Education Behavior, 2007, 34(6), pp. 881–896.
19. 2017 Training industry report. Available at: https://trainingmag.com/trgmag-article/2017-training-industry-report/ (accessed 08.08.2018).
20. Innovation master program Krauslab. Available at: http://new.krauslab.ru/ru/bd-ls/ (accessed 08.08.2018).

УДК 342.5:338.108.2 JEL M51 *DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-17-21*

Зуденкова Светлана Александровна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва
e-mail: *Zudenkova_s.a@mail.ru*

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВЕННОГО ОРГАНА: ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ

Аннотация. *Развитие государственной гражданской службы невозможно без совершенствования кадровой политики органов государственной власти, рассматриваемой как ядро системы управления персоналом, в которой отражаются все процедуры и мероприятия, реализуемые органами государственного управления в отношении трудовых ресурсов. В статье обозначены базовые и специальные принципы кадровой политики государственного органа, указаны преимущества компетентостного подхода к кадровой политике, а также представлены результаты анализа зарубежного опыта формирования кадровой политики.*

Ключевые слова: *государственное управление, государственная гражданская служба, кадровая политика, кадровое обеспечение, управление персоналом.*

Zudenkova Svetlana
Candidate of Economic Sciences, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow
e-mail: *Zudenkova_s.a@mail.ru*

APPROACHES TO THE FORMATION OF PERSONNEL POLICY IN PUBLIC AUTHORITIES

Abstract. *Civil service development is impossible without improving the personnel policies of the public authorities, considered as the core of the personnel management system, which records all procedures and activities undertaken public administrations in respect of the labour force. The basic principles of the personnel policy and a special state authority are revealed the advantages of competence approach to personnel policy are outlined as well as the results of the analysis of foreign experience in forming of personnel policy are given.*

Keywords: *governance, civilian public service, personnel policy, staffing, personnel management.*

На сегодняшний день государственная гражданская служба выступает центральным звеном повышения эффективности системы государственного управления в Российской Федерации и является одним из наиболее жестко регламентированных направлений [1; 2; 3; 4; 5]. Одно из важнейших направлений реформирования гражданской службы – формирование эффективной кадровой политики, так как от кадрового состава профессиональных служащих, обладающих необходимыми качествами государственного и общественного служения, и результативности их служебной деятельности зависит уровень реализации государственных решений. Обеспечение государственной службы высококвалифицированными и профессионально подготовленными кадрами невозможно без применения действенных кадровых инструментов и технологий. Решение проблем, связанных с формированием и развитием кадрового состава отечественной государственной гражданской службы, требует от руководства и кадровых служб органов государственного управления существенной модернизации применяемых методов работы с персоналом на базе последних научно-практических достижений, синтезированных и обогащенных опытом кадровых практик государственных и коммерческих структур. В связи с чем в последние годы все большее внимание уделяется исследованию практики применения новейших и инновационных кадровых инструментов, а также выявлению основных тенденций в трансформации кадровой политики в сфере государственной гражданской службы.

В отечественной научной литературе вопросы кадровой политики в органах государственного управления являются предметом изучения ряда авторов, среди которых следует особо отметить таких как А. М. Беляев, С. Е. Прокофьев, Д. Ю. Знаменский, А. Я. Кибанов, и другие, чьи работы затрагивают фундаментальные основы применения кадровых инструментов в сфере государственного управления, однако многие научно-практические аспекты остаются не разработанными или, в частности, это касается изучения подходов к формированию кадровой политики государственного органа [9; 10; 11].

Кадровая политика государственного органа – это система аргументированных и объективно необходимых процедур и мероприятий, реализуемых органами государственного управления в отношении трудовых

© Зуденкова С.А., 2018

ресурсов с целью формирования, развития и совершенствования кадрового корпуса. Кадровая политика – ядро системы управления персоналом, которое задает приоритетные направления работы с кадрами. На кадровую политику влияет ряд факторов, таких как: новые вызовы внешней среды, состояние управления человеческими ресурсами, а также специфика человеческих ресурсов.

Суть кадровой политики в органах государственного управления заключается в привлечении, закреплении и рациональном использовании высококвалифицированных кадров на должностях государственной службы, создании адекватных условий, позволяющих специалистам регулярно применять свои навыки, что благоприятно повлияет на успешное выполнение ими своих должностных обязанностей и обеспечит эффективное функционирование органов государственной власти.

Процесс реализации кадровой политики должен быть направлен на использование в наиболее полном объеме творческого потенциала сотрудников, их неординарных способностей, энергии, навыков выявления и устранения проблем. Применение такого подхода приводит к повышению качества работы государственных служащих и обеспечению эффективной реализации важнейших государственных программ в различных сферах жизнедеятельности общества.

Если рассматривать кадровую политику с точки зрения государственного управления, то кадровая политика на государственной службе – деятельность государственных органов, руководителей государственных органов и работников кадровых подразделений по реализации кадровой стратегии, направленную на поиск, оценку, отбор, профессиональное развитие, мотивацию к эффективной деятельности для более качественного исполнения функций государственного органа.

Кадровая политика любого государственного органа направлена на достижение следующих стратегических целей:

1) наиболее полное обеспечение различных участков службы профессиональными, квалифицированными и духовно-нравственными специалистами;

2) создание максимально благоприятных условий для эффективного и рационального использования интеллектуальных способностей, умений и навыков кадрового состава для их сохранения и преумножения;

3) обеспечение прав и гарантий каждого госслужащего на развитие личных интересов и планов, служебное продвижение, повышение результативности служебной деятельности и т. п. [12].

В настоящий момент политика набора кадров такова, что основной задачей перед собой ставит укомплектование всего управляющего аппарата, основными критериями набора в который станут следующие аспекты: профессиональные навыки и нравственность. Работник обязан четко осознавать границы своих полномочий и как применить их в той или иной ситуации согласно букве закона.

В своей сути политика набора кадров является отчасти субъективной и в тоже время объективной суммой критериев. Дуальность структуры отдела кадров обязывает не только рассматривать факты, но и личностные качества работника [8].

На наш взгляд, политика государства в области кадрового обеспечения должна быть основанной как на базовых принципах, необходимых для компетентного регулирования кадровых процессов, так и специальных установках, учитывающих условия определенной сферы, а также частных, помогающих упростить, сделать эффективной и правильной кадровую деятельность. Без использования этих принципов невозможно представить себе грамотную систему, более того, государство с безграмотным управлением кадрами обречено на провал любых властных решений.

Базовые принципы – позиции государственной политики, которые положены в основу кадрового обеспечения, это минимальный фундамент, на котором должна быть построена вся система. Выделяют такие принципы, как научность, профессиональность, нравственно-этическое миропонимание, законность, демократичность, равный доступ лиц к государственной службе.

Специальные принципы составляют костяк конкретной сферы управления, например, системы местного самоуправления или руководства государственными органами. Эти принципы возлагают необходимый уровень ответственности на персонал.

В настоящий момент компетентностный подход к кадровой политики на государственной службе набирает популярность и актуальность, хотя в коммерческих организациях он давно известен. Данный подход основан на компетенции государственного служащего – это определенный набор знаний и умений, навыков,

опыта, личностных характеристик, также это определение функциональных задач и полномочий государственного служащего, профессиональной группы работников, структурного подразделения и организации. Компетентностный подход подразумевает наличие у будущего сотрудника наличие определенного перечня знаний общеорганизационного характера, общими профессиональными знаниями, узкие профессиональные знания, которые требуются для профессиональной деятельности. Практическое применение компетентностного подхода является актуальным на государственной службе, так как данный подход поможет более точно отобрать кандидатов на вакантную должность, оценить профессиональные и личностные качества, выявить потребность в профессиональном развитии государственного служащего. Также этот подход может являться основой для построения плана карьерного и профессионального развития. Данный подход поможет сделать более прозрачной систему управления персоналом на государственной службе.

Наиболее характерной особенностью кадровой политики в сфере государственной службы в США, как и в большинстве развитых западных стран, является «система заслуг». С середины XX века в Америке используется программа продвижения чиновников по карьерной лестнице, предусматривающая рассмотрение широкого круга кандидатов на вакантные должности с учетом профессиональных и деловых качеств, а также заслуг работника. Данная общегосударственная система законодательно закреплена сводом законов США, где установлено, что основаниями для повышения служащего по должности могут стать такие заслуги, как например, успешное прохождение аттестации, повышение уровня профессиональной подготовки в рамках прохождения учебных программ, разработанных под руководством Управления государственной службы, выполнение особого государственного задания и т. п.

В российском законодательстве официально закреплен принцип формирования кадрового состава на основе подобной «системы заслуг», однако не были окончательно сформированы и узаконены механизмы его реализации, а, следовательно, этот принцип не был полностью внедрен на практике. Кроме того, в нашей стране не обеспечивается надлежащий контроль за соблюдением рассматриваемого принципа [7].

Руководство кадровой политикой, а также контроль за процедурами отбора и продвижения служащих на федеральной государственной службе в США осуществляет специализированный орган – Главное управление кадров. Помимо надзора за соблюдением «принципа заслуг», данный орган устанавливает общие классификационные стандарты, определяет порядок выхода на пенсию, разрабатывает инструкции и рекомендации по работе с кадровым составом. Большинство кадровых процессов во всех ведомствах должно согласовываться с Главным управлением кадров. Аналогичный орган функционирует практически во всех развитых странах.

Основным требованием к государственным гражданским служащим в Германии является соблюдение принципа верности. «Обязанность верности» − необходимость служения всему народу, выполнения своих обязанностей добросовестно и на благо всему населению, вне зависимости от партийных и своих личных интересов. Основной формой контроля за честностью и ответственностью чиновника являются специальные административные суды. Система данных органов обладает компетенцией по вопросам статуса государственных служащих, порядка их назначения, исполнения их прав и обязанностей, увольнения чиновников, их социального, материального и пенсионного обеспечения. Своеобразной особенностью является процедура, позволяющая государственному служащему Германии запросить начало судебного процесса против самого себя. Желая снять с себя подозрения в совершении служебных проступков, чиновник может потребовать, чтобы дисциплинарный суд вынес решение по его делу. Многие германские специалисты высоко оценивают роль сложившейся системы административных судов [6].

В современной практике управления в последнее время значительное внимание уделяется применению японской модели менеджмента. Беспрецедентные успехи японских организаций на мировом рынке, их феноменальная конкурентоспособность, динамичный и стабильный рост японской экономики сделали японскую систему управления легендой международного бизнеса. Базовые принципы японского корпоративного управления применяются и в системе государственной службы страны.

На государственной службе в Японии, как и в корпоративном менеджменте, используется система «пожизненного найма». Последнее означает, что, однажды принятый на госслужбу человек, приобретает право работать в организации всю свою трудовую жизнь вплоть до ухода на пенсию. При этом должность и размер вознаграждения служащего ставятся в зависимость от непрерывного стажа работы. Еще одной

характерной чертой японской государственной службы является отсутствие межведомственных перемещений служащих, при частых (раз в 2-3 года) перемещениях чиновников внутри его ведомства.

Повышение по должности в Японии происходит исключительно по результатам конкурсных экзаменов, проводимых ежегодно и доступных для всех желающих. Конкурс на таких экзаменах очень высок (25-40 человек на одно место). Лица, успешно сдавшие экзамен, заносятся в специальный список, из которого соответствующее ведомство осуществляет назначение.

Для создания действенной системы управления персоналом на государственной службе видится целесообразным комплексный подход в формировании кадровой стратегии: уточнение организационных и методических вопросов кадровой политики и ее основных ключевых направлений в государственном органе; принятие на федеральном уровне специального Положения о кадровой политике, в котором были бы обозначены общие вопросы по формированию кадровой политики в государственных органах власти; проведение мероприятий, способствующих развитию основных направлений кадровой политики, таких как отбор кадров, организационное развитие, повышение мотивации гражданских служащих к саморазвитию, повышению своих профессиональных качеств.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О системе государственной службы Российской Федерации» от 27.05.2003 № 58-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения: 16.08.2018).
2. Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27.07.2004 № 79-ФЗ (ред. от 28.12.2017) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения: 16.08.2018).
3. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения: 16.08.2018).
4. Указ Президента РФ от 11.08.2016 № 403 «Об Основных направлениях развития государственной гражданской службы Российской Федерации на 2016-2018 гг.» // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения: 16.08.2018).
5. Распоряжение Правительства РФ от 12.09.2016 № 1919-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») по реализации Основных направлений развития государственной гражданской службы Российской Федерации на 2016-2018 гг.», утв. Указом Президента РФ от 11.08.2016 № 403» // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения: 16.08.2018).
6. Голиков А. А. Правовой статус государственных гражданских служащих в России, Германии и США. Сходства и различия // Science Time, 2015. – № 9 (21). – с. 58-61.
7. Кадровая политика в сфере государственной службы в США // Интернет-портал librisum.com [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://librisum.com/gossab/civserv108.htm (дата обращения: 17.08.2018).
8. Косолапова, А. И. Особенности кадровой политики наукоемкого предприятия / А. И. Косолапова, В. Ю. Пестов // ЭКОНОМИНФО. 2014. № 22. Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-kadrovoy-politiki-naukoemkogo-predpriyatiya (дата обращения: 06.08.2018).
9. Кибанов, А. Я. Кадровая политика и стратегия управления персоналом. // – М.: Проспект, 2012. – 64 с.
10. Современные кадровые технологии в органах власти: Монография // Под общ. ред. С. Е. Прокофьева, А. М. Беляева, С. Г. Еремина. – М.: Юстицинформ, 2015 – 662 с.
11. Управление карьерным ростом государственных гражданских служащих / Е.В. Каштанова, В. Г. Коновалова, Т. В. Лукьянова, А. С. Лобачева, Д. Ю. Знаменский, В. А. Столярова. Москва, 2015. Сер. Научная мысль. – 246 с.
12. Отчет научно-исследовательской работы «Анализ системы управления персоналом в органах государственного (муниципального) управления» // Институт государственного администрирования. Москва, 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source (дата обращения: 17.08.2018).

References

1. Federal'nyj zakon «O sisteme gosudarstvennoj sluzhby Rossijskoj Federacii» ot 27.05.2003 № 58-FZ (red. ot 23.05.2016) [*Federal law* «O*n the public service of the Russian Federation*» *dated May № 58-FZ*]. Available at: System of «Consultant Plus» (accessed 16.08.2018).

2. Federal'nyj zakon «O gosudarstvennoj grazhdanskoj sluzhbe RF» ot 27.07.2004. № 79-FZ [*Federal law* «O*n State civil service of the Russian Federation» dated July 27, 2004 № 79-FZ*]. Available at: System of «Consultant Plus» (accessed 16.08.2018).
3. Ukaz Prezidenta Rossijskoj Federacii ot 07.05.2012 № 601 «Ob osnovnyh napravleniyah sovershenstvovaniya sistemy gosudarstvennogo upravleniya» [*Decree of the President of the Russian Federation dated May 07, № 601* «O*n main directions of improving the system of public administration].* Available at: System of «Consultant Plus» (accessed 16.08.2018).
4. Ukaz Prezidenta RF ot 11.08.2016 № 403 «Ob Osnovnyh napravleniyah razvitiya gosudarstvennoj grazhdanskoj sluzhby Rossijskoj Federacii na 2016-2018 gg.» [*Decree of the President of the Russian Federation dated 11.08.2016 № 403* «O*n main directions of development of the civil service of the Russian Federation on 2016-2018*»]. Available at: System of «Consultant Plus» (accessed 16.08.2018).
5. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 12.09.2016 № 1919-r «Ob utverzhdenii plana meropriyatij («dorozhnoj karty») po realizacii Osnovnyh napravlenij razvitiya gosudarstvennoj grazhdanskoj sluzhby Rossijskoj Federacii na 2016-2018», utv. Ukazom Prezidenta RF ot 11.08.2016 № 403» [*Russian Federation Government Decree № 12.09.2016 1919*-p *«About approval of the plan of action (the road map) for the realization of basic directions of development of the civil service of the Russian Federation on 2016-2018, p.10. Decree of the President of the Russian Federation from 11.08.2016 № 403*»]. Available at: System of «Consultant Plus» (accessed 16.08.2018).
6. Golikov A. A. Pravovoj status gosudarstvennyh grazhdanskih sluzhashchih v Rossii, Germanii i SSHA. Skhodstva i razlichiya *[The legal status of civil servants in Russia, Germany and the United States. Similarities and differences*] // Science Time, 2015, I. 9 (21), pp. 58-61.
7. Kadrovaya politika v sfere gosudarstvennoj sluzhby v SSHA [*Personnel policies in the public service in the United States*] // Internet-portal «librisum.com». Available at: http://librisum.com/gossab/civserv108.htm (accessed 17.08.2017).
8. Kosolapova, A. I. Osobennosti kadrovoj politiki naukoemkogo predpriyatiya [*Especially the personnel policy knowledge-based enterprises*] / A. I. Kosolapova, V. Yu. Pestov // EHKONOMINFO. 2014. I. 22. Available at: https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-kadrovoy-politiki-naukoemkogo-predpriyatiya (accessed 06.08.2018).
9. Kibanov, A. Ya. Kadrovaya politika i strategiya upravleniya personalom [*HR policy and strategy of personnel management*]. M.: Prospekt, 2012. 64 p.
10. Sovremennye kadrovye tekhnologii v organah vlasti: Monografiya [*Modern human technology in Government*] // Pod obshch. red. S. E. Prokof'eva, A. M. Belyaeva, S. G. Eremina. M.: Yusticinform, 2015, 662 p.
11. Upravlenie kar'ernym rostom gosudarstvennyh grazhdanskih sluzhashchih *[The Office of career civil servants*] / E. V. Kashtanova, V. G. Konovalova, T. V. Luk'yanova, A. S. Lobacheva, D. Yu. Znamenskij, V. A. Stolyarova. Moskva, 2015. Ser. Nauchnaya mysl'. 246 p.
12. Otchet nauchno-issledovatel'skoj raboty «Analiz sistemy upravleniya personalom v organah gosudarstvennogo (municipal'nogo) upravleniya» *[Research report* «A*n analysis of the personnel management system in public (municipal) Administration»]* // Institute gosudarstvennogo administrirovaniya. Moskva, 2014. Available at: https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source (accessed 17.08.2018).

УДК 336.6 JEL G23 DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-22-26

Кругляк Людмила Ивановна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», г. Москва
e-mail: *lissli@yandex.ru*

Фатхлисламова Гульнара Фадисовна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», г. Москва
e-mail: *fgfadisovna@mail.ru*

СТАНОВЛЕНИЕ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ В ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЕ РФ

Аннотация. *Основной целью статьи является установление генезиса такого крупного институционального инвестора как негосударственные пенсионные фонды и их современное состояние в пенсионной системе РФ. Приведено детальное исследование возникновения негосударственных пенсионных фондов в рыночной экономике России, а также исследование основных параметров институциональной и функциональной структуры отношений по формированию этими фондами пенсионных накоплений и пенсионных резервов. Выявлены современные тенденции развития негосударственных пенсионных фондов в пенсионной системе России.*

Ключевые слова: *негосударственный пенсионный фонд, пенсионные резервы, пенсионные накопления, пенсия, лицензирование.*

Kruglyak Ludmila
Candidate of Economic Sciences, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow
e-mail: *lissli@yandex.ru*

Fatkhlislamova Gulnara
Candidate of Economic Sciences, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow
e-mail: *fgfadisovna@mail.ru*

FORMATION OF NON-STATE PENSION FUND IN THE PENSION SYSTEM OF RUSSIA

Abstract. *The main purpose of the article is to create a definition of the genesis of such a large institutional investor as non-state pension funds (NPFs) and their current status in the pension system of the Russian Federation. The article provides a detailed study of the emergence of APFs in the market economy of Russia, as well as a study of the main parameters of the institutional and functional structure of relations on the formation of NPFs of pension savings and pension reserves. The modern tendencies of APF development in the pension system of Russia are revealed.*

Keywords: *Non-state pension fund, pension reserves, pension savings, pension, licensing.*

В настоящее время активными участниками отношений по формированию и инвестированию пенсионных накоплений граждан являются негосударственные пенсионные фонды (далее − НПФ). По итогам 2017 г. рыночная стоимость совокупного инвестиционного портфеля пенсионных накоплений всех НПФ составила 2,6 трлн руб. Среди всех участников по формированию и инвестированию пенсионных накоплений граждан НПФ обеспечили наибольший темп прироста их инвестиционных портфелей – чуть более 1/5 от их рыночной стоимости. В 2017 г. НПФ сохранили за собой лидирующие позиции в привлечении пенсионных накоплений в системе обязательного пенсионного страхования (далее − ОПС). В 2016 г. впервые за тринадцатилетний период функционирования накопительной компоненты самым крупным субъектом на пенсионном рынке становятся НПФ, управляя почти 4 трлн руб. пенсионных средств граждан.

Период развития и реформирования института НПФ насчитывает 25 лет период. В источниках литературы становление НПФ в России обычно связывают с принятием Указа Президента РСФСР от 03.12.1991 г. № 255 «О первоочередных мерах по организации работы промышленности РСФСР» [7; 8]. Статьей данного Указа было разрешено создавать за счет чистой прибыли предприятия пенсионные фонды «для увеличения пенсий работникам предприятий» [2].

Но исторически создание института НПФ были заложены Постановлением Совета министров СССР от 08.12.1990 г. № 1 235 «О создании страхового общества «Наука» и страхового пенсионного фонда работников науки» [1]. Финансовой основой функционирования данного пенсионного фонда стали добровольные взносы граждан и организаций, а также части прибыли страхового общества «Наука». По сути, страховое общество «Наука» выступала основателем пенсионного фонда работников науки. Данный пенсионный фонд создавался с целью «повышения уровня социальной, экономической и правовой защищенности научных коллективов, ученых и специалистов в условиях регулируемых рыночных отношений, а также наиболее полного использования возможностей инвестиционной деятельности в научно-технической сфере» [1].

© Кругляк Л.И., Фатхлисламова Г.Ф., 2018

Первым частным НПФ стал Российский страховой пенсионный фонд, который был зарегистрирован в 1991 г. с уставным капиталом 100 млн руб., учредителями выступили Министерство социальной защиты населения Российской Федерации (далее – РФ), Министерство труда РФ, банк «Российский кредит», ассоциация «Арго-сервис» [6].

Следующим шагом стало издание Президентом Б. Н. Ельциным указа «О негосударственных пенсионных фондах» (далее – Указ) в 1992 г. [3]. После подписания Указа число НПФ стремительно росло (20 − в январе 1993 г., 100 − в январе 1994 г., от 800 до 1000 − в январе 1995 г.) [9]. Данный Указ установил легитимность системы негосударственного пенсионного обеспечения (далее − НПО) в России. Рассмотрим основные положения Указа [3].

1. Учредителями могут выступать: предприятия, учреждения, организации, банки, коллективы граждан, общественные объединения.

2. НПФ учреждаются в форме юридического лица.

3. Независимость НПФ от обязательного государственного пенсионного страхования (далее − ОПС).

4. НПФ не вправе заниматься коммерческой деятельностью.

5. Активы НПФ вправе размещать специализированные компании по управлению активами НПФ на основании договора об управлении активами НПФ.

6. компании несут ответственность за сохранность активов НПФ и обеспечение минимального уровня рентабельности, устанавливаемого правительством РФ.

7. Лицензирование деятельности НПФ и специализированных компаний по управлению активами НПФ органом государственного регулирования в лице инспекции НПФ.

8. Создание в структуре НПФ специального подразделения межведомственной комиссии по оценке рисков инвестиций НПФ, в состав которой должны входить представители государственных органов власти.

Этим же Указом предусматривалось в трехмесячный срок разработать предложения по налогообложению деятельности НПФ, а также пенсионных выплат гражданам из НПФ и предложения о возможности использования приватизационных чеков в качестве взносов в НПФ. Министерство социальной защиты России 23.12.1992 г. представило в правительство РФ подготовленные рабочей группой проекты нормативных документов по НПФ. Но принятие необходимого законодательного обеспечения продлилось еще несколько лет.

Введение в оборот приватизационных чеков в деятельность НПФ было принято достаточно оперативно – в октябре 1992 г. был издан Указ Президента РФ «Об использовании приватизационных чеков в целях социальной защиты населения», предусматривающий принимать в качестве паев приватизационные чеки [4].

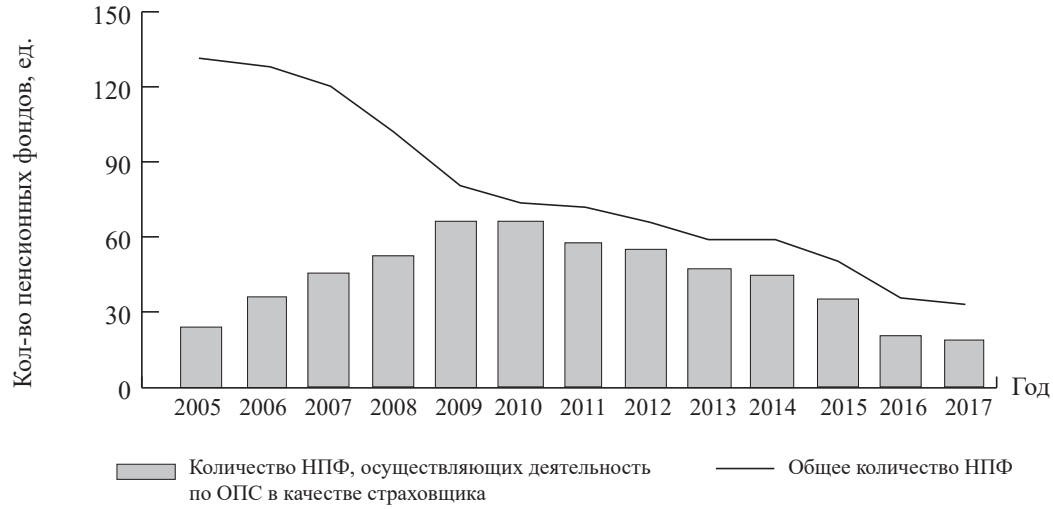
В условиях отсутствия нормативно-правовой базы первые НПФ регистрировались органами местного самоуправления как некоммерческие организации или акционерные общества закрытого типа, а в Нижнем Новгороде органы государственной власти признавали их страховыми организациями [5]. Основным разрешительным документом для НПФ в тот период был письменный ответ Министерства социальной защиты о том, что уставные документы НПФ прошли экспертизу и при создании соответствующего контролирующего органа НПФ обязаны пройти процедуру лицензирования.

Первым органом, регулирующим деятельность НПФ, стала созданная Министерством социальной защиты Инспекция НПФ. С середины 1994 г. Инспекция НПФ до принятия соответствующего нормативно-правового акта, определяющего процедуру лицензирования, осуществляла регистрацию уставов фондов, созданных в организационно-правовой форме «фонд», создавая тем самым некое подобие легитимности деятельности НПФ. По данным Инспекции НПФ, было выдано более 428 лицензий [10].

В современной экономической литературе любая система рассматривается с двух позиций: институциональной (как совокупность различных институтов, обеспечивающих функционирование определенной системы) и функциональной (как совокупность определенных отношений в определенной сфере деятельности). Современная институциональная и функциональная структура НПФ начала складываться с 2004 г. с включением НПФ в систему обязательного пенсионного страхования по доверительному управлению пенсионными накоплениями.

Субъектами отношений по формированию и инвестированию пенсионных накоплений, средств (т. е. в системе ОПС) являются НПФ, управляющие компании, Пенсионный фонд, страхователи и застрахованные лица, в системе НПО – НПФ, вкладчики, участники. Анализ динамики показателей, характеризующих коли-

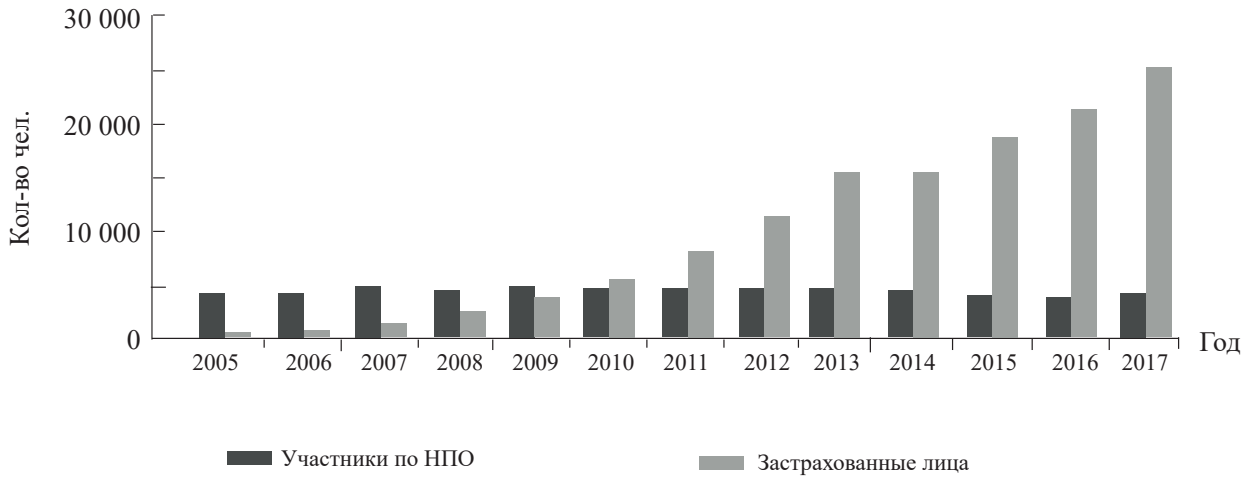
чество НПФ, позволяет определить основные направления ее трансформации: четко проявляется тенденция к сокращению общего числа НПФ, в том числе и действующих в системе ОПС (рис. 1). Наибольший темп сокращения числа НПФ как в целом, так и действующих в ОПС наблюдался в 2016 г. и в большей степени за счет ужесточения требований к деятельности НПФ со стороны мегарегулятора. Сокращение количества ОПС продолжилось и в 2017 г., но темы сокращения значительно снизились. Можно утверждать, что рынок вошел в некую фазу стабильности.



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 1. Количество негосударственных пенсионных фондов

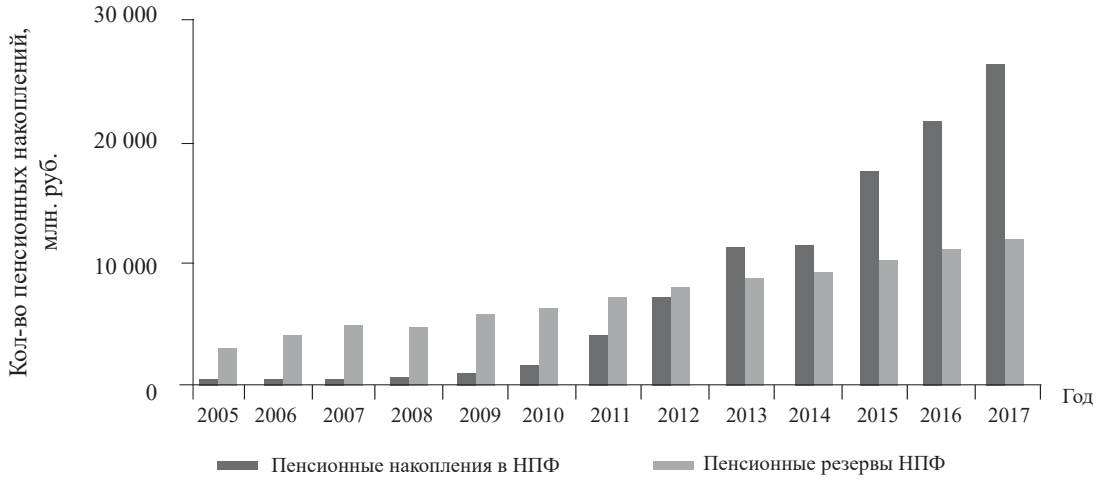
В системе ОПС лица, в пользу которых страхователи формируются в НПФ накопительные пенсии, называются застрахованными лицами. В системе НПО – это участники фонда, заключившие с НПФ договора негосударственного пенсионного обеспечения. Рассматривая количество данных субъектов, то очевидно, что застрахованные лица по ОПС значительно превышают количественно число участников по НПО (рис. 2). Однако такая ситуация наблюдалась не всегда на протяжении периода с 2005 г. по 2017 г., с 2010 г. количество застрахованных лиц стало превышать участников НПФ по НПО. Одним из положительных явлений следует считать прирост количества участников по НПО в 2017 г. – впервые за последние пять лет. Однако темпы прироста застрахованных лиц все еще превышают темпы прироста участников НПФ.



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 2. Количество лиц, застрахованных в системах обязательного пенсионного страхования (ОПС), негосударственного пенсионного обеспечения (НПО) в негосударственных пенсионных фондах (НПФ), тыс. чел.

За период с 2005 г. по 2017 г. совокупная рыночная стоимость инвестпортфелей НПФ увеличилась с 279 млрд руб. до 3,8 трлн руб., т. е. в 13,5 раз за последние 13 лет. По результатам 2005 г. и 2017 г., объем пенсионных накоплений в НПФ значительно превышает величину пенсионных резервов, начиная с 2013 г. В настоящее время объем привлеченных средств в НПО значительно уступает величине средств в ОПС (рис. 3). Прирост совокупной величины инвестпортфелей НПФ обеспечивается в большей степени за счет прироста пенсионных накоплений, формируемых в ОПС. Таким образом, основным драйвером роста остается система ОПС. Следует констатировать тот факт, что реформирование пенсионной системы привело к усилению обязательной компоненты пенсионной системы, ослабив добровольное пенсионное страхование.



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 3. Динамика пенсионных накоплений и пенсионных резервов негосударственных пенсионных фондов (НПФ) с 2005 г. по 2017 г., млн руб.

С начала старта возможности инвестирования части перечисляемых работодателями страховых взносов система ОПС стала превалирующей в пенсионной системе страны. В целом система ОПС концентрирует 4,5 трлн руб., а система НПО 1,2 трлн руб., что составляет 4,9 % и 1,2 % к валовому внутреннему продукту, соответственно. Причем доля пенсионных резервов в общем объеме привлеченных пенсионных средств НПФ сократилась с 99 % в 2005 г. до 31 % в 2017 г., а для пенсионных накоплений возросла с 1 % до 69 % соответствующих годах. Таким образом, пенсионная система России характеризуется недостаточным уровнем развития различных форм добровольного пенсионного страхования по причине того, что государство на протяжении последних лет действует только по пути усиления обязательной компоненты. Во многом возникшие в настоящее время проблемы финансирования российской пенсионной системы связаны с данным фактом.

Библиографический список

1. О создании страхового общества «Наука» и Страхового пенсионного фонда работников науки: Постановление Совмина СССР от 08.12.1990 г. № 1235. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения: 07.07.2018).
2. О первоочередных мерах по организации работы промышленности РСФСР: указ Президента РСФСР от 03.12.1991 № 255. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения: 07.07.2018).
3. О негосударственных пенсионных фондах: указ Президента РСФСР от 16.09.1992 г. № 1077. − Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_930/ (дата обращения: 08.07.2018).
4. Об использовании приватизационных чеков в целях социальной защиты населения Указ Президента РФ от 26.10.1992 г. № 1304. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения: 08.07.2018).
5. Азарова, О., Логинов, М. В. России незаметно появились частные пенсионные фонды / О.Азарова, М.Логинов // Коммерсант. − № 214 от 06.11.1993 г.

6. Андриянов, А. Российский страховой пенсионный фонд деньги возьмет, но чуть позже / А. Андриянов // Коммерсантъ Власть. № 135 от 31.08.1992 г.
7. Вязовская, Т. Н. Исторический опыт становления негосударственных пенсионных фондов России в 1991-2004 гг. // Преподаватель XXI век. – 2009. – № 2. – С. 255-262.
8. Данишевская, И. В. Этапы реформирования системы пенсионных накоплений и возрастание роли негосударственных пенсионных фондов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. − № 4 (46). – С. 37-46.
9. Колобаев, О. М. Развитие негосударственных пенсионных фондов – период «беззакония» // Пенсионное обозрение. − 2017 г. − № 1 (29) – С. 22-26.
10. Колобаев, О. М. 15 лет с начала лицензирования НПФ // Пенсионное обозрение. 2010 г. − № 4 (4). – С. 1-7.

References

1. O sozdanii strakhovogo obshchestva «Nauka» i Strakhovogo pensionnogo fonda rabotnikov nauki [*On the establishment of the insurance company «Science» and the Insurance pension fund of the workers of science*]: Postanovleniye Sovmina SSSR ot 08.12.1990 № 1235. Available at: System of «Consultant Plus» (accessed 07.07.2018).
2. O pervoocherednykh merakh po organizatsii raboty promyshlennosti RSFSR [*On the priority measures to organize the work of industry in the RSFSR*]: ukaz Prezidenta RSFSR ot 03.12.1991 № 255. Available at: System of «Consultant Plus» (accessed 07.07.2018).
3. O negosudarstvennykh pensionnykh fondakh [*On non-state pension funds*]: ukaz Prezidenta RSFSR ot 16.09.1992 № 1077. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_930/ (accessed 08.07.2018).
4. Ob ispol'zovanii privatizatsionnykh chekov v tselyakh sotsial'noy zashchity naseleniya [*On the use of privatization checks for the purposes of social protection of the population*]: Ukaz Prezidenta RF ot 26.10.1992 № 1304. Available at: System of "Consultant Plus" (accessed 08.07.2018).
5. Azarova O., Loginov M. V Rossii nezametno poyavilis' chastnyye pensionnyye fondy [*Private pension funds have imperceptibly appeared*] // Kommersant, 06.11.1993, I. 214.
6. Andriyanov A. Rossiyskiy strakhovoy pensionnyy fond den'gi voz'met, no chut' pozzhe [*The Russian pension insurance fund will take the money, but a little later*] // Kommersant Vlast', 31.08.1992, I. 135.
7. Vyazovskaya, T. N. Istoricheskiy opyt stanovleniya negosudarstvennykh pensionnykh fondov Rossii v 1991–2004 [*Historical experience of the formation of non-state pension funds of Russia in 1991-2004*] // Prepodavatel' XXI vek. 2009, I. 2. – pp. 255-262.
8. Danishevskaya, I.V. Etapy reformirovaniya sistemy pensionnykh nakopleniy i vozrastaniye roli negosudarstvennykh pensionnykh fondov [*Stages of reforming the system of pension savings and increasing the role of non-state pension funds*] // Finansovaya analitika: problemy i resheniya, 2011, I. 4(46), pp. 37-46.
9. Kolobayev, O. M. Razvitiye negosudarstvennykh pensionnykh fondov – period «bezzakoniya»[*Development of non-state pension funds - the period of «lawlessness»*] // Pensionnoye obozreniye. – 2017. – I. 1 (29), pp. 22-26.
10. Kolobayev, O. M. 15 let s nachala litsenzirovaniya NPF [*15 years since the beginning of licensing of NPF*] // Pensionnoye obozreniye [Pension review], 2010, № 4 (4), pp. 1-7.

УДК 334 JEL I28 *DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-27-34*

Лисицын Максим Олегович
аспирант, ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский университет «МЭИ», г. Москва
e-mail: *79099508160@ya.ru*

Любимова Наталия Геннадьевна
д-р экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *sebez221@rambler.ru*

ПРОЦЕССНАЯ МОДЕЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ АУТСОРСИНГА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИИЙ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ

Аннотация. *Рассмотрена проблема организации аутсорсинга информационных технологий (ИТ-аутсорсинга) для общеобразовательных комплексов города Москвы. В результате исследований госзакупок услуг ИТ-аутсорсинга для общеобразовательных комплексов выявлен низкий уровень технической поддержки ИТ-инфраструктуры ИТ-аутсорсинговыми компаниями и, как следствие − частые досрочные расторжения заключенных договоров общеобразовательных комплексов с ИТ-компаниями. Предложен метод двухэтапного открытого конкурса для госзакупки услуг ИТ-аутсорсинга и разработаны критерии (квалификационные требования) выбора ИТ-компании для проведения госзакупки, которые должны повысить качество предоставляемых услуг и снизить процент досрочно расторгнутых контрактов в перспективе.*

Ключевые слова: *образовательный комплекс, ИТ-аутсорсинг, ИТ-поддержка, госзакупка, государство, бюджет.*

Lisitsyn Maxim
Postgraduate student, National Research University «MPEI», Moscow
e-mail: *79099508160@ya.ru*

Lyubimova Natalya
Doctor of Economic Sciences, State University of Management, Moscow
e-mail: *sebez221@rambler.ru*

PROCESS MODEL OF INFORMATION TECHNOLOGIES OUTSOURCING ORGANIZATION FOR STATE COMPREHENSIVE COMPLEXES

Abstract. *The problem of organization of information techologies (IT) outsourcing for general education complexes in Moscow is considered. As a result of research into public procurement of IT outsourcing services for general education complexes a low level of technical support of the IT infrastructure by IT outsourcing companies and consequently frequent early termination of the concluded contracts of general education complexes with IT companies has been revealed. The method of a two-stage open tender for public procurement of IT outsourcing services was developed and criteria (qualification requirements) of the choice of an IT company for public procurement that should improve the quality of services provided and reduce the percentage of prematurely terminated contracts in the future, −has been suggested.*

Keywords: *educational complex, IT outsourcing, IT support, public procurement, state, budget.*

Непрофильные задачи образовательного учреждения, такие как уборка, питание, поддержка с помощью информационных технологий (ИТ-поддержка), видеонаблюдение и т. д. целесообразно выносить на аутсорсинг, так как это позволяет государственным бюджетным образовательным учреждениям (далее − ГБОУ) сконцентрироваться на основном виде деятельности – образовательном.

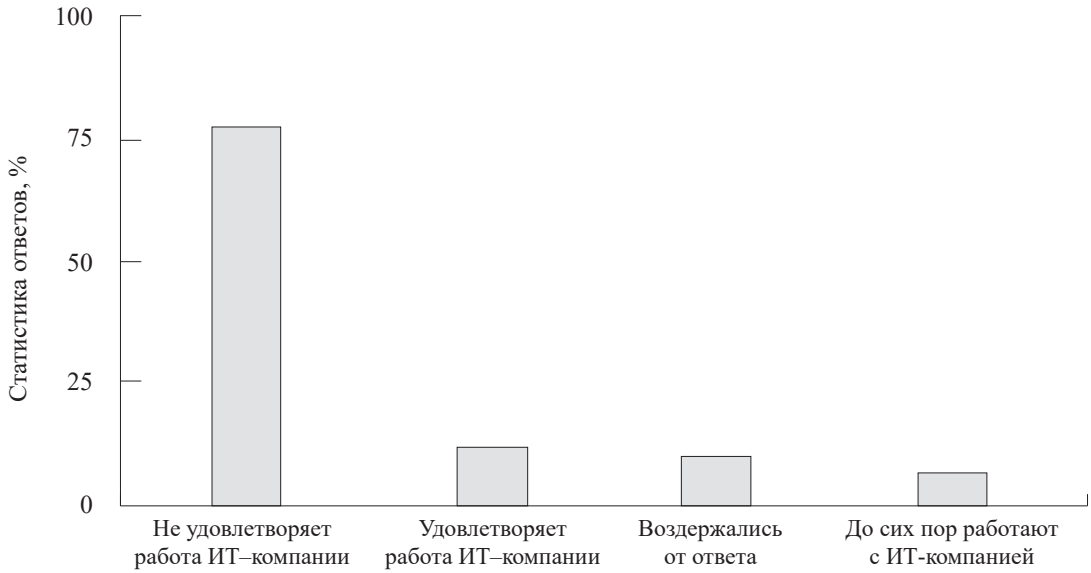
Проведенное исследование общеобразовательных комплексов Москвы показало, что некоторые ГБОУ Москвы уже имели опыт работы с ИТ-компаниями, предоставляющими услуги ИТ-аутсорсинга. Согласно опросу есть как удовлетворенные их работой, так и неудовлетворенные (рис. 1). Часть школ (около 7 % из опрошенных) до сих пор работает с такими компаниями.

В результате проведенного авторами исследований ряда ГБОУ Москвы выявлено, что руководство ГБОУ слабо ориентируется в сфере ИТ-аутсорсинга и зачастую не понимает, какой набор услуг им необходим, в каком объеме, а также каким критериям эти услуги должны отвечать. По мнению авторов, данная ситуация связана с развитием информационных технологий, увеличением количества сервисов, границ разделения задач и сложности в системном администрировании. Часто ИТ-аутсорсинговые компании берут за константу, что потенциальные заказчики не понимают, какие именно услуги им необходимы.

Анализ опыта работы ГБОУ с ИТ-аутсорсингом показал, что сегодня организация ИТ-аутсорсинга и работы ИТ-компаний находятся на низком уровне. Проведя анализ госзакупок ИТ-аутсорсинга (централизованные и совместные закупки) для ГБОУ авторы выявили большой процент досрочного расторжения договоров

© Лисицын М.О., Любимова Н.Г., 2018

с этими компаниями. Опрос руководителей ГБОУ показал, что есть проблема некачественного оказания услуг ИТ-компаниями: нарушения сроков соглашения об уровне предоставления сервиса (от англ. service level agreement, далее − SLA) и других существенных условий договора. В итоге руководителям ГБОУ проще расторгнуть договор и выбрать другой способ организации ИТ-поддержки. Со стороны ГБОУ нет желания судиться и тратить на это время, а со стороны ИТ-компаний выплачивать штрафные санкции, прописанные в договоре. Именно поэтому практически всегда договор расторгается по обоюдному согласию. Как правило, большинство опрошенных после случившегося, больше не работают с ИТ-компаниями, так как делают вывод – что ИТ-компании им не подходят.



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 1. Удовлетворенность работы ГБОУ с ИТ-компаниями

Проблема заключается в процедурах проведения закупки. Авторы для примера рассмотрели проведенную закупку на «оказание услуг по комплексному техническому обслуживанию и (или) ремонту копировально-множительной и (или) компьютерной техники для нужд образовательных организаций, подведомственных Департаменту образования города Москвы» в 2017 г. − электронный аукцион в виде совместной закупки, в ходе которого был определен поставщик услуг ИТ-поддержки для ряда ГБОУ [12, с. 1]. Для обоснования начальной (максимальной) цены услуги или работы по контракту (далее − НМЦК) использовался метод сопоставимых рыночных цен (анализ рынка). Анализ рынка является методом, используемым в первую очередь и по умолчанию для обоснования НМЦК, что закреплено в ч. 1 ст. 22 Федерального закона ФЗ № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее − 44-ФЗ) [1]. При использовании данного метода расчета НМЦК заказчик определяет цену, исходя из сведений о рыночной стоимости на идентичную объекту продукцию планируемой закупки [8].

Проведение централизованных закупок ИТ-услуг методом электронного аукциона является плюсом ввиду экономии бюджета, поскольку позволяет снизить цены на необходимые для ГБОУ ИТ-услуги. Однако, по мнению ряда экспертов в области ИТ, предоставление качественных услуг клиенту требует от ИТ-компаний наличие опытных сертифицированных ИТ-инженеров, которые могут решать проблемы в несколько раз быстрее малоопытных и менее квалифицированных, но дешевых ИТ-сервисов [4]. Работа опытных сертифицированных сотрудников стоит дорого, поэтому не каждая ИТ-компания может снижать цены на услуги ниже рыночных. Поскольку определение победившей организации происходит лишь по критерию предложения самой низкой цены, то для большинства ГБОУ снижается вероятность качественной и оперативной работы. Эксперты по госзакупкам отмечают тенденцию, при которой организации, предоставляющие услуги в различных областях, стремятся сохранить договор с теми клиентами (в данном случае ГБОУ), кто больше платит по договору или с тем, чей договор приносит прибыль при наименьших затратах на его обслуживание.

Такая тенденция приводит к усилению работы с «более дорогими» клиентами (менее затратными) и снижению качества обслуживания клиентов, договор с которыми не приносит существенной для организации прибыли [3]. Влияние оказывает и то, что при закупке определяется одна компания для ИТ-поддержки большого количества ГБОУ с описанными выше недостатками, которые усиливаются от объема работ (объем работ вырос после заключения договоров, а компания даже если растет, то медленно и не пропорционально росту заказов минимизирует затраты). При закупке не берутся во внимание размеры компании и ее возможность реализовать данные услуги в полном объеме и качественно, в соответствии с договором.

По итогам проведенного электронного аукциона в 2017 г., отображенным в «Протоколе проведения итогов аукциона в электронной форме», фактическая цена закупки, предложенная компаниями, доходила до уровня ниже НМЦ на 67 %, что существенно ниже рыночной цены.

Часто победившая в закупках организация заведомо знает о невыгодных для нее условиях и пытается найти компромиссы с обслуживаемыми ГБОУ для поддержания договоров в силе, ищет взаимовыгодные условия дальнейшего сотрудничества, изменяя подход к оказанию услуг в удобную и выгодную, в первую очередь, для себя сторону. Это подтверждают результаты опроса руководителей ГБОУ г. Москвы и экспертов в области госзакупок, проведенные авторами. В результате услуги оказываются низкого качества. Как правило, побеждает компания, предложившая наименьшую цену контракта, но с заведомо некачественными услугами, зная, что условия контракта не позволят им содержать штат квалифицированных работников, как и большее количество необходимых работников для соблюдения договора SLA.

Проблемой является и то, что, как правило, в образовательных комплексах отсутствует компетентный специалист, способный оценить работу ИТ-компаний и грамотно управлять ИТ-договором.

Авторы разработали концепцию централизованной организации ИТ-поддержки ГБОУ, заключающуюся в определении необходимого комплекса услуг для ИТ-поддержки образовательных учреждений, создании организационно-управленческого обеспечения единого центра (Единого центра информационного обеспечения, далее − ЕЦИО), предоставляющего эти услуги, разграничении полномочий между центром и компаниями, представляющими услуги ИТ-аутсорсинга. В предлагаемой авторами концепции аутсорсинг выступает в качестве инструмента решения задач технической поддержки ИТ-инфраструктуры.

Единому центру информационного обеспечения предлагается организовывать ИТ-аутсорсинг. Плюсы: централизованная структура позволяет объединить несколько компетентных сотрудников для организации ИТ-аутсорсинга – организовать экспертную группу на этапе подготовки к госзакупке, квалифицированно составить требования, необходимые для качественной ИТ-поддержки, проведения качественной оценки ИТ-компаний на первом этапе двухэтапного конкурса и отбора из этих компаний наилучшего предложения по цене на втором этапе конкурса. Далее сотрудники центра смогут независимо оценить качество работы ИТ-компании и проанализировать оценки ИТ-компаний, вынесенные ведущим специалистом ГБОУ по ИТ. На рисунке 2 представлена укрупненная процессная модель организации ИТ-аутсорсинга для ГБОУ, разработанная авторами (см. рис. 2).

Авторы предлагают проводить закупку ИТ-услуг методом проведения открытого конкурса, поскольку в отличие от аукциона, победителем становится исполнитель, предложивший не просто низкую цену, а наиболее оптимальные условия выполнения работ [10]. Можно дополнительно рассмотреть проведение закупок по административным округам. Это позволит разделить совместные закупки по территориальному признаку, даст возможность компаниям, находящимся в данном округе, предложить наиболее выгодные условия для закупки − предложения лучших критериев в соглашение об уровне сервиса (SLA) и создаст предпосылки для развития ИТ-аутсорсинговых компаний в каждом округе. Территориальный признак позволит ИТ-компаниям привлекать при необходимости для выполнения заявок на территории ГБОУ более дорогих специалистов через экономию на транспортных издержках и, соответственно, более оперативное выполнение заявок на месте при высокой квалификации специалистов. Территориальный критерий не является обязательным условием для определения победителя, но рекомендуется авторами и может стать одним из факторов, влияющих на его выбор.

Организация ИТ-аутсорсинга для ГБОУ состоит из нескольких этапов:

– выбор функций, передаваемых на аутсорсинг;
– определение требований к выбору поставщика услуг;
– организация госзакупки ИТ-аутсорсинга методом двухэтапного открытого конкурса;

– определение поставщиков услуг с учетом определенных качественных требований для прохождения во второй этап открытого конкурса;
– выбор поставщика услуг по стоимостной составляющей на втором этапе открытого конкурса;
– заключение договора;
– управление договором.

Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 2. Укрупненная процессная модель организации ИТ-аутсорсинга

По мнению авторов, необходимо раз в год инициировать и проводить централизованную (общую) закупку ИТ-услуг для нужд ГБОУ. Если ГБОУ по каким-либо причинам не участвовала в централизованной закупке или был расторгнут договор с действующей ИТ-аутсорсинговой компанией, следует проводить закупку ИТ-услуг индивидуально для нуждающейся в ИТ-услугах ГБОУ.

На первом этапе проведения открытого конкурса, экспертной группой ЕЦИО, который предлагается создать для централизации деятельности по ИТ-поддержки ГБОУ, проводят оценку опыта и оперативности подавших заявки ИТ-компаний с целью формирования экспертного мнения об участвующих в конкурсе компаниях для дальнейшего их парного сравнения с помощью метода анализа иерархий Т. Саати, главным плюсом которого является учет согласованности данных [6].

Использование метода экспертных оценок требует выполнения следующих перечисленных операций [5; 9]:
– формирование экспертной группы;
– определение показателей качества услуг;
– подготовка анкет и пояснительных записок для опросов экспертов;
– опрос экспертов;
– обработка экспертных оценок;
– анализ результатов.

Для проведения оценки ИТ-компаний авторами составлена система критериев выбора ИТ-компаний, которая носит рекомендательный характер при оценке ИТ-компаний. Рассмотрим эти критерии.

Система критериев выбора ИТ-компании:

1. *Оперативность*: анализ предлагаемого ИТ-компанией соглашения об уровне сервиса SLA. При выборе ИТ-компании учитываются предлагаемые ИТ-компаниями временные показатели реакции на заявку и выполнения услуг, а также территориальный признак − расстояние до обслуживаемого объекта.

2. *Опыт*: область знаний и накопленный опыт, т. е. сфера профессиональных навыков и опыт в организации эффективной работы ИТ-поддержки. Как правило, компании публикуют информацию о сертификации. Многие компании имеют сертификаты, подтверждающие уровень высокого стандарта качества. Важна оценка квалификации (опыт и образование) команды поставщика ИТ-услуг. Анализ технологий, которыми владеет поставщик услуг, реализованных проектов, оценка достижений по качественному и количественному показателю. В целом опыт заключается в анализе количества лет работы на рынке ИТ-услуг, объема предоставляемого спектра ИТ-услуг, количества и объема контрактов компании с клиентами, количества и качества сертификатов ИТ-компании, качества программного обеспечения (далее – ПО), профессионального подхода и пр.

3. *Надежность и устойчивость компании на рынке*: время работы на рынке, число клиентов, оборот компании предоставление гарантий качества и т. д.; оценка вероятности риска прекращения деятельности компании (банкротство).

4. *Гибкость пакета услуг*: спектр ИТ-услуг; обеспечение и контроль высокого уровня качества; оценка и уменьшение рисков на всех стадиях предоставления ИТ-услуг, а также возможность проведения полноценного ИТ-аудита после подписания договора: анализ предоставляемых услуг ИТ-компанией; возможность при необходимости заключить дополнительное соглашение на предлагаемые компанией ИТ-услуги.

5. *Качество ПО и профессиональный подход*: способность сотрудников ИТ-компании применять полезные инструменты, которые ускоряют процесс обнаружения и устранения инцидентов или устранения рисков их появления – увеличивают эффективность работы и производительность; анализ инструментов, которые использует компания в своей работе − систем отслеживания и метрик качества работы ИТ-оборудования и ПО, например, применение в работе системы заявок. Для ИТ-аутсорсинговых проектов особенно важно обеспечить их качественный мониторинг и координацию работы в реальном времени.

6. *Методология и процесс реализации ИТ-аутсорсинговых проектов*: ИТ-компания, имеющая хорошую репутацию, следует структурированной и четко определенной методологии управления в организации своей работы (например, такой как международный стандарт качества ISO 20000 и др.), старается оптимизировать процесс организации клиентской ИТ-поддержки и обеспечить эффективное сотрудничество с клиентом.

7. *Возможность расширения договора*: оценка среднесписочной численности сотрудников, финансовой деятельности компании и прочие показатели гибкости ИТ-компании. Как правило, около 70 % сотрудников компании из общей численности являются сотрудниками технической поддержки. Данные позволяют провести оценку возможности расширения договора на случай увеличения количества объектов для обслуживания или оперативной передачи на обслуживание другого образовательного комплекса.

Система критериев составлена, исходя из опыта работы одного из авторов в ИТ-аутсорсинговой компании, а также проведенного совместно с экспертами отбора из существующих критериев.

По итогам высокой сходимости результатов экспертов – представленные критерии оказывают примерно 90 % влияния на качество предоставляемых ИТ-компанией услуг.

Выбором функций, передаваемых на ИТ-аутсорсинг, должен заниматься сектор госзакупок ИТ-услуг для ГБОУ совместно с организованной экспертной группой. После определения ИТ-услуг, необходимых для передачи ИТ-компании, сектору госзакупок ИТ-услуг для ГБОУ ЕЦИО необходимо обосновать состав ИТ-аутсорсинговых услуг для ГБОУ, согласовать и утвердить его с руководством ЕЦИО. Затем необходимо подготовить организацию госзакупки: сформировать конкурсную комиссию, определить контрактного управляющего, разработать форму и план закупки. После подготовки необходимо определить требования к поставщику ИТ-услуг (если это делается не в первый раз, то проводят корректировку требований или утверждают имеющиеся) контрактным управляющим, ИТ-отделом ЕЦИО и экспертной группой на основе требований 44-ФЗ, перечня квалификационных требований, системы

критериев отбора ИТ-компаний и пр. Далее следует определить возможность проведения общей централизованной закупки, исходя из анализа списка ГБОУ, нуждающихся в подборе и (или) смене ИТ-компаний (данные предоставляются сектором контроля качества работы ИТ-компаний и пр. организаций). В зависимости от возможностей проводят централизованную (общую) закупку ИТ-услуг для нескольких или для одного ГБОУ. Затем готовят документы контрактным управляющим в виде конкурсной документации (разработка и утверждение конкурсной документации (общие положения, обоснование НМЦК, техническое задание, проект контракта и т. д.).

После того, как документы для закупки подготовлены, ЕЦИО формирует конкурсную комиссию. Затем контрактный управляющий или контрактная служба публикует извещение о проведении двухэтапного открытого конкурса с публикацией полного комплекта необходимой конкурсной документации. Составляется и размещается электронная заявка на оказание услуг по комплексному техническому обслуживанию и (или) ремонту копировально-множительной и (или) компьютерной техники для нужд ГБОУ___ №___ города Москвы в виде открытого конкурса централизованной (общей) или одиночной закупки. Все электронные заявки, размещаемые на портале госзакупок должны соответствовать требованиям 44-ФЗ и требованиям, определенным ЕЦИО при составлении заявки [2].

Как только извещение опубликовано, начинается прием и регистрация заявок от участников открытого конкурса. Если есть запросы на разъяснения по закупке от участников, то все участники организации данной закупки дают ответы на вопросы в зоне своих компетентностей в данных вопросах. После получения всех заявок в ходе открытого конкурса от ИТ-компаний необходима проверка полученных заявок на соответствие требованиям.

Далее экспертная группа ЕЦИО проводит анализ ИТ-компаний по критериям качества и формирует экспертное мнение об участниках, подавших заявки на участие (цена контракта до вскрытия конвертов не известна). На первом шаге открытого конкурса экспертная группа оценивает ИТ-компании по качественным показателям и определяет среди них тех, кто удовлетворяет поставленным требованиям. Эти компании переходят на второй этап. На втором этапе проводится вскрытие конвертов со стоимостными предложениями ИТ-компаний.

Определение поставщиков происходит в соответствии со статьей 24 (Способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей)), а порядок рассмотрения предложений и определения победителя закупки – в соответствии со ст. 1, 6 44-ФЗ.

В результате определяется один или несколько победителей с распределением по ГБОУ (обычно это 1-е, 2-е и 3-е место, между которыми соответственно распределяются объекты обслуживания и объем). С победителем (-ями) проводят подписание контрактов, после чего ИТ-компания приступает к выполнению своих обязанностей, работая совместно с ведущими специалистами по ИТ ГБОУ и ЕЦИО. Порядок взаимодействия прописан в должностных инструкциях ведущих специалистов по ИТ и в договоре с ИТ-аутсорсинговой компанией.

В случае, если есть только один исполнитель, желающий обеспечить выполнение контракта заказчика, или таких вообще нет, процедура признается несостоявшейся, тогда ЕЦИО вправе провести повторный открытый конкурс или произвести закупку у единственного поставщика [11].

Процедура закупки у единственного поставщика происходит путем самостоятельного поиска и выбора ИТ-компании вне рамок госзакупок. После определения такой компании и согласовании деталей договора, происходит размещение закупки у единственного поставщика, которая несет в себе функцию отражения факта закупки в Единой государственной системе госзакупок и не является способом определения поставщика услуг [7].

Таким образом, сегодня организация ИТ-аутсорсинга проводится некачественно, как и ИТ-поддержка в целом. Проблема неэффективной работы ИТ-аутсорсинга, по мнению авторов, заключается в:

– его организации – при организации ИТ-аутсорсинга изначально не учитывается отбор ИТ-компаний по критериям качества (лишь по цене), плохо организован процесс организации закупки ИТ-аутсорсинговых услуг;

– проведении централизованной закупки для большого количества образовательных комплексов методом электронного аукциона, в результате которого победителями становятся компании, предложившие саму

низкую цену, при которой они оказывают услуги плохого качества (ИТ-компании предлагают цены ниже НМЦК на 67 %, что недостаточно для удовлетворительного оказания услуг образовательным комплексам);

– отсутствии у образовательных комплексов компетентных сотрудников для организации и контроля работы ИТ-компании и грамотного управления договором.

Особенностью предлагаемой процессной модели является новый подход к организации ИТ-поддержки с применением ИТ-аутсорсинга, заключающийся в его организации ЕЦИО – единой структурной организацией по комплексному ИТ-обеспечению образовательных комплексов.

Данная процессная модель позволяет оптимизировать затраты на ИТ за счет агрегации функций и организации ИТ-аутсорсинга единым центром без необходимости проведения данных процедур в каждой ГБОУ, где для этого выделяются соответствующие ресурсы. Также она позволяет повысить эффективность работы над решением задач технической поддержки ИТ-инфраструктур ГБОУ за счет проведения отбора участников по качественным показателям.

Предложенная процессная модель организации ИТ-аутсорсинга для ГБОУ, отличается от существующей проведением централизованной (общей) или одиночной закупки методом двухэтапного открытого конкурса, который инициируется ЕЦИО и учитывает качественную оценку компаний по разработанной системе критериев отбора ИТ-аутсорсинговых компаний.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 03.08.2018) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения: 04.08.2018).
2. Анчишкина, О. В. Белая книга закупок. Набор инструментов для государственных закупок / О. В. Анчишкина, В. Н. Киселева // М.: ЦСР, 2018. – С. 200.
3. Виноградова, Е. С. Организационно-правовые основы государственных и муниципальных закупок для государственных и муниципальных нужд / Е. С. Виноградова, А. Е. Илларионов // Владимирский филиал Владимирский филиал РАНХиГС (г. Владимир). – С. – 245-252.
4. Курбанов, А. Х. Аутсорсинг: история, методология, практика / А. Х. Курбанов, В. А. Плотников // Монография. М.: ИНФРА-М. Научная мысль. – 2012. – С. – 112.
5. Орлов, А. И. Организационно-экономическое моделирование: Экспертные оценки // Учебник. М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2011. – С. – 486.
6. Саати, Т. Л. Принятие решений. Метод анализа иерархий // М.: Радио и связь, 1993. С. 278.
7. Закупка у единственного поставщика по 44-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakupkihelp.ru/uchastniku-zakupok/zakupka-u-edinstvennogo-postavshika.html (дата обращения: 05.08.2018).
8. Запрос коммерческих предложений для обоснования НМЦК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.pro-goszakaz.ru/article/102251-qqq-16-m11-18-11-2016-zapros-kommercheskih-predlojeniy-dlya-obosnovaniya-nmtsk (дата обращения: 03.08.2018).
9. Методы экспертной оценки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studfiles.net/preview/6155852/page:11/ (дата обращения: 25.08.2018).
10. Отличие электронного аукциона от конкурса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.garant.ru/consult/gpurchase/708939/ (дата обращения: 02.08.2018).
11. Совместные госзакупки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://otc.ru/academy/articles/sovmestnye_zakupki_44fz (дата обращения: 05.08.2018).
12. Электронный аукцион (закупка) № 0373200554017000186 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ea44/view/common-info.html?regNumber=0373200554017000186 (дата обращения: 04.08.2018).

References

1. Federal’nyy zakon ot 05.04.2013 № 44-FZ (red. ot 03.08.2018) «O kontraktnoy sisteme v sfere zakupok tovarov, rabot, uslug dlya obespecheniya gosudarstvennykh i munitsipal’nykh nuzhd» [*Federal Law № 44-FL dated 05.04.2013 (as amended on 03.08.2018) «On the contract system in the sphere of procurement of goods, works, services for ensuring state and municipal needs»*]. Available at: System of “Consultant Plus” (accessed 04.08.2018).

2. Anchishkina, O. V., Kiseleva, V. N. Belaya kniga zakupok. Nabor instrumentov dlya gosudarstvennykh zakupok [*White Procurement Book. A set of tools for public procurement*]. M.: TSSR, 2018. 200 p.
3. Vinogradova, E. S., Illarionov, A. E. Organizatsionno-pravovyye osnovy gosudarstvennykh i munitsipal'nykh zakupok dlya gosudarstvennykh i munitsipal'nykh nuzhd [*Organizational and legal bases of state and municipal purchases for state and municipal needs*]. I: Vladimirskiy filial RANKhiGS [*Vladimir Branch Vladimir Branch of the Russian Academy of Science and Technology*], pp. 245-252.
4. Kurbanov, A. Kh., Plotnikov, V. A. Autsorsing: istoriya, metodologiya, praktika [*Outsourcing: history, methodology, practice*] // Monografiya [*Monograph*]. M.: INFRA-M. Nauchnaya mysl', 2012, p. 112.
5. Orlov, A. I. Organizatsionno-ekonomicheskoye modelirovaniye: Ekspertnyye otsenki [*Organizational-economic modeling: Expert judgments*] // Uchebnik [*Textbook*]. M.: Izd-vo MGTU im. N.E. Baumana [*Moscow: MSTU them. N.E. Bauman*], 2011, p. 486.
6. Saati, T. L. Prinyatiye resheniy. Metod analiza iyerarkhiy [*Making decisions. The method of analyzing hierarchies*]. M.: Radio i svyaz', 1993. p. 278.
7. Zakupka u yedinstvennogo postavshchika po 44-FZ [*Purchase from a single supplier for 44-FZ*] Available at: http://zakupkihelp.ru/uchastniku-zakupok/zakupka-u-edinstvennogo-postavshika.html (accessed 05.08.2018).
8. Zapros kommercheskikh predlozheniy dlya obosnovaniya NMCK [*Request for commercial proposals for the justification of the NMCK*]. Available at: https://www.pro-goszakaz.ru/article/102251-qqq-16-m11-18-11-2016-zapros-kommercheskih-predlojeniy-dlya-obosnovaniya-nmtsk (accessed 03.08.2018).
9. Metody ekspertnoy otsenki [*Methods of expert evaluation*] Available at: https://studfiles.net/preview/6155852/page:11/ (accessed 25.08.2018).
10. Otlichiye elektronnogo auktsiona ot konkursa [*Difference between electronic auction and competition*]. Available at: http://www.garant.ru/consult/gpurchase/708939/ (accessed 02.08.2018).
11. Sovmestnyye goszakupki [*Joint public procurement*]. Available at: https://otc.ru/academy/articles/sovmestnye_zakupki_44fz (accessed 05.08.2018).
12. Elektronnyy auktsion (zakupka) [*Electronic auction (purchase)*] № 0373200554017000186. Available at: http://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ea44/view/common-info.html?regNumber=0373200554017000186 (accessed 04.08.2018).

УДК 657 JEL M40 *DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-35-41*

Рогуленко Татьяна Михайловна
д-р. экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *tmguu@mail.ru*

КОНТРОЛЛИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. *Исследованы вопросы формирования контроллинга как инструмента корпоративного управления, информационно-аналитического обеспечения целей управления. Определены принципы и основы его формирования для тактических и стратегических целей управления бизнесом. По результатам исследования сделан вывод, что контроллинг – один из современных алгоритмизированных и автоматизированных инструментов системы корпоративного управления экономической стратегией развития в высококонкурентной среде и непредсказуемости поведения экономических субъектов на рынке товаров, работ, услуг, валюты, ценных бумаг и пр., которая интегрируется с другими управленческими системами в режиме их параллельной автоматизации.*

Ключевые слова: *контроллинг, корпоративное управление, учетно-контрольная система обеспечения целей управления, контроллер, информационное обеспечение.*

Rogulenko Tatyana
Doctor of Economic Sciences, State University of Management, Moscow
e-mail: *tmguu@mail.ru*

CONTROLLING AS A CORPORATE GOVERNANCE TOOL

Abstract. *The issues of the formation of controlling as a tool for corporate governance, information and analytical support of management objectives were studied. The principles and foundations of its formation for the tactical and strategic goals of business management has been determined. According to the results of the research it is concluded that controlling is one of the modern algorithmic and automated tools of the corporate governance system of the economic development strategy in a highly competitive environment and unpredictability of the behavior of economic entities in the market of goods, works, services, currency, securities and etc., which integrates with other management systems in the mode of their parallel automation.*

Keywords: *controlling, corporate management, accounting and control system for ensuring management objectives, controller, information support.*

Управление компаниями приводит к необходимости информационного обеспечения менеджеров разного уровня. При этом информация должна быть своевременная, адресная, достоверная, полная. Обилие информации зачастую мешает выделить ту, которая нужна оперативно для принятия управленческих решений. Для этих целей должны использоваться системы анализа и построения систематизированной, интерпретированной и агрегированной информации, отвечающей интересам управления. Информационная и консультационная поддержка менеджеров составляет целевую установку контроллинга (табл. 1).

Таблица 1

Целевая установка контроллинга

Цели деятельности менеджеров	Цели деятельности контроллеров
Обеспечение стабильной, динамичной работы организации в соответствии с целями компании через управление и контроль использования ее ресурсов, планирование, организацию	Обеспечение своевременной и достаточной информацией для управления и контроля использования ресурсов, формирования инструментов планирования и организации производства
Вывод: контроллинг призван улучшить возможности менеджеров по выполнению управленческих функций, обеспечив их систематизированной, интерпретированной и агрегированной информацией.	

Составлено автором по материалам исследования

© Рогуленко Т.М., 2018

Слово «контроллинг» происходит от англ. «control» и может переводиться как «управление», «регулирование», «контрольный», «проверка», «надзор», «руководство», «контроль». Многозначность перевода означает возможности различных трактовок данного термина и его взаимосвязь с практикой современного менеджмента [8; 9].

Принципиального различия между инструментами «менеджмент аккаунтинг» (в англоязычных странах, от англ. management accounting) и «контроллинг» (в понимании немецкой школы управления) не существует. Имеется только некоторая специфика в используемых приемах. Таким образом, контроллинг не противоставляется менеджменту, а дает информационно-аналитическое обеспечение менеджерам для повышения эффективности выполнения их основных обязанностей: управления и контроля ресурсов компании, планирования, организации. Контроллинг – не система управления, это учетно-контрольная система, один из инструментов управления бизнесом, причем самой последней модификации и поэтому показанный практикой как эффективный.

В настоящее время информации трактовок понятия «учетно-контрольная система», его формализации как совокупности элементов и их взаимосвязей между собой и внешней экономической средой более чем достаточно. Однако Ю. П. Анискин, А. М. Павлова, А. В. Бодяко, Ю. Вебер, У. Шеффер, А. Сафаров, И. Д. Демина, С. В. Пономарева, В. Б. Ивашкевич по-разному представляют состав элементов этой системы и связи между ними, классифицируют их в зависимости от выбора факторов влияния на систему [1; 2; 4; 6; 7]. Особенно обращают на себя внимание работы, в которых учетно-контрольная система информационного обеспечения управления как краткосрочными, так и долгосрочными бизнес-целями идентифицируется одними специалистами как контроллинг, а другими – как управленческий учет. При этом и отечественные, и зарубежные ученые по-разному трактуют сами понятия «управленческий учет» и «контроллинг»: или как идентичные, или как самостоятельные информационные платформы [3-5; 8-18]. Такой разброс мнений актуализирует поиск наиболее точного варианта их идентификации в совокупности инструментов информационной поддержки корпоративной системы управления бизнес-стратегиями экономических субъектов. В. Б. Ивашкевич отмечает, что «следует прийти к более или менее единому пониманию в вопросе о том, что управленческий учет и контроллинг − это одно и то же или разные понятия. Есть аргументы за и против, это важно для преподавания соответствующих учебных дисциплин, содержания учебников и учебных пособий, получения заказов на проектирование систем учета для управления предприятием» [7, с. 10].

Сконцентрируем внимание на двух вопросах: что представляет собой идентификация в качестве исследовательского приема, и почему термин «контроллинг» представляется нам чужеродным для идентификации специфических свойств учетно-контрольной системы (далее – УКС), приобретаемых ею в условиях тотальной цифровизации экономических, финансовых и иных корпоративных и публичных связей экономических субъектов.

Идентификация как прием научного исследования известна давно. Первый систематизированный материал о приемах идентификации объектов и определенными признаками и для конкретной цели в общем массиве наблюдаемых объектов демонстрирует книга одного из основоположников теории идентификации профессора П. Эйкхоффа [16]. Можно полагать, что основы теории идентификации можно успешно использовать и при выявлении специфики такой информационно-аналитической системы как УКС.

Содержание системы раскрыто А. А. Алексеевым, Д. Х. Имаевым, Н. Н. Кузьминым, В. Б. Яковлевым как совокупность объектов, тесно взаимодействующих между собой в соответствии с причинно-следственными связями, особенностями отрасли, организации управления, зависимости от внешних и внутренних задач, воздействий, целевой установки, проявляющейся в наблюдаемых входных и выходных сигналах [12]. Обнаружение таких устойчивых причинно-следственных связей между исследуемыми объектами – исходный момент идентификации системы среди прочих, но относительно родственных. Идентифицировав систему, исследователь приступает к выявлению ее элементов и причинно-следственных связей между ними. Следовательно, идентификация – важный научно-практический прием установления работоспособности функционирующий в реальной действительности системы или, напротив, ее устаревания. Факт последнего говорит о необходимости поиска возможности привести систему в работоспособное состояние (обновить ее элементы и связи).

Изучение известных идентификационных концепций позволило применить в нашем исследовании учетно-контрольной системы принципы и правила идентификации, а в качестве базового приема использовать контент-анализ без составления кодировочной матрицы. Такой исследовательский прием позволил определить в качестве цели – выявление и обоснование альтернативных контроллингу концептов

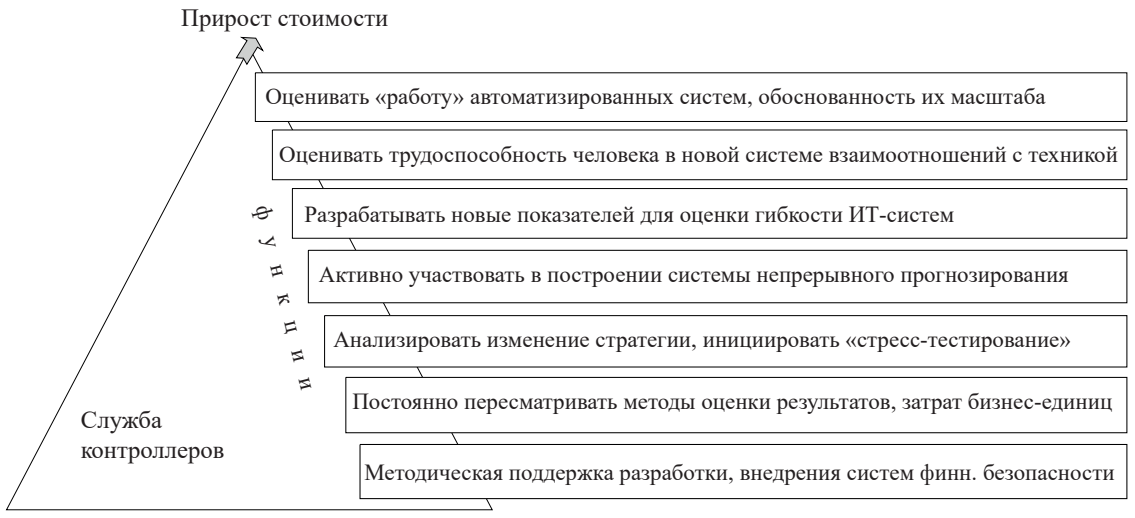
функционирования учетно-контрольной системы в современных условиях цифровизации управления экономикой. Углубление в дискуссии вокруг термина «контроллинг» позволит существенно продвинуться или в понимании подлинной сути этого термина или доказать отсутствие таковой.

До настоящего времени на форумах и других дискуссионных площадках было широко представлено мнение специалистов о том, что западный термин «контроллинг» не приносит ничего нового для экономической мысли в России». Такое мнение, на наш взгляд, является совершенно верным.

Опираясь на принципы и правила идентификации, можно развивать информационный потенциал традиционной внутрикорпоративной системы анализ-контроля, оперирующей индикаторами самого разного профиля (данные бухгалтерской, статистической, финансовой, налоговой отчетности и иное). В данном случае можно говорить об управленческом учете, который сформировался как внутрикорпоративная система информационной поддержки управленческих решений. Ту же миссию многие ученые приписывают и контроллингу [9; 10; 13]. Разумеется, расширение потенциала информационной системы – всегда определенный акцент на усовершенствование принципов и правил получения информации и преобразование ее в релевантную, т. е. востребованную для реализации оперативных решений в управлении бизнесом. Судя по публикациям видных ученых, и контроллинг, и управленческий учет имеют одну цель – обеспечить менеджмент релевантной информацией для координации усилий в реализации стратегии развития. Можно предположить, что на этом основании понятия «контроллинг» и «управленческий учет» вполне сводимы в одно понятие «координатинг» – координирующая, интегрирующая информационно-технологическая системы сбора и обработки данных для принятия управленческих решений), а специалиста называть «системным координатором». Это избавит научное сообщество от надуманных дискуссий из-за слова «контроль», «сидящего» в термине «контроллинг» и слова «учет» в слове «управленческий учет». Новый термин будет созвучен таким, как: «маркетинг», «консалтинг», «аккаунтинг».

К концу XX в. контроллинг стал характеризоваться как координация систем планирования, контроля и информационного обеспечения [18]. Фонд Петера Хорвата в 2009 г. провел исследование моделей контроллинга и его философии в 18 странах мира, в том числе и в России, в целях создания единых подходов к формированию и пониманию роли контроллера [14]. В документах институционального назначения Международного объединения контроллеров (Германия), популяризирующего концепцию контроллинга (Internationale Controller Verein, ICV) указано, что контроллинг оказывает управляющее воздействие, т. е. планирование и регулирование для практического достижения согласованных целей. Контроллеры, сопровождая оперативный менеджмент, несут солидарную с руководством ответственность за достижение целей [19].

В России также функционирует объединение котроллеров, вошедшее в международные ассоциации. Один из руководителей НП «Объединение контроллеров» профессор С. Г. Фалько наделяет контроллеров функциональными обязанностями, мало чем отличающимися от функций обычных управленцев, например, финансового директора или руководителя финансово-аналитического департамента крупного холдинга (рис. 1).



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 1. Функции контроллинга по С. Г. Фалько

«В США, Франции, Германии контроллинг решает следующие задачи: электронная обработка данных, внутреннее развитие, страхование, учет дебиторской задолженности, планирование и управление налогами, внешняя система отчетности, управление ликвидностью, внешний учет, внутренний учет, инвестиционные расчеты, внутренняя система отчетности, стратегическое планирование, оперативное планирование, бюджетирование» [4, с. 20]. И. Д. Демина считает: «Современный контроллинг, как научное направление, использует научные достижения ряда научных и учебных дисциплин (экономической теории, экономического анализа, бухгалтерского учета, современного планирования, менеджмента и т. д.» [6, с. 151]. Каким образом контроллинг должен обеспечить адаптацию традиционной системы учета И. Д. Демина не объясняет. Равно как не ясно, что представляет собой системная управленческая информация. Такой информации не существует в принципе, поскольку каждому менеджеру, принимающему управленческие решения по своему спектру обязанностей, необходима сугубо индивидуальная информация.

Таким образом, «контроллинг» считается устоявшимся термином (понятием) в Германии, Австрии, Швейцарии и странах, которые ориентированы на немецкую школу контроллинга. В Германии еще в XIX в. (даже раньше) было решено использовать термин «контроллинг» для обозначения качественно нового понятия – интегрирующей и координирующей системы поддержки принятия управленческих решений. Управленческий учет – термин (понятие), присущий деловому обороту США, Великобритании, Японии и ряда других стран. Следует подчеркнуть, что никакого особого учета в традиционном его понимании (двойная запись) системный координатор не ведет. Утверждения, что в компаниях ведется управленческий учет и составляется управленческая отчетность, а в ряде публикаций авторы даже предлагают схемы управленческих планов счетов и отчетности. На наш взгляд, это ничто иное, как ненужная формализация искусственно изобретенных теоретических конструкций.

Таким образом, на основании проведенного исследования, можно сделать вывод, что контроллинг – один из современных алгоритмизированных и автоматизированных инструментов системы корпоративного управления экономической стратегией развития в высококонкурентной среде и непредсказуемости поведения экономических субъектов на рынке товаров, работ, услуг, валюты, ценных бумаг и пр.

Внедрение инструмента управления само по себе не гарантирует повышения управляемости компании и достижения ее целей. Им надо умело пользоваться.

Контроллер обязан предсказывать вероятность рисков для бизнеса, тяжесть последствий от их наступления, а также предложить сценарий упреждения рискового события. Для этого контроллер должен владеть глубокими знаниями аналитика факторов внешней и внутренней экономической среды и прогнозиста. Контроллер − диагностик бизнеса. Принять или не принять поставленный контроллером диагноз – решают менеджеры, они же и отвечают за принятие управленческих решений на основе рекомендаций контроллера. Сам контроллер за суть и последствия принятых менеджментом управленческих решений ответственности не несет. Данное положение верно потому, что менеджмент, прежде чем принять во внимание все рекомендации контроллера, обязать тщательно «взвесить» их на предмет экономической и финансовой целесообразности.

Заметим, что контроллер, проработавший в железнодорожной компании, не сможет без переквалификации успешно работать в сталелитейной корпорации.

Специалист по контроллингу А. Сафаров совершенно точно определяет, что «контроллинг выполняет свою миссию двумя способами, т.е. постоянно решает две задачи: поставляет информацию менеджерам и непосредственно участвует в процессе менеджмента в качестве внутреннего консультанта.

Подразделение контроллинга компании может иметь достаточно разветвленную многоуровневую структуру, то очевидно, что контроллеры нижнего уровня заняты в большой степени обработкой и поставкой информации, а контроллеры, находящиеся на верху пирамиды, в первую очередь выступают в роли консультантов» [11, с. 57]. Основной недостаток практики контроллинга в России заключается в том, что у большинства руководителей не имеется достаточных знаний о миссии и задачах, философии контроллинга.

Контроллеру для выполнения задач, возложенных на него миссией контроллинга, необходима неординарная информация. Следует согласиться с мнением И. Д. Деминой, что контроллинг представляет собой «информационно-аналитическую систему для обеспечения управленческого персонала информацией на базе управленческого учета, позволяющей осуществлять эффективное стратегическое развитие организации путем ликвидации «узких» мест с учетом быстро изменяющейся внешней среды» [6, с. 153]. Их деятельность заострена на поддержание такой информационной системы в актуальном состоянии. Для этого совершенствуются

применяемые методики, регламенты и процедуры диагностики бизнес-процессов во всех системных элементах корпоративного управления: планирование/бюджетирование, учет, контроль и анализ финансово-хозяйственной деятельности подразделений, секторов, сегментов и всей компании в целом.

Контроллер и планирование – правильный концепт. Контроллер не занимается составлением планов, но координирует работу специалистов планового отдела компании. Наиболее результативный метод такой координации − отслеживание связанности планов, начиная, для примера, с проверки связи плана выпуска продукции с планом ей продаж или связи плана капитального ремонта оборудования с планом финансирования проектов ремонта и т. д. Собственно планированием в компаниях занимаются линейные и функциональные менеджеры.

Контроллер и учет: правильный концепт. Задача контроллера − снабдить линейных менеджеров релевантной информацией. Массив такой информации формируется из разных источников: официальной бухгалтерской (финансовой) отчетности, сводного отчета по исполнению установок мастер-бюджета компании, налоговых деклараций, статистических отчетов и др. Компоновка информации происходит по принципу «под менеджера», когда сам линейный менеджер определяет какие ему необходимы данные.

Здесь следует подчеркнуть, что никакого особого учета контроллер не ведет. Утверждения, что в компаниях ведется управленческий учет и составляется управленческая отчетность, а в ряде публикаций авторы даже предлагают схемы управленческих планов счетов, ничто иное, как заблуждения. Использование словосочетаний с прилагательным «управленческий» − это общепринятая практика, но далеко не существо учетного процесса. Выборки из официальной учетной информации необходимых данных, их преобразование, дополнение сведениями из иных информационных систем, иные манипуляции, все это в целом не дает основания считать, что параллельно с бухгалтерским учетом существует и управленческий. Это особый вопрос теории управления информацией, поэтому вернемся к проблеме контроллинга.

1. Контроллер и внутрикорпоративный контроль: правильный концепт

Контроллер не контролирует других контролеров, он озабочен тем, чтобы каждый риск-менеджер мог сам контролировать свою работу в процессе достижения поставленных перед ним и компанией целей. Для этого контроллер анализирует результаты проведенных контролей и принятых мер по устранению выявленных негативов. Этим как бы оценивается эффективность деятельности линейных контролеров.

2. Контроллер и управление по отклонениям: правильный концепт.

Важным условием работы контроллера является то, что контроллером должна быть предложена сигнальная система отклонений, показывающая нормальные и требующие корректировки показатели для принятия решений на операционном и стратегическом уровне.

Библиографический список

1. Анискин, Ю. П. Планирование и контроллинг / Ю. П. Анискин, А. М. Павлова. – М.: Омега-Л, 2005. – 280 с.
2. Бодяко, А. В. Информационные источники управления кругооборотом средств в холдингах // М.: РУСАЙНС 2016. – 192 с.
3. Бодяко, А. В. Концепты «учет» и «бухгалтерский учет» как феномены осмысления целей хозяйствования // Вестник Университета. − 2017. − № 10. − С. 62-66.
4. Вебер, Ю. Введение в контроллинг / Ю. Вебер, У. Шеффер; пер. с нем.; под ред. и с предисл. С. Г. Фалько. – М.: Объединение контроллеров, 2014. − 416 с.
5. Власов, Н. Л. Взаимосвязи принципов корпоративного кредитования, бухгалтерского учета, анализа и внутреннего контроля / Н. Л. Власов, В. М. Мироненко, Ю. В.Слиняков // Российский экономический интернет-журнал. − 2016. − № 3. − С. 17.
6. Демина, И. Д. Формирование концепции контроллинга как научной и учебной дисциплины // Инновационное развитие экономики. – 2017. – № 1 (37). – С. 151-156.
7. Ивашкевич, В. Б. Проблемы теории управленческого учета и контроллинга // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 7. − С. 2-14.
8. Карминский, А. М. и др.Контроллинг на промышленном предприятии: учеб. / А. М. Карминский, С. Г. Фалько, И. Д. Грачев и др.; под ред. проф. А.М. Карминского, С.Г. Фалько. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 304 с.
9. Пономарева, С. В. Механизм профессионального суждения в реализации принципов бухгалтерского учета / С. В. Пономарева, В. М. Мироненко // Вестник Университета. – 2017. – № 7-8. – С. 121-126.

10. Рогуленко, Т. М. Теоретический анализ категориального аппарата управленческого учета / Т. М. Рогуленко, В. В. Горлов // Российский экономический интернет-журнал. − 2016. − № 4. – С. 16.
11. Сафаров, А. В. «Правильный» контроллинг»: мнение практика // Управленческий учет. – 2006. – № 1– С. 56-59.
12. Алексеев А. А. Теория управления // А. А. Алексеев, Д. Х. Имаев, Н. Н. Кузьмин, В. Б. Яковлев. – СПб.: Изд-во СПбГЭТУ «ЛЭТИ». − 1999. – 435 с.
13. Фалько, С. Г. Анализ отклонений // Управляем предприятием. – 2011. – № 7. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://consulting.1c.ru/ejournalPdfs/falko_lmpo.pdf (дата обращения: 23.07.2018).
14. Хорват, В. и др. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование: пер. с нем. Horváth & Partners; Пер. с нем. – М.: Альпина Паблишер, 2009. – 269 с.
15. Шерм, Г. Э. Уточнение содержания контроллинга как функции управления и его поддержки // БОСС. − 2006. – № 3, – С. 6-8.
16. Эйкхофф, П. Основы идентификации систем управления. – М.: Мир, − 1975. – 686 с.
17. Rogulenko T. M. et al. Budgeting-based organization of internal control / T. M. Rogulenko, A. V. Bodiaco, V. V. Zelenov, S. V. Ponomareva, V. M. Mironenko // International Journal of Environmental and Science Education. – 2016. – T. 11, № 11. – C. 4 104-4 117.
18. Hopfenbeck, W. Öko – Controlling: Umdenken zahlt sich aus. MI: Handcover, 2001. Internationale Controller Verein, ICV. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.icv-controlling.com (дата обращения: 23.07.2018).
19. Internationale Controller Verein (ICV). [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.icv-controlling.com (дата обращения: 23.07.2018).

References

1. Aniskin Yu. P., Pavlova A. M. Planirovanie i controlling [*Planning and controlling*]. M.: Omega-L, 2005, p. 280.
2. Bodyako A. V. Informatsionnye istochniki upravleniya krugooborotom sredstv v kholdingakh [*Sources of Information control the circulation of money in holding companies*]. M.: RUSAJNS, 2016, p. 192.
3. Bodyako A.V. Kontsepty «uchet» i «bukhgalterskiy uchet» kak fenomeny osmysleniya tseley khozyaystvovaniya [*Concepts* «*accounting*» *and* «*accounting*» *as a phenomenon of understanding the goals of management*] // Vestnik Universiteta, 2017, I. 10, pp. 62-66.
4. Veber Yu., Sheffer U. Vvedeniye v kontrolling [*Introduction to controlling*] / per. s nem.; pod red. i s predisl. S. G. Fal'ko. M.: Ob"yedineniye kontrollerov, 2014. 416 p.
5. Vzaimosvyazi printsipov korporativnogo kreditovaniya, bukhgalterskogo ucheta, analiza i vnutrennego kontrolya [*Correlations of the principles of corporate lending, accounting, analysis and internal control*] / V. M. Mironenko, Yu. V. Slinyakov, N. L. Vlasov // Rossiyskiy ekonomicheskiy internet-zhurnal, 2016, I. 3. 17 p.
6. Demina I. D. Formation of the concept of controlling as a scientific and educational discipline [*Formation of the concept of controlling as a scientific and educational discipline*] // Innovative development of the economy, 2017, I. 1 (37), pp. 151-156.
7. Ivashkevich V. B., Problems of the theory of management accounting and controlling, international accounting [*Problems of the theory of management accounting and controlling, international accounting*], 2015, vol. 7, pp. 2-14.
8. Karminsky A. M. Controlling in an industrial enterprise: Studies. [*Controlling in an industrial enterprise: Studies*] / A. M. Karminsky, S. G. Falko, I. D. Grachev, etc.; under the editorship of professor A. M. Karminsky, S. G. Falko. M.: ID FORUM: nits INFRA-M, 2013. 304 p.
9. Ponomareva S. V. Mekhanizm professional'nogo suzhdeniya v realizatsii printsipov bukhgalterskogo ucheta [*The mechanism of professional judgment in the implementation of accounting principles*] / Ponomareva S. V., Mironenko V. M. // Vestnik Universiteta, 2017, I. 7-8, pp. 121-126.
10. Rogulenko T. M. Teoreticheskiy analiz kategorial'nogo apparata upravlencheskogo ucheta [*Theoretical analysis of the categorical apparatus of management accounting*] / T. M. Rogulenko, V. V. Gorlov // Rossiyskiy ekonomicheskiy internet-zhurnal, 2016, I. 4, 16 p.
11. Safarov A. V. «Pravil'nyy» kontrolling»: mneniye praktika [«*Correct*» *controlling: the opinion of the practice*] // Upravlencheskiy uchet, 2006, I. 1, pp. 56-59.
12. Alekseyev A.A. Teoriya upravleniya [*Control Theory*] / A. A. Alekseyev, D. Kh. Imayev, N. N. Kuz'min, V. B. Yakovlev. SPb.: Izd-vo SPbGETU «LETI», 1999, 435 p.
13. Fal'ko S. G. Analiz otklonenij [*Deviation Analysis*] // Upravlyaem predpriyatiem, 2011, I. 7. Available at: http://consulting.1c.ru/ejournalPdfs/Falko_lmpo.pdf (accessed 23.07.2018).

14. Khorvat P. Kontseptsiya kontrollinga: Upravlencheskiy uchet. Sistema otchetnosti. Byudzhetirovaniye: per. s nem. [*The concept of controlling: Management accounting. Reporting system. Budgeting: Per. with him*]. M.: Al'pina Pablisher, 2009. 269 p.
15. Sherm G. E. Utochneniye soderzhaniya kontrollinga kak funktsii upravleniya i yego podderzhki [*Specification of controlling content as a function of management and its support*]. // BOSS, I. 3, 2006. Pp. 6-8.
16. Eykkhoff P. Osnovy identifikatsii sistem upravleniya [*Fundamentals of identification of control systems*]. M.: Mir, 1975, 686 p.
17. Budgeting-based organization of internal control / T. M. Rogulenko, A. V. Bodiaco, V. V. Zelenov, S. V. Ponomareva, V. M. Mironenko // International Journal of Environmental and Science Education, 2016, T. 11, I. 11, pp. 4 104-4 117.
18. Hopfenbeck W. Öko – Controlling: Umdenken zahlt sich aus. MI: Handcover, 2001. Internationale Controller Verein, ICV. Available at: https://www.icv-controlling.com (accessed 23.07.2018).
19. Internationale Controller Verein ICV. Available at: https://www.icv-controlling.com (accessed 23.07.2018).

СТРАТЕГИИ И ИННОВАЦИИ

УДК 338.4 JELD24 *DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-42-45*

Барсова Татьяна Николаевна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», г. Москва
e-mail: *barsovat@list.ru*

Орлова Ольга Викторовна
доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», г. Москва
e-mail: *olga10206@yandex.ru*

Тарасова Наталья Владимировна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», г. Москва
e-mail: *tarasova_n@mail.ru*

ОБОСНОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ СТРАТЕГИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Аннотация. *Рассмотрена проблема формирования ценовой политики, как одной из составляющих общей стратегии предприятия машиностроения. Особое внимание уделено учету инфляционных процессов при планировании цен на выпускаемые товары, а также прогнозированию инфляционного ожидания. Планирование цены товара с поправкой на инфляцию осуществляется авторами статьи с учетом индексации стоимости всех ресурсов. Представлены основные направления разработки рациональной ценовой политики предприятия в условиях инфляции.*

Ключевые слова: *стратегия ценообразования, инфляционное ожидание, товарный ассортимент, планирование цены товара, ценовая политика.*

Barsova Tatyana
Candidate of Economic Sciences, Moscow aviation institute (national research university), Moscow
e-mail: *barsovat@list.ru*

Orlova Olga
Assistant professor, Moscow aviation institute (national research university), Moscow
e-mail: *olga10206@yandex.ru*

Tarasova Natalya
Candidate of Economic Sciences, Moscow aviation institute (national research university), Moscow
e-mail: *tarasova_n@mail.ru*

JUSTIFICATION OF THE MECHANICAL ENGINEERING ENTERPRISE PRICING STRATEGY DIRECTIONS

Abstract. *The problem of formation of price policy as one of components of the general strategy of the enterprise of mechanical engineering is considered. Special attention is paid to accounting of inflationary processes when planning the prices of the released goods and also to forecasting inflationary expectation. Planning of the price of goods adjusted for inflation is carried out by authors of article taking into account indexation of cost of all resources. The main directions of development of rational price policy of the enterprise in the conditions of inflation are presented.*

Keywords: *strategy of pricing, inflationary expectation, commodity range, planning of the price of goods, price policy.*

Основные факторы, от которых зависит ценовая политика российского предприятия − конъюнктура цен на материалы и комплектующие изделия, стоимость трудовых ресурсов и энергоносителей, уровень инфляции в экономике страны, уровень государственного управления ценами на товары и услуги в промышленности, курсы иностранных валют при международной торговле по экспорту и импорту и другие. Ценовая политика машиностроительных предприятий в значительной степени определяет ценовую политику практически всех отраслей народного хозяйства, которые используют эту продукцию. В связи с этим предприятиям важно иметь обоснованный прогноз изменения цен на выпускаемые товары и приобретаемые ресурсы. Прогнозирование ценовых изменений необходимо делать как на ближайшую перспективу, так и долгосрочную. Изменение инфляции в экономике необходимо учитывать при прогнозировании:

– цен и ценовой политики при работе производителя на каждом рынке;
– положения предприятия на каждом рынке и по каждому товару;
– технико-экономических показателей предприятия;

© Барсова Т.Н., Орлова О.В., Тарасова Н.В., 2018

– уровня прибыльности и развития инвестиционных возможностей;
– выбора наиболее оптимальной производственной программы;
– уровня оплаты труда работающих и возможности его роста;
– финансовой устойчивости предприятия [4].

При прогнозировании инфляционного ожидания целесообразно использовать как оценки специалистов предприятия, так и внешнюю информацию:

– прогноз экономического и социального развития страны;
– проект Федерального бюджета Правительства;
– данные Центрального банка о возможных темпах инфляции;
– данные опросов специалистов, проводимые различными организациями и публикуемые в средствах массовой информации и специальной литературе;
– оценки экспертов и результаты исследований научных организаций [2].

В отечественной и зарубежной практике прогнозирование цены товара с поправкой на инфляцию осуществляется с учетом индексации стоимости всех ресурсов [5]. При практических расчетах определения прогнозируемой цены товара могут использоваться только наиболее значительные изменения в ценах материальных затрат предприятия. При определении ценовой политики необходимо расчетное значение планируемой цены товара сопоставить с прогнозируемым уровнем инфляции в стране и с ценовыми показателями рыночной конъюнктуры.

Само по себе увеличение цен на товары и услуги является необходимым, но не достаточным условием развития инфляции и углубления инфляционных процессов. Индексацию цен в экономике необходимо рассматривать с точки зрения изменения (индексации) средней заработной платы или доходов населения. Если при общем росте цен на товары и услуги, индекс «потребительской корзины» или индекс инфляции соответствует индексу средней заработной платы и темп роста средней заработной платы сопоставим с темпами роста минимальной заработной платы, установленной в стране, то можно считать, что инфляция практически отсутствует. В этом случае происходит изменение масштаба цен при проведении эффективной социальной защиты государством работающего и неработающего населения.

Если при общем росте цен индекс «потребительской корзины» значительно превышает индекс средней заработной платы, то происходит поэтапное углубление инфляционных процессов, снижается жизненный уровень населения, происходит постепенный спад производства, обостряется социальная напряженность в стране и на предприятиях. Чаще всего индексация заработной платы происходит редко и не соответствует уровню инфляции. Если при общем росте цен индекс «потребительской корзины» (индекс инфляции) значительно меньше индекса средней заработной платы, то на первом этапе происходит рост благосостояния, появление свободных денег, происходит активное накопление средств, развитие инвестиционных процессов. Однако далее обязательно проявляются диспропорциональные изменения цен на товары и услуги в различных секторах экономики, происходит очередной виток кризисов и инфляции [1]. Основные соотношения для анализа инфляции приведены в таблице 1.

Таблица 1

Основные экономические соотношения анализа инфляционных процессов

Соотношения	Расшифровка	Выводы и следствия
$И_{пк} = И_{зп\ ср.}$ $Т_{зп\ ср.} = Т_{зп\ min}$	Индекс потребительской корзины $И_{пк}$ соответствует индексу средней заработной платы $И_{зп\ ср.}$. Темп роста средней заработной платы $Т_{зп\ ср.}$ соответствует темпу роста минимальной заработной платы $Т_{зп\ min}$	Инфляция отсутствует, осуществляется эффективная социальная защита государства
$И_{пк} >> И_{зп\ ср.}$ (разрыв между показателями имеет тенденцию к увеличению)	Индекс потребительской корзины $И_{пк}$ значительно превышает индекс средней заработной платы $И_{зп\ ср.}$	Поэтапное углубление инфляционных процессов, снижение жизненного уровня, спад производства, социальная напряженность в стране и на предприятии. Индексация заработной платы происходит редко и не соответствует уровню инфляции

Окончание таблицы 1

$И_{пк} < И_{зп\ ср.}$	Индекс потребительской корзины $И_{пк}$ значительно меньше индекса средней заработной платы $И_{зп\ ср}$	На первом этапе происходит рост благосостояния, появление свободных денег, накопление средств, развитие инвестиционных процессов. а втором этапе проявляется диспропорциональное изменение цен на товары, виток кризисов и инфляции

Составлено авторами по материалам исследования

Для предприятий и фирм инфляционные процессы имеют глубокие экономические и социальные последствия, такие как потеря технического и инновационного потенциала производства; отраслевые и региональные диспропорции в ценах на различные товары и услуги; ограничение платежеспособного спроса на продукцию; инфляционное налогообложение; снижение социальной защищенности рабочих и служащих; снижение основных показателей финансово-хозяйственной деятельности; ослабление экономических стимулов к труду и многие другие.

Основой разработки рациональной ценовой политики предприятия в условиях инфляции является:

– определение и анализ основных диспропорций в ценах на сырье, материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия и конечную продукцию предприятия;

– определение экономических возможностей предприятия для устранения возникших диспропорций;

– повышение достоверности прогнозирования цен (индексов цен) на все виды используемых материальных и трудовых ресурсов;

– повышение достоверности прогнозирования развития конкурентной среды и другие факторы [3].

Анализ основных экономических диспропорций в цене товаров, вызванных инфляцией, методически можно осуществлять в следующей последовательности.

1. Анализ сложившейся динамики цен за рассматриваемый период времени на все виды материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов, энергоресурсы, заработную плату основных производственных рабочих и средней заработной платы по предприятию, основные средства, динамику себестоимости и цены продукции.

2. Расчет и анализ индексов цен на основные ресурсы, себестоимость и цен на основную продукцию. При этом анализируют индексы:

– цен на все виды материалов, составляющих физическую основу товара, а также вспомогательные материалы;

– цен на комплектующие изделия и полуфабрикаты, в том числе при смене поставщиков или переходе предприятия на собственное производство;

– цен на энергоресурсы;

– балансовой стоимости основных средств, пересчитанной в соответствии с действующим положением и соответствующих амортизационных отчислений, рассчитываемых в соответствии с проводимой предприятием амортизационной политикой;

– заработной платы различных категорий промышленно-производственного персонала;

– себестоимости продукции;

– оптовой и отпускной цены товара.

3. Сравнение индексов материальных и трудовых затрат с индексами себестоимости и цены. В первом приближении необходимо сопоставить:

– индексы материальных ресурсов с индексами себестоимости и цены;

– индексы материальных ресурсов с индексами комплектующих изделий и заработной платы;

– индексы стоимости основного капитала с индексами себестоимости и темпами инфляции;

– индексы заработной платы различных категорий промышленно-производственного персонала с темпами инфляции в стране;

– индексы цен и себестоимости товара;

– индексы цен с общим индексом инфляции.

4. Определение основных экономических диспропорций между индексами всех видов материальных ресурсов, себестоимостью и ценой товара. Особенно важно определить причины сложившихся диспропорций и перспективы их устранения. Объективно обусловленные диспропорции между отдельными видами затрат необходимо выявить и при разработке и реализации ценовой политики постоянно контролировать.

5. Прогнозирование изменения цен на все виды материальных и трудовых ресурсов осуществляется на основе:

– ретроспективного анализа динамики цен на все виды ресурсов;

– учета современных тенденций изменения инфляционных процессов в соответствии с государственной политикой (например, не экстраполяцией, а введением коэффициентов торможения);

– оценки чувствительности цены товара к инфляционного изменения отдельных видов затрат;

– использования аппарата теории вероятностей и накопленной предприятием экономической статистики.

6. Прогнозирование цены товара осуществляется на основе прогнозирования изменения отдельных элементов затрат, рыночной конъюнктуры, уровня конкуренции, уровня государственного регулирования цен, а также товарных и финансовых рынков.

7. Прогнозирование ценовой политики предприятия по товару на весь стратегический период, которое предполагает учет всех рассмотренных факторов на достаточно длительную перспективу. В качестве стратегического периода может рассматриваться перспектива от 2 до 10 лет.

Практическое применение рассмотренного алгоритма инфляционного анализа поможет сформировать оптимальную ценовую стратегию и вывести предприятие на высокий уровень эффективности производственной деятельности.

Библиографический список

1. Внучков, Ю. А. Стратегия развития логистической системы корпорации / Ю. А. Внучков, М. И. Шевченко // Научные труды (Вестник МАТИ). – 2012. – № 19(91). – С. 259-264.
2. Джамай, Е. В. Методы оценки организационно-экономической устойчивости и управляемости реструктуризируемых предприятий машиностроения / Е. В. Джамай, А. С. Зинченко, М. В. Юдин // Вестник Университета. – 2015. – № 13. – С. 26-29.
3. Джамай, Е. В. Исследование проблем оценки экономической эффективности инвестиций в инновационные проекты на предприятиях наукоемких отраслей промышленности / Е. В. Джамай, Ю. П. Анисимов, С. А. Повеквечных // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2014. – № 5. – С. 25-31.
4. Путятина, Л. М. Комплексный подход к анализу положения предприятия в отраслевой среде / Л. М. Путятина, Н. В. Тарасова, Л. А. Лаврова // Вестник Университета. – 2016. – № 3. – С. 49-52.
5. Путятина, Л. М. Управление экономическим ростом предприятия: уточнение базовых понятий / Л. М. Путятина, С. В. Шароватов // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2012. – № 1. – С. 195-197.

References

1. Vnuchkov Yu. A., Shevchenko, M. I. Strategiya razvitiya logisticheskoj sistemy korporacii [*Formation of a product portfolio of the enterprise on the basis of indicators of market efficiency of products*]. Nauchnye trudy (Vestnik MATI), 2012, I. 19 (91), pp. 259-264.
2. Dzhamaj E. V., Zinchenko A. S., Yudin M. V. Metody ocenki organizacionno-ehkonomicheskoj ustojchivosti i upravlyaemosti restrukturiziruemyh predpriyatij mashinostroeniya [*Methods of assessment of organizational and economic stability and controllability of the restructured enterprises of mechanical engineering*]. Vestnik Universiteta, 2015, I. 13, pp. 26-29.
3. Dzhamaj E. V., Anisimov Yu. P., Povekvechnyh S. A. Issledovanie problem ocenki ehkonomicheskoj ehffektivnosti investicij v innovacionnye proekty na predpriyatiyah naukoemkih otraslej promyshlennosti [*Research of problems of assessment of economic efficiency of investments into innovative projects at the enterprises of the knowledge-intensive industries*]. FEHS: Finansy. Ehkonomika. Strategiya, 2014, I. 5, pp. 25-31.
4. Putyatina L. M., Tarasova N. V., Lavrova L. A. Kompleksnyj podhod k analizu polozheniya predpriyatiya v otraslevoj srede [*An integrated approach to the analysis of position of the enterprise in the branch environment*]. Vestnik Universiteta, 2016, I. 3, pp. 49-52.
5. Putyatina L. M., Sharovatov S. V. Upravlenie ehkonomicheskim rostom predpriyatiya: utochnenie bazovyh ponyatij [*Management of the economic growth of the enterprise: specification of basic concepts*]. Menedzhment i biznes-administrirovanie, 2012, I. 1, pp. 195-197.

УДК 330 JEL O32 DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-46-49

Карханова Екатерина Сергеевна
аспирант, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *canflytothesky@yandex.ru*

ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ИННОВАЦИОННОГО ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО КЛАСТЕРА В НЕФТЕГАЗОВОМ КОМПЛЕКСЕ

Аннотация. *Исследован жизненный цикл инновационного территориального кластера в нефтегазовом комплексе. Изучены подходы таких ученых, как Г. Б. Клейнер, Р. М. Качалов, Н. Б Нагрудная, Р. Мартин, П. Санли и других. Выделены такие фазы жизненного цикла кластера, как создание, развитие и рост, стабилизация, спад и релиз, реорганизация и реструктуризация. Доказана взаимосвязь между драйверами и барьерами развития жизненного цикла кластера. Цифровая трансформация представлена как фактор, который сможет продлить стадию развития и роста кластера.*

Ключевые слова: *жизненный цикл, инновационный территориальный кластер, нефтегазовый комплекс, драйверы и барьеры развития, цифровая трансформация, блокчейн, умный контракт.*

Karkhanova Ekaterina
Postgraduate student, State University of Management, Moscow
e-mail: *canflytothesky@yandex.ru*

THE INNOVATIVE TERRITORIAL CLUSTER LIFE CYCLE IN THE OIL AND GAS INDUSTRY

Abstract. *The life cycle of the innovative territorial cluster in the oil and gas industry were investigated. The approaches of such scientists, as G.B. Kleiner, R.M. Kachalov, N.B Nagrudnaya, R. Martin, P. Sanley and others were studied. Such phases of the cluster life cycle as creation, development and growth, stabilization, decline and release, reorganization and restructuring has been identified. The relationship between the drivers and barriers of the cluster life cycle development has been proved. Digital transformation is presented as a factor that can extend the stage of development and growth of the cluster.*

Keywords: *life cycle, innovative territorial cluster, oil and gas industry, drivers and barriers to development, digital transformation, blockchain, smart contract.*

Актуальность темы исследования обусловлена сложившейся социально-экономической ситуацией в мире. Рост цен на нефть влечет за собой увеличение цен на бензин в нашей стране. Следовательно, становится необходимым проведение модернизации нефтегазового комплекса России. Формирование кластеров может способствовать решению этого вопроса. В этой статье исследуется жизненный цикл инновационных территориальных кластеров в нефтегазовом комплексе и факторы его развития.

История становления кластеров в нашей стране начинается со времен Российской империи. Так, 80-е гг. XIX в. характеризовались бурным индустриальным ростом. Этот период связан с именами таких выдающихся экономистов и государственных деятелей, как С. Ю. Витте, Н. Х. Бунге, И. А. Вишнеградский и других. Одним из самых успешных кластеров того периода являлся Бакинский нефтегазовый кластер. Строительство железных дорог к Черноморским портам в 1880-1890-е гг. и среднеазиатских нефтепроводов привело к увеличению экспорта и росту количества корпораций, Баку стал одним из наиболее активных кластеров в российской экономике к концу XIX века. В Советском Союзе существовали так называемые территориально-производственные комплексы (далее – ТПК). В Западно-Сибирский ТПК объединяла нефтяную и газовую промышленность Тюменской области.

Хотя основателем кластерной теории по праву считается американский экономист М. Портер, значительный вклад в развитие данной сферы науки внесли такие отечественные ученые, как Г. Б. Клейнер, Р. М. Качалов, Н. Б. Нагрудная, В. В. Тарасенко, С. И. Рекорд, А. В. Фролов, Л. С. Марков, М. А. Ягольницер, Г. Д. Боуш и другие.

Нами уже было предложено определение инновационного территориального кластера (далее – ИТК), но в процессе научного исследования были выявлены дополнительные свойства, поэтому считаем

© Карханова Е.С., 2018

целесообразным дать новую дефиницию [1]. По мнению автора, ИТК – группа взаимосвязанных и взаимодействующих между собой предприятий и организаций, расположенных на одной территории и характеризующихся наличием:

– механизма координации и контроля;
– взаимодействия институтов;
– синергетического эффекта;
– инновационной компоненты;
– научно-производственной цепочки, объединяющей участников кластера.

Нами были выделены драйверы, такие как глобальная конкуренция, изменение цепей поставок, управление проектами, обмен рисками, информацией о расходах и совместные маркетинговые стратегии, государство, ожидание увеличения рабочей нагрузки [1]. В процессе научного исследования автором выделено еще два драйвера: дополнительное финансирование и цифровая (англ. digital, диджитал) трансформация.

Теперь остановимся подробней на барьерах развития инновационных территориальных кластеров. Данная сфера мало раскрыта и в основном представлена в зарубежной литературе, трудах таких ученых, как: Дж. К. Ланг, О. Солвель, К. Х. Кетельз, К. Х. Давиз и других.

Мы провели классификацию, выделив четыре барьера:

– изменение структуры кластера;
– конкурирующие фирмы;
– степень доверия между игроками;
– экономические кризисы и структурные реформы в экономике.

В литературе представлены различные формы кластерных структур, но на наш взгляд в течение жизненного цикла кластера структура может видоизменяться и тем самым на определенный период времени замедлять его развитие, также огромное влияние на формирование имеют специализация кластера, количество участников и особенности отрасли. Например, Западно-Сибирский нефтетехнологический кластер специализируется на добычи нефти и природного газа, в его состав входят как крупные компании, такие как ООО «Башсиббурнефть», ООО «Югсон-сервис», так и малые, численностью до ста человек (ЧОУ ДПО «Нефтегазовый образовательный центр», ООО «НППГМ Геосейс») [5]. В Воронежской области уже шесть лет успешно функционирует кластер по производству нефтегазового и химического оборудования. Среди его участников присутствуют конкурирующие фирмы, например, ООО «Борисоглебское машиностроение», ООО «Грибановский машиностроительный завод», на наш взгляд этот факт является барьером развития, хотя в целом не влияет на успех кластера [6]. Нефтегазохимический кластер Иркутской области специализируется как на производстве нефтегазового оборудования, так и на добыче природных ресурсов, их переработке, производстве химии и нефтехимии. К конкурирующим предприятиям данного кластера можно отнести, например, ООО «Ангара-Реактив» и ООО «Капитель Иркутск», которые специализируются на производстве красок, лаков, эмалей и связанных с ними продуктов [7].

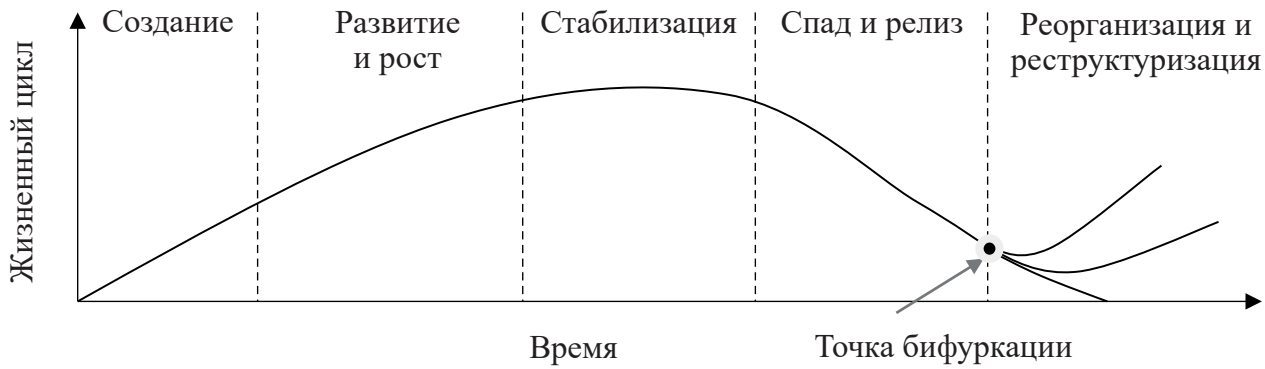
Одним из основных факторов, влияющих на развитие инновационного территориального кластера, является степень доверия между его участниками. Понятие доверия исследовано такими учеными как Л. Я. Гозман, А. Б. Купрейченко, Ф. Фукуяма, К. Д. Тобен, С. Макдональд и др. Согласно Ф. Фукуяма «доверие – качественная динамическая характеристика взаимоотношений различных экономических субъектов, которые основаны на выгодности экономических результатов взаимодействия и на уверенности в добросовестности (лояльности, искренности и пр.) друг к другу» [4, с. 113].

Недостаток доверия является барьером развития, этот вопрос становится особенно актуальным для конкурирующих фирм, входящих в состав кластера. Нефтегазохимический кластер Иркутской области был организован в сентябре 2016 г., но до сих пор не сформирована четкая организационная структура, не подписаны соглашения об участии в промышленной деятельности [7]. Часть функций по координации принадлежит Центру кластерного развития Иркутской области, но все равно многие вопросы остаются нерешенными. По мнению автора, нивелировать данную проблему можно с помощью цифровизации (диджитализации), т. е. введения цифровых инноваций в нефтегазовых кластерах, а именно технологии блокчейн и смарт-контрактов (от англ. smart – умный). Блокчейн − цифровая технология передачи и хранения данных, исключающая возможность изменения сведений, реализуемая путем создания цепочки информационных блоков, хранящихся

у каждого пользователя. Смарт-контракт − компьютерный алгоритм, задающий условия для обмена активами между участниками в технологии блокчейн. Таким образом, обмен данными между участником следует проводить с использованием блокчейна и смарт-контрактов, что обеспечит прозрачность информации, сделок и соглашений. Это позволит снизить транзакционные издержки и повысить эффективность кластера.

Из проведенного исследования можно сделать вывод, что барьеры развития кластеров взаимосвязаны между собой, также можно отметить их взаимодействие с драйверами. В свою очередь и барьеры, и драйверы оказывают непосредственное влияние на жизненный цикл ИТК.

Проблемы развития жизненного цикла кластеров исследовались многими отечественными и зарубежными учеными. По мнению Г. Б. Клейнера, Р. М. Качалова и Н. Б. Нагрудной от стадии жизненного цикла кластера зависит выбор стратегии его развития [2]. Очень интересна позиция Р. Мартина и П. Санли: на основе предложенной ими адаптивной циклической модели эволюции сложной системы, нами сгенерирована модифицированная модель адаптивного жизненного цикла ИТК и выделены фазы этого цикла (рис. 1) [8].



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 1. Фазы модифицированной адаптивной модели жизненного цикла инновационного территориального кластера

Далее мы более детально раскроем содержание фаз и отразим взаимосвязь драйверов и барьеров развития жизненного цикла кластера.

Стоит отметить, что существует много вариаций распределения факторов на протяжении всего цикла. Некоторые драйверы и барьеры присутствуют еще до образования кластера, другие появляются после создания. Какие-то могут существовать в течение всего цикла или определенный период времени.

Траектория развития ИТК начинается с момента его создания (см. рис. 1). На этом этапе положительное влияние начинает оказывать глобальная конкуренция, а отрицательное − структурные реформы в экономике и экономические кризисы. Эти факторы продолжают действовать на протяжении всей траектории развития. Стадии развития и роста способствует государство. Управление проектами, обмен рисками, информацией о расходах и совместные маркетинговые стратегии, ожидание увеличения рабочей нагрузки, дополнительное финансирование и цифровая трансформация являются драйверами стадии роста и стабилизации.

В течение третьей стадии кластер в определенный момент достигает наивысшей точки развития и стабилизируется. Низкая степень доверия между участниками, наличие конкурирующих фирм, несовершенство структуры кластера в конечном итоге могут привести к стадии спада и релиза. На четвертой стадии происходит спад и релиз (расформирование, завершение функционирования кластера). На границе с пятой стадией наступает точка бифуркации, т. е. момент ветвления вариантов дальнейшего развития кластера.

По мнению А. А. Урунова, «всегда существует вероятность того, что в точке бифуркации система совершит переход на какую-либо из нежелательных траекторий, т. е. возможны различные сценарии, при которых система выходит на путь не только прогресса, но и регресса» [3, с. 185]. Таким образом, с наступлением стадии реорганизации и реструктуризации может начаться новый виток развития или кластер может прекратить свое существование.

Основная проблема процесса формирования ИТК – завершение второй стадии. Ключевой вопрос – «как дольше сохранить стадию развития и роста кластера?». На наш взгляд цифровая трансформация может стать ключом к решению этой задачи. Использование технологии блокчейн может открыть новые возможности для развития кластеров в нефтегазовой сфере. Прозрачность информации и контрактов позволит обеспечить высокую степень доверия между участниками. Также полезным новшеством может стать использование криптовалют в финансовой системе кластера. Проведение ICO (от англ. initial coin offering − первичное размещение токенов) позволит привлечь финансовые ресурсы для развития. В контексте данного исследования ICO – выпуск токенов для оплаты услуг и продукции кластера в будущем. Токен − цифровой актив, который инвестор получает от кластера в обмен на деньги. Все вышеперечисленные инновации позволят обеспечить дополнительный виток развития жизненного цикла кластера и как можно дольше продлить стадию роста.

Таким образом, мы исследовали жизненный цикл инновационного территориального кластера в нефтегазовом комплексе. Предложена авторская классификация драйверов и барьеров развития кластера, доказана их тесная взаимосвязь и влияние на развитие жизненного цикла. Одним из основных результатов исследования является предложение о проведении цифровой трансформации в нефтегазовых кластерах России. Введение технологии блокчейн, «умных» контрактов, использование криптовалюты может кардинально изменить траекторию кластерного развития. В заключение можно утверждать, что формирование инновационных территориальных кластеров будет способствовать повышению эффективности функционирования нефтегазового комплекса.

Библиографический список

1. Карханова, Е. С. Драйверы развития инновационных территориальных кластеров: // Вестник университета. – 2017. – № 9. – С. 34-38.
2. Клейнер, Г. Б. Синтез стратегии кластера на основе системно-интеграционной теории / Г. Б. Клейнер, Р. М. Качалов, Н. Б. Нагрудная // Отраслевые рынки. – 2008. – № 18. – С. 9-39.
3. Урунов, А. А. Единое и общее экономическое пространство. – М.: ИД «Синергия», 2014. – 384 с.
4. Фукуяма, Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. – М.: ИД Ермак, 2004. –370 с.
5. Карта кластеров России: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://clusters.monocore.ru/cluster/136 (дата обращения: 10.07.2018).
6. Нефтегазовый кластер Воронежской области: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ngkvo.ru/partners (дата обращения: 10.07.2018).
7. Центр кластерного развития Иркутской области: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://irkcluster.ru/?page_id=809 (дата обращения: 10.07.2018).
8. Martin R., Sanley P. Conceptualizing cluster evolutions: Beyond the life cycle model / R. Martin, P. Sanley // Regional studies. – 2011. – V. 45, I. 10. – pp. 1299-1318.

References

1. Karkhanova E. S. Drajvery razvitiya innovacionnyh territorial'nyh klasterov [*The drivers to development of innovative territorial clusters*]. Vestnik Universiteta, 2017, I. 9, pp. 34-38.
2. Klejner G. B., Kachalov R. M., Nagrudnaya N. B. Sintez strategii klastera na osnove sistemno-integracionnoj teorii [*Synthesis of cluster strategy based on system-integration theory*]. Otraslevye rynki, 2008, I. 18, pp. 9-39.
3. Urunov A. A. Edinoe i obshchee ehkonomicheskoe prostranstvo [*Common economic space*]. Moscow: Synergy, 2014, 384 p.
4. Fukuyama F. Doverie: social'nye dobrodeteli i put' k procvetaniyu [*Trust: social virtues and the path to prosperity*]. Moscow: Yermak., 2004. 370 p.
5. Karta klasterov Rossii [*Map of clusters in Russia*]. Available at: http://clusters.monocore.ru/cluster/136 (accessed 10.07.2018).
6. Neftegazovyj klaster Voronezhskoj oblasti [*Oil and gas cluster of the Voronezh region*]. Available at: http://www.ngkvo.ru/partners (accessed 10.07.2018).
7. Centr klasternogo razvitiya Irkutskoj oblasti [*Center of cluster development of Irkutsk region*]. Available at: http://irkcluster.ru/?page_id=809 (accessed 10.07.2018).
8. Martin R., Sanley P. Conceptualizing cluster evolutions: Beyond the life cycle model // Regional studies, 2011, V. 45, I. 10, pp. 1299-1318.

УДК 330 JEL O39 DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-50-54

Кудряшова Альбина Валерьевна
аспирант, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *albina.kudriashova@gmail.com*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация. *Обоснована необходимость совершенствования методов оценки инновационных проектов с учетом специфики и неопределенности инновационного проекта, связанных с его реализацией и другими рисками. Даны трактовки понятий инновации и инновационного проекта. Выявлены основные методы оценки инновационных проектов и типичные недостатки существующих методов. Предложено использовать метод реальных опционов. Представлена усовершенствованная методика оценки инновационных проектов, которая позволит сделать оценку более достоверной, снизить финансовые потери и оказать положительное влияние на экономику.*

Ключевые слова: *метод оценки инновационных проектов, инновационный проект, инновация, инвестиционный проект, реальный опцион.*

Kudriashova Albina
Postgraduate student, State University of Management, Moscow
e-mail: *albina.kudriashova@gmail.com*

IMPROVEMENT OF METHODS FOR EVALUATING THE INNOVATIVE PROJECTS EFFECTIVENESS

Abstract. *The necessity of improving the methods of evaluating innovative projects, taking into account the specifics and uncertainty of the innovative project connected with realization and other risks, were substantiated. Interpretations of the concepts of innovation and innovation project were given. The main methods for evaluating innovative projects and the typical shortcomings of existing methods were identified. It was suggested to use the method of real options. The improved methodology for evaluating innovative projects, which will make the assessment more reliable, reduce financial losses and have a positive impact on the economy were presented.*

Keywords: *method of evaluating innovative projects, innovative project, innovation, investment project, real option.*

На сегодняшний день понимание значимости инноваций растет на уровне экономических субъектов. Развитие технологий в последние годы привело к появлению новых видов экономической деятельности, которые существенно отличаются от традиционных. Эти различия ставят под сомнение эффективность методов, принятых ранее, для обеспечения достоверной оценки инновационного проекта. В оценке необходимо учитывать специфику и неопределенность инновационного проекта, связанную с его реализацией и другими рисками. Неправильный и необоснованный выбор инновационного проекта может привести к финансовым потерям и оказать негативное влияние на социальную и экологическую среду. В связи с этим очень важно качество оценки эффективности инновационных проектов.

Понятие «инновация» рассмотрено в работах многих зарубежных и отечественных авторов. Несмотря на огромное количество работ, остается ряд вопросов, требующих дальнейших исследований.

Прежде чем рассматривать методы оценки эффективности инновационного проекта, необходимо понять, что такое инновации и инновационный проект. Австрийский экономист Й. Шумпетер в работе «Теория экономического развития» впервые вводит термин «новшество», тем самым он впервые описывает концепцию инноваций, как экономической категории [13]. Под инновацией он понимал новшество, всегда связанное с риском, которое применяют в процессе производства, чтобы снизить издержки в расчете на единицу продукции, или новшество в управлении, организации предприятия. Шумпетер отмечал, что в ходе процесса замены старых технологий на инновации выступают в качестве двигателя экономического развития [13]. В 1987 г. К. Фримен в книге «Технологическая политика и экономическое превосходство: уроки Японии»

© Кудряшова А.В., 2018

ввел современную версию концепции «национальная инновационная система» в литературу [15]. Фримен предложил концепцию инноваций как интерактивный, а не линейный процесс, в котором инновации происходят автоматически в результате научных исследований [15]. В. Н. Лапин предлагает рассматривать инновации как сложный процесс создания, распространения и использования новых практических инструментов для лучшего удовлетворения потребностей людей [9].

Очевидно, что любое нововведение является чем-то новым, практически реализуемым, приносящим экономические и другие выгоды. Процесс создания инноваций требует эффективного инновационного проекта. Инновационный проект представляет собой форму построения инновационных компаний с фиксированными сроками, этапами, ресурсами, ориентированными на результаты.

Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» определяет инновационный проект как комплекс направленных на достижение экономического эффекта мероприятий по осуществлению инноваций, в том числе по коммерциализации научных и научно-технических результатов [1].

В Российской Федерации (далее – РФ) сущность правовых и экономических основ инвестиционной деятельности раскрывает Федерального закона «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [2]. Этот закон определяет формы и методы государственного регулирования инвестиционной деятельности, а также государственные гарантии прав субъектов инвестиционной деятельности и защиту капитальных вложений. Закон определяет понятие инвестиционный проект как обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план), а также необходимая проектная документация, разработанная в соответствии с законодательством РФ [2].

Главным элементом для анализа проекта является оценка его эффективности. Разумность инвестирования для развития инноваций должна быть оправдана, так чтобы инновационный проект удовлетворял определенным критериям. Основным критерием является экономическая жизнеспособность, выраженная через систему экономических показателей. Выбор методов оценки эффективности зависит от конкретного проекта, каждый проект индивидуален и различается по количеству затрат, периоду осуществления проекта, по продуктивности результатов. Как правило, для оценки эффективности инновационных проектов используется модель дисконтированного денежного потока DCF (discounted cash flows).

В настоящее время в РФ инновационные проекты оценивают с помощью дисконтированных методов на основе «Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов» [3].

Для оценки эффективности инновационных проектов динамическими методами в качестве основных показателей используют:

– чистый дисконтированный доход (англ. net present value, NPV);
– индекс рентабельности (англ. profitability index, PI);
– внутреннюю норму доходности (англ. internal rate of return, IRR);
– срок окупаемости с учетом дисконтирования (англ. discounted payback period, DPP).

Дисконтированные методы оценки эффективности проектов активно используют на практике для экономического обоснования инвестиционных проектов. Однако такая практика применения в последнее время вызывает все больше сомнений. Критики методов дисконтирования отмечают, что процедура дисконтирования задает высокие темпы обесценивания будущих денежных поступлений по проекту, которые становятся малой величиной [8]. В своей монографии Ю. А. Маленков говорит, что «при рассмотрении с системных позиций оказывается, что именно этот критерий... является самым неудовлетворительным, ненадежным, субъективным и недостоверным показателем, который не отвечает сущности расчетов эффективности инвестиций, резко искажает реальную эффективность инвестиционных проектов, создавая всего лишь иллюзию количественного обоснования» [10, с. 133].

Метод «денежного потока» способен оценить только рентабельность инновационного проекта. М. А. Бендиков отмечал, что первичной точкой инновационного проекта является оценка его технико-экономической целесообразности с точки зрения предприятия, определение и оценка его влияния на регион и его экономику, окружающую среду и т. д. [4]. Поэтому можно предположить, что эффективность инновационного проекта нельзя рассматривать только с точки зрения экономической эффективности. Разумеется, экономическая осуществимость и эффективность являются решающими факторами при выборе инновационного проекта.

Однако, нужно также учитывать неэкономические показатели эффективности, такие как социальное воздействие, воздействие на окружающую среду, научно-технический эффект и т. д.

На сегодняшний день методы, которые используют для оценки эффективности инновационных проектов, не обеспечивают на начальных стадиях отсева явно бесперспективных проектов. Это происходит вследствие того, что не учитываются неопределенность и риски инновационных проектов, которые намного выше, чем в инвестиционных проектах. Недостатком динамических методов оценки инновационных проектов выступает отсутствие полного анализа существующих сценариев проекта. Одним из способов устранения этого недостатка является своеобразный синтез дерева решений и метода чистой приведенной стоимости, который представляет собой оценку с помощью метода реальных опционов (ROV – real options valuation). Метод реальных опционов введен в литературу, как подход, способный преодолеть ограничения NPV при оценке инвестиционных возможностей. Так как метод реальных опционов вытекает из метода финансовых опционов, мы приступим к краткому описанию финансовых опционов, чтобы лучше проанализировать реальные.

Метод финансовых опционов − метод, который был задуман, как следует из названия, в области операций на финансовых рынках. Финансовые опционы − инструменты, которые при выплате премии дают право покупать или продавать актив, лежащий в основе опциона (который может быть акцией или облигацией) по указанной цене, которая установлена при заключении опциона. Это право может быть осуществлено на определенную дату в случае европейского типа опциона или в течение определенного срока в случае американского типа опциона. В случае опциона, позволяющего покупать акции в определенный срок (колл-опцион) при покупке акции стоимость базового актива может быть выше, чем цена, согласованная в опционе (цена исполнения), что делает использование опциона удобным, давая положительный выигрыш, определяемый разницей между ценой исполнения и базовой стоимостью. С другой стороны, в случае пут-опциона или опциона продажи, положительный результат получается в случае, если цена исполнения превышает стоимость базового актива.

Когда мы говорим о реальных опционах, то имеем в виду право совершать сделки или изменять ее характеристики в течение проекта. Именно эта способность позволяет связать реальные и финансовые опционы. В конечном счете опционы являются возможность внедрения и модификации любых проектов компании. А. В. Бухвалов определил «реальный опцион» как возможность принятия гибких решений в условиях неопределенности, а также как инструмент, направленный не на страхование риска, а на максимизацию роста [5; 6].

Оценка проектов методом реальных опционов проводится в несколько этапов. Для начала проект анализируют по средствам динамических методов оценки его эффективности, затем − методом дерева событий моделируют неопределенности, в которых проект разделяется на этапы и выделяют основные вехи проекта. Рассчитывают динамические показатели, но уже в разных вариантах, исходя из неопределенностей проекта. Далее определяют ключевые решения для реализации проекта, исходя из которых принимают решение о дальнейшем развития проекта (увеличение, отсрочка развития, корректировка стратегии, отказ от проекта) [7].

Ключевое отличие метода реальных опционов заключается в том, что он учитывает возможность изменений условий проекта и наличие выбора альтернатив на различных этапах его реализации.

Существующие методы оценки инновационного проекта учитывают лишь экономический эффект от реализации проекта вследствие того, что методы основаны только на количественных оценках. Для полного анализа проекта необходимо разделить процесс оценки эффективности инновационного проекта на этапы [11]:

1. На первом этапе инновационные проекты оценивают неэкономическими индикаторами. Каждый показатель подлежит экспертной оценке риска, а также оценке риска с учетом веса показателя. С помощью экспертных оценок находят коэффициент стоимости каждого показателя. На основании результатов экспертизы определяют уровень риска инновационного проекта [12]. Преимущество этого подхода – совокупность технологических и стратегических аспектов, а также упрощение оценки в условиях неопределенности наукоемких инновационных проектов.

2. На втором этапе оценивают проекты методом реальных опционов, используя дерево событий для моделирования неопределенностей проекта.

3. На третьем этапе рассчитывают экономическую эффективность проекта методом дисконтирования денежного потока (показатели NPV, IRR, PI, DPP).

Качественная оценка эффективности инновационного проекта может быть получена только с помощью объединения разных методов оценки. Для инновационных проектов, которые реализуют такие инвесторы, как государство или государственные фонды, важно иметь выгодные проекты не только на основе экономической оценки, но и с точки зрения улучшения окружающей среды, разработки новых технологий и улучшения позиций государства на международном уровне. В управлении инновациями, инновационными проектами и инновационными процессами совместная количественная и качественная оценка их эффективности занимает ключевое место [14].

В заключении можно добавить, что инновационные проекты существенно отличаются от инвестиционных и требуют существенных изменений методов оценки эффективности проектов, в которых будут отражены особенности инновационных проектов и их окружающей среды.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 23.08.1996 г. № 127-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О науке и государственной научно-технической политике» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)**.** Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/ (дата обращения 12.08.2018).
2. Федеральный закон от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ (ред. от 26.07.2017) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/ (дата обращения 12.08.2018).
3. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономики РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 г. № ВК 477). Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/ (дата обращения 12.08.2018).
4. Бендиков, М. А. Оценка реализуемости инновационного проекта // Менеджмент в России и за рубежом [Электроный ресурс]. – 2001. – № 2. – Режим доступа: https://www.cfin.ru/press/management/2001-2/bendikov.shtml (дата обращения: 27.07.2018).
5. Бухвалов, А. В. Реальные опционы в менеджменте: введение в проблему // Российский журнал менеджмента [Электроный ресурс]. – 2004. – № 2 (1). – С. 3-32. – Режим доступа: https://www.rjm.ru/article/view/758 (дата обращения: 27.07.2018).
6. Бухвалов, А. В. Реальные опционы в менеджменте: классификация и приложения // Российский журнал менеджмента [Электроный ресурс]. – 2004. – 2 (2). – С. 27-56. – Режим доступа: https://www.rjm.ru/article/view/832 (дата обращения: 13.07.2018).
7. Грант, Р. М. Современный стратегический анализ. 5-е изд. / Пер. с англ. под ред. В. Н. Фунтова. – СПб.: Питер, 2011. – 560 с.
8. Дасковский, В. Б. Новый подход к экономическому обоснованию инвестиций / В .Б. Дасковский, В. Б. Кисилев. – М.: Канон+ РООИ «Реабилитация», 2016. – 400 с.
9. Лапин, В. Н. Социальные аспекты управления нововведениями // Проблемы управленческих нововведений и хозрасчетного экспериментирования. Всесоюзная научно-практическая конференция: сборник статей. – Таллинн, 1981. – с. 22-26.
10. Маленков, Ю. А. Новые методы инвестиционного менеджмента. – Спб.: Бизнес-пресса, 2002. – 208 с.
11. Малинина, С. Е. Проблемы оценки экономической эффективности инновационных проектов // Креативная экономика [Электроный ресурс]. – 2014. – Т. 8. – № 4. – С. 16-27. – Режим доступа: https://creativeconomy.ru/lib/5104 (дата обращения: 03.08.2018).
12. Морозов, Ю. П. Инновационный менеджмент: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 446 с.
13. Теория экономического развития / Пер. с англ. В. С. Автономова. – Директмедиа Паблишинг Москва, 2008: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://alexpol-institute.com.ua/wp-content/uploads/2015/07/SHumpeter-Teory%60ya-e%60konomy%60cheskogo-razvy%60ty%60ya.pdf (дата обращения: 03.08.2018).
14. Francesco Cassol. Approcci e strumenti per la valutazione delle aziende high-tech: un’analisi empirica delle IPO Italiane. Padova, 2016. – 40 p.
15. Lundvall, B-A. Innovation System Research and Policy Where it came from and where it might go // Paper to be presented at CAS Seminar. Oslo, 2007: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.globelicsacademy.org/2011_pdf/Lundvall_%28post%20scriptum%29.pdf (дата обращения: 29.07.2018).

References

1. Federal'nyj zakon ot 23.08.1996 № 127-FZ (red. ot 23.05.2016) «O nauke i gosudarstvennoj nauchno-tehnicheskoj politike» [*On Science and State Science and Technology Policy*] (s izm. i dop., vstup. v silu s 01.01.2017). Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPlyus». Available at: http://www.consultant.ru/ (accessed 12.08.2018).
2. Federal'nyj zakon ot 25.02.1999 № 39-FZ (red. ot 26.07.2017) «Ob investicionnoj dejatel'nosti v Rossijskoj Federacii, osushhestvljaemoj v forme kapital'nyh vlozhenij» [*On investment activity in the Russian Federation carried out in the form of capital investments*]. Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPlyus». Available at: http://www.consultant.ru/ (accessed 12.08.2018).
3. Metodicheskie rekomendacii po ocenke jeffektivnosti investicionnyh proektov [*Methodological recommendations for assessing the effectiveness of investment projects*] (utv. Minjekonomiki RF, Minfinom RF, Gosstroem RF 21.06.1999 № VK 477). Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPlyus». Available at: http://www.consultant.ru/ (accessed 12.08.2018).
4. Bendikov M. A. Ocenka realizuemosti innovacionnogo proekta [*Evaluation of the feasibility of the innovative project*]. Menedzhment v Rossii i za rubezhom, 2001, I. 2, 39 p. Available at: https://www.cfin.ru/press/management/2001-2/bendikov.shtml (accessed 27.07.2018).
5. Buhvalov A. V. Real'nye opciony v menedzhmente: vvedenie v problemu [*Real Options in Management: Introduction to the Problem*]. Rossijskij zhurnal menedzhmenta, 2004, I. 2 (1), pp. 3-32. Available at: https://www.rjm.ru/article/view/758 (accessed 27.07.2018).
6. Buhvalov A. V. Real'nye opciony v menedzhmente: klassifikacija i prilozhenija [*Real Options in Management: Classification and Applications*]. Rossijskij zhurnal menedzhmenta, 2004, I. 2 (2), pp. 27-56. Available at: https://www.rjm.ru/article/view/832 (accessed 13.07.2018).
7. Grant R. M. Sovremennyj strategicheskij analiz. 5-e izd. [*Modern strategic analysis*]. Per. s angl. pod red. V.N. Funtova. SPb.: Piter, 2011. 560 p.
8. Daskovskij V. B. Novyj podhod k jekonomicheskomu obosnovaniju investicij [*A new approach to the economic justification of investments*] / V. B. Daskovskij, V. B. Kisiljov. M.: Kanon+ ROOI «Reabilitacija», 2016. 400 p.
9. Lapin V. N. Social'nye aspekty upravlenija novovvedenijami [*Social aspects of innovation management*] // Problemy upravlencheskih novovvedenij i hozraschetnogo jeksperimentirovanija. Vsesojuznaja nauchno-prakticheskaja konferencija: sbornik statej. Tallinn, 1981. pp. 22-26.
10. Malenkov Ju. A. Novye metody investicionnogo menedzhmenta [*New methods of investment management*]. Spb.: Biznes-pressa, 2002. 208 p.
11. Malinina S. E. Problemy ocenki jekonomicheskoj jeffektivnosti innovacionnyh proektov [*Problems of assessing the economic efficiency of innovation projects*]. Kreativnaja jekonomika, 2014, T. 8, I. 4, pp. 16-27. Available at: https://creativeconomy.ru/lib/5104 (accessed 03.08.2018).
12. Morozov, Ju. P. Innovacionnyj menedzhment: Uchebnoe posobie dlja vuzov [*Innovative management: a manual for universities*]. M.: JuNITI-DANA, 2000. 446 p.
13. Teorija jekonomicheskogo razvitija [*The theory of economic development*]. Per. s angl. V. S. Avtonomova. Direktmedia Pablishing Moscow, 2008. Available at: http://alexpol-institute.com.ua/wp-content/uploads/2015/07/SHumpeter-Teory%60ya-e%60konomy%60cheskogo-razvy%60ty%60ya.pdf (accessed 03.08.2018).
14. Francesco Cassol. Approcci e strumenti per la valutazione delle aziende high-tech: un'analisi empirica delle IPO Italiane. Padova, 2016. 40 p.
15. Lundvall B-A. Innovation System Research and Policy Where it came from and where it might go. Paper to be presented at CAS Seminar. Oslo, 2007. 50 p. Available at: http://www.globelicsacademy.org/2011_pdf/Lundvall_%28post%20scriptum%29.pdf (accessed 29.07.2018).

УДК 338.1 JEL M31 *DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-55-58*

Токарев Борис Евгеньевич
д-р экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москвы
e-mail: *tokarevboris@gmail.com*

МОДЕЛЬ БИЗНЕСА СТАРТАПА ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА

Аннотация. *Проанализированы современные концепции бизнес-моделей. Проведено сравнительное исследование моделей бизнеса стартапов. Проведен анализ нескольких вариантов бизнес-моделей. Изучены особенности их применения, а также сильные стороны и недостатки. Показаны варианты реализации моделей бизнеса для нового продукта и для инновационного. Определены особенности моделей в применении к стартапам инновационных продуктов. Выявлены специфические свойства стартапа инноваций, требующих многократной доработки продукта и поиска стратегии его развития. Предложена авторская модель стартапа инновационных продуктов, содержащая петлю обратной связи.*

Ключевые слова: *инновационный продукт, маркетинг инноваций, бизнес-модель, стартап, торговля.*

Tokarev Boris
Candidate of Economic Sciences, State University of Management, Moscow
e-mail: *tokarevboris@gmail.com*

INNOVATIVE PRODUCT STARTUP BUSINESS MODEL

Abstract. *The business models modern concepts have been analyzed. The comparative study of startups business models conduct. The analysis of business models study for several options. Features of their application are studied, as well as their strengths and weaknesses. It is shown variants of business models realization for a new product and for innovative. The features in application to startups of innovative products models are defined. The specific properties of startup innovations that require multiple product redevelopment and search for strategy progress are revealed. The author's model of innovative products startup containing a feedback loop is offered.*

Keywords: *innovative product; marketing of innovation; business model; startup, trading.*

В ранее опубликованных материалах проанализирована работа на «посевной» стадии подготовки стартапа инновационного продукта [7; 8]. Кроме маркетинга, компания вынуждена осуществлять в этот период времени мероприятия по поиску финансирования, выбор потенциальных партнеров, подготовку производственной площадки, подбор персонала, каналов продаж и другие. Такие действия принято формализовывать в виде модели бизнеса, соответствующей возможностям компании и реалиям рынка.

Бизнес-модель стартапа представляет способ реализации стратегии формирования потребительской ценности, а также способ извлечения доходов от продаж. В случае инновационной компании, готовящей стартап продаж, для нее бизнес-моделью будет то, как сможет реализоваться стратегия коммерциализации инновационного продукта. На стадии первых продаж продукт еще «сырой», в виде MVP (от англ. minimum viable product − минимально жизнеспособный продукт), но он по ходу приобретения практического опыта компанией улучшается, устраняются «детские болячки», продукт наполняется необходимым функционалом, избавляясь от невостребованных потребителями свойств [1].

Одна из наиболее понятных по применению бизнес-моделей описана в работе А. Остервальдера и И. Пинье, вид которой приведен на рис. 1.

<table>
<tr><td rowspan="2">Ключевые партнеры</td><td>Ключевые виды деятельности</td><td rowspan="3">Ценностные предложения</td><td>Взаимоотношения с клиентами</td><td rowspan="2">Потребительские сегменты</td></tr>
<tr><td>Ключевые ресурсы</td><td>Каналы сбыта</td></tr>
<tr><td colspan="2">Структура издержек</td><td colspan="2">Потоки поступления доходов</td></tr>
</table>

Источник: [4]

Рис. 1. Бизнес-модель по А. Остервальдеру и И. Пинье

Модель представляет собой совмещение структуры затрат на создание продукта (левая половина рис. 1) и источники поступления доходов (правая, см. рис.1). В центре рис. 1 расположена потребительская ценность, определяющая, что и кому будет предлагаться. В правой части модели находятся маркетинговые

© Токарев Б.Е., 2018

инструменты реализации продаж, а в левой – комплекс умений и возможностей, необходимых для реализации задуманного. Это понятная и прозрачная модель. Однако по какой-то причине в ней отсутствует важный элемент комплекса маркетинга – цена продукта.

Э. Маурья внес некоторые вполне обоснованные изменения в эту бизнес-модель. Он предложил решение под названием «рациональный шаблон», lean canvas (рис. 2) [12].

<table>
<tr><td rowspan="2">Проблема</td><td>Решение</td><td rowspan="2">Уникальное предложение</td><td>Скрытое преимущество</td><td rowspan="2">Сегменты покупателей</td></tr>
<tr><td>Метрики</td><td>Каналы</td></tr>
<tr><td colspan="2">Расходы</td><td colspan="2">Доходы</td></tr>
</table>

Источник: [12]

Рис. 2. Бизнес-модель (Lean Canvas) Эша Маурья

В правой части модели Маурья заменил раздел «коммуникации» на «скрытое преимущество», обозначающее свойства продукта, которые затруднительно скопировать конкурентами. В левой же автор ввел в рассмотрение факторы: определение проблемы потребителя и способ решения проблем в предлагаемом продукте, сопровождаемые метриками для измерения оценки степени решения продуктом проблем потребителя. Метрики являются инструментом измерения процессов, а также используются для распознавания значимых моментов в жизненном цикле потребителя [11].

Таким образом, вся модель структурно разделена на две части: левая – продукт, а правая – рынок. Маурья использует для анализа три типа рисков: продуктовые, рыночные и клиентские. Имея схожую с предложенной моделью Остервальдера структуру, Маурья изменил левую часть, полностью отдав ее разработке «правильного» продукта.

Развитие бизнес-модели для инноваций реализовано в работе Н. Ферра и Дж. Даера [9]. Структурно она мало чем отличается от модели Остервальдера. Но отметим очень важный момент, появившийся в ней − ценообразование, которое располагается в центре модели непосредственно рядом с ценностным предложением. Крайне важный фактор цены играет огромную роль в провале или успехе стартапа инноваций. Наибольшие проблемы ценообразования имеются на этапе стартапа, поскольку происходит внутренняя борьба двух противоположных тенденций. С одной стороны, стремление предпринимателя совместно с инвесторами побыстрее вернуть вложенные финансы, а с другой – наличие объективных законов эластичности спроса: выше цена − меньше продаж.

Оригинальный подход ценообразования на инновацию предложили М. Рамануджам и Г. Таке, сотрудники консалтинговой компании Simon-Kucher & Partners Strategy and Marketing Consultants [5]. Их рекомендация носит отчасти провокационный характер, но имеющий основания по принципу финансового приоритета западного бизнеса. Авторы, ссылаясь на многочисленные проведенные ими работы, утверждают, что процесс коммерциализации инноваций можно начинать задолго до начала продаж, для чего рекомендуют инноваторам до начала процесса разработки определиться с ценой будущего продукта. По их мнению, это позволит просчитать многие необходимые для проекта финансовые показатели.

С. Бланк и Б. Дорф, оттолкнувшись от модели Остервальдера, применяют свою модель, работоспособность которой ярко продемонстрировали на примере кейса информационно-технического (далее – ИТ-) продукта [1, с. 512-521]. Авторы показали в динамике, как содержание модели бизнеса изменялось по мере развития компании и понимания потребителя продукта. Они показали путь преобразования назначения продукта от домашних пользователей до системных администраторов и в результате остановились на руководителях ИТ-отдела. При этом ценности потребителей изменялись синхронно от потребностей проверки степени защищенности компьютеров от вирусов до управления корпоративными информационными системами. Бланк и Дорф приблизились ближе других авторов к предлагаемому решению бизнес-модели для инновационного стартапа. Они в левой части выделяют потребности, технологии и продукты, а в правой – источники клиентов, воронку продаж и сегменты потребителей.

Однако представленные выше бизнес-модели содержат противоречия для инновационного продукта, а это означает наличие неопределенности их применения в таком виде, следовательно требуется доработка модели.

Первыми потребителями инновационного продукта по Дж. Муру были инноваторы, «штучные экземпляры», которых не то что в сегмент невозможно объединить, а даже нельзя назвать нишевыми [3]. Это первое противоречие. Второе противоречие исходит из практики стартапов начала продаж инновационных продуктов, когда процесс точной подгонки продукта под требования потребителей носит циклический характер. Именно о том, что реализация идеи в продукте, наполнение его необходимым и достаточным набором потребительских свойств, сбор и анализ данных о покупателях и в результате самообучение стартаперов, влекущее изменения в продукте под реальные и актуальные запросы потребителей, пишет Э. Рис [6]. Процесс обучения может неоднократно повторяться до достижения консенсуса свойств продукта с требованиями покупателей.

Таким образом, цель начала процесса коммерциализации – адаптировать новые идеи в предлагаемом инновационном продукте, оценивать, а по мере возможностей – измерять реакцию потребителей, вносить изменения в потребительские свойства продукта и повторять цикл до тех пор, пока не достигнут предела свойства продукта, либо компания откажется от проекта.

По мере роста продаж бизнес-модель приходится изменять, в каких-то случаях адаптируя ее к другим рынкам и новым группам потребителей, а нередко полностью перестраивая по причинам несоответствия рыночным условиям. «Все правила, которые менеджеры по продажам изучили, работая с крупными компаниями, не применимы к стартапам. Они даже вредны для них», – пишет С. Бланк [2, с. 117].

С. Энтони с соавторами настаивают на необходимости очень гибко перенастраивать стратегию стартапа инноваций в начальный период продаж: «Благодаря так называемым «спонтанным» стратегиям компании могут повысить свои шансы на успех, систематически анализируя ключевые риски и неизвестные факторы, характерные для идей, обладающих высокой степенью неопределенности» [10, с. 216]. Отмечается крайне высокая степень рисков этого периода развития бизнеса. Снизить неопределенность, которая насчитывает до сотни показателей, по мнению авторов можно путем их ранжирования и классификации на особо значимые – высоко приоритетные, менее значимые и второстепенные. Такие неопределенности соответствуют рискам, которые авторы представили в виде матрицы [10].

Объединяя идеи структурного представления бизнес-модели стартапа, перечисленные выше, необходимость оперативно дорабатывать продукт от формата MVP до полноценного по Э. Рису после начала продаж и вынужденные решения по изменению стратегии по С. Энтони, предлагается бизнес-модель стартапа инновационного продукта с обратной связью в виде, показанном на рис. 3:

Составлено автором по результатам исследований

Рис. 3. Модель бизнеса стартапа инновационного продукта

Как и в моделях, описанных выше, предлагаемая состоит из левой, включающей инвестиционную фазу разработки и доведения продукта до MVP, и правой, определяющей по возможности возврат средств от первых продаж, частей. Петля обратной связи определяет необходимость по результатам начала продаж вносить изменения как в MVP, так и в модель бизнеса. Левая часть по содержанию имеет характер разработки технологии, дизайна и потребительских свойств продукта, а правая фактически содержит маркетинговые решения по определению цены продукта, средств его продвижения и каналов продаж первым покупателям-инноваторам.

Доработка продукта на начальном этапе продаж и поиск «своего» покупателя − процесс реальный практически для любой инновации.

Предприниматели должны быть готовыми при стартапе быстро перестраиваться и адаптироваться к потребителям. Тем более, что в случае успеха инновации со временем появятся новые, в полном смысле слова, покупатели. Ценность нового продукта доносится до потребителей средствами маркетинга, который на этом этапе является ключом коммерциализации инновационного продукта.

Библиографический список

1. Бланк, С. Стартап: настольная книга основателя / С. Бланк, Б. Дорф; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 616 с.
2. Бланк, С. Четыре шага к озарению: Стратегии создания успешных стартапов / С. Бланк; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2014. – 368 с.
3. Мур, Дж. Преодоление пропасти: маркетинг и продажа хайтек-продуктов массовому потребителю / Пер. с англ. – М.: Изд. Дом Вильямс, 2006. – 368 с.
4. Остервальдер, А. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и инноватора / А. Остервальдер, И. Пинье; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 288 с.
5. Рамануджам, М. Монетизация инноваций. Как успешные компании создают продукт вокруг цены. / М. Рамануджам, Г. Таке. – Пер. с англ. – М.: ООО Библос, 2017. – 346 с.
6. Рис, Э. Бизнес с нуля: Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Эрик Рис; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 255 с.
7. Токарев, Б. Е. Маркетинг посевной стадии стартапа инновации // Вестник Университета. – 2018. – № 2. – С. 36-42.
8. Токарев, Б. Е. Маркетинг разработки инновационного продукта: поиск совершенства // Вестник Университета. – 2018. – № 5. – С. 42-47.
9. Ферр, Н. Создавая инновации. Креативные методы от Netflix, Amazon и Google / Н. Ферр, Дж. Даер, К. М. Кристенсен: пер. с англ. – М.: Эксмо, 2017. – 304 с.
10. Энтони, С. Руководство инноватора: Как выйти на новых потребителей за счет упрощения и удешевления продукта / С. Энтони, М. Джонсон, Дж. Синфолд, Э. Олтман; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишерз: Издательство Юрайт, 2011. – 346 с.
11. Ash Maurya. Scaling Lean: Mastering the Key Metrics for Startup Growth / – Portfolio/Penguin, 2016. – 290 p.
12. Ash Maurya. Running Lean. Iterate from plan A to f Plan that works. – O'Reilly, 2012. – 240 p.

References

1. Blank S. Chetyre shaga k ozareniyu [*Four steps to the Epiphany*]. Al'pina Pablisher, 2014, p. 368.
2. Blank S., Dorf B. Startap: nastol'naya kniga osnovatelya [*Startup: Handbook of founder*]. Al'pina Publisher, 2013, p. 616.
3. Mur Dzh. Preodolenie propasti: marketing i prodazha hajtek-produktov massovomu potrebitelyu [*Bridging the chasm: marketing and selling high-tech products to mass consumer*]. Izd. Dom Vil'yams, 2006, p. 368.
4. Osterval'der A. Postroenie biznes-modelej: Nastol'naya kniga stratega i innovatora [*Business models development: Handbook for strategist and innovator*]. Al'pina Pablisher, 2012, p. 288.
5. Ramanudzham M., Take G. Monetizaciya innovacij. Kak uspeshnye kompanii sozdayut produkt vokrug ceny. [*Monetization of innovations*]. Biblos, 2017, p. 346.
6. Ris Eh. Biznes s nulya: Metod Lean Startup dlya bystrogo testirovaniya idej i vybora biznes-modeli [*Business from scratch: the Lean Startup Method to quickly test ideas and business models*]. Al'pina Pablisher, 2016, p. 255.
7. Tokarev B. E. Marketing posevnoj stadii startapa innovacii [*Marketing of seed stage innovation startup*]. Vestnik Universiteta, 2018, I. 2, pp. 36-42.
8. Tokarev B. E. Marketing razrabotki innovacionnogo produkta: poisk sovershenstva [*Marketing of innovative product development: the perfection search*] Vestnik Universiteta, 2018, I. 5, pp. 42-47.
9. Ferr N. Sozdavaya innovacii. Kreativnye metody ot Netflix, Amazon i Google [*Creating innovations. Creative methods from Netflix, Amazon, and Google*]. Eksmo, 2017, p. 304.
10. Entoni S. Rukovodstvo innovatora: Kak vyjti na novyh potrebitelej za schet uproshcheniya i udeshevleniya produkta [*Innovator's guide*]. Al'pina Publisherz: Izdatel'stvo Yurajt, 2011, p. 346.
11. Ash Maurya. Scaling Lean: Mastering the Key Metrics for Startup Growth/ - Portfolio/Penguin, 2016. 290 p.
12. Ash Maurya. Running Lean. Iterate from plan A to f Plan that works. O'Reilly, 2012. 240 p.

УДК 338.46:004.42 JEL I11 M15 *DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-59-64*

Цыганов Сергей Николаевич
аспирант, ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», г. Москва
e-mail: *tsyganov93@gmail.com*

МЕТОД ПРОЕКТИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ КРОСС-ПРОДАЖ ПЛАТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ НА ОСНОВЕ ТЕХНОЛОГИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С ПАЦИЕНТАМИ

Аннотация. *Разработан метод проектирования стратегии кросс-продаж платных медицинских услуг на основе анализа потребления услуг и моделируемого уровня рентабельности в разрезе кластеров и профилей пациентов. Предложенный метод позволяет повысить эффективность работы медицинских организаций в условиях трансформации модели финансирования и усиления конкуренции на рынке платных медицинских услуг, стимулировать продажи и управлять рентабельностью платных медицинских и сервисных услуг, а также сократить ручной труд сотрудников планово-экономических подразделений по созданию стратегий кросс-продаж в целях использования свободных трудовых ресурсов и медицинского оборудования.*

Ключевые слова: *кросс-продажи, управление взаимоотношениями с пациентами, платные медицинские услуги, медицинская организация, медицинская информационная система.*

Tsyganov Sergey
Postgraduate student, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow
e-mail: *tsyganov93@gmail.com*

A METHOD FOR DESIGNING A CROSS-SELLING STRATEGY FOR PAID MEDICAL SERVICES BASED ON INTELLECTUAL PATIENT RELATIONSHIP MANAGEMENT TECHNOLOGY

Abstract. *The method for designing a cross-selling strategy for paid medical services based on services consumption analysis and simulated profitability level in the context of clusters and patient profiles has been developed. The proposed method allows to increase the efficiency of health care organizations in conditions of transformation of the financing model and increasing competition in the market of paid medical services. This method allows to stimulate sales and manage the profitability of paid medical services, as well as to reduce the manual labor of employees of planning and economic departments to create cross-selling strategies for the use of free labor and medical equipment.*

Keywords: *cross-selling, patient relationship management, paid medical services, health care organization, health care information system.*

Деятельность медицинских организаций (далее − МО), оказывающих платные медицинские услуги (далее − ПМУ), неотъемлемо связана с процессом управления взаимоотношениями с пациентами. От эффективности организации этого процесса зависят доходы МО от ПМУ, следовательно устойчивость функционирования организации в условиях трансформации модели финансового обеспечения, характеризующейся снижением доли бюджетного финансирования и компенсирующим увеличением компонента доходов от ПМУ. Для эффективного управления взаимоотношениями с пациентами медицинским организациям необходимо осуществлять разделение клиентской базы на группы по различным критериям, поскольку разные пациенты обладают различными характеристиками, моделями поведения и, как следствие, имеют различный уровень ценности для МО. На основе данного разделения реализуются последующие этапы процесса управления взаимоотношениями с пациентами, в том числе кросс-продажи ПМУ. В современных рыночных условиях клиентская база становится для МО важнейшим ресурсом и сложным объектом управления, требующим применения специальных управленческих методов и средств [2; 4].

Целью исследования является разработка метода проектирования стратегии кросс-продаж платных медицинских услуг на основе анализа потребления услуг и моделируемого уровня рентабельности в разрезе

© Цыганов С.Н., 2018

кластеров и профилей пациентов, позволяющего повысить эффективность работы медицинских организаций в условиях трансформации модели финансирования и усиления конкуренции на рынке платных медицинских услуг.

Метод проектирования стратегии кросс-продаж ПМУ основан на технологии интеллектуального управления взаимоотношениями с пациентами и предполагает использование прогностического ядра подсистемы планирования финансово-экономической деятельности МО. Технология интеллектуального управления взаимоотношениями с пациентами позволяет разделять клиентскую базу на кластеры и профили – группы со схожими характеристиками для повышения качества маркетинговых мер, прогнозирования объемов потенциального потребления, а также генерации стратегий продвижения оказываемых платных медицинских и сервисных услуг [5]. Прогностическое ядро подсистемы планирования финансово-экономической деятельности медицинских организаций содержит совокупность методов для прогнозирования показателей экономической деятельности МО и позволяет осуществлять планирование финансовых и материальных потоков ресурсов МО [6].

Предложенный метод проектирования стратегии кросс-продаж ПМУ реализован на базе «Автоматизированной системы управления взаимоотношениями с пациентами» интегрированной медико-экономической платформы [3]. В процессе разработки использовались программные конфигурации: операционные системы семейства Windows и Windows Server, среда разработки Microsoft Visual Studio и система управления базами данных Microsoft SQL Server.

На фоне развития высокотехнологичных подходов к клиентскому обслуживанию, меняющих общую картину в большинстве отраслей, пациенты требуют аналогичного контроля над своими взаимоотношениями с МО. Лидеры разработки информационных технологий в сфере здравоохранения стараются решить множество задач, связанных с лечением и его оплатой, но они, как правило, далеки от обеспечения того уровня прозрачности и скорости обслуживания, которые сегодня предлагают, например, финансовые организации [7; 8]. Создание новых методов и инструментов на основе технологии интеллектуального управления взаимоотношениями с пациентами позволит решить проблему использования свободных материальных и трудовых ресурсов, а также медицинского оборудования, в том числе дорогостоящего, и повысить эффективность работы МО в условиях перманентного реформирования системы здравоохранения и негативных отраслевых факторов.

Для стимулирования продаж медицинских и сервисных услуг предлагается новый метод проектирования стратегии кросс-продаж ПМУ на основе технологии интеллектуального управления взаимоотношениями с пациентами. Проектирование стратегии с помощью метода осуществляется в несколько этапов.

1. Формулировка целей и задач стратегии кросс-продаж ПМУ.

В общем случае целью стратегии является максимизация прибыли от ПМУ. Задача формулируется следующим образом – для каждой услуги из каждого кластера пациентов сформировать набор из η услуг, дополнительно рекомендуемых пациенту, максимизирующий прибыль от кросс-продаж. Целью также может быть максимизация прибыли от ПМУ определенных категорий, например, немедицинских (косметологических или рекреационных услуг). В этом случае дополнительно проводят фильтрацию по данной категории. Кросс-продажи ПМУ также могут быть направлены на стимулирование продаж услуг в целях использования свободных ресурсов, выявленных при помощи прогностического ядра подсистемы планирования.

2. Прогнозирование объемов оказания услуг на основе группового таргетирования по кластерам.

С помощью метода прогнозирования объемов продаж медицинских услуг из прогностического ядра, для каждой i-й услуги, $i \in M = \{1, 2,..., m\}$, из каждого k-го кластера, $k \in N = \{1, 2,..., n\}$, определяют прогнозный объем V_i^k.

Метод прогнозирования объемов продаж медицинских услуг позволяет строить модели авторегрессии и проинтегрированного скользящего среднего (ARIMA) Бокса-Дженкинса. Такие модели позволяют учесть цикличность и сезонность колебаний показателей, имманентных медицинским услугам. Особенностью метода является прогнозирование в разрезе отдельных групп потребителей – кластеров и профилей пациентов, что позволяет снизить ошибку прогнозирования и приводит к более эффективному использованию ресурсов МО.

Таким образом, формируется матрица V размерности $m \times n$ прогнозных значений объемов услуг по различным кластерам. По вертикали располагаются услуги, по горизонтали – кластеры.

Для дальнейших расчетов матрицу представляют в виде системы векторов $V_k=(V_1^k,..., V_i^k)^T$, $k \in N=\{1, 2,..., n\}$, n – количество кластеров пациентов.

Также формируется матрица D динамики спроса на ПМУ для каждого кластера пациентов размерности $m \times n$, где d_i^k – коэффициент роста спроса на i-ю услугу в прогнозном периоде по сравнению с базисным, который рассчитывают по формуле:

$$d_i^k = \frac{V_i^k}{\left(V_{\text{баз}}\right)_i^k} \quad . \tag{1}$$

Для расчетов применяют систему векторов $d_k = (d_1^k, ..., d_i^k, ..., d_m^k)^T$, $k \in N = \{1, 2, ... n\}$.

3. Составление матриц коэффициентов кросс-продаж ПМУ.

Для каждого k-го кластера составляют матрицу P_k размерности $m \times m$ парных коэффициентов кросс-продаж:

$$P_k = \begin{pmatrix} 0 & \dots & p_{1j}^k & \dots & p_{1m}^k \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ p_{i1}^k & \dots & 0 & \dots & p_{im}^k \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ p_{m1}^k & \dots & p_{mj}^k & \dots & 0 \end{pmatrix}. \tag{2}$$

Коэффициенты кросс-продаж p^k_{ij} показывают объем покупки j-й услуги при покупке i-й услуги пациентом из k-го кластера и определяют как

$$\begin{cases} p_{ij}^k = \dfrac{N_{ij}^k}{N_i^k}, \ \text{если } i \neq j; \\ p_{ij}^k = 0, \ \text{если } i = j; \\ \dots \ p_{ij}^k \geq 0, \end{cases} \tag{3}$$

где N_i^k – суммарный объем продаж i-й услуги пациентам из k-го кластера, шт., N_{ij}^k – количество j-й услуги в счетах с i-й услугой у пациентов из k-го кластера, шт.

4. Составление матриц прогнозов кросс-продаж ПМУ.

На основе данных, полученных в п. 2 и п. 3, с учетом динамики спроса на услуги, определяются прогнозные значения объемов кросс-продаж ПМУ. В качестве корректирующих коэффициентов используются коэффициенты динамики спроса на ПМУ из матрицы D.

Таким образом, для каждого k-го кластера путем перемножения соответствующих значений матрицы P_k со значениями векторов V_k и d_k рассчитывают матрицу $V^k_{\text{кросс}}$ размерности $m \times m$:

$$V_{\text{кросс}}^k = \begin{pmatrix} 0 & \dots & \left(V_{\text{кросс}}\right)_{1j}^k & \dots & \left(V_{\text{кросс}}\right)_{1m}^k \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ \left(V_{\text{кросс}}\right)_{i1}^k & \dots & 0 & \dots & \left(V_{\text{кросс}}\right)_{im}^k \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ \left(V_{\text{кросс}}\right)_{m1}^k & \dots & \left(V_{\text{кросс}}\right)_{mj}^k & \dots & 0 \end{pmatrix}, \tag{4}$$

где $(V_{\text{кросс}})^k_{ij}$ определяют как

$$(V_{\text{кросс}})^k_{ij} = V_i^k p^k_{ij} d^k_i. \tag{5}$$

5. Прогнозирование себестоимости услуг.

С помощью метода прогнозирования себестоимости медицинских услуг из прогностического ядра, определяется вектор прогнозных значений себестоимости услуг $AC = (AC_1, ..., AC_i, ..., AC_m)$, где AC_i – прогнозная себестоимость i-й услуги.

Метод основан на методике расчета себестоимости медицинских услуг [1]. Особенностью данного метода является моделирование и прогнозирование затрат структурных компонентов себестоимости услуги, что также позволяет повысить качество прогнозирования.

6. Составление матриц прогнозов выручки от кросс-продаж ПМУ.

На основе полученных в п. 4 и п. 5 прогнозных объемов кросс-продаж ПМУ и зависимости прогнозных цен на услуги от их себестоимости для каждого *k*-го кластера рассчитывается матрица выручки от кросс-продаж ПМУ:

$$TR^k_{\text{кросс}} = \begin{pmatrix} 0 & \dots & \left(TR_{\text{кросс}}\right)^k_{1j} & \dots & \left(TR_{\text{кросс}}\right)^k_{1m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ \left(TR_{\text{кросс}}\right)^k_{i1} & \dots & 0 & \dots & \left(TR_{\text{кросс}}\right)^k_{im} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ \left(TR_{\text{кросс}}\right)^k_{m1} & \dots & \left(TR_{\text{кросс}}\right)^k_{mj} & \dots & 0 \end{pmatrix}, \tag{6}$$

где $(TR_{\text{кросс}})_{ij}{}^k$ определяют как

$$(TR_{\text{кросс}})_{ij}{}^k = (V_{\text{кросс}})_{ij}{}^k P_j. \tag{7}$$

7. Определение рекомендуемого набора услуг.

Для каждой *i*-й услуги из *k*-го кластера определяется набор из η услуг, максимизирующий возможную общую прибыль от кросс-продаж ПМУ. Число η задает пользователь.

Задачу формулируют следующим образом: определить значения логической матрицы *A*, определяющей вхождение *j*-й услуги в набор рекомендуемых услуг для *i*-й услуги для *k*-го кластера:

$$A_k = \begin{pmatrix} a^k_{11} & \dots & a^k_{1j} & \dots & a^k_{1m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ a^k_{i1} & \dots & a^k_{ij} & \dots & a^k_{im} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ a^k_{m1} & \dots & a^k_{mj} & \dots & a^k_{mm} \end{pmatrix}, \tag{8}$$

где $a_{ij}{}^k$ определяют следующим образом:

$$a^k_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{услуга входит в набор;} \\ 0, & \text{не входит.} \end{cases} \tag{9}$$

Целевая функция:

$$П_{\text{кросс}} = \sum_{k=1}^{n}\sum_{i=1}^{m}\sum_{j=1}^{m}\left(\left(V_{\text{кросс}}\right)^k_{ij} r_j AC_j a^k_{ij}\right) \to \max . \tag{10}$$

Ограничения:

$$r_i^{\min} \le r_i^k \le r_i^{\max}, \tag{11}$$

$$\sum_{j=1}^{m} a^k_{ij} \le \eta . \tag{12}$$

Решение задачи представляет набор значений $a_{ij}{}^k$, определяющих вхождение *j*-й услуги, $j \in M = \{1, 2,..., m\}$, в набор рекомендуемых услуг для *i*-й услуги, $i \in M = \{1, 2,..., m\}$ для *k*-го кластера, $k \in N$ {1, 2,..., *n*}, при которых функция $П_{\text{кросс}}$ (дополнительная возможная прибыль от организации кросс-продаж ПМУ) примет максимальное значение.

Метод проектирования стратегии кросс-продаж ПМУ позволяет формировать различные уровни рентабельности услуг, обеспечивая тем самым согласование интересов МО ($r_i^{\min}$), потребителей и отраслевых (муниципальных и региональных) органов управления ($r_i^{\max}$).

Реализация предложенного метода осуществлялась на базе «Автоматизированной системы управления взаимоотношениями с пациентами». Исходные данные для реализации метода – медико-экономическая информация из структурированного хранилища данных, объединяющего данные о финансово-хозяйственной деятельности МО из различных разнотипных источников.

«Автоматизированная система управления взаимоотношениями с пациентами» позволяет автоматизировать бизнес-процесс оказания платных медицинских услуг от этапа первичной регистрации пациентов в МО до формирования договора на оказание фиксированного перечня услуг, получения оплаты и формирования аналитической отчетности.

Представленный метод прошел апробацию в ГБУЗ «Инфекционная клиническая больница № 2 ДЗМ», частном медико-диагностическом центре «Маир Медика», ГБУЗ «Городская больница г. Московский ДЗМ» и других московских и региональных медицинских центрах.

Метод проектирования стратегии кросс-продаж ПМУ, основанный на технологии интеллектуального управления взаимоотношениями с пациентами, позволяет на основе анализа потребления услуг в разрезе кластеров и профилей пациентов стимулировать продажи и управлять рентабельностью платных медицинских и сервисных услуг в рамках стратегий кросс-продаж. Предложенный метод показал свою эффективность, выражающуюся в формализации и стандартизации процессов управления взаимоотношениями с пациентами, и позволил значительно сократить ручной труд сотрудников планово-экономических подразделений по созданию стратегий стимулирования продаж ПМУ в целях использования свободных трудовых ресурсов и медицинского оборудования, и вывести на качественно новый уровень систему финансового управления МО.

Библиографический список

1. Вокина, С. Г. Современные подходы к управлению клиникой на основе структурного моделирования себестоимости платных медицинских услуг / С. Г. Вокина, В. А. Зотов // Вестник Университета Правительства Москвы. – 2017. – № 3. – С. 5-11.
2. Галямов, А. Ф. Управление взаимодействием с клиентами коммерческой организации на основе методов сегментации и кластеризации клиентской базы / А. Ф. Галямов, С. В. Тархов // Вестник УГАТУ. – 2014. – № 4 (65). – С. 149-156.
3. Зотов, В. А. Программный модуль «Автоматизированное рабочее место регистратора медицинского учреждения» / В. А. Зотов, С. Н. Цыганов // Свидетельство об официальной регистрации программы для ЭВМ № 2015613220 от 10.03.15 г.
4. Старостин, В. С. Интерактивные инструменты продвижения как тренд коммуникационных решений в ритейле / В. С. Старостин, В. Ю. Чернова // Вестник Университета. – 2017. – № 1. – С. 78-84.
5. Титов, В. А. Математические методы и инструментальные средства повышения эффективности деятельности медицинских организаций / В. А. Титов, С. Н. Цыганов // Открытое образование. – 2016. – Т. 20., № 6. – С. 70-76.
6. Цыганов, С. Н. Разработка и реализация модели управления экономической деятельностью медицинской организации в условиях конкурентного рынка платных медицинских услуг // Информационные технологии. Проблемы и решения.– 2018. – № 1 (5). – С. 228-236.
7. SAP Patient Relationship Management // TADVISER [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://tadviser.ru/a/223152 (дата обращения: 10.06.2018).
8. Wager, K. A. Health Care Information Systems: A Practical Approach for Health Care Management. / K. A. Wager, F.W. Lee, J.P. Glaser. – John Wiley & Sons, 2017. – 608 p.

References

1. Vokina S. G. Sovremennye podhody k upravleniyu klinikoj na osnove strukturnogo modelirovaniya sebestoimosti platnyh medicinskih uslug [*Up-to-date Approaches to Health Clinic Management Based on Structural Modeling of Chargeable Medical Services' Cost*] / S. G. Vokina, V. A. Zotov // Vestnik Universiteta Pravitel'stva Moskvy, 2017, vol. 3. pp. 5-11.

2. Galyamov A. F. Upravlenie vzaimodejstviem s klientami kommercheskoj organizacii na osnove metodov segmentacii i klasterizacii klientskoj bazy [*Customer Relationship Management of a Commercial Organization Based on Methods of Segmentation and Clustering of Customer Database*] / A. F. Galyamov, S. V. Tarkhov // Vestnik UGATU [*The Bulletin of UGATU*]. 2014. Vol. 18, I. 4(65). pp. 149-156.
3. Zotov V. A. Programmnyj modul' «Avtomatizirovannoe rabochee mesto registratora medicinskogo uchrezhdeniya» [*Program Module* «*Automated Workplace of the Registrar of Health Care Organization*»] / V. A. Zotov, S. N. Tsyganov // Svidetel'stvo ob oficial'noj registracii programmy dlya EVM I. 2015613220. – March 10, 2015.
4. Starostin V. S. Interaktivnye instrumenty prodvizheniya kak trend kommunikacionnyh reshenij v ritejle [*Interactive Promotion Instruments as a Trend in Retail Communications Solutions*] / V. S. Starostin, V. Yu. Chernova // Vestnik Universiteta [*University Bulletin*], 2017, vol. 1, pp. 78-84.
5. Titov V. A. Matematicheskie metody i instrumental'nye sredstva povysheniya ehffektivnosti deyatel'nosti medicinskih organizacij [*Mathematical Methods and Tools for Increasing the Efficiency of Health Care Organizations*] / V. A. Titov, S. N. Tsyganov // Otkrytoe obrazovanie, 2016, vol. 20, I. 6, pp. 70-76.
6. Tsyganov S. N. Razrabotka i realizaciya modeli upravleniya ehkonomicheskoj deyatel'nost'yu medicinskoj organizacii v usloviyah konkurentnogo rynka platnyh medicinskih uslug [*Development and Implementation of the Management Model of Economic Activity of Health Care Organization in Conditions of Competitive Market of Medical Services*] / S. N. Tsyganov // Informacionnye tekhnologii. Problemy i resheniya [*Information technology*]. Ufa: USPTU, 2018, vol. 1 (5), pp. 228-236.
7. SAP Patient Relationship Management // TADVISER. Available at: http://tadviser.ru/a/223152 (accessed 10.06.2018).
8. Wager, K.A. Health Care Information Systems: A Practical Approach for Health Care Management. / K. A. Wager, F. W. Lee, J. P. Glaser. John Wiley & Sons, 2017. 608 p.

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

УДК 338.4 JEL D24 DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-65-68

Грешневикова Наталья Александровна
ст. преподаватель, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», г. Москва
e-mail: *mati_fac6@mail.ru*

Лаврова Людмила Афанасьевна
ст. преподаватель, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», г. Москва
e- mail: *mati_fac6@mail.ru*

Путятина Людмила Михайловна
д-р экон. наук, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», г. Москва
e-mail: *putyatinal@gmail.com*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. *Рассмотрен ряд теоретических и научно-практических аспектов перспективности товарного ассортимента современного предприятия машиностроения. Показано, что при анализе номенклатуры выпускаемой продукции в деятельности многономенклатурных машиностроительных предприятий целесообразно объединять ее в группы по различным критериям. По результатам исследования авторами приведены критерии и условия перспективности отдельных видов товаров с целью формирования перспективной производственной программы предприятия, а также основные направления разработки ассортиментной политики.*

Ключевые слова: *ассортиментная политика, товарный ассортимент, номенклатура товаров, критерии перспективности товаров, предприятие машиностроения.*

Greshnevikova Natalia
Seniora lecturer, Moscow aviation institute (national research university), Moscow
e-mail: *mati_fac6@mail.ru*

Lavrova Ludmila
Seniora lecturer, Moscow aviation institute (national research university), Moscow
e- mail: *mati_fac6@mail.ru*

Putyatina Ludmila
Doctor of Economic Sciences, Moscow aviation institute (national research university), Moscow
e-mail: *putyatinal@gmail.com*

THEORETICAL BASES OF THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISES ASSORTMENT POLICY FORMATION

Abstract. *A number of theoretical and scientific and practical aspects of prospects of the commodity range of the modern enterprise of mechanical engineering is considered. It is shown that in the analysis of the product range in activity of machine-building enterprises it is expedient to unite her in groups on various criteria. By results of a research authors have given criteria and conditions of prospects of separate types of goods for the purpose of formation of the perspective production program of the enterprise and also the main directions of development of assortment policy.*

Keywords: *assortment policy, commodity range, nomenclature of goods, criteria of prospects of goods, enterprise of mechanical engineering.*

Для формирования перспективной производственной программы предприятиям машиностроения необходимо анализировать полный перечень изготавливаемой продукции, включая новые изделия и их перспективные модификации, по наиболее важным показателям. При анализе номенклатуры выпускаемой продукции в деятельности многономенклатурных машиностроительных предприятий целесообразно объединять ее в группы по различным критериям.

1. Для этого часто используют, например, *ABC*-распределение, при реализации которого:

– к группе *A* чаще всего относят наиболее сложные изделия, соответствующие основной специализации, в результате производства которых предприятие получает наибольшую выручку и чаще всего прибыль. Доля их в выручке обычно составляет от 40 % до 60 %;

© Грешневикова Н.А., Лаврова Л.А., Путятина Л.М., 2018

– группу *B* обычно образуют товары средней сложности, которые выпускают предприятия в связи со сложившейся кооперацией. Доля этих товаров чаще всего составляет от 20 % до 30 %.

– в группу *C* включают различные мелкие изделия, товары народного потребления и продукцию, выпускаемую по разовым заказам.

Иногда в практической деятельности предприятия используют и более детальный подход к распределению товаров по группам, например *ABCD*-распределение и т. д.

Обычно товары, входящие в определенную группу, являются технологически подобными и производятся на одних и тех же производственных мощностях, что позволяет наиболее эффективно их использовать. Это разделение на группы при детальном анализе позволяет оценить долю каждой группы в выручке и прибыли предприятия в динамике, выделить наиболее перспективные группы для углубления специализации или диверсификации производства, возможности перераспределения производственных мощностей при производстве технологически подобной продукции, скорректировать план обновления оборудования в связи с изменением плана по номенклатуре и т. д. [2].

2. Другим экономически важным критерием распределения товаров по группам является рынок потребления товаров, который может быть внутренним или внешним, когда предприятие поставляет продукцию на экспорт. Экспорт продукции является серьезным конкурентным преимуществом предприятий в современных условиях, которое оно должно использовать не только для рекламирования своей продукции, но и обеспечения торгового баланса страны. Однако реализация продукции на внешние рынки предъявляет наиболее жесткие требования к товарам и их конкурентоспособности, поскольку эти рынки имеют наибольшее количество товаров аналогов, ускоренный выход новых товаров, высокие затраты на мероприятия по формирования спроса и стимулированию сбыта. Кроме этого, предприятия производят товары косвенного экспорта. К ним относят те виды экспортной продукции, которые либо обеспечивают комплектацию ранее поставленной основной продукции (например, запасные части), либо используются как комплектующие изделия в товарах импортного производства.

3. Следующий критерий объединения товаров в группы – сфера товарного обращения. По этому критерию товары машиностроительных предприятий укрупненно подразделяют на товары производственного назначения и товары народного потребления. Каждая из этих групп имеет свои особенности, основные из которых: потенциальное количество потребителей; развитие производства товаров аналогов конкурентами; скорость реагирования на изменение конъюнктуры рынка; сложность и длительность производства и многие другие. Кроме готовой продукции, предприятия производят различные комплектующие изделия, полуфабрикаты и т. д. как для товаров производственного назначения, так и товаров народного потребления. Огромная номенклатура и ассортимент выпускаемой машиностроительными предприятиями продукции требует детального изучения для разработки стратегии развития на основе наиболее перспективных из них.

Анализ товарного ассортимента машиностроительных предприятий для оценки перспективности отдельных видов продукции целесообразно проводить по наиболее значимым для предприятия товарам. Для этого могут использоваться следующие группы показателей:

– объемные показатели, характеризующие производственную мощность предприятия по выпуску отдельных товаров или их групп, реальные объемы товарной и реализованной продукции и другие;

– стоимостные показатели, определяющие себестоимость продукции, ее цены на различных рынках, материальные и трудовые затраты и другие;

– организационно-технологические показатели, отражающие уровень сложности исследуемых товаров (трудоемкость продукции, длительность производственного цикла, технологичность конструктивного исполнения);

– показатели качества, которые определяются как потребительскими характеристиками товара, так и производственными (уровень брака при производстве, уровень отходов, экологичности);

– показатели эффективности производства, которые отражают степень экономической привлекательности изготовления товаров (различные показатели рентабельности: рентабельность активов, рентабельность оборота, рентабельность основных средств, а также показатели оборачиваемости средств) [1].

Перечень конкретных показателей внутри каждой группы может быть значительным или ограниченным в зависимости от специфики товаров и целей исследования. Целесообразно подбирать те технико-экономические

показатели, по которым можно сравнивать и анализировать производство не только разнородной, но альтернативной (технологически подобной) продукции на одном предприятии, на одних производственных мощностях.

При анализе товарного ассортимента машиностроительных предприятий для выявления наиболее перспективных можно сформулировать определенные критерии. Товары являются наиболее перспективными, если:

– они относятся к основной отраслевой специализации производства, и по ним существуют государственные или муниципальные заказы, пролонгированные на несколько лет;

– емкость рынка по ним имеет ярко выраженную тенденцию роста для увеличения объемов их производства;

– они находятся на определенной стадии жизненного цикла (например, внедрение, зрелость стабильность);

– удельный вес их производства в общем объеме выручки (прибыли) составляет наибольшую величину (например, производство группы товаров *А* дает предприятию 40 % выручки и 50 % прибыли);

– они имеют высокий уровень качества, подтвержденный международными или российскими сертификатами (наградами на различных выставках);

– имеют высокую технологичность производства;

– имеют резервы производственной мощности по увеличению выпуска (без дополнительных капитальных вложений);

– у них относительно высокая рентабельность производства;

– существуют резервы снижения трудоемкости и материалоемкости, а, следовательно, и себестоимости в перспективе;

– существует достаточно высокий уровень конкурентоспособности по отношению к отечественным и зарубежным аналогам и другие [3].

Оценка перспективности товаров может иметь многокритериальный подход, который определяется предприятием в зависимости от его специализации и целей исследования. Если за критерий перспективности товаров принять их прибыль или рентабельность, то весь товарный ассортимент легко расположить в порядке их убывания и соответствующей им эффективности и перспективности. Однако наиболее целесообразно при определении перспективности товаров использовать несколько необходимых условий и критериев [5].

Учитывая сложившуюся специализацию и кооперацию машиностроительных предприятий важно также оценить номенклатурную мобильность и возможности диверсификации производства в связи с активной реализацией инновационных проектов и вынужденным импортозамещением в промышленности. Этот анализ способен показать сложившуюся динамику структурных сдвигов в номенклатуре предприятия в процессе реального развития с учетом изменения внешних условий и ограничений [6].

Определенные изменения могут быть вызваны как объективными, так и субъективными факторами, но в любом случае они отражают производственно-технологическую мобильность предприятия, уровень подготовки кадров, а также значение и вес, который предприятие играет в отрасли. Эти изменения могут определяться необходимостью отраслевой переориентации, модернизация товаров, а также появление новых товаров; инфляционными процессами в стране; изменением цен на сырьевые ресурсы и энергоносители; финансовыми сложностями предприятий по расширению инновационного развития; уровнем платежеспособности потребителей и населения и другими факторами.

В современных условиях машиностроительные предприятия могут:

– относительно свободно осуществлять свою ассортиментную политику, исключая производство специальной продукции по госзаказам;

– изменить профиль и специализацию своего производства;

– проводить наиболее эффективную ценовую политику на свою продукцию;

– заключать специальные договора с поставщиками ресурсов и потребителями своей продукции на длительной основе с определенными экономическими преимуществами;

– использовать чистую прибыль на наиболее приоритетные направления деятельности (на производственное и инновационное развитие, а также решать социальные проблемы коллектива);

– повышать заработную плату рабочим и служащим, а также пользоваться различными методами материального стимулирования за высокое профессиональное мастерство;

– разрабатывать и внедрять любые инновации, повышающие конкурентоспособность своих товаров и поднимающие имидж самих предприятий;

– инвестировать заработанные средства в любую сферу деятельности;

– вести активную коммерческую деятельность и т. д. [4].

Для этого необходимы механизмы товарной ориентации на рынках сбыта выпускаемой продукции для наиболее целесообразного сочетания интересов предприятия с интересами отрасли и государства, а также своими работниками.

Библиографический список

1. Арсеньева, Н. В. Исследование теоретических аспектов управления ресурсами предприятия машиностроения / Н. В. Арсеньева, Е. В. Джамай, А. С. Зинченко // Вестник Университета. – 2015. – № 12. – С. 5-7.
2. Внучков, Ю. А. Формирование продуктового портфеля предприятия на основе показателей рыночной эффективности изделий / Ю. А. Внучков, В. В. Хмелевой // Научные труды (Вестник МАТИ). – 2013. – № 21 (93). – С. 283-290.
3. Внучков, Ю. А. Стратегия развития логистической системы корпорации / Ю. А. Внучков, М. И. Шевченко // Научные труды (Вестник МАТИ). – 2012. – № 19 (91). – С. 259-264.
4. Путятина, Л. М. Структура и содержание управленческого анализа на предприятии в современных условиях / Л. М. Путятина, Е. В. Джамай, Н. В. Тарасова // Вестник МГОУ. – 2014. – № 4. – С. 136-139.
5. Путятина, Л. М. Особенности реализации инновационной политики машиностроительных предприятий в современных условиях / Л. М. Путятина, Л. А. Углова, Н. А. Грешневикова // Вестник МГОУ. – 2017. – № 1. – С. 83-87.
6. Gagarina, G. Yu., Goloshchapova, L. V., Fateeva, O. V., Putilina, I. N., Dzhamay, E. V. Financial resources of the enterprise: Formation and distribution // International Journal of Applied Business and Economic Research. 15 (23) 2017, PP. 453-461.

References

1. Arsen’eva N. V., Dzhamay E. V., Zinchenko A. S. Issledovanie teoreticheskih aspektov upravleniya resursami predpriyatiya mashinostroeniya [*Research of theoretical aspects of resource management of the enterprise of mechanical engineering*], Vestnik Universiteta, 2015, I. 12, pp. 5-7.
2. Vnuchkov Yu. A., Hmelevoj V. V. Innovacii kak vazhnejshij faktor povysheniya konkurentosposobnosti nacional’noj produkcii mashinostroitel’nyh predpriyatij [*Innovations as the most important factor of increase in competitiveness of national production of machine-building enterprises*], Nauchnye trudy (Vestnik MATI), 2010, I. 17 (89), pp. 250-255.
3. Vnuchkov Yu. A., Shevchenko M. I. Strategiya razvitiya logisticheskoj sistemy korporacii [*Formation of a product portfolio of the enterprise on the basis of indicators of market efficiency of products*], Nauchnye trudy (Vestnik MATI), 2012, I. 19 (91), pp. 259-264.
4. Putyatina L. M., Dzhamaj E. V., Tarasova T. V. Struktura i soderzhanie upravlencheskogo analiza na predpriyatii v sovremennyh usloviyah [*Structure and contents of the administrative analysis at the enterprise in modern conditions*], Vestnik MGOU, 2014, I. 4, pp. 136-139.
5. Putyatina L. M., Uglova L. A., Greshnevikova N. A. Osobennosti realizacii innovacionnoj politiki mashinostroitel’nyh predpriyatij v sovremennyh usloviyah [*Features of realization of innovative policy of machine-building enterprises in modern conditions*], Vestnik MGOU, 2017, I. 1, pp. 83-87.
6. Gagarina G. Yu., Goloshchapova L. V., Fateeva O. V., Putilina I.N., Dzhamay E.V. Financial resources of the enterprise: Formation and distribution, International Journal of Applied Business and Economic Research, 2017, 15 (23), pp. 453-461.

УДК 338.48 JEL Z32 *DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-69-74*

Королев Николай Вадимович
соискатель, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *iupsibk@guu.ru*

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

Аннотация. *Сформулированы основные задачи, стоящие перед туристско-рекреационным комплексом России с целью превращения его в высокодоходную отрасль народного хозяйства России: развитие инфраструктурной составляющей туристского комплекса России, повышение качества гостиничного и туристического обслуживания, продвижение России в качестве туристского центра на мировом рынке туризма. На примере ряда туристско-рекреационных кластеров показано, что сделано на сегодняшний день благодаря использованию программно-целевого метода, который предусматривает использование средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и привлечению внебюджетных источников. Выделены дальнейшие возможности развития внутреннего и въездного туризма на основе структурных рыночных изменений, которые начались с 2014 г. Сформулированы принципы разработки стратегии развития туризма на перспективный период.*

Ключевые слова: *стратеги развития, туризм, туристско-рекреационный комплекс, программно-целевой метод, туристский продукт, внутренний и въездной туризм.*

Korolev Nikolay
PhD applicant, State University of Management, Moscow
e-mail: *iupsibk@guu.ru*

DEVELOPMENT STRATEGIES OF THE RUSSIA TOURIST-RECREATIONAL COMPLEX

Abstract. *The main tasks facing the tourist and recreational complex of Russia with a view to making it a highly profitable branch of the national economy of Russia were revealed: developing the infrastructure component of the Russian tourist complex, improving the quality of hotel and tourist services, and promoting Russia as a tourist center on the world tourism market. The example of a number of tourist and recreational clusters shows what has been done to date through the use of a program-targeted method that involves the use of federal budget funds, the budgets of the constituent entities of the Russian Federation and the attraction of extrabudgetary sources. Further opportunities for the development of domestic and inbound tourism based on structural market changes that began in 2014 are outlined. The principles for the development of a tourism development strategy for the long-term period are formulated.*

Keywords: *development strategy, tourism, tourist and recreational complex, program-target method, tourist product, domestic and inbound tourism.*

Развитие туризма связано с обеспечением высоких стандартов благосостояния человека. В практике развитых экономик туризм уже длительное время рассматривается как индикатор качества жизни населения. В настоящее время в России также ведется планомерная работа по развитию разнообразных видов туризма, доступных для людей различных социальных слоев населения: по возрасту, по уровню доходов, состоянию здоровья и прочим параметрам жизни.

Развитие туризма должно быть направлено на: стимулирование интереса населения России к историческому и культурному наследию России, межрегиональным молодежным обменам; развитие системы внутреннего туризма как средства гражданского образования и патриотического воспитания молодежи; охрану природных ресурсов России. Реализация этих задач будет способствовать развитию доступной и комфортной туристской среды, повышению качества и конкурентоспособности российского туристского продукта на внутреннем и мировом рынках и обеспечит условия для стимулирования предпринимательских и общественных инициатив в сфере туризма, в том числе в формате малого и среднего бизнеса.

Особое внимание целесообразно уделить росту внутреннего туризма, который рассматривается как одна из задач импортозамещения, а также развитию въездного туризма, который является одним из перспективных

© Королев Н.В., 2018

путей решения задачи по увеличению доли не сырьевого экспорта в общем объеме экспорта страны, поставленной Президентом Российской Федерации (далее – РФ) В. В. Путиным [7].

Приведенные ориентиры позволят сформировать платформу отраслевой стратегической линии развития туризма на перспективный период, согласно которой въездной и внутренний туризм будут выступать в качестве катализатора социально-экономического развития российских регионов и, соответственно, иметь значительные перспективы по превращению в высокодоходную отрасль народного хозяйства РФ.

Как показывает современный опыт развития внутреннего и въездного туризма в отдельных регионах России, указанная выше задача эффективно решается на основании использования программно-целевого метода, который предусматривает не только использование средств федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ, но активное привлечение частных инвестиций и внебюджетных источников [5]. Однако нельзя отрицать, что без системных мер государственной поддержки не могут быть решены такие задачи, как развитие инфраструктурной составляющей туристского комплекса России, повышение качества гостиничного и туристического обслуживания, продвижение России в качестве туристского центра на мировом рынке туризма.

В настоящее время государство ведет активную работу по привлечению инвесторов в сферу туризма, а именно: строительство туристской инфраструктуры ведется за счет средств частных инвесторов, а создание обеспечивающей инфраструктуры для этих объектов – за счет средств бюджета. Такой механизм комплексного развития туристской и обеспечивающей инфраструктуры регионов способствует не только формированию туристских кластеров, но благотворно влияет на развитие малого и среднего бизнеса, повышение квалификации кадров для туристской индустрии и удовлетворение разнообразных требований и предпочтений потребителей.

В тоже время мероприятия по развитию туристско-рекреационного комплекса нейтрализуются такими сдерживающими факторами, как низкий уровень развития туристской инфраструктуры, дефицит кадров, соответствующих по квалификации требованиям рынка, что в свою очередь ведет к несоответствию качества туристских услуг ожиданиям потребителей, а также отсутствие доступных инвесторам долгосрочных кредитных инструментов с процентными ставками, позволяющими окупать инвестиции в объекты туристско-рекреационного комплекса в приемлемые для инвесторов сроки [4].

Результаты реализации задачи по развитию инфраструктуры туристического комплекса России свидетельствуют о значительном макроэкономическом эффекте для ряда регионов страны. По состоянию на 01.07.2017 г. построен 201 объект обеспечивающей инфраструктуры (в том числе 120 введены в эксплуатацию), а также более 500 объектов туристской инфраструктуры на общую сумму более 87,2 млрд руб. В настоящее время количество занятых в туризме увеличилось по сравнению с прошлым годом на 18 тыс. рабочих мест и составило 506 тыс. человек [6].

Результативность реализации стратегической программы развития туризма до 2018 г. можно проиллюстрировать на примере ряда регионов России:

– по Вологодской области в кластере «Насон-город» создано 8 средств размещения, в результате чего количество койко-мест кластера составило 2 480 мест. Ввод в эксплуатацию таких объектов, как выставочный комплекс «Вологодская слобода», ботанический сад «Ботаника», гостиничные комплексы «Вологда» и «Спутник», многофункциональных центров, включающих в себя гостиницы, рестораны, конференц-залы, СПА-комплексы, и др. позволили создать в регионе 817 рабочих мест. Развитие инфраструктуры региона позволило увеличить туристский поток на 332,5 тыс. туристов в 2016 г. по сравнению с 2012 г. [7].

– по Тверской области в кластере «Верхневолжский», в состав которого входят проекты «Завидово», «Конаково Ривер Клаб», «Междуречье», «По сказочным тропам», общее количество создаваемых объектов туристской инфраструктуры составляет 40 единиц [2].

– по Рязанской области в кластере «Рязанский» за период эксплуатации, начиная с 2012 г., создано семь объектов туристской инфраструктуры, среди которых: гостинично-развлекательный комплекс «Окская жемчужина», развлекательный комплекс «В некотором царстве», туристский комплекс «Рыбацкая деревня», гостинично-ресторанный комплекс «Старый город», туристский комплекс «С. Есенин», яхт-клуб «Семь футов», конгресс-отель Amaks и экопарк «Поляны». В настоящее время эти объекты являются любимым местом отдыха не только жителей Рязанской области, но и гостей из других регионов. За 2016 г. количество посетителей составило 500 тыс. человек (рост по сравнению с 2015 г. составил 6,4 %),

количество туристов – 30 тыс. человек (рост – 46 %), налоговые отчисления за период 2013-2016 гг. составили 220,0 млн руб., дополнительно создано 450 рабочих мест и 1 056 мест для размещения [7].

С целью повышения качества российских туристских услуг на постоянной основе осуществляются программы, направленные и способствующие: повышению уровня обслуживания в индустрии туризма; увеличению заинтересованности людей в выборе профессии в сфере туризма, росту престижности работы в туристском секторе экономики; распространению передового опыта в гостиничном и туристском бизнесе. Практическим результатом этой работы стала разработанная и внедренная общенациональная система подготовки и повышения квалификации специалистов индустрии туризма, предусматривающая повышение квалификации специалистов туристской отрасли, в том числе линейного персонала в очном и дистанционном режиме. Система состоит из программ дополнительного профессионального образования, современного методического обеспечения образовательных программ и средств технической реализации образовательного процесса в дистанционном режиме. Система создана на основе объединения опыта, знаний, навыков и компетенций органов исполнительной власти в сфере туризма, практиков из индустрии туризма и гостеприимства и ведущих вузов России.

Сегодня уже более 14 тыс. сотрудников туристской отрасли повысили квалификацию по 16 программам, разработанным в рамках системы, что составляет всего около 3 % от количества занятых в сфере туризма и гостеприимства, но очевидно, что этого недостаточно [7]. С целью реализации и распространения программ повышения квалификации специалистов в области индустрии туризма в дистанционном режиме функционирует информационно-образовательный портал туробразование.рф (tourstudy.ru). На период 2017-2018 гг. запланировано повышение квалификации еще около 20 тыс. сотрудников туриндустрии, однако к сожалению, это не позволит в полной мере устранить диспропорции в профессионально-квалификационной структуре кадров индустрии туризма и повсеместно внедрить передовые технологии и лучший практический опыт ведения предпринимательской деятельности в туризме, поэтому работа по повышению качества туристских услуг должна быть продолжена и на перспективный период 2019-2025 гг. Вместе с тем важную роль в перспективе следует уделить организации независимой оценки качества и результативности подготовки и повышения квалификации специалистов индустрии туризма.

В целях реализации задачи по продвижению российского туристского продукта на мировом и внутреннем туристских рынках была создана автоматизированная информационная система комплексной поддержки развития внутреннего и въездного туризма в РФ АИС «Туризм», реализован ряд ежегодных мероприятий по активному продвижению отечественного туристского продукта, сформирована сеть туристских информационных центров и пунктов в субъектах РФ. Были проведены работы по актуализации и наполнению Национального туристского портала Russia.Travel.

Особое внимание уделяется продвижению национального турпродукта на мировом туристском рынке и повышению информированности иностранных граждан о возможностях отдыха и путешествий в России. Для этих целей был создан Национальный маркетинговый центр Visit Russia и ведется работа по развертыванию сети национальных туристских офисов Visit Russia за рубежом для проведения промо-мероприятий для иностранного турбизнеса и средств массовой информации. Отечественный турпродукт регулярно представляется на крупнейших международных туристских выставках.

Активно используются возможности размещения визуальной информации о туристском потенциале РФ на территории транспортных хабов. На финальную стадию вышла разработка туристического бренда России. Выстроена система мероприятий Ростуризма, направленных на продвижение внутреннего и въездного туризма, которая структурирована по приоритетным видам туризма и межрегиональным туристским маршрутам. Мероприятия кампании по продвижению внутреннего и въездного туризма согласованы по целям, задачам и инструментарию, учитывают сезонность и призваны обеспечить синергетический эффект. Приоритет отдается инструментам, позволяющим максимально эффективно использовать ограниченные ресурсы и обеспечить наибольший охват целевых аудиторий при снижении стоимости одного инфоконтакта, в том числе интернет-коммуникациям.

Вместе с тем следует продолжить работу по продвижению российского туристского продукта на внутреннем и международном рынках, совершенствовать работу по координации маркетинговых усилий на региональном и федеральном уровнях, учитывать особенности сбытовой политики на каждом типе рынка в соответствии с ожиданиями целевой потребительской аудитории.

В настоящее время о результативности современной стратегии развития индустрии туризма свидетельствуют следующие показатели [6; 7]:

– количество российских граждан, размещенных в коллективных средствах размещения, составила 48,0 млн чел. (выполнение за 2016 г. – 141 %);

– площадь номерного фонда достигла 17 774,6 тыс. м^2 (выполнение за 2016 г. – 113 %);

– инвестиции в основной капитал средств размещения (гостиницы, места для временного проживания) составили 38 449,0 млн руб. (выполнение за 2016 г. – 169 %);

– количество мест в коллективных средствах размещения выросло до 1 827,1 тыс. ед. (выполнение за 2016 г. – 130%);

– объем платных туристских услуг, оказанных населению, составил 161,3 млрд руб. (выполнение за 2016 г. – 103 %);

– объем платных услуг гостиниц и аналогичных средств размещения составил 213,3 млрд руб. (выполнение за 2016 г. – 110 %).

– Действующая Программа развития туризма в России реализуется в условиях структурных рыночных изменений, которые начались в 2014 г. и в настоящее время используются как новые возможности для дальнейшего развития туризма внутри страны:

1. Снижение общего въездного потока из стран дальнего и ближнего зарубежья за 2016 г. на 9 %. Однако можно с уверенностью говорить о росте въездного потока с целью туризма по таким направлениям, как Китай, Израиль, Индия, Монголия, Исламская Республика Иран, Вьетнам, Сингапур, Республика Корея и т. д. – это рынки-лидеры с приростом более 10 % количества поездок иностранных граждан, въехавших в РФ с целью туризма за 2016 г. по сравнению с 2015 г. [6].

Важным фактором реализации потенциала России в части въездного туризма является либерализация визового режима. Эксперты утверждают, что упрощение визовых формальностей приводит к увеличению количества туристов на направлении на 20-30 % [1, 3]. Привлечение туристов из-за рубежа способствует увеличению доли не сырьевого экспорта в общем объеме экспорта России.

На фоне снижения общего въездного потока из стран дальнего и ближнего зарубежья необходимо отметить тенденцию к росту количества численности иностранных граждан, останавливающихся в гостиницах и прочих средствах размещения (рост составил 22 %) [6].

Следует заметить, что развитие сегмента въездного туризма отвечает интересам граждан РФ. Доходы от въездного туризма инвестируются в развитие инфраструктурной базы, повышение качества турпродукта и уровня туристского сервиса на территории РФ. Благодаря этому россияне получают новые возможности для комфортных путешествий и отдыха по родной стране.

2. Снижение безопасности и стабильности выездных рынков (в первую очередь таких рынков массового выезда российских граждан, как Турция и Египет) дало импульс развитию внутреннего туризма и расширения его географии. Объем внутреннего туризма вырос более чем на 30 %, давая средний ежегодный прирост за период 2015-2016 гг. на уровне 18 %. Внутренний туристский поток по итогам 2016 г. составил более 50 млн человек. В 2016 г. Краснодарский край принял более 15 млн туристов, Республика Крым – около 6 млн, Алтайский край – 2 млн, Санкт-Петербург – 7 млн туристов [2].

3. Конъюнктурные изменения и положительная динамика потребительского спроса привела к созданию в 2015 г. – впервые за всю новейшую историю российской туристской отрасли – конкурентоспособного отечественного турпродукта – пакетных туров по России, включающих перелет, трансфер, проживание, питание и экскурсионные программы. Это важнейший из стимулов роста внутреннего и въездного туризма. Такие туры – не только комфортный, но и выгодный вариант путешествий по России, который позволяет экономить от 30 % до 50 % затрат по сравнению с самостоятельной поездкой. В 2016 г. в общей структуре продаж крупных туроператоров доля турпакетов по России достигала 40 %. Произошла и диверсификация отечественного туристского продукта: перечень туристских продуктов и услуг стал гораздо шире. По мнениям экспертов, тенденцией туристского сезона 2017 г. стало расширение ассортимента услуг базового пакета при снижении его стоимости. Однако дальнейшее распространение практики формирования пакетных туров внутреннего туризма ограничено отсутствием достаточного количества средств размещения с емкостью более 300 номеров, что в свою очередь также приводит к отсутствию целесообразности органи-

зации чартерных авиарейсов по внутренним туристским направлениям РФ.

При разработке Стратегии развития туризма на перспективный период целесообразно учитывать следующие принципы ее формирования:

– определение стратегического географического каркаса, основанного на приоритетных туристских направлениях, представляющих интерес для потенциального потребителя;

– совершенствование принципов государственно-частного партнерства и внедрение практики концессионных соглашений;

– изменение механизмов оценки перспективности проектов с точки зрения их первостепенности:

– отбор кластеров в рамках стратегического географического каркаса,

– определение типа кластера в соответствии со специализацией туристского направления,

– определение приоритетности инвестиционного проекта на уровне субъекта РФ;

– совершенствование процедуры контроля и мониторинга, а также более широкое вовлечение представителей общественных организаций в механизмы контроля на всех этапах реализации стратегии развития;

– комплексный подход к реализации мероприятий стратегии развития туристского сектора экономики с учетом результатов и текущих мероприятий других государственных программ, федеральных целевых программ и стратегий РФ в рамках территориального (включая моногорода) и отраслевого планирования;

– использование потенциала мест традиционного бытования народных художественных промыслов при формировании кластеров, которые будут способствовать развитию перспективных туристских направлений;

– совершенствование механизма выполнения обязательств инвесторами, российскими регионами;

– повышение уровня внедрения безбарьерной среды на объектах туристской индустрии через создание соответствующей инфраструктуры.

В настоящее время по оценке экспертов наибольший потенциал развития у таких видов туризма, как культурно-познавательный, событийный, экологический, деловой, круизный, паломнический, горнолыжный, санаторно-курортной и лечебно-оздоровительный. Это делает Россию одной из самых привлекательных туристских дестинаций как для российских, так и иностранных туристов.

Библиографический список

1. Боголюбова, С. А. Методологические аспекты совершенствования управления туризмом в регионе) // Актуальные проблемы экономики, управления и образования в сфере рекреации и туризма. Сборник научных трудов. Санкт-Петербург; Москва, 2015. − С. 95-102.
2. Ефимов, В. В. Средства и методы управления качеством: учебное пособие. − 3-е изд., стер. − М.: КНОРУС, 2016. − 226 с.
3. Жукова, М. А. Анализ программ лояльности клиентов на гостиничном рынке Москвы // Вестник Университета. – 2015. − № 8. – С. 38-41.
4. Чудновский, А. Д. Управление потребительскими предпочтениями в сфере отечественного туризма и гостеприимства и основные направления реализации туристского продукта: учебник / А. Д. Чудновский, М. А. Жукова. – М.: Федеральное агентство по туризму, 2014. – 304 с.
5. Чудновский, А. Д. Франчайзинг − эффективная форма управления в гостиничном и туристском бизнесе: монография / А. Д. Чудновский, М. А. Жукова. − М.: КНОРУС, 2016. – 210 с.
6. Официальные статистические показатели [Электронный ресурс]. − Режим доступа: https://www.fedstat.ru/ (дата обращения: 15.07.2018).
7. Пакетный принцип. Внутренний туризм как точка роста экономики региона [Электронный ресурс]. − Режим доступа: https://iz.ru/news/667265 (дата обращения: 20.07.2018).

References

1. Bogolyubova S. A. Metodologicheskieaspektisovershenstvovaniyaupravleniyaturismomvregione [*Methodological aspects of improving tourism management in the region*]. Sbornik nauchnikh trudov [*Collection of scientific papers*]. St. Petersburg; Moscow, 2015, 95-102 pp.
2. Ephymov V. V. Sredstva i metody upravleniya kachestvom; uchebnoe posobie [*The tools and techniques of quality management: textbook*]. Moscow: KNORUS, 2016, 226 p.
3. Zhukova M. A. Analiz program loyalnosti klientov na gostinichnom rinke [*Analysis of customer loyalty programs in the Moscow hotel market*]. Vestnik Universiteta, 2015, I. 8, pp. 38-41.

4. Chudnovskiy A.D. Upravlenie potrebitelskimi predpochteniyami v sphere otechestvennogo turizma i gostepriimstva i osnovnie napravleniya realizatsii turistskogo produkta: uchebnik [*Management of consumer preferences in the field of domestic tourism and hospitality and the main directions of implementation of the tourist product: textbook*]. Moscow: Federal Agency for Tourism, 2014, 304 p.
5. Chudnovskiy A.D. Phranchaizing – effektivnaya phorma upravleniya v gostinichnom i turistskom biznese: monographia [*Franchising is an effective form of management in the hotel and tourism business: monograph*]. Moscow: KNORUS, 2016, 210 p.
6. Ophitsialnie statisticheskie pokazateli [*Official statistics*]. Available at: https://www.fedstat.ru/ (accessed 15.07.2018).
7. Paketniyi printscip. Vnutrenniyi turizm kak tochka rosta ekonomiki regiona [*The batch principle. Domestic tourism as a point of growth of the region's economy*]. Available at: https://iz.ru/news/667265 (accessed 20.07.2018).

УДК 338 JEL H82, H83, Z18 *DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-75-78*

Яковлев Александр Юрьевич
д-р полит. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *kafedragimu@ro.ru*

ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ И КОНТРОЛЯ В АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВАХ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ

Аннотация. *Рассмотрены проблемные области в сфере корпоративного управления акционерными обществами с государственным участием (акции принадлежат Российской Федерации и субъектам федерации). По причине более сложной системы управления и контроля в государственных акционерных обществах по сравнению с частными для них характерно имеется значительно большее число проблем. Сделан вывод, что несмотря на сложности в управлении, нельзя утверждать, что государственный сектор изначально менее эффективный. Дано описание положения дел в обозначенной плоскости.*

Ключевые слова: *акционерное общество, акционерное общество с государственным участием, корпоративное управление, государственная сфера экономики.*

Yakovlev Alexander
Doctor of Political Sciences, State University of Management, Moscow
e-mail: *kafedragimu@ro.ru*

PROBLEMS OF CORPORATE MANAGEMENT AND CONTROL IN JOINT-STOCK COMPANIES WITH STATE PARTICIPATION

Abstract. *The problem areas in the sphere of corporate management of joint-stock companies with state participation are considered (the stocks belong to the Russian Federation and subjects of the Federation). Due to the more complicated management and control system in state joint-stock companies in comparison with private companies, they are characterized by a much larger number of problems. It is concluded that despite the difficulties in management, it can not be argued that the public sector is initially less effective. How exactly is the situation in reality is described in this study.*

Keywords: *joint-stock company, joint-stock company with state participation, corporate management, state sphere of economy.*

В современном мире, где практически любая система стремится к перманентному усложнению, корпоративная сфера не является исключением, в особенности управление государственными и муниципальными компаниями [2; 4; 9; 10]. Причины во многом кроются в сложности систем государственного и муниципального управления в целом [3; 1]. Все это неминуемо ведет к различным сбоям и проблемам, чему и посвящена настоящая работа.

Если давать краткую характеристику имеющимся в собственности Российской Федерации (далее – РФ) и субъектов федерации хозяйственных обществ, где большую часть составляют акционерные, их можно разделить на те, что находятся в прогнозных планах приватизации (их акции запланированы к продаже) и те, которые в них не включены. Важно отметить, что первые обладают рядом специфических черт, которые несут в себе дополнительную проблемную нагрузку.

Перейдем непосредственно к описанию проблем в управлении.

Значительное число акционерных обществ (около 1 700 в федеральной собственности и примерно столько же в собственности субъектов РФ), акции которых находятся в государственной собственности, требует внушительного числа кадров для занятия должностей членом советов директоров и ревизионных комиссий. Ввиду того, что по нормам российского законодательства в акционерном обществе необходимо формировать совет директоров и ревизионную комиссию, состоящие не менее, чем из 5 и 3 чел. соответственно, то для закрытия указанных позиций нужно в районе 30 тыс. чел., обладающих компетенциями в области корпоративного управления. По причине того, что это представляется затруднительным, органы государственной власти выходят из ситуации с помощью включения в составы органов управления и контроля акционерных обществ государственных служащих, причем нередко на каждого сотрудника приходится по 5-7, а иногда

© Яковлев А.Ю., 2018

и более организаций. При общей высокой загруженности госслужащим далеко не всегда удается уделить должное внимание обществам, что влияет на качество исполнения ими своих обязанностей.

Для решения указанной проблемы на протяжении ряда лет применяют практику привлечения профессиональных директоров и независимых экспертов. Являясь в целом положительной, она периодически дает сбои, когда в органы управления и контроля за финансово-хозяйственной деятельностью попадают люди, формально относящиеся к выполнению своих обязанностей и не вникающие в происходящие в организациях. Это сводит на нет возможный положительный эффект от замены госслужащих.

Довольно высокая текучесть кадров на государственной службе, в особенности территориальных органах приводит к возникновению постоянной недоукомплектованности советов директоров и ревизионных комиссий, что увеличивает нагрузку на остальных членов органов. Имеет место формальное отношение к содержанию принимаемых документов со стороны сотрудников общества, и членов советов директоров. Отсутствует корреляционная зависимость между содержанием долгосрочной и среднесрочной программами развития, ключевыми показателями эффективности, годовыми бюджетами и итогами по финансовым годам, что позволяет менеджменту общества показывать ту выручку, которую она считает нужной, тратить полученные средства так, как ему видится, в том числе через неэффективные и непрозрачные закупки [5; 8].

Сложившаяся практика показывает, что значительное число единоличных исполнительных органов не заинтересовано в результатах деятельности обществ, что неминуемо ведет к низкой или отрицательной величине прибыли. Это отчасти объясняется искаженной мотивационной составляющей. Генеральный директор, осуществляющий ежедневную операционную деятельность, от которого в значительной степени и зависит финансовый результат, получает ежемесячную заработную плату, а также надбавки и премии как сотрудник общества в соответствии с условиями коллективного договора, никак не отражающими результаты работы, не зависящими от чистой прибыли. Одновременно с этим источником выплаты вознаграждений членам совета директоров и ревизионной комиссии выступает чистая прибыль, однако ревизионная комиссия практически не в состоянии повлиять на результат организации, так как преимущественно изучает произошедшее в предыдущий финансовый год. Члены совета директоров также получают вознаграждение только из чистой прибыли, но в силу их полномочий по законодательству и уставу и начала работы по прошествию половины финансового года серьезно повлиять на финансовый результат затруднительно. Это приводит к тому, что ряд членов советов директоров и членов ревизионных комиссий теряют интерес к организации и самоустраняются от активного участия в ее жизни.

Нередки ситуации, когда членам советом директоров не представляется запрашиваемая ими документация, необходимая для взвешенного принятия решений. Подобное может иметь разное проявление – от полного игнорирования запросов до предоставления в усеченном виде, накануне рассмотрения какого-то вопроса, когда невозможно ознакомиться с материалами, присвоение грифа секретности, подготовка документации в печатном виде и отказ от ее отправке по электронной почте, что вынуждает члена совета директоров или ревизионной комиссии приезжать для ознакомления с материалами на территорию общества, что бывает затруднительным, особенно, если он проживает и работает в другом городе и пр.

В отдельных обществах имеет место использование имущества организации сотрудниками в целях извлечения личной выгоды или в интересах 3-х лиц (как физических, так и юридических). Форм воплощения указанного огромное количество – от нелегальной сдачи в аренду имущества (в основном, помещений, транспортных средств или оборудования) до создания параллельных юридических лиц с похожим названием по тому же юридическому адресу и перевод на них части договоров общества.

Широкое распространение получило завышение трат обществ на различные цели. Это может находить воплощение от избыточного штата до неэффективно организованных закупок, проводимых в избыточных объемах и по завышенным ценам [7; 8]. Стоит отметить, что «лишние» нанятые работники обходятся организации особенно дорого, так как на 1 руб. выплаченной заработной планы приходится отчислять еще 1/3 в фонды, а также нужно содержать штат обслуживающих сотрудников (дополнительные работники кадрового подразделения, бухгалтерии, хозяйственного обеспечения и пр.).

Для акционерных обществ, находящихся в планах приватизации, к уже отмеченным выше, можно прибавить также следующее.

В силу того, что неизвестна даже приблизительно дата выставления на продажу акций, общество и его органы управления пребывают в перманентном состоянии неопределенности. Существуют прогнозные планы

приватизации федерального имущества и государственного имущества субъектов федерации, куда также включена и продажа пакетов акций. Например, прогнозный план (программа) приватизации федерального имущества и основные направления приватизации федерального имущества на 2017-2019 гг., утвержденная распоряжением Правительства РФ от 08.02.2017 г. № 227-р. Однако, во-первых, планы именно прогнозные со всеми вытекающими последствиями. Во-вторых, им присуща высокая степень изменчивости – приведенный прогнозный план изменения вносятся в среднем раз в две недели. В-третьих, более конкретный срок выставления на продажу редко известен. В органе, занятом в сфере управления государственным имуществом (федеральным или субъекта РФ), составляются различные иные планы, графики продаж и пр., но они также приблизительны.

У значительной части обществ не отражен главный момент, касающийся их будущего, наличие организации в прогнозном плане приватизации, в основном стратегическом документе, долгосрочной программе развития. Настоящий факт дезориентирует органы управления и не позволяет акционеру извлекать максимальную выгоду от владения. Например, неясно как распоряжаться полученной чистой прибылью – направить максимальную ее величину на выплату дивидендов или вложить развитие основных средств. В первом случае акционер пополнит соответствующий бюджет. Во втором случае, если повысить стоимость основных средств, не факт, что вложенные средства дадут соответствующий рост цены акций, так как потенциальный покупатель может быть не готов заплатить большую сумму.

По причине того, что процесс приватизации состоит из довольно большого числа этапов, за время которых акционерное общество из прибыльного может трансформироваться в убыточное и даже обрести предбанкротное состояние. Примерно каждое 10-е государственное акционерное общество находится либо в стадии ликвидации (не ведет финансово-хозяйственную деятельность в силу того, что у него для этого не осталось необходимого имущества, которое различными способами было отчуждено) или банкротства (различных стадий – от наблюдения до конкурсного производства).

Нередко генеральный директор осуществляет действия, направленные на торможение процесса приватизации – не представляет (представляет не полностью) необходимые для проведения оценки документы, что отсрочивает момент выставления акций на продажу. Также некоторые генеральные директора совершают поступки, ведущие к еще более существенным негативным последствиям. Например, обременяют имущество, отчуждают активы, создают дефицит денежных средств и пр.

Указанный перечень, к сожалению, не исчерпывающий, но перечисленные сложности в управлении снижают эффективность корпоративного управления в государственных акционерных обществах, что ведет к ослаблению российской социально-экономической системы и не дает обеспечить необходимых экономический рост стране [6].

Библиографический список

1. Зотов, В. Б. Перспективы развития местного самоуправления в современных российских условиях // Муниципальная академия. − 2017. − № 1. − С. 4-12.
2. Козлова, С. В. Корпоративный аспект управления государственным имуществом / С. В. Козлова, А. А. Воронин // Вестник Института экономики Российской академии наук. − 2018. − № 2. – С. 29-47.
3. Милькина, И. В. Концессионные отношения в системе управления государственной собственностью в г. Москве // Вестник университета. − 2015. − № 6. − С. 141-146.
4. Милькина, И. В. Корпоративное управление в акционерных обществах с государственным участием: Монография / И. В. Милькина, Н. Н. Роговая, Л. В. Слезко. − М.: Издательский дом ГУУ, 2017. − 192 с.
5. Осипов, В. С. Институт государственных и муниципальных закупок в российской экономике / В. С. Осипов, И. И. Смотрицкая // Государственная служба и кадры. − 2016. − № 2. − С. 165-169.
6. Петрина, О. А. К вопросу об устойчивом развитии социально-экономических систем / О. А. Петрина, Е. В. Савкина // Вестник университета. − 2017. − № 2. − С. 37-41.
7. Смотрицкая, И. И. Проблемы и стратегические задачи развития института общественных закупок / И. И. Смотрицкая, О. В. Анчишкина, С. И. Черных // Проблемы прогнозирования. − 2017. − № 5. − С. 70-78.
8. Смотрицкая И.И., Черных С.И. Роль общественных закупок в решении задач стабилизации и развития российской экономики / И. И. Смотрицкая, С. И. Черных // Общество и экономика. − 2015. − № 4-5. − С. 125-136.

9. Яковлев А. Ю. Муниципальное образование как участник (акционер) хозяйственных обществ в Российской Федерации // Проблемы права. − 2018. − № 3. − С. 36-38.
10. Яковлев А. Ю. Муниципальные акционерные общества как экзотические плоды российской приватизации / А. Ю. Яковлев, Е. А. Копейкина // Социально-гуманитарные знания. − 2017. − № 6. − С. 161-168.

References

1. Zotov V. B. Perspektivy razvitiya mestnogo samoupravleniya v sovremennykh rossiyskikh usloviyakh [*Prospects for the Development of Local Self-Government in Modern Russian Conditions*], Munitsipal'naya akademiya, 2017, I. 1, pp. 4-12.
2. Kozlova S. V., Voronin A. A. Korporativnyy aspekt upravleniya gosudarstvennym imushchestvom [*Corporate aspect of state property management*], Vestnik Instituta ekonomiki Rossiyskoy akademii nauk, 2018, I. 2, pp. 29-47.
3. Milkina I. V. Kontsessionnyye otnosheniya v sisteme upravleniya gosudarstvennym imushchestvom v Moskve [*Concession relations in the system of state property management in Moscow]*, Vestnik universiteta, 2015, I. 6, pp. 141-146.
4. Milkina I. V., Rogovaya N. N., Slezko L. V. Korporativnoye upravleniye v aktsionernykh obshchestvakh s gosudarstvennym uchastiyem [*Corporate management in joint-stock companies with state participation*]: Monograph. Moscow: GUU Publishing House, 2017. 192 p.
5. Osipov V. S., Smotritskaya I. I. Institut gosudarstvennykh i munitsipal'nykh zakupok v rossiyskoy ekonomike [*Institute of State and Municipal Purchases in the Russian Economy*], Gosudarstvennaya sluzhba i kadry, 2016, I. 2, pp. 165-169.
6. Petrina O. A., Savkina E. V. Po voprosu ustoychivogo razvitiya sotsial'no-ekonomicheskikh [*On the issue of sustainable development of socio-economic systems*] // Vestnik universiteta, 2017, I. 2, pp. 37-41.
7. Smotritskaya I. I., Anchishkina O. V., Chernykh S. I. Problemy i strategicheskiye zadachi razvitiya instituta obshchestvennykh zakupok [*Problems and strategic tasks of the development of the institution of public procurement*], Problemy prognozirovaniya, 2017, I. 5, pp. 70-78.
8. Smotritskaya I. I., Chernykh S. I. Rol' obshchestvennykh zakupok v reshenii zadach stabilizatsii i razvitiya rossiyskoy ekonomiki [*The role of public procurement in solving problems of stabilization and development of the Russian economy*], Obshchestvo i ekonomika, 2015, I. 4-5, pp. 125-136.
9. Yakovlev A. Y. Munitsipal'noye obrazovaniye kak uchastnik (aktsioner) ekonomicheskikh kompaniy v Rossiyskoy Federatsii [*Municipal formation as a participant (shareholder) of economic companies in the Russian Federation*], Problemy prava, 2018, I. 3, pp. 36-38.
10. Yakovlev A. Y., Kopeikina E. A. Munitsipal'nyye aktsionernyye obshchestva kak ekzoticheskiye plody rossiyskoy privatizatsii [*Municipal joint-stock companies as exotic fruits of Russian privatization*], Sotsial'no-gumanitarnyye znaniya, 2017, I. 6, pp. 161-168.

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 336.227 JEL H87 DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-79-84

Ардашев Артем Михайлович
аспирант, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», г. Москва
e-mail: *ardashevartem@gmail.com*

ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ: НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ БАЗ

Аннотация. *Рассмотрены направления развития правил, регулирующих формирование налоговых баз в контексте внутригрупповых отношений. Регулирование цен прошло несколько этапов в своем развитии. В настоящее время существуют различные подходы, которые довольно часто применяют на практике как взаимную альтернативу. В статье обозначены проблемы, связанные с применением принципа «вытянутой руки» на практике. Решение этих проблем состоит в выработке гибридных подходов, сочетающих элементы существующих и применяемых в настоящее время. Подобное решение рассматривается как временная мера, так как методы, базирующиеся на принципе «вытянутой руки», достаточны, но с тем допущением, что информация, необходимая для их применения, доступна.*

Ключевые слова: *налоговое регулирование, принцип «вытянутой руки», трансфертное ценообразование, размывание налоговых баз, «безопасные гавани».*

Ardashev Artem
Postgraduate student, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow
e-mail: *ardashevartem@gmail.com*

TRANSFER PRICING: DIRECTIONS OF THE IMPROVEMENTS OF THE TAX BASE FORMATION REGULATING

Abstract. *The directions of the development of the rules governing the process of formation of tax bases existing in the context of intra-group relations are considered. Regulation of prices formed in the process of intra-group operations, has passed several stages in its development. Nowadays, there are various approaches, which are often used in practice, as an alternative to each other. The problems associated with applying the arm's length principle in practice are outlines in the article. The solution of these problems consist of the development of hybrid approaches that combine certain elements of the exist approaches and those used at present. Such a decision seems to be a temporary measure, since methods based on the arm's length principle seems to be sufficient, but with the assumption that the information required for their application will be available.*

Keywords: *arm's length principle, base erosion, safe-harbor rules, tax regulation, transfer pricing.*

Принцип «вытянутой руки» лежит в основе современных правил регулирования формирования налоговых баз в структурах транснациональных компаний (далее – ТНК) по средствам регулирования трансфертного ценообразования (далее – ТЦО) в сделках, совершаемых между взаимозависимыми лицами (далее – ВЗЛ). Этот принцип закреплен в системах национального законодательства большого количества стран, включая Российскую Федерацию (далее – РФ), а также представлен в виде руководящих правил Организации экономического сотрудничества и развития или ООН, которые многие государства признают в качестве источников права и активно применяют при возникновении налоговых споров.

Тем не менее, как показывает практика, этот принцип может не выполняться: осознанно недобросовестными налогоплательщиками, преследующими цель получения налоговой выгоды и вывода прибыли из-под налогообложения, а также без какого бы то ни было злого умысла, например в условиях непредвиденных макроэкономических изменений или общей неподготовленности бухгалтерских и налоговых специалистов к управлению данной группой рисков.

© Ардашев А.М., 2018

Принцип «вытянутой руки» является институтом, который в значительной степени нацелен на реальные результаты экономической деятельности: регулирование формирования налоговых баз с применением универсальной формулы (в мировой практике подход известен как «глобальный формулярный подход»−от англ. global formulary approach) или «безопасных гаваней», с недавних пор реализованных для оценки соответствия процентных ставок по внутригрупповым заимствованиям в России рыночному в контексте налогового регулирования уровню, представляются автору недостаточно гибкими инструментами, способствующими снижению адаптивной способности государственного регулирования в контексте новых вызовов, а также усложнению задачи выработки фискальной политики государства, так как требуют постоянного пересмотра и актуализации, что в свою очередь требует развитой системы планирования [2].

Упомянутые подходы имеют преимущества. Одним из них является относительная простота применения: для осуществления оценки соответствия требуется произвести сверку с законодательно закрепленными нормативами. В свою очередь, применения принципа «вытянутой руки» требует обработки реальных экономических данных, как со стороны налогоплательщиков, так и со стороны контролирующих органов. Такие данные должны обладать достаточной полнотой и детализацией, что не всегда возможно на практике.

В редакции правил, регулирующих вопросы ТЦО, которые существовали в России до 2012 г., прослеживаются элементы общие как с «безопасными гаванями», так и с новой редакцией этих правил, что вполне закономерно, так как они являются расширенным и существенно дополненным вариантом. Например, ранее была реализована идея допустимого с налоговой точки зрения интервала доходности: неприемлемым являлось двадцатипроцентное отклонение от некоего «рыночного» уровня цен как в сторону превышения, так и занижения, что в значительной степени напоминает безопасные нормативы, на которые налогоплательщики могут ориентироваться, согласовывая и утверждая условия осуществления внутригрупповой хозяйственной деятельности. Также стоит упомянуть, что старые правила нельзя охарактеризовать как институт с высокой степенью эффективности, причем как для налоговой системы, так и для экономики страны в целом: применение правил налоговыми органами вызвало ряд судебных разбирательств, инициированных налогоплательщиками, осуществлявшими сделки с ВЗЛ, и значительная часть этих дел разрешалась не в пользу бюджета, а в пользу хозяйствующих субъектов, соответствие условий сделок с ВЗЛ которых, как показал суд, были неоправданно подвержены сомнениям со стороны контролирующих органов.

Однако при этом важно понимать, что в отличие от всех других налоговых институтов, которые носят более выраженный фискальный характер и нацелены на формирование бюджетных доходов, правила, регулирующие вопросы ТЦО, не могут быть объективно оценены с точки зрения объемов дополнительно выявленных и начисленных налоговых доходов. Как и другие специальные правила, данные нормы составляют дополнительный, своего рода вспомогательный уровень: их применение нацелено прежде всего на выравнивание фактических результатов хозяйственной деятельности с цепочкой генерации стоимости, то есть на очищение объективных экономических фактов от искусственно созданных искажений, гарантирующих налоговую выгоду недобросовестным налогоплательщикам. Иными словами, приведенный выше пример нельзя считать в полной мере справедливым, так как упор сделан на денежное выражение результатов вмешательства государственных органов: в конечном счете речь идет о соотношении судебных решений в пользу налогоплательщиков и налоговых органов. Тем не менее, нельзя также забывать тот факт, что основные задачи борьбы с размыванием налоговых баз и выводом прибыли из-под налогообложения не были решены, о чем явно говорит историческая ретроспектива: потребовалось принятие дополнительных мер и планомерное развитие институтов для борьбы с этим явлением, а в мировой практике не прекращается работа над совершенствованием собственных правил, регулирующих вопросы ТЦО. Таким образом, шаги, сделанные в сторону новых правил, представляются необходимыми и оправданными.

Тем не менее, описанная неопределенность требует разрешения и уточнения, так как в отсутствие проработанного понятийного аппарата, возможность разработки адекватной потребностям современной мировой экономики системы оценки эффективности затруднена [3].

Многие авторы называют трансфертные цены, соответствующие принципу «вытянутой руки» рыночными, что нельзя считать абсолютно верным утверждением с точки зрения экономической теории. Рынок, взятый как система экономических отношений между субъектами по поводу движения денег и товаров, а также работ и услуг, подразумевает более широкий спектр участников. В систему реального рынка включены

различные типы хозяйствующих субъектов, которые могут отличаться по разным параметрам. Согласно принципу «вытянутой руки», цены сделок между ВЗЛ должны соответствовать ценам, сложившимся между независимыми друг от друга субъектами экономических отношений, то есть свободными от воздействия на принятие управленческих решений. То есть, «рыночные» цены в системе правил, регулирующих деятельность ВЗЛ с целью контроля за полнотой уплаты соответствующих налогов, заведомо исключают крупных игроков, существующих трансгранично и действующих через дочернюю организацию или представительство, как сопоставимых.

Иными словами, цены в сделках между ВЗЛ, то есть участниками более монополизированного рынка, становятся «рыночными» после приведения их, например, по средствам осуществления добровольных корректировок, к ценам независимых лиц, то есть к состоянию менее монополизированного рынка. Такие рынки среди всего прочего характеризуются меньшей нормой прибыли, что является важным замечанием при рассмотрении вопросов регулирования формирования налоговых баз ТНК, отчасти сформированных такой прибылью.

В качестве примера можно обратиться к финансовым результатам российских организаций (с организационно-правовой формой «общество с ограниченной ответственностью»), основным видом деятельности которых является оптовая реализация автомобилей (табл. 1, 2). Для анализа принимались организации, которые указали соответствующий код ОКВЭД (Общероссийского классификатора видов экономической деятельности) в качестве основного. Вся выборка была разбита на две части, исходя из степени связанности таких организаций с другими организациями: организации, имеющие учредителей или дочерние организации с долей участия более 25 %, а также на группу организаций с долей такого участия меньшей либо равной 25 %. Выбор данного порога обусловлен тем, что он закреплен в российском законодательстве в течение периодов, за которые анализируют финансовые результаты российских хозяйствующих субъектов.

Таблица 1

Максимальные значения финансовых показателей компаний, осуществляющих оптовую реализацию автомобилей за период с 2014 г. по 2016 г.

Максимальные значения показателей	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Выручка (доля участия 0 % – 25 %), тыс. руб.	7 893 871	6 981 395	7 499 850
Выручка (доля участия 25 % – 100 %), тыс. руб.	61 550 705	50 793 518	51 361 843
Операционная прибыль (доля участия 0 % – 25 %), тыс. руб.	248 346	201 222	190 281
Операционная прибыль (доля участия 25 % – 100 %), тыс. руб.	4 790 966	4 996 014	5 399 106
Рентабельность (доля участия 0 % – 25 %), %	3,15	2,88	2,54
Рентабельность (доля участия 25 % – 100 %), %	7,78	9,84	10,51

Источник: [6]

Таблица 2

Средние значения финансовых показателей компаний, осуществляющих оптовую реализацию автомобилей за период с 2014 г. по 2016 г.

Средние значения показателей	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Выручка (доля участия 0 % – 25 %), тыс. руб.	209 441	189 699	263 101
Выручка (доля участия 25 % – 100 %), тыс. руб.	290 902	267 571	369 444
Операционная прибыль (доля участия 0 % – 25 %), тыс. руб.	23	-1 487	-1 983
Операционная прибыль (доля участия 25 % – 100 %), тыс. руб.	3 802	1 564	1 872
Рентабельность (доля участия 0 % – 25 %)б %	-0,75	-0,78	0,01
Рентабельность (доля участия 25 % – 100 %), %	0,51	0,58	1,31

Источник: [6]

Из данных, приведенных в таблицах 1, 2 следует, что имеется ярко выраженная тенденция к получению организациями, имеющими взаимозависимых лиц, больших результатов как по показателю «выручка», так и по показателю «операционная прибыль». Кроме того, у организаций, которые по итогам хозяйственной деятельности не были убыточными в рамках анализируемого периода, рентабельность выше как у наиболее эффективных компаний, так и у компаний среднего звена.

В связи с этим в приведении организаций, являющихся структурными подразделениями групп компаний, к уровню независимых, автору видится некоторое противоречие, так как в своем стремлении к увеличению прибыли такие хозяйствующие субъекты целенаправленно накапливали больший объем капитала, распределенный в структуре элементов международной группы компаний, и начали пользоваться эффектом масштаба, а также извлекать дополнительную выгоду из неэкономической, а финансовой деятельности, диалектически отрицая предыдущие и менее эффективные в контексте необходимости увеличения прибыли формы организации хозяйственной деятельности [4]. В частности, за счет экономии на налоговых платежах. Тем не менее, это не означает, что необходимо презюмировать вину всех таких налогоплательщиков, более того, российские суды придерживаются такого подхода, что сама по себе взаимозависимость носит нейтральный характер. Похожий подход практикуют и в международном праве. Обнаруживается конфликт интересов, который в целом характерен для налоговых отношений, подразумевающих изъятие и дальнейшее перераспределение.

В существующей в настоящее время системе, важная роль в которой отводится государству, как субъекту хозяйственной деятельности, такая оптимизация является неприемлемой и общественно порицаемой, что наглядно видно на примере опыта таких компаний-гигантов, как «Старбакс», «Фиат» и «Эпл», претензии к которым возникли как раз в контексте контроля трансфертных цен и вышли за рамки налоговых отношений, нанеся серьезный репутационный ущерб [8].

Упомянутая выше необходимость сравнения организаций с допущением функциональной сопоставимости может быть поставлена под вопрос. Тем не менее, российская судебная практика по данному вопросу как раз развивается в направлении приоритета именно функциональной сопоставимости: для применения первых по приоритету методов зачастую недостаточно данных надлежащего качества, иными словами, сопоставимых, в частности, в силу принципа общедоступности, что нивелирует возможность применять налоговому органу данные иностранного контрагента местного налогоплательщика, который может быть подвержен контролю, и участникам этого процесса не остается ничего другого, кроме применения метода, базирующегося на сравнении преимущественно операционных показателей рентабельности, которые принято считать очищенными от воздействия иных направлений хозяйственной деятельности организации, подвергшейся налоговому контролю цен [5; 9].

Иным немаловажным вопросом, который следует затронуть в рамках разбора применимости данного принципа, является наличие видов деятельности, которые в условиях отсутствия зависимости, то есть своего рода поддержки и страховки от ряда экономических рисков не могли бы существовать и устойчиво развиваться в принципе. Например, речь может идти о буровых компаниях, существующих в вертикально интегрированных структурах и выполняющих вспомогательные по отношению к основной деятельности по добыче и реализации углеводородного сырья функции. Подобные направления-акцепторы вызывают ряд вопросов при поиске сопоставимых видов деятельности для расчета рентабельности. Это происходит как раз в силу того, что сами по себе они недостаточно жизнеспособны с точки зрения ведения предпринимательской деятельности, а нужны именно для обслуживания основной деятельности, которая в данной системе выступает донором.

Приведенный пример иллюстрирует неуниверсальность принципа «вытянутой руки» в текущих экономических реалиях при общей попытке сделать его динамическим, учитывающим изменения, происходящие в экономике, в отличие от статичных нормативов «безопасных гаваней».

При этом важно понимать, что объективной тенденцией, наметившейся в мире международного налогообложения является выделение так называемых «рутинных» услуг, то есть комплекса мероприятий, проводимых среди ВЗЛ, нацеленных на оптимизацию затратной базы и снижение издержек за счет более интенсивного использования приобретаемых благ как то: программного обеспечения, централизованного управления и иных базовых видов деятельности, без которых ведение хозяйственной деятельности ТНК затруднено [7].

Происходит диверсификация объектов для регулирования цен в контексте налоговых отношений. Подобный гибридный подход представляется достаточно прагматичным и экономически оправданным, так

как подразумевает сочетание простоты «безопасных гаваней», когда это возможно, а также возможность подробного анализа цепочки генерации стоимости. Это правило в настоящее время присутствует в российском законодательстве и гласит, что сложность анализа и детализация документации по ТЦО зависит от сложности самой сделки [1].

Сложность применения правил, позволяющих регулировать налоговые базы по средствам контроля соответствия цен в сделках между взаимозависимыми лицами принципу «вытянутой руки» заключается в разнообразии объектов, к которым данные правила необходимо применить. Попытки выработки и использования универсального подхода вызывают много споров между хозяйствующими субъектами. Прослеживается профискальный подход, который ставит под вопрос объективность проверки цен, а также идет вразрез с самим принципом, на котором базируется, обостряя отношения бизнеса и государства. Необходимым шагом в данной ситуации представляется более детальная проработка методов, исходя из природы сделки, то есть разработка правил, позволяющих применять имеющиеся на текущий момент методы ТЦО более адресно, но без лишнего усложнения, в отношении рутинных операций.

При этом важно понимать, что это утверждение не стоит рассматривать как критику в адрес имеющихся в настоящее время правил. Эти правила представляются автору достаточными, но с допущением об отсутствии информационной асимметрии, которая, как известно, оказывается существенное влияние на многие аспекты хозяйственной деятельности. Тем не менее, попытки применения теории на практике лишь подчеркивают важность наличия полной общедоступной информации или по меньшей мере более полных сведений, позволяющих применять комбинации методов ТЦО для обеспечения объективных результатов. Приведенное в данной статье предложение представляется скорее временной мерой, так как закономерным следствием роста вычислительных способностей компьютерной техники, а также в связи с ускорившейся в последнее время цифровизацией экономики, будет формироваться достаточный массив информации.

Библиографический список

1. Налоговый Кодекс РФ, часть 1 (в ред. от 03.08.2018). Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения: 23.08.2018).
2. Ардашев, А. М. Налоговый контроль трансфертных цен: институциональные аспекты контроля // Вестник Университета. – 2017. – № 9. – С. 52-55.
3. Грундел, Л. П. Направления совершенствования налогового контроля за трансфертными ценами // Финансы и кредит – 2015. – № 13. – С. 54-61.
4. Зеленюк, А. Н. Сущность и проблемы трансфертного ценообразования // Российский внешнеэкономический вестник – 2013. – № 7. – С. 49-61.
5. Решение Арбитражного суда города Москвы по делу № А40-29025/17-75-227. Режим доступа: https://kad.arbitr.ru/Card/31bf5d16-5243-4f97-b7fa-2c3d5d9b3f77 (дата обращения: 26.08.2018).
6. База данных «Руслана». Режим доступа: https://ruslana.bvdep.com/version-2018813/Login.serv?product=ruslana# (дата обращения: 26.08.2018).
7. BEPS Action 10: Proposed Modifications To Chapter Vii Of The Transfer Pricing Guidelines Relating To Low Value-Adding Intra-Group Services, OECD Publications Service, 2015 – С. 20.
8. State aid: Commission investigates transfer pricing arrangements on corporate taxation of Apple (Ireland) Starbucks (Netherlands) and Fiat Finance and Trade (Luxembourg). Режим доступа: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-663_en.htm. (дата обращения: 26.08.2018).
9. Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrators, OECD Publications Service, 2010. – С. 78.

References

1. Nalogoviy Kodeks, chast 1 (v red. 03.08.2018) [*The Russian Tax Code, chapter 1 (as of 03.08.2018)*]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (accessed 23.08.2018).
2. Ardashev A. M. Nalogoviy kontrol' transfertnich cen: institucional'nie aspekti kontroliya [*Tax control of transfer prices: institutional aspects of control*], Vestnik Universiteta, 2017, I. 9, pp. 52-55.
3. Grundel L. P. Napravleniya sovershenstvovaniya nalogovogo kontroliya za transfertnimi cenami [*Areas of improving tax control over transfer pricing*], Finansy I Kredit, 2015, I. 13, pp. 54-61.

4. Zeleniuk A. N. Suchnost I problimi transfertnogo cenoobrazovaniya [*Substance and the problems of transfer pricing*], Rossiyskiy vneshneeconomicheskiy vestnik, 2013, I. 7, pp. 49-61.
5. Resheniye arbitrzhnogo suda goroda Moskva po delu [*The Decision of the Moscow Commercial Court in respect with the litigation case*], no A40-29025/17-75-227. Available at: https://kad.arbitr.ru/Card/31bf5d16-5243-4f97-b7fa-2c3d5d9b3f77 (accessed 26.08.2018).
6. Baza Dannikh «Ruslana» [*The «Ruslana» database*]. Available at: https://ruslana.bvdep.com/version-2018813/Login.serv?product=ruslana# (accessed 26.08.2018).
7. BEPS action 10: proposed modifications to chapter vii of the transfer pricing guidelines relating to low value-adding intra-group services, OECD publications service, 2015, p. 20.
8. State aid: Commission investigates transfer pricing arrangements on corporate taxation of Apple (Ireland) Starbucks (Netherlands) and Fiat Finance and Trade (Luxembourg). Available at: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-663_en.htm (accessed 26.08.2018).
9. Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrators, OECD Publications Service, 2010. p. 78.

УДК 338 JEL Q13 DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-85-89

Гришин Евгений Викторович
аспирант, ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина», г. Краснодар
e-mail: *tolmachalex@mail.ru*

ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО АГРАРНОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Аннотация. *Отмечается, что возможности сегмента малого аграрного хозяйствования используются не в полную силу. Имеют место значительные трудности начала и дальнейшего развития малого производства в вопросах кредитования, страхования рисков, логистики, инновационной модернизации и особенно в сегменте реализации произведенной продукции. Приращение научного знания несут уточненную дефиницию малых аграрных форм хозяйствования, а также доработанный автором экономический механизм процесса регулирования развития субъектов малого хозяйствования. Уделено внимание процедуре независимого и прозрачного получения субсидий для повышения активности инвестирования в развитие малых форм хозяйствования.*

Ключевые слова: *малое хозяйствование, дефиниция, господдержка, экономический механизм, прозрачность, развитие.*

Grishin Evgenij
Postgraduate student, Kuban State University named after I. T. Trubilin, Krasnodar
e-mail: *tolmachalex@mail.ru*

REGULATORY ISSUES OF THE SMALL AGRICULTURAL FARMING DEVELOPMENT

Abstract. *It is noted that the opportunities of the small-scale agricultural sector are not being used in full force. There are significant difficulties in starting and further developing small farming in lending, risk insurance, logistics, innovative modernization and especially in the segment of sales of products. The increment of scientific knowledge carries in itself the precise definition of small agrarian forms of farming, as well as the economic mechanism of the process of regulating the development of small-scale economic entities. Particular attention is paid to the procedure of independent and transparent receipt of subsidies for increasing the investment activity in the development of small forms of farming.*

Keywords: *small farming, definition, state support, economic mechanism, transparency, development.*

Рыночные трансформации, протекающие в аграрной экономике России определяют вектор развития малого аграрного хозяйствования. В настоящее время малые аграрные формы хозяйствования (далее – МАФХ) занимают значительный сегмент в структуре агропромышленного комплекса: ими производится до 35 % всей продукции, в том числе мяса – до 45 %, молока – до 40 %, овощей – до 70 %. В то же время возможности этого сегмента экономики используют не в полную силу. Здесь имеют место значительные трудности начала и дальнейшего развития своего дела в вопросах кредитования, страхования рисков, логистики, инновационной модернизации и особенно в сегменте реализации произведенной продукции [6; 11].

Протекающие в сельском хозяйстве процессы показывают, что политика ориентации на развитие крупных аграрных формирований в качестве основы всего аграрного производства не совсем оправдывается, поскольку в сельской местности отмечается значительное снижение числа рабочих мест, занятости, растет социальная напряженность. Кроме того, большой аграрный бизнес, несмотря на свои финансовые возможности, мало вкладывается и серьезно сдерживает инновационное развитие всей отрасли. Слабое материально-технологическое обновление агропромышленного производства значительно снижает внешние конкурентные возможности сельского хозяйства в России [4; 8].

В то же время потенциал малого аграрного хозяйствования в России особенно в сегменте новаций остается мало востребованным. Такое положение требует проведения детального научного анализа для выявления неиспользованных возможностей дальнейшего развития МАФХ при активном применении инновационного потенциала, развитии инновационной политики, направленной на обеспечение внедрения достижений научно-технического прогресса в отечественном агропромышленном комплексах. В этих условиях весьма востребованы уточнения отдельных теоретических и методологических положений функционирования субъ-

© Гришин Е.В., 2018

ектов МАФХ, системные совершенствования инструментов регулирования их развития, процессов импортозамещения и дальнейшей активизации экспортоориентирования.

При наличие большого числа научных исследований в сфере развития малого аграрного хозяйствования проблемы теоретического осмысления, методологического и практического позиционирования, места и роли МАФХ в дальнейшей имплементации региональных программ регулирования развития сферы агропромышленного производства остаются недостаточно изученными, что требует формулирования цели и постановки задач в настоящем исследовании.

Научная гипотеза нашего исследования состоит в научном прогнозе повышения экономической эффективности процесса регулирования развития роста экономического потенциала малого хозяйствования, который позволит повысить конкурентоспособность субъектов этого сегмента аграрного производства, реализовать неиспользованные возможности инновационного развития малых форм сельхозпроизводства.

Целью статьи – разработка методологических основ и направлений практического регулирования развития сектора малого хозяйствования агроэкономики с участием государства. Объектом исследования послужили субъекты малого аграрного хозяйствования экономики Краснодарского края России. Предметом исследования выступили организационные, хозяйственные, управленческие, экономические и социальные отношения, определяющие современный вектор развития малого аграрного хозяйствования.

Научная новизна статьи заключается в уточнении направлений и совершенствовании инструментов регулирования развития субъектов малого аграрного хозяйствования. Наиболее существенны результаты исследования, имеющие элементы новизны, полученные автором:

– уточнено понятие малых аграрных форм хозяйствования (МАФХ);

– доработан экономический механизм процесса регулирования развития субъектов малого хозяйствования.

Дефиниция малых аграрных форм хозяйствования, в отличие от определения «малые формы хозяйствования», уточняется отнесением к ним не только малых сельхозорганизаций, субъектов индивидуального предпринимательства, крестьянско-фермерских хозяйств, личных подсобных хозяйств, но и авторским включением в них домашних, дачных и других производств и их кооперативов при соблюдении критериев по численности работающих, денежной выручке, размеру сельхозугодий, поголовью животных и другим региональным параметрам, при этом работающим не только в производственной отрасли сельского хозяйства, но и других сферах агропромышленного комплекса (далее – АПК), включая переработку и блок розничной реализации сельхозпродукции.

Анализ проведенных исследований показывает, что термин «малые формы хозяйствования» широко используемый в разнообразных нормативных, правовых актах, целевых программах государственной поддержки сельского хозяйства не разъясняет своего содержания, при этом в них нет ответа какиесубъекты следует относить к малому аграрному хозяйствованию [7]. Имеется только косвенное упоминание на структурный состав малых форм хозяйствования в госпрограмме развития с. х. и регулирования рынков сельхозпродукции, где регулирование устойчивости развития малого хозяйствования предлагается осуществлять улучшением доступности к процессу кредитования подсобных производств, крестьянско-фермерских хозяйств и сельскохозяйственных потребительских кооперативов.

Если это упоминание принять в качестве определения понятия малого хозяйствования, то оно включает в себя перечень трех форм отраслевого хозяйствования: личные подсобные хозяйства (далее – ЛПХ), крестьянско-фермерские хозяйства (далее – КФХ) и потребительские сельхозкооперативы. В других федеральных и региональных программах развития сельского хозяйства и малых аграрных производств эта дефиниция имеет более широкое толкование с включением в состав малого хозяйствования, кроме ЛПХ, КФХ и потребительских кооперативов включены микропредприятия (далее – МП) и индивидуальные предприниматели (ИП), осуществляющие сельскохозяйственное производство.

По мнению М. С. Латы, И. А. Папахчян, Р. Н. Лисовской, А. В. Толмачева, А. А. Тубалец и других исследователей, процедуру рассмотрения развития организационно-хозяйственных структур малого хозяйствования следует проводить по этапам их усложнения, начиная от КФХ, индивидуальных аграрных к сельскохозяйственным кооперативам потребления со статусом организационно-правовой формы юридических лиц [4; 5; 6; 7; 8; 9]. Они настаивают, что на этом пути важным критерием классификации исследуемых субъектов

должны выступить качественные характеристики, обусловленные диверсификацией организационных и правовых форм МАФХ, целевой направленностью производства сельхозпродукции с учетом собственных потребностей, объемов переработки и реализации, с учетом использования собственных или привлеченных со стороны трудовых ресурсов, степенью восприимчивости инновационного развития и другими признаками. Мы разделяем мнение, что использование перечисленных классификационных признаков для классификации субъектов малого хозяйствования оправдан с научных позиций больше в плане теоретического осмысления участия в производстве всех разновидностей МАФХ в качестве субъектов частного предпринимательства.

По автора, основную нагрузку в определении малых аграрных форм хозяйствования должны нести количественные характеристики согласно ФЗ № 209 от 27.11.2017 «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» [1]. Наша дефиниция МАХ, в отличие от определения «малые формы хозяйствования» (к которым обычно относят только участников малых сельхозорганизаций, индивидуальных предпринимателей, КФХ, ЛПХ), предполагает отнесение к ним также домашних, дачных и других производств и их кооперативов при соблюдении критериев по численности работающих, денежной выручке, размерам сельхозугодий, поголовью животных (а при необходимости и других региональных ограничений), которые функционируют не только в сегменте производства сельского хозяйства, но и других сферах АПК, включая переработку и розничный блок сельхозпродукции.

Таким образом, в субъекты малых аграрных форм хозяйствования автор включает не только подсобные хозяйства, субъекты малого индивидуального производства, крестьянские хозяйства, малые сельхозорганизации, потребкооперативы при объемах реализации менее 120 млн руб., с численностью менее 15 чел., собственной или арендуемой земельной площадью менее 1000 га, а также, в отличие от других определений, хозяйства населения, домашние производства, дачные хозяйства. К малому аграрному производству автор относит субъекты достаточно ограниченные числом работающих, размерами производства и объемами реализованной продукции (в стоимостном выражении). Малые субъекты хозяйствования характеризуются большим стремлением к независимости от государства и значительно привязаны к региональному потреблению, они объективно предрасположены к потребительскому кооперированию, но субъективно проявляют большое недоверие к нему [3; 10].

По мнению автора данное определение следует рассматривать применительно не только ко II-й производственной, но и к III-й перерабатывающей и IV-й рыночной сферам агропромышленного комплекса. Всех производителей малых объемов сельскохозяйственной продукции на всех этапах собственного производства, переработки и реализации следует относить к малым формам хозяйствования. Следует понимать, что малые формы, занятые в основном самообеспечением согласно ФЗ-№ 112 «О личном подсобном хозяйстве» к бизнесу или предпринимательству сегодня не относятся, хотя они и составляют значительный сегмент малого товарного производства [2].

Важность количественных классификационных признаков малого хозяйствования обусловливается также практикой растущих объемов бюджетных инвестиционных вливаний, направляемых государством на регулирование их развития как важного инструмента управления. Процесс инвестирования государственных финансовых ресурсов на поддержку отраслей сельского хозяйства сопровождается строгими законодательными ограничениями, потому на настоящем этапе так важна правильная классификация границ отнесения производств к малому хозяйствованию с точным указанием количественных и качественных характеристик.

Экономический механизм процесса регулирования развития субъектов малого хозяйствования, в котором основными инструментами выступают внешние административные и экономические возможности предоставления государственной поддержки, дополнен нами включением в него блока активного участия малых сельхозпроизводителей в процедуре независимого и прозрачного получения субсидирования для целей развития производства на условиях частно-государственного долевого финансирования.

Экономический механизм развития субъектов МАФХ рассматривается нами как метод, инструмент регулирования процесса управления изменениями в субъектах МАФХ и понимается нами как совокупность экономических, административных, правовых, других инструментов, которые используются в ходе процессов принятия решений с целью обеспечения устойчивого развития малого хозяйствования, повышения его эффективности и конкурентоспособности, роли в импортозамещении. Схема процесса регулирования развития субъектов малого хозяйствования с участием государства дополнена нами блоком

участиямалых сельхозпроизводителей в процедуре независимого и прозрачного получения субсидирования для повышения активности инвестирования в развитие производства на условиях частно-государственного долевого финансирования.

Востребованность этого блока практикой объясняется недостаточно прозрачным механизмом государственного субсидирования реализуемого в настоящее время субъективными решениями региональных министерств сельского хозяйства. Мы предлагаем процесс принятия решений о субсидировании строить на основе нормативных регламентов соблюдения уровня софинансирования инвестиционных инициатив с обязательным участием субъектов МАФХ с учетом стадии их развития. Новая заинтересованная сторона принятия решения в лице малых субъектов хозяйствования сможет активно контролировать процесс распределения и предоставления государственных субсидий.

Библиографический список

1. Федеральный закон № 209 от 24.07.2010 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (ред. от 03.08.2018) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения: 26.08.2018).
2. Федеральный закон № 112 от 07.07.2003 «О личном подсобном хозяйстве» (принят ГД ФС РФ 21.06.2003) (ред. от 03.08.2018) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения: 26.08.2018).
3. Гришин, Е. В. Прогнозирование емкости рынка по продукции малого хозяйствования / Е. В. Гришин, А. В. Толмачев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2016. – № 120. – С. 253-264.
4. Лата, М. С. Инновационное развитие малых форм хозяйствования в аграрном секторе экономики :автореф. дис. … канд. экон. наук :08.00.05 / М. С. Лата. – Волгоград: ВГАУ, 2018. – 24 с.
5. Папахчян, И. А. Государственное регулирование развития малого аграрного хозяйствования / И. А. Папахчян, А. А. Тубалец, Р. Н. Лисовская [и др.]. Под общей редакцией А. В. Толмачева. – Краснодар : КубГАУ, 2016. – 161 с.
6. Сельское хозяйство Краснодарского края. Статистический сборник. – Краснодар: Краснодарстат, 2017. – 234 с.
7. Толмачев, А. В. Развитие региональной аграрной экономики и роль малого хозяйствования / А. В. Толмачев, И. А. Папахчян, Р. Н. Лисовская // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. – № 111.– С. 776-792.
8. Тубалец, А. А. Особенности развития и регулирования субъектов малых форм хозяйствования в АПК / А. А. Тубалец, Р. Н. Лисовская // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2012. – № 84. – С. 703-717.
9. Тубалец, А. А. Ретроспектива развития и регулирования малых форм производства / А. А. Тубалец, Р. Н. Лисовская, А. В. Толмачев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2015. – № 108. – С. 654-668.
10. Экономика регионов: тенденции развития / И. Л. Авдеева, И. Г. Акчурина, Е. С. Алехина [и др.]. – Воронеж: ВГПУ, 2013. – 329 с.
11. Российские реформы в цифрах и фактах. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://russianpulse.ru/ (дата обращения 27.08.2018).

References

1. Federal’nyj zakon № 209 ot 24.07.2010 «O razvitii malogo i srednego predprinimatel’stva v Rossijskoj Federacii» [*On the development of small and medium-sized businesses in the Russian Federation*]. Available at: System of «Consultant Plus» (accessed 26.08.2018).
2. Federal’nyj zakon № 112 ot 07.07.2003 «O lichnom podsobnom khozyajstve» [*About personal subsidiary farm*] (prinyat GD FS RF 21.06.2003). Available at: System of «Consultant Plus» (accessed 26.08.2018).
3. Grishin E. V., Tolmachev A. V. Prognozirovanie emkosti rynka po produkcii malogo khozyajstvovaniya [*Forecasting of market capacity for the products of the small farming*] // Politematicheskij setevoj elektronnyj nauchnyj zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta, 2016, I. 120, pp. 253-264.

4. Lata M. S. Innovacionnoe razvitie malykh form hozyajstvovaniya v agrarnom sektore ekonomiki [*Innovative development of small farming in the agricultural sector*]: avtoref. dis. … kand. ekon. nauk :08.00.05. Volgograd: VGAU, 2018, p. 24.
5. Papakhchyan I. A., Tubalec A. A., Lisovskaya R. N. [et.al.]. Edited by Tolmacheva A. V. Gosudarstvennoe regulirovanie razvitiya malogo agrarnogo khozyajstvovaniya [*State regulation of small agricultural business development*]. Krasnodar: KubGAU, 2016, p. 161.
6. Sel'skoe khozyajstvo Krasnodarskogo kraya. Statisticheskij sbornik [*Agriculture of Krasnodar region. Statistical compendium*]. – Krasnodar: Krasnodarstat, 2017, p. 234.
7. Tolmachev A. V., Papakhchyan I. A., Lisovskaya R. N. Razvitie regional'noj agrarnoj ekonomiki i rol' malogo khozyajstvovaniya [*Development of regional agricultural economy and the role of small business*]. Politematicheskij setevoj elek-tronnyj nauchnyj zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogouniversiteta, 2015, I. 111, pp. 776-792.
8. Tubalec A. A., Lisovskaya R. N. Osobennosti razvitiya i regulirovaniya sub'ektov malykh form khozyajstvovaniya v APK [*Features of development and regulation of subjects of small forms of management in agriculture*]. Politematicheskij setevoj elektronnyj nauchnyj zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta, 2012, I. 84, pp. 703-717.
9. Tubalec A. A., Lisovskaya R. N., Tolmachev A. V. Retrospektiva razvitiya i regulirovaniya malykh form proizvodstva [*Retrospective of development and regulation of small forms of production*]. Politematicheskij setevoj elektronnyj nauchnyj zhurnal Kubanskogogosudarstvennogo agrarnogo universiteta, 2015, I. 108, pp. 654-668.
10. Avdeeva I. L., Akchurina I. G., Alekhina E. S. [et.al.]. Ekonomika regionov: tendencii razvitiya [*Regional economy: development trends*], Voronezh: VGPU, 2013, p. 329.
11. Rossijskie reformy v cifrakh i faktakh [*Russian reforms in facts and figures*]. Available at: http://russianpulse.ru/ (accessed 20.05.2018).

УДК 311 JEL O30 DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-90-94

Долгих Екатерина Алексеевна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *ekaterina-d@inbox.ru*

Ефимова Марина Романовна
д-р экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *statistics@guu.ru*

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. *Рассмотрены основные результаты опросов населения Российской Федерации об использовании информационных технологий и информационно-телекоммуникационных сетей, а также об использовании организациями информационных и коммуникационных технологий за период 2014−2016 гг. Выполнен анализ использования населением персональных компьютеров, в том числе в разрезе пола, возраста, места проживания. Особое внимание уделено оценке регулярности использования персональных компьютеров, а также навыков работы. Дана характеристика населения, использующего сеть Интернет. Рассмотрено использование сети Интернет населением с различными уровнями образования. Дана характеристика основных целей использования сети Интернет. Уделено внимание вопросу информационной безопасности.*

Ключевые слова: *информационное общество, цифровая экономика, персональный компьютер, Интернет, информационная безопасность.*

Dolgikh Ekaterina
Candidate of Economical Sciences, State University of Management, Moscow
e-mail: *ekaterina-d@inbox.ru*

Efimova Marina
Doctor of Economical Sciences, State University of Management, Moscow
e-mail: *statistics@guu.ru*

STATISTICAL ANALYSIS OF INFORMATION SOCIETY DEVELOPMENT IN RUSSIAN FEDERATION

Abstract. *The main results of surveys of the population of the Russian Federation on the use of information technologies and information and telecommunication networks, as well as the use of information and communication technologies by organizations for the period 2014−2016 have been described. The analysis of the population's use of personal computers including in terms of gender, age, place of residence has been carried out. Particular attention has been paid to assessing the regularity of the use of personal computers as well as computer skills. The characteristic of the population using the Internet was given. The use of the Internet by population with different levels of education has been considered. The characteristic of the main purposes of use of the Internet was given. Special attention has been paid to the issue of information security.*

Keywords: *information society, digital economy, personal computer, Internet, information security.*

В настоящее время отрасль информационных технологий является наиболее активно развивающейся во всем в мире. Процесс цифровизации затронул экономику, социальную сферу, а также общественную и частную жизнь [2]. В связи с тем, что развитие информационно-коммуникационных технологий раскрывает новые возможности и перспективы, важным представляется всесторонний анализ их использования в повседневной жизни и степени их доступности для граждан [3].

Для оценки развития информационного общества использованы результаты опросов населения Российской Федерации (далее – РФ) о применении информационных технологий и информационно-телекоммуникационных сетей, а также об использовании организациями информационных и коммуникационных технологий, проводимые Федеральной службой государственной статистики в рамках государственной программы РФ «Информационное общество (2011–2020 гг.)». В обследовании приняли участие частные домашние хозяйства и лица в возрасте 15-72 лет – члены этих домохозяйств [6].

В 2016 г. в РФ персональные компьютеры имели 80,6 % населения. При этом данный показатель увеличился с 2014 г. на 5,4 %. Обеспеченность населения персональными компьютерами в городской местности выше, чем в сельской (84,3 % против 69,6 % соответственно в 2016 г.).

Доля мужчин, использующих персональный компьютер, превысила долю женщин на 0,7 % и составила 81,0 % в 2016 г. Анализ использования персональных компьютеров населением по возрастным группам показал, что наиболее активно персональные компьютеры использует молодежь в возрасте 15-24 лет (97,5 % в 2016 г.) (табл. 1). При переходе от одной возрастной группы к другой доля населения, использующего

© Долгих Е.А., Ефимова М.Р., 2018

персональные компьютеры, снижается. Так, среди лиц в возрасте от 65 лет до 72 лет персональные компьютеры используют всего 35,1 %. О расширении внедрения цифровых технологий говорит то, что доля людей, персональные компьютеры, возросла в каждой возрастной группе в 2016 г. по сравнению с 2014 г. Интерес представляет тот факт, что за исследуемый период сократился разрыв между долей лиц в возрасте 15-24 лет и 65-72 лет, использующих персональный компьютер. Если в 2014 г. доля лиц в возрасте 15-24 лет, использующих персональный компьютер, превышала долю лиц в возрасте 65-72 лет в 4 раза, то в 2016 г. разрыв составлял всего 2,8 раза.

Таблица 1

Население, использующее персональные компьютеры, по возрастным группам в 2014–2016 гг.

Возраст, лет	Количество пользователей, % от общей численности населения в возрасте 15-72 лет		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.
15-24	95,6	96,5	97,5
25-34	92,1	93,9	95,0
35-44	86,4	87,8	91,0
45-54	70,7	75,0	78,9
55-64	48,2	53,8	59,0
65-72	23,8	31,5	35,1

Источник: [6]

Большинство лиц, имеющих персональный компьютер, пользуются им регулярно [4]. Так, по состоянию на конец 2016 г., 74,3 % населения в возрасте от 15 лет до 72 лет использовали персональный компьютер в течение года, при этом 70,9 % – в течение трех последних месяцев. Следует отметить, что частота использования персональных компьютеров варьирует в зависимости от места проживания. Доля населения, использующего персональный компьютер в течение последних трех месяцев, составляет 75,1 %, а доля сельского – 58,0 %. Частота использования персональных компьютеров зависит также от возраста населения. Если доля молодежи в возрасте 15-24 лет, использующих персональные компьютеры в течение последних трех месяцев, составляла 95,5 % в 2016 г., то доля лиц в возрасте 65-72 лет равна 19,9 % (см. табл. 2). Интерес представляет тот факт, что наиболее заметный рост изучаемого показателя за период 2014-2016 гг. произошел в группах лиц старших возрастов (от 45 лет). Доля лиц в возрасте 55-64 лет, использующих персональные компьютеры в течение последних трех месяцев, возросла на 7,6 % за исследуемый период, а по населению в возрасте 15-24 лет рост показателя составил лишь 1,3 %.

Таблица 2

Динамика доли населения, использующего персональные компьютеры в течение последних трех месяцев

Возраст, лет	Доля населения, использующего персональные компьютеры в течение последних трех месяцев, % от численности населения соответствующих групп		Изменение в 2016 г. по сравнению с 2014 г., %
	2014 г.	2016 г.	
15-24	91,2	92,5	1,3
25-34	86,2	88,0	1,8
35-44	78,2	82,3	4,1
45-54	61,1	67,5	6,4
55-64	37,0	44,6	7,6
65-72	13,5	19,9	6,4

Источник: [6]

Интерес представляет анализ навыков работы на персональном компьютере (табл. 3). Следует отметить, что более половины населения, использующего персональный компьютер, владеет навыком работы с текстовым редактором (55,8 % в 2016 г.), при этом с электронными таблицами могут работать всего 30,8 % населения. Достаточно велика доля населения, использующего программы для редактирования фото-, видео- и аудиофайлов (38,9 %), а также имеющих навыки передачи файлов между компьютером и периферийными устройствами (39,1 %). При этом установить или переустановить операционную систему умеют только 3,7 % населения, а навыками программирования владеют 1,4 %.

В настоящее время работа на персональном компьютере неразрывно связана с использованием сети Интернет. Интернет удобен не только для поиска и обмена информацией, но и для оплаты бытовых услуг, совершения покупок и т. д.

В 2016 г. Интернет использовали 80,8 % населения, при этом 73,1 % от всего населения в возрасте 15-72 лет использовали Интернет в течение последних трех месяцев. Безусловно, место проживания оказывает влияние на использование сети Интернет. Так, среди жителей городской местности 84,3 % использовали Интернет, а среди жителей сельской – всего 70,3 %. Среди молодежи в возрасте 15-24 лет 98,1 % использовали сеть Интернет в 2016 г. (табл. 3). С увеличением возраста доля населения, использующего Интернет, снижается. Так, всего 32,9 % лиц в возрасте 65-72 лет использовали Интернет. Следует заметить, данный показатель увеличился по всем возрастным группам в 2016 г. по сравнению с 2014 г., причем наиболее заметный рост отмечается в старших возрастных группах (в группе населения в возрасте 55-64 лет – на 12,6 %, в группе 65-72 лет – на 12,1 %).

Таблица 3

Динамика доли населения, использующего сеть Интернет

Возраст, лет	Доля населения, использующего сеть Интернет, % от численности населения соответствующих групп		Изменение в 2016 г. по сравнению с 2014 г., %
	2014 г.	2016 г.	
15-24	96,0	98,1	2,1
25-34	92,3	96,1	3,8
35-44	85,7	91,8	6,1
45-54	69,1	79,0	9,9
55-64	45,3	57,9	12,6
65-72	20,8	32,9	12,1

Источник: [6]

Анализ использования населением сети Интернет в разрезе уровней образования показал, что чем выше уровень образования, тем выше доля населения, использующего Интернет. Так, доля лиц, использующих интернет и имеющих основное общее образование, составила 68,9 %, а доля лиц с высшим/послевузовским образованием равна 95,1 % в 2016 г.

Более половины населения в возрасте 15-72 лет используют сеть Интернет каждый день или почти каждый день (57,7 % в 2016 г.), причем их доля возросла по сравнению с 2014 г. на 11,8 %. Сравнительно невелика доля населения, использующего сеть Интернет не менее одного раза в неделю (но не каждый день), в 2016 г. она составила 13,4 %.

В основном население использует Интернет дома (96 % от всего населения, использующего Интернет в 2016 г.). На работе Интернет используют всего 35,4 % населения. Менее всего распространено использование Интернета в публичных библиотеках, компьютерных клубах и отделениях Почты России (доля населения, использующего Интернет в данных местах, не превышает 1 %).

С развитием технологий появилась возможность использовать для выхода в Интернет не только стационарные компьютеры, но и мобильные устройства. Так, с этой целью в 2016 г. мобильный телефон или смартфон использовали 44,7 %, ноутбук – 10,1 %, а планшетный компьютер – всего 8,7 % населения в возрасте 15-72 лет.

Особый интерес представляет анализ целей использования Интернета населением. Наиболее актуальным для населения является участие в социальных сетях (76 % населения в 2016 г.). Также более половины

населения используют Интернет для скачивания фильмов, изображений, музыки; просмотра видео, прослушивания музыки или радио (51,4 %). Обращает на себя внимание заметный рост доли населения, использующего Интернет для осуществления финансовых операций (в 1,8 раза), а также для поиска информации, связанной со здоровьем или услугами в области здравоохранения (в 1,3 раза).

Использование Интернета связано с проблемой информационной безопасности. Несмотря на то, что большинство населения (68,9 % в 2016 г.) не сталкивались с угрозами информационной безопасности, достаточно велик процент людей, получающих несанкционированную рассылку (спам). Следует отметить, что показатель снизился за период с 2014 г. по 2016 г. на 6,1 % и составил 18,4 %. Достаточно велика доля населения, которое столкнулось с заражением вирусами, приведшем к потере информации (13,3 %). При этом она снизилась по сравнению с 2014 г. на 24,4 %. Это может быть связано с разработкой новых и усовершенствованием имеющихся антивирусных программ, а также распространением использования населением техники компании Apple, которая не подвержена влиянию вирусов. С целью борьбы с угрозами информационной безопасности большинство населения (85,3 % в 2016 г.) использовали средства защиты информации (в основном антивирусные средства и антиспамные фильтры).

Таким образом, анализ показал, что большинство населения нашей страны использует сеть Интернет для различных целей, но при этом есть люди, которые им не пользуются [1]. Среди факторов, сдерживающих использование населением Интернета, важнейшим является отсутствие необходимости (69,7 % от общей численности населения в возрасте 15-72 лет, не использовавшего Интернет или использовавшего более года назад в 2016 г.). Важно отметить, что доля таких людей снизилась с 2014 г. на 0,3 %, что говорит о том, что люди стали все больше осознавать пользу и удобство использования Интернета в различных сферах жизнедеятельности. Еще одним значимым фактором, сдерживающим использование сети Интернет населением, является недостаток навыков для работы. При этом доля населения, не использующего Интернет по данной причине, возросла за период 2014-2016 гг. на 6,9 % и составила 25,3 %.

Следует отметить, что большинство населения считает, что информационные технологии и информационно-телекоммуникационные сети положительно влияют на жизнь (72,9 % от общей численности населения в возрасте 15-72 лет в 2016 г.), причем их доля возросла по сравнению с 2014 г. на 6,5 %. Доля населения, считающего, что влияние является отрицательным, снизилась за исследуемый период на 0,8 % и составила 2,1 %. Таким образом, можно констатировать, что цифровые технологии, развиваясь быстрыми темпами, все прочнее входят в жизнь и деятельность населения [5].

Библиографический список

1. Горидько, Н. П., Нижегородцев, Р. М. Россия на пути к цифровой экономике: ловушки и вызовы // Шаг в будущее: искусственный интеллект и цифровая экономика: материалы 1-й Международной научно-практической конференции / Государственный университет управления. – М.: Издательский дом ГУУ, 2017. – С. 67-74.
2. Ефимова, М. Р. и др. Социально-экономическая статистика: учебник для академического бакалавриата / М. Р. Ефимова, А. С. Аброскин, С. Г. Бычкова, М. А. Михайлов; под ред. М. Р. Ефимовой. − 2-е изд., перераб. и доп. − М.: Юрайт, 2014. − 591 с.
3. Ефимова, М. Р., Долгих, Е. А. Цифровая экономика: роль статистики в Индустрии 4.0 // Статистика в цифровой экономике: обучение и использование: материалы международной научно-практической конференции (Санкт-Петербург, 1-2 февраля 2018 г.). – Спб.: Изд-во СПбГЭУ, 2018, С. 114-117.
4. Зайцев, А. Г., Такмакова, Е. В. Статистический анализ развития информационного общества в регионах РФ // Статистика в цифровой экономике: обучение и использование: материалы международной научно-практической конференции (Санкт-Петербург, 1-2 февраля 2018 г.) – Спб.: Изд-во СПбГЭУ, 2018, С. 50-52.
5. Старостин, В. С., Ринчинова, А. Г. Применение цифровых технологий продвижения высокотехнологичных продуктов // Реформы в России и проблемы управления Материалы 33-й Всероссийской научной конференции молодых ученых. М.: Издательский дом ГУУ, 2018. С. 96-98.
6. Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru (дата обращения: 10.08.2018).

References

1. Gorid'ko N.P., Nizhegorodcev R.M. Rossiya na puti k cifrovoj ehkonomike: lovushki i vyzovy [*Russia on its way to digital economy: traps and challenges*]. Shag v budushchee: iskusstvennyj intellekt i cifrovaya ehkonomika: materialy 1-j Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii [*Step into the future: artificial intelligence and digital economy: proceedings of the 1st International scientific and practical conference*]. Moscow: State University of management, 2017, pp. 67-74.
2. Efimova, M.R. et al. Social'no-ehkonomicheskaya statistika: uchebnik dlya akademicheskogo bakalavriata [*Socio-economic statistics: textbook for the academic undergraduate*]. M. R. Efimova, A. S. Abroskin, S. G. Bychkova, M. A. Mihajlov. Moscow: Yurajt, 2014. – 591 p.
3. Efimova M. R., Dolgikh E. A. Cifrovaya ehkonomika: rol' statistiki v Industrii 4.0 [*Digital economy: the role of statistics in industry 4.0*]. Statistika v cifrovoj ehkonomike: obuchenie i ispol'zovanie: materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii [*Statistics in the digital economy: training and use: proceedings of the international scientific and practical conference*]. Saint-Petersburg: St. Petersburg State University of Economics, 2018, pp. 114-117.
4. Zajcev A.G., Takmakova E.V. Statisticheskij analiz razvitiya informacionnogo obshchestva v regionah RF [*Statistical analysis of information society development in Russian regions*]. Statistika v cifrovoj ehkonomike: obuchenie i ispol'zovanie: materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii [*Statistics in the digital economy: training and use: proceedings of the international scientific and practical conference*]. Saint-Petersburg: St. Petersburg state University of Economics, 2018, pp. 50-52.
5. Starostin V.S., Rinchinova A.G. Primenenie cifrovyh tekhnologij prodvizheniya vysokotekhnologichnyh produktov [*Application of digital technologies to promote high-tech products*]. Reformy v Rossii i problemy upravleniya Materialy 33-j Vserossijskoj nauchnoj konferencii molodyh uchenyh [*Reforms in Russia and problems of management Materials of the 33rd all-Russian scientific conference of young scientists*]. Moscow: State University of management, 2018, pp. 96-98.
6. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki [*Federal state statistics service*]. Available at: http://www.gks.ru (accessed 10.08.2018).

УДК 338.001.36 JEL G20 DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-95-99

Матвеевский Сергей Сергеевич
канд. техн. наук, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва
e-mail: *ssmatveevskii@fa.ru*

ИСТОРИЯ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ РОССИИ КАК ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ (1860-1991 гг.)

Аннотация. *Проведен анализ деятельности центрального банка России за период времени с 1860 г. по 1991 г. Сделан вывод о том, что государственные банки России, как в период Российской империи, так и после 1917 г., помимо специальных функций центральных банков, постоянно реализовывали функции банков развития. Предлагается использовать данный исторический опыт для ускорения экономического роста в России. Предалагается расширить фондирование действующих (Внешэкономбанк, Фонд развития промышленности) и новых институтов развития за счет выпуска и продажи облигаций. Применение опыта международных многосторонних банков по отбору и сопровождению инвестиционных проектов, позволит повысить эффективность деятельности российских институтов развития.*

Ключевые слова: *институт развития, центральный банк, кредитование, предприятие, облигация.*

Matveevskij Sergey
Doctor of Technical Sciences, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow
e-mail: *ssmatveevskii@fa.ru*

HISTORY OF THE RUSSIA CENTRAL BANKS AS DEVELOPMENT INSTITUTIONS (1860-1991)

Abstract. *The activities of the central bank of Russia for the period since 1860 for 1991 has deen analyzed. It was concluded that the author concludes that the state banks of Russia both during the Russian Empire and after 1917 in addition to the special functions of central banks, constantly implemented the functions of development banks. It was suggested using this historical experience to accelerate economic growth in Russia. It is proposed to expand the funding of existing (Vneshekonombank, the Industrial Development Fund) and new development institutions by issuing and selling bonds. Using the experience of international multilateral banks in selecting and supporting investment projects will improve the efficiency of Russian development institutions.*

Keywords: *institute of development, central bank, lending, enterprise, bond.*

Специалисты считают, что «…под институтом развития (далее – ИР) обычно понимаются финансовая или нефинансовая организация, осуществляющая аккумулирование и перераспределение финансовых, трудовых и интеллектуальных ресурсов для решения социально-экономических проблем развития и модернизации экономики. Институты развития оказывают поддержку, главным образом, стратегическим инвестиционным проектам (далее – ИП), характеризующимся высокой значимостью, общественной эффективностью, но не вызывающим большого интереса у частного сектора в связи с высоким уровнем рисков и транзакционных издержек, с длительными сроками окупаемости, низкой коммерческой эффективностью проекта» [6].

В материалах ООН можно найти такое определение: «Финансовый институт развития – банк или организация, выполняющие функцию долгосрочного финансирования ИП, которые, как следует из вышесказанного, не могут быть полностью профинансированы частным бизнесом, и направлены на социально-экономическое развитие» [12].

Развитие финансовой системы России, национальной экономики тесно связано с развитием банковской системы, деятельностью центрального банка. Государственный банк (далее – ГБ) Российской Империи (далее – РИ) был учрежден в 1860 г. в соответствии с указом Александра II в результате реорганизации Государственного коммерческого банка [3]. Согласно Уставу 1860 г., ГБ был создан для «оживления торговых оборотов» и «упрочения денежной кредитной системы». ГБ, на момент создания, принадлежал государству, его капитал (15 млн рублей) был сформирован из государственных средств. В соответствии с Уставом, ГБ осуществлял краткосрочное кредитование российских предприятий (торговли и промышленности),

© Матвеевский С.С., 2018

объемы данного кредитования позволяли говорить о том, что ГБ был тогда самым крупным кредитором народного хозяйства. Структура ГБ соответствовала его основным функциям: кредитование и иные операции ГБ осуществлял с использованием отделений, филиалов и казначейств (некоторые отеделения тогда назывались конторами), в начале 1917 г. общее количество отделений и иных подразделений ГБ на местах составляло почти 1000 [3]. Помимо прямого кредитования торговли и промышленности, ГБ осуществлял так же кредитование предприятий через коммерческие банки. В конце XIX в. ГБ активно финансировал строительство зернохранилищ, элеваторов и иной инфраструктуры, связанной с производством и хранением зерна. Это позволяет сделать вывод о том, что ГБ РИ был создан, в том числе для исполнения функций банка развития в нынешнем понимании.

Материалы специалистов по истории кредитной системы РИ XIX в. позволяют заключить, что ГБ в 1860-1880 гг. выделял на кредитование торговых и промышленных предприятий до 60 и более процентов своих ресурсов: можно говорить о том, что ГБ реально создавал условия для развития российской промышленности и торговли [3]. Фактически, ГБ занимался т. н. проектным финансированием: особое внимание уделялось крупным предприятиям и банкам, им предоставлялись кредиты не только на отдельные проекты, но и в критических ситуациях (например, при проблемах с ликвидностью). Такая деятельность ГБ позволила российской промышленности, коммерческим банкам сравнительно легко пережить кризисы того времени.

В конце XIX – начале XX вв. С. Ю. Витте, министр финансов РИ, провел реформу ГБ: в 1894 г. был принят новый устав. В соответствии с данным уставом ГБ должен был, прежде всего, осуществлять массовое кредитование промышленных и торговых предприятий России. Особое внимание должно было уделяться сельскому хозяйству. Были увеличены как максимальный объем кредита, так и его продолжительность: кредит на одно промышленное предприятие мог составлять до 500 тыс. руб., а срок кредита мог составлять два года [3]. Было расширено кредитование тогдашнего «малого и среднего бизнеса» (далее – МСБ): использовался ряд посредников – банки, товарищества и пр., которые, в свою очередь, должны были кредитовать мелких землевладельцев, крестьян, и т. п. Таким образом, ГБ не только исполнял функции банка развития, но и обеспечения.

В конце XIX в. и начале XX в., в период кризиса, ГБ занимался «антикризисным» кредитованием предприятий промышленности и торговли, часто нарушая базовые требования своего устава. В этот период сельское хозяйство, производство и экспорт зерна имели особое значение для экономики РИ. Как уже отмечалось, развитие данного сектора национальной экономики осуществлялось за счет средств ГБ, который в больших объемах выдавал кредиты, обеспеченные продукцией сельского хозяйства. Одновременно укреплялась система кредитования МСБ РИ: была создана система учреждений кредита МСБ, а в ГБ было создано соответствующее управление [3]. 7 ноября 1917 г. история ГБ РИ закончилась.

Рассматривая деятельность ГБ РИ за период с 1860 г. по 1917 г., можно сделать следующие выводы.

1. После своего создания для оживления торговых оборотов ГБ непосредственно выдавал кредиты предприятиям. Кредитование торговли и промышленности осуществлялось через сеть подразделений ГБ, а также через коммерческие банки.

2. Реформы С. Ю. Витте (1894 г.), связанные с изменение устава и увеличением капитала ГБ, были направлены на расширение кредитования предприятий. Это подтверждает тот факт, что и в это время ГБ успешно совмещал классические функции центрального банка и национального банка развития.

3. В 1900 г. ГБ, в связи с кризисом, увеличил выдачу кредитов предприятиям для улучшения их финансового положения.

4. Можно заключить, что, начиная со времени своего создания до ноября 1917 г. ГБ помимо иных функций, используя свои финансовые ресурсы, исполнял функции национального банка развития в современном понимании. Фактически, ГБ непосредственно стимулировал развитие национальной экономики, используя свою структуру: кредитование осуществлялось на местах.

В 1917 г. после успешного завершения Октябрьской революции власть перешла к большевикам. Новое государство монополизировало коммерческие банки, стало использовать ресурсы ГБ для финансирования деятельности промышленных и торговых предприятий. Государственный банк получил новое название – Народный банк (далее – НБ), к которому перешли активы и обязательства частных коммерческих банков РИ. С 1918 г. НБ стал финансировать деятельность российских предприятий и учреждений: первое время они могли получать деньги в новом ГБ под сметы, утвержденные руководством предприятия или

учреждения (интересно, что НБ использовал старый, «царский» устав). В связи с попыткой большевиков отказаться от денег и использовать бартер НБ РСФСР был упразднен в январе 1920 г. [3]. После начала новой экономической политики (далее – НЭП), ГБ был восстановлен (1921 г.). В 1923 г. ГБ получил наименование «ГБ СССР» и приступил к кредитованию промышленных и сельскохозяйственных предприятий, торговых операций. Существенная деталь: выдача кредитов могла осуществляться при условии наличия обеспечения и экономической целесообразности.

Важная особенность деятельности ГБ СССР заключалась в том, что после использования во время НЭПа различных видов кредита, достаточно быстро ГБ перешел к целевому кредитованию, а в октябре 1924 г. составлен первый общий кредитный план ГБ, т. е. ГБ перешел к всеобщему «проектному финансированию» в масштабах всей страны. Надо отметить, что альтернативы не было: необходимость индустриализации определяла потребность в больших объемах финансирования, которое в то время могло быть выполнено только ГБ. Фактически печатались новые деньги, которые использовались для финансирования развития народного хозяйства. Следует отметить, что деятельность ГБ, практически полностью, определялась планами развития народного хозяйства СССР.

В 1930 г. все операции по выдаче краткосрочных кредитов стали осуществляться ГБ. В результате очередной реформы банковской системы СССР, были определены основные функции ГБ: плановое кредитование предприятий, организация денежного обращения и расчетов, кассовое исполнение государственного бюджета и осуществление международных расчетов. С 1960 г. ГБ начал составлять планы кредитования долгосрочных вложений [3].

В период Великой Отечественной войны 1941-1945 гг. ГБ обеспечил кредитование военной промышленности, одновременно продолжая кредитовать другие отрасли хозяйства. После начавшегося в 1942 г. освобождения оккупированных территорий у ГБ возникли новые задачи по кредитованию предприятий: было необходимо обеспечить восстановление предприятий местной промышленности, промысловой кооперации, профинансировать капитальные затраты, связанные с производством продовольствия и товаров широкого потребления.

После завершения войны, начиная с 1945 г., ГБ восстанавливает сеть своих учреждений. В 1949 г. принят новый устав ГБ, который определил функции и операции ГБ на длительную перспективу: ГБ получил статус эмиссионного центра, центра кредитования народного хозяйства, единого расчетного центра и др. Успешное кредитование народного хозяйства ГБ определило высокие темпы развития индустрии: среднегодовые темпы прироста промышленной продукции в пятой пятилетке (1951-1955 гг.) составили 11,4 %, а в шестой (1956-1960 гг.) – 9,2 % [3].

С начала 1970-х гг., в соответствии с постановлением Правительства СССР, начался период развития денежно-кредитных отношений в условиях хозяйственной реформы. Определялась необходимость возвратности кредита, его срочность и целевой характер. Важнейшей обязанностью в этот период времени сотрудников ГБ было изучение экономики и финансов предприятий и отраслей хозяйства, оперативное решение вопросов, связанных с кредитованием.

В июле 1987 г., после начала перестройки, проведена реформа банковской системы России: образованы Внешэкономбанк СССР, Промстройбанк СССР, Жилсоцбанк СССР и Сбербанк СССР [3].

Период 1987-1989 гг. был очень важным для ГБ и всей банковской системы России: в это время осуществлялся переход от идеологии единого банка к децентрализованному управлению банковской деятельностью, было выполнено отделение эмиссионной деятельности от функции кредитования предприятий и населения, начато строительство банковской системы на рыночных условиях.

Анализируя развитие банковской системы России, деятельность ГБ после 1917 г., можно сделать следующие основные выводы:

– с 1921 г. ГБ регулярно предоставлял кредиты промышленным и торговым предприятиям;

– в период НЭПа ГБ осуществлял кредитование МСБ, в 1924 г. перешел к плановому кредитованию народного хозяйства;

– в 1928 г. ГБ начал осуществлять все операции по краткосрочному кредитованию: все советские предприятия получили возможность финансировать текущую деятельность за счет кредитов ГБ;

– в 1931 г. ГБ, помимо исполнения функций, связанных с денежным обращением, перешел к плановому кредитованию советских предприятий и организаций.

Таким образом, можно считать, что после 1917 г. ГБ исполнял функции национального банка развития, а после окончательного перехода к тотальному планированию народного хозяйства, стал исполнять указанные функции регулярно в большом объеме. Важно отметить, что и до, и после 1917 г. ГБ особенно активно реализовывал функции банка развития, как в критических ситуациях, так и с целью стимулирования экономического роста (усиление кредитования промышленных и сельскохозяйственных предприятий в кризис, «спасение» важных предприятий, финансирование экспортной инфраструктуры и т. п.).

Основы методологии регулирования экономикой, денежно-кредитной системы России для обеспечения экономического роста представлены в работах российских специалистов [1; 5]. Экономический рост в государстве, в том числе в России, связан прежде всего с крупными ИП. Практика показывает, что подобные ИП планируются, финансируются и реализуются ИР, в частности банками развития [11; 4]. Деятельность ИР, включая банки развития, требует решение вопросов фондирования, мониторинга текущего состояния денежно-кредитной сферы [2].

В связи с этим Банк России имеет возможность использовать рассмотренный исторический опыт для ускорения экономического роста России: с целью фондирования существующих российских ИР, в частности, Внешэкономбанка, Фонда развития промышленности Российской Федерации, совместно с коммерческими банками может покупать облигации этих ИР [10; 11; 13]. Это позволит перейти к масштабному плановому финансированию новых ИП. Влияние данных операций на макроэкономические показатели, в частности, инфляцию может быть оценено с использованием математических моделей, которые использует Банк России.

Реализация проектного финансирования требует обеспечения эффективного использования ресурсов, контроля над созданием новых основных и оборотных средств. Поэтому опыт международных банков развития будет очень полезен. В частности, отработанные процедуры отбора и сопровождения инвестиционных проектов регулярно используются такими многосторонними банками развития, как Африканский и Азиатский банки: они давно используют т. н. цикл проекта, специальные агентства по реализации инвестиционных проектов [7; 8; 9].

Библиографический список

1. Абрамова, М. А. Бюджетно-налоговые и денежно-кредитные инструменты достижения финансовой стабильности и обеспечения экономического роста: монография. / М.А. Абрамова [и др.]; под ред. М. А. Абрамовой. – М.: Издательство КНОРУС, 2019. – 208 с.
2. Аболихина, Г. А. Деньги, кредит, банки. Денежный и кредитный рынки: учебник и практикум для академического бакалавриата / Г. А. Аболихина [и др.]; под общ. ред. М. А. Абрамовой, Л. С. Александровой. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 436 с.
3. История Банка России. В 2 томах. 1860-2010. Редакционный совет: Г. И. Лунтовский, С. А. Голубев, В. И. Жучков, Б. Б. Моздухов, В. Н. Сменковский, С. В. Татаринов. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2010. – 1 304 с.
4. Матвеевский, С. С. Банки развития как источник экономического роста в России. / С. С. Матвеевский // Современные проблемы и перспективы развития финансовых рынков и банков: монография / коллектив авторов; под ред. Н. Э. Соколинской. – М.: КНОРУС, 2018. – С. 51-53.
5. Абрамова, М. А. Финансовые и денежно-кредитные методы регулирования экономики. Теория и практика: учебник. / Абрамова М. А. [и др.]; под общ. ред. Абрамовой М. А., Гончаренко Л. Н., Маркиной Е. В. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 552 с.
6. Информационный портал РБК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rbc.ru/ (дата обращения: 22.08.2018).
7. Официальный сайт Азиатского банка развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.adb.org/ (дата обращения: 25.08.2018).
8. Официальный сайт Азиатского банка развития. Описание цикла проекта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.adb.org/projects/cycle/ (дата обращения: 25.08.2018).
9. Официальный сайт Африканского банка развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.afdb.org/ (дата обращения: 24.08.2018).
10. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/ (дата обращения: 18.08.2018).

11. Официальный сайт Государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.veb.ru/ (дата обращения: 20.08.2018).
12. Официальный сайт ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ (дата обращения: 26.08.2018).
13. Официальный сайт Фонда развития промышленности Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.frpf.ru / (дата обращения: 23.08.2018).

References

1. Abramova M. A. [et al.]. In M. A. Abramova (ed.) Byudzhetno-nalogovye i denezhno-kreditnye instrumenty dostizheniya finansovoj stabil'nosti i obespecheniya ehkonomicheskogo rosta: monografiya [*Budget-tax and monetary instruments to achieve financial stability and economic growth: monograph*], Moscow: Publishing House KNORUS, 2019, 208 p.
2. Abolikhina G. A. [et al.]. Den'gi, kredit, banki [*Money, credit, banks*]. In Abramova M. A., Aleksandrova L. S. (ed.) Denezhnyj i kreditnyj rynki: uchebnik i praktikum dlya akademicheskogo bakalavriata [*Monetary and credit markets: a textbook and a workshop for academic bachelor's degree*], 2-nd ed., Rev. and additional, Moscow: Publishing House Yurayt, 2018, 436 p.
3. Luntovskij G. I., Golubev S. A., ZHuchkov V. I., Mozduhov B. B., Smenkovskij V. N., Tatarinov S. V. Istoriya Banka Rossii. V 2 tomakh. 1860-2010 [*History of the Bank of Russia. In 2 volumes.1860-2010*], Moscow: Publishing House: Russian Political Encyclopedia (ROSSPEN), 2010, 1 304 p.
4. Matveevskij S. S. Banki razvitiya kak istochnik ekonomicheskogo rosta v Rossii [*Development banks as a source of economic growth in Russia*]. In Sokolinskaya N. E. (ed.). Sovremennye problemy i perspektivy razvitiya finansovykh rynkov i bankov: monografiya [*Modern problems and prospects for the development of financial markets and banks: a monograph*]. Ed. Moscow: KNORUS, 2018. Pp. 51-53.
5. Abramova M. A. [at al.]. In Abramova M. A., Goncharenko L. N., Markina E. V. (eds.) Finansovye i denezhno-kreditnye metody regulirovaniya ekonomiki. Teoriya i praktika: uchebnik [*Financial and monetary methods of regulating the economy. Theory and practice: a textbook*], Moscow: Yurajt Publishing House, 2017, 552 p.
6. Informacionnyj portal RBK [*Information portal of RBC*]. Available at: http://www.rbc.ru/ (accessed 22.08.2018).
7. Oficial'nyj sajt Aziatskij bank razvitiya [*Official site of the Asian Development Bank*]. Available at: http://www.adb.org/ (accessed 25.08.2018).
8. Oficial'nyj sajt Aziatskogo banka razvitiya. Opisanie cikla proekta [*Official site of the Asian Development Bank. Description of the project cycle*]. Available at: http://www.adb.org/projects/cycle/ (accessed 25.08.2018).
9. Oficial'nyj sajt Afrikanskogo banka razvitiya [*Official site of the African Development Bank*]. Available at: http://www.afdb.org/ (accessed 24.08.2018).
10. Oficial'nyj sajt Banka Rossii [*Official site of the Bank of Russia*]. Available at: http://www.cbr.ru/ (accessed 18.08.2018).
11. Oficialnyj sajt Gosudarstvennoy korporacii «Bank razvitiya i vneshneekonomicheskoy deyatelnosti» [*Official website of the State Corporation «Bank for Development and Foreign Economic Affairs (Vnesheconombank)»*]. Available at: http://www.veb.ru/ (accessed 20.08.2018).
12. Oficial'nyj sajt OON [*Official site of the United Nations*]. Available at: http://www.un.org/ (accessed 20.08.2018).
13. Oficial'nyj sajt Fonda razvitiya promyshlennosti Rossijskoj Federacii [*Official site of the Foundation for the Development of Industry of the Russian Federation*]. Available at: http://www.frpf.ru / (accessed 23.08.2018).

УДК 332.87 JEL L97 DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-100-104

Мусинова Нина Николаевна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва
e-mail: *65651951@mail.ru*

ДОРАБОТКА ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ СХЕМ ОБРАЩЕНИЯ С ТВЕРДЫМИ КОММУНАЛЬНЫМИ ОТХОДАМИ: ПОИСК РЕШЕНИЙ

Аннотация. *Твердые коммунальные отходы в составе отходов производства и потребления занимают незначительную долю. Однако объемы их захоронения в России стремительно растут, в то время как во многих государствах они существенно сокращаются. В 2016 г. мониторинг хода реформирования сферы обращения с отходами выявил, что многими субъектами Российской Федерации были нарушены нормативные сроки разработки территориальных схем. В результате принято решение о переносе сроков начала деятельности региональных операторов на 1 января 2019 г. В статье рассмотрены территориальные схемы обращения с твердыми коммунальными отходами на этапе их доработки и предпринята попытка их анализа с позиции соответствия общим принципам реформирования сферы обращения с отходами.*

Ключевые слова: *сфера обращения с отходами, твердые коммунальные отходы, раздельный сбор твердых коммунальных отходов, территориальные схемы обращения с отходами, региональный оператор, зона ответственности регионального оператора.*

Musinova Nina
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow
e-mail: *65651951@mail.ru*

REVISION OF TERRITORIAL SCHEMES OF SOLID MUNICIPAL WASTE MANAGEMENT: SEARCH FOR SOLUTIONS

Abstract. *Solid municipal waste as part of production and consumption waste occupy a small share. However, the volume of their burial in Russia is growing rapidly, while in many countries they are significantly reduced. In 2016, the monitoring of the progress in reforming the sphere of waste management revealed, in particular, that many subjects of the Russian Federation violated the regulatory terms for the development of territorial schemes. In the result the decision on the postponement of the start of activities of the regional operators by 1 January 2019. This article describes the territorial schemes of treatment of solid municipal waste at the stage of their revision and attempts to analyze them from the position of compliance with the General principles of reform of the sphere of waste management.*

Keywords: *scope of waste management, solid municipal waste, separate collection of solid municipal waste, territorial waste management schemes, regional operator, area of responsibility of the regional operator.*

Стратегия экологической безопасности Российской Федерации (далее – РФ) на период до 2025 г. относит к числу внутренних угроз большие объемы отходов производства и потребления, в том числе неразвитость индустрии переработки отходов. На начало 2016 г. общая величина накопленных и учтенных отходов производства и потребления в России составляла примерно 31,5 млрд тонн, а на начало 2017 г. – порядка 40,7 млрд тонн [4].

По оценкам Министерствприродных ресурсов и экологии РФ, величина ежегодного вывоза твердых коммунальных отходов (далее – ТКО) из селитебных (жилых) зон в составе отходов производства и потребления занимала относительно незначительную величину – порядка 1 %. Однако при этом за период 2000-2016 гг. произошло почти удвоение объема вывозимых ТКО. Если в 2000 г. в окружающую среду, то есть на свалки, полигоны и в другие места, было направлено около 144 млн м^3 ТКО, то в 2016 г. – 238,7 млн м^3. Это означает, что пропорционально возрастало не только негативное воздействие на окружающую природную среду, но и увеличивались потери вторичных материальных ресурсов.

Следует отметить, что «за период с 2000 г. по 2015 г. во многих государствах объемы захоронения ТКО сократились в больших масштабах – как по общему тоннажу, так и в расчете на 1 жителя. В таких странах, как Бельгия, Германия и Швеция соответствующие показатели снизились в десятки раз,

© Мусинова Н.Н., 2018

а в Швейцарии в последние годы это захоронение вообще не проводилось. В России произошло увеличение объема захоронений: на полигоны, свалки и аналогичные места размещения поступило в 2014 г. 88,9 %, в 2016 г. – 88,7 % от общего объема вывоза ТКО» [4].

К тому же с проблемами загрязнения окружающей природной среды твердыми отходами население сталкивается практически повсеместно. Нередко безответственное отношение к этим проблемам со стороны исполнительных органов управления – как муниципального, так и регионального уровней – приводит к резонансным конфликтам жителей и власти. Повышенный интерес средств массовой информации вызывают не только проблемы столичного региона и затяжные конфликты вокруг ряда свалок в Подмосковье, но и конфликты вокруг мусорных объектов в разных регионах России. Анализ ситуации в регионах РФ показывает, что поводом для конфликта граждан, владельцев объектов инфраструктуры сферы обращения и чиновников часто становятся имеющиеся и даже только планируемые мощности по складированию и переработке отходов. Жители Тульской области выступили против завоза столичного мусора [6; 11]. В Ярославле коммунисты спорят с правительством области о допустимости импорта мусора из Москвы. В крупнейших городах (Казани, Нижнем Новгороде и др.) активисты протестуют против самой идеи создания мусоросжигательного производства [12]. Примеров множество, их география широка, а причина сложившейся ситуации – неразвитость инфраструктуры сферы обращения с отходами и отсутствие рациональных схем управления обращением с ТКО.

Заметим, что к концу сентября 2016 г. – установленному сроку завершения процесса разработки территориальных схем (далее – ТС) обращения с отходами, в том числе с ТКО, – было утверждено менее половины ТС и региональных программ. По состоянию на 01.01.2017 г. ТС были утверждены в 66 субъектах РФ, а региональные программы – в 38. В этой связи принято решение о переносе срока начала деятельности региональных операторов на 01 января 2019 г. с тем, чтобы к этому времени завершить доработку и утвердить ТС, рассчитать тарифы, выбрать региональных операторов и др. [2].

В настоящее время региональные власти существенно меняют, казалось бы разработанные ТС. Если раньше во многих субъектах РФ планировали выбрать единого оператора по управлению региональной системой обращения с ТКО, то теперь рассматривают и другие варианты. В ряде регионов разрабатывают ТС, основанные на кустовом принципе разделения территории региона и привлечения нескольких операторов, в других – варианты создания специализированной организации в каждом муниципалитете.

При этом учитывают, прежде всего, два фактора. Во-первых, чем выше плотность населения, тем проще осуществлять сбор и транспортировку ТКО, на которую и приходится существенная доля затрат в рамках тарифа. Во-вторых, чем мельче будут зоны деятельности региональных операторов, тем существеннее будет различие в тарифах. Например, по предварительным расчетам в округе Коми Пермского края затраты на тонну перемещения ТКО могут быть почти в три раза выше, чем в среднем по краю, а собираемость средств может оказаться в два раза ниже; затраты на перемещение тонны мусора на западе края – в два раза выше, чем в Перми. Таким образом, в случае разбивки территории региона на несколько зон, возможно, что региональному бюджету придется покрывать часть расходов для тех из них, где будет невысокая численность населения и большие расстояния перемещения ТКО [9].

Органы государственной власти субъектов РФ, отдавая предпочтение вариантам проектов ТС с несколькими зонами ответственности региональных операторов (чаще всего от 3 до 6), надеются тем самым снизить финансовые и правовые риски, которые несет выбор единого оператора. Это объясняется тем, что с 2019 г. оплату услуг по вывозу ТКО будут осуществлять не управляющие компании, а жители напрямую. Предполагается, что плата за вывоз ТКО будет зависеть не от наличных м^2 площади, а от количества проживающих. В переходный период (первые 3 года), как показывает практика, вполне возможно, что собираемость средств не превысит 40-45 % от установленной суммы.

Анализ утвержденных и официально опубликованных ТС субъектов РФ позволяет, как правило, заметить не только отсутствие инновационных сценариев развития переработки ТКО, но и описания технологий переработки отходов. Например, «Территориальная схема обращения с отходами, в том числе с ТКО, на территории Ярославской области» разработана как бы с целью «приукрасить действительность» [3]. В этом документе не предусматривается прорыв в раздельном сборе ТКО в местах их образования в целях их вторичного использования, а намечается минимальный перечень мероприятий, связанный с модернизацией и запуском

сортировочных станций и открытием нового полигона, так как все необходимые инфраструктурные объекты уже имеются и их мощность достаточна. А ведь в данном документе должны найти отражение способы решения тех проблем, которые позволили бы цепочку обращения с отходами в регионе сделать замкнутой – их решением региональные власти должны заниматься как минимум восемь лет.

Отметим, что данная схема утверждена приказом департамента жилищно-коммунального комплекса Ярославской области, а где-то (в других регионах) – распоряжением правительства или губернатора. Необоснованное принижение статуса документа является отражением отношения регионального руководства к данному вопросу. На наш взгляд, статус ТС должен быть определен однозначно на федеральном уровне. Федеральный закон № 89-ФЗ (1, п.4. ст. 13.3) на этот счет устанавливает, что ТС утверждается и корректируется в порядке, установленном Правительством РФ [1]. Остается надеяться, что необходимый документ не заставит себя долго ждать.

Примером инновационного решения проблем в сфере обращения с отходами представляется Ростовская область. Здесь к концу 2018 г. ожидается завершение строительства первого мусороперерабатывающего комплекса. Он будет обслуживать 10 близлежащих муниципальных образований и позволит достичь доли утилизации и обезвреживания ТКО до 60 %. Конечно, на фоне показателей передовых стран доля не очень высока, однако в России он является одним из самых высоких [14]. Подобная практика позволяет четко распределить ответственность и компетенции между уровнями управления и не приведет к фактам, приведенным в некоторых работах других авторов [7; 8].

Особые трудности с разработкой ТС возникают в городах федерального значения. Поскольку закон запрещает захоронение отходов на территории данных субъектов, то требуется координация ТС 2, а иногда и нескольких регионов. Так, Москва и Московская область должны разработать единую ТС. Московская область исчерпала возможности захоронения на своей территории отходов не только Москвы, но также и своих городов. Поэтому, безусловно, ТКО будут вывозиться в регионы, граничащие с Московской областью. Решение этой проблемы оба субъекта РФ видят в строительстве мусоросжигательных заводов (далее – МСЗ). В рамках приоритетного федерального проекта «Чистая страна» запланировано строительство 4 МСЗ в Подмосковье, их запуск запланирован на 2023 г. Подмосковная делегация посетила МСЗ по преобразованию отходов в электроэнергию в городе Люцерн в Швейцарии. В ходе посещения предприятия подмосковной делегации рассказали, что швейцарская система переработки мусора основана на его раздельном сборе. Многоступенчатая очистка дымовых газов гарантирует соблюдение требований швейцарского законодательства по контролю за загрязнением воздуха [10].

Необходимо отметить, что в Европе МСЗ являются последним звеном в замкнутой цепочке обращения с отходами, т. е. то, что нельзя переработать и обезвредить – сжигается, вырабатывая тепловую энергию. Начальное и главное звено в этой цепочке – раздельный сбор ТКО в местах их образования, и переработка.

В Московской области в 2017 г. стартовала пилотная программа по раздельному сбору мусора в 13 муниципалитетах Подмосковья. По заверению губернатора Московской области А. Воробьева, раздельный сбор ТКО 2019 г. будет внедрен на всей территории Московского региона. Однако, на наш взгляд, выполнение этого обещания маловероятно, поскольку для этого должна быть проделана огромная работа по просвещению населения и мотивированию его деятельности в сфере раздельного сбора ТКО. В Германии население приучали к селективному сбору 11 лет, а в Московском регионе в этом направлении делаются лишь первые шаги [5].

В качестве конкретного примера деятельности в области реформирования обращения с ТКО можно отметить работу, проводимую в рамках Движения «РазДельный Сбор» в Санкт-Петербурге. Полученные результаты свидетельствуют, что значительная часть населения города готова сортировать отходы и сдавать вторсырье при условии, что для этого будет создана инфраструктура. В то же время все заготовительные и перерабатывающие организации и предприятия, расположенные в городе и на прилегающей территории, испытывают нехватку вторичного сырья для переработки. Они заинтересованы в получении вторсырья, раздельно собранного в местах образования, поскольку оно более высокого качества и требует меньше затрат на предварительную подготовку нежели ресурсы, отсортированные на мусоросортировочных станциях из смешанных ТКО. Для сбора вторсырья заготовители и переработчики готовы ставить (и уже ставят) на придомовых контейнерных площадках свои накопители, и также готовы вывозить вторсырье в объемах по принципу «чем больше, тем лучше». Однако существующие накопители достаточно дорогие. В результате подобные проекты могут быть реализованы только при условии:

– больших объемов сбора ТКО;
– хорошего качества сортировки таких отходов самими жителями;
– продуманной и удачной логистики;
– выполнения ряда иных факторов и условий [4].

Следовательно, чтобы перейти от локальных и разовых успешных проектов к новой общественной норме население нужно стимулировать, а это должно быть заложено в законодательство.

Наконец, отметим, что строительство МСЗ и их эксплуатация без налаживания раздельного сбора ТКО в местах их образования не принесет ожидаемого эффекта. Если на МСЗ поступает мусор, должным образом неотсортированный, то он полностью не сжигается, а превращается в шлак, и тогда 30 % отправленных на сжигание отходов подлежит захоронению [13]. Кроме того, при сжигании смешанных отходов образуются опасные вещества, вызывающие онкологические заболевания, а зола, оставшаяся после сожжения, является очень токсичной, и проблема ее захоронения становится еще более трудной, чем захоронение самих отходов.

При этом надо понимать, что львиную долю затрат завода составляет дорогой фильтр, который нужно регулярно менять. В Европе все прозрачно и открыто для гражданского контроля, а в России пока ничего подобного не предвидится. Поэтому реализация проектов строительства МСЗ на территории России, по мнению экспертов, не лучший вариант и требует взвешенного подхода.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 24.06.1998 г. № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления» (ред. от 31.12.2017 с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2018). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://clck.ru/E5QNn (дата обращения: 30.07.2018).
2. О механизмах подготовки региональных территориальных схем обращения с отходами: [выступление Министра природных ресурсов и экологии Российской Федерации С. Е. Донского на совещании Президента Российской Федерации В. В. Путина с членами Правительства Российской Федерации 12 апреля 2017 г.]. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://komitet2-21.km.duma.gov.ru/upload/site22/document_news/000/318/082/Bibliodose_k_terskhemam.pdf (дата обращения: 31.08.2018).
3. Об утверждении территориальной схемы обращения с отходами, в том числе с твердыми коммунальными отходами, на территории Ярославской области / Приказ департамента жилищно-коммунального комплекса Ярославской области от 30 декабря 2016 года № 103 // Зарегистрировано в государственно-правовом управлении Правительства Ярославской области 23 января 2017 г. № 07-6705. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.yarregion.ru/depts/dzkh/tmpPages/docs.aspx (дата обращения: 27.07.2018).
4. Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2016 году». – М.: Минприроды России; НИА-Природа, 2017. – 760 с.
5. Карцев, Б. В., Мусинова, Н. Н. Современные проблемы обращения с твердыми коммунальными отходами на региональном уровне // Экономика и предпринимательство. – 2017.– № 9 (ч. 2).– С. 178-181.
6. Кириллова, А. Н., Мусинова, Н. Н. Поиск рациональных подходов к развитию сферы обращения с отходами //Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 9-3 (86). – С. 788-791.
7. Сираждинов, Р. Ж. Без вины виноватые// В сборнике: Государство, власть, управление и право: история и современность. Материалы 8-й Всероссийской научно-практической конференции, 2017. – С. 159-161.
8. Сираждинов, Р. Ж. Экология как поле разрешения конфликта интересов // Муниципальная академия. – 2017. – № 4. – С. 187-190.
9. В Прикамье может появиться несколько «мусорных» операторов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.kommersant.ru/doc/3619887 (дата обращения: 27.08.2018).
10. Делегация Подмосковья ознакомилась с системой переработки мусора в Швейцарии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mosreg.ru/sobytiya/novosti/organy/pravitelstvo/delegaciya-podmoskovya-oznakomilas-s-sistemoi-pererabotki-musora-v-shveicarii (дата обращения: 24.08.2018).
11. Жители Тульской области выступили против завоза столичного мусора. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rosbalt.ru/russia/2018/04/28/1700175.html (дата обращения: 28.08.2018).
12. Мусорный атлас. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:L8cq7U40_yEJ:https://www.kommersant.ru/doc/3600872+&cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ru&client=opera (дата обращения: 17.07.2018).
13. Мусоросжигательный завод в Татарстане. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://inkazan.ru/news/society/25-04-2018/kazan-stanovitsya-musornoy-stolitsey-gossovet-otklonil-zakon-o-perenose-mzs (дата обращения: 25.07.2018).

14. Строительство первого мусороперерабатывающего комплекса началось в Ростовской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://energybase.ru/news/industry/stroitelstvo-pervogo-musoropererabatyvausego-kompleksa-nacalos-v-rostovskoj-ob-2018-05-04 (дата обращения: 04.07.2018).

References

1. Federal'nyj zakon ot 24.06.1998 № 89-FZ «Ob othodah proizvodstva i potrebleniya» (red. ot 31.12.2017 s izm. i dop., vstup. v silu s 01.01.2018) [*Federal law dated 24.06.1998 № 89-FZ (as amended on 31.12.2017) «On wastes of production and consumption» (Rev. and DOP., entry. in force with 01.01.2018)*] Available at: https://clck.ru/E5QNn (accessed 30.07.2018).
2. O mekhanizmakh podgotovki regional'nykh territorial'nykh skhem obrashheniya s otkhodami: Vystuplenie Ministra prirodnykh resursov i ekologii Rossijskoj Federacii S. E. Donskogo na soveshhanii Prezidenta Rossijskoj Federacii V. V. Putina s chlenami Pravitel'stva Rossijskoj Federacii 12 aprelya 2017 g. [*About mechanisms of preparation of regional territorial schemes of the address of the Minister of natural resources and ecology of the Russian Federation S E. Donsky at meeting of the President of the Russian Federation V. V. Putin with members of the Government of the Russian Federation on April 12, 2017*]. Available at: http://komitet2-21.km.duma.gov.ru/upload/site22/document_news/000/318/082/Bibliodose_k_terskhemam.pdf// (accessed 24.04.2017).
3. Ob utverzhdenii territorial'noj skhemy obrashheniya s othodami, v tom chisle s tverdymi kommunal'nymi othodami, na territorii Yaroslavskoj oblasti./ Prikaz departamenta zhilishhno-kommunal'nogo kompleksa Yaroslavskoj oblasti ot 30 dekabrya 2016 goda № 103. Zaregistrirovano v gosudarstvenno-pravovom upravlenii Pravitel'stva Yaroslavskoj oblasti 23 yanvarya 2017 g. № 07-6705 [*About the approval of the territorial scheme of the address with waste, including with solid municipal waste, in the territory of the Yaroslavl region/ Order of the Department of housing and communal complex of the Yaroslavl region dated December 30, 2016 № 103.// Registered in the state legal Department Of the government of the Yaroslavl region on January 23, 2017 N 07-6705*]. Available at: http://www.yarregion.ru/depts/dzkh/tmpPages/docs.aspx (accessed 27.07.2018).
4. Gosudarstvennyj doklad «O sostoyanii i ob okhrane okruzhayushhej sredy Rossijskoj Federacii v 2016 godu» [*State report"on the state and environmental protection of the Russian Federation in 2016*]. M.: Ministry of natural resources of Russia; NIA-Nature, 2017, 760 p.
5. Kartsev B. V., Musinova N. N. Sovremennye problemy obrashheniya s tverdymi kommunalnymi othodami na regional'nom urovne [*Modern problems of solid municipal waste management at the regional level*] // Economika I predprinimatel'stvo [*Economics and entrepreneurship*], 2017, № 9 (part 2), pp. 178-181.
6. Kirillova A. N., Musinova N. N. Poisk racional'nykh podkhodov k razvitiyu sfery obrashheniya s othodami [*Search for rational approaches to the development of waste management*], // Economika I predprinimatelstvo [*Economics and entrepreneurship*], 2017, I. 9-3 (86), pp. 788-791.
7. Sirajdinov R. J. [*Without guilt*] V sbornike: Gosudarstvo, vlast', upravlenie i pravo: istoriya i sovremennost' materialy 8-j Vserossijskoj nauchno-prakticheskoj konferencii [*the book STATE, POWER, MANAGEMENT AND RIGHT: HISTORY AND MODERNITY materials of the 8th all-Russian scientific-practical conference*], 2017, pp. 59-161.
8. Sirajdinov R. J. Ecologiya kak pole razresheniya konflikta interesov [*Ecology as a field of conflict resolution*] // Municipalnaya akademiya [*Municipal Academy*], 2017, I. 4, pp. 187-190.
9. V Prikam'e mozhet poyavit'sya neskol'ko «musornykh» operatorov [*In Prikamye can receive several «junk» operators*] / Available at: https://www.kommersant.ru/doc/3619887 (accessed 27.07.2018).
10. Delegaciya Podmoskov'ya oznakomilas' s sistemoj pererabotki musora v Shvejcarii [*The delegation of the Moscow region got acquainted with the system of garbage processing in Switzerland*]. Available at: http://mosreg.ru/sobytiya/novosti/organy/pravitelstvo/delegaciya-podmoskovya-oznakomilas-s-sistemoi-pererabotki-musora-v-shveicarii (accessed 24.08.2018).
11. Zhiteli Tul'skoj oblasti vystupili protiv zavoza stolichnogo musora [*Residents of the Tula region opposed the import of garbage from the capital*]. Available at: http://www.rosbalt.ru/russia/2018/04/28/1700175.html (accessed 28.08.2018).
12. Musornyj atlas [*Trash the satin*]. Available at: https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:L8cq7U40_yEJ:https://www.kommersant.ru/doc/3600872+&cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ru&client=opera (accessed 17.08.2018).
13. Musoroszhigatel'nyj zavod v Tatarstane [*Incinerator plant in Tatarstan*]. Available at: https://inkazan.ru/news/society/25-04-2018/kazan-stanovitsya-musornoy-stolitsey-gossovet-otklonil-zakon-o-perenose-mzs (accessed 25.08.2018).
14. Stroitel'stvo pervogo musoropererabatyvayushhego kompleksa nachalos' v Rostovskoj oblasti [*Construction of the first waste processing complex began in the Rostov region*]. Available at: https://energybase.ru/news/industry/stroitelstvo-pervogo-musoropererabatyvausego-kompleksa-nacalos-v-rostovskoj-ob-2018-05-04 (accessed 04.07.2018).

УДК 338.242.4 JEL Q13 DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-105-109

Папахчян Инна Арамовна
аспирант, ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина», г. Краснодар
e-mail: *tolmachalex@mail.ru*

Толмачев Алексей Васильевич
д-р экон. наук, ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина», г. Краснодар
e-mail: *tolmachalex@mail.ru*

АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ АГРАРНЫХ СУБЪЕКТОВ

Аннотация. *Приведено авторское системное представление процесса взаимодействия государства и субъектов аграрного производства, дополненное блоком регулирования развития большого, среднего и малого аграрного хозяйствования. Рассматривается методический подход определения экономической эффективности мер государственной поддержки, позволяющий учитывать и использовать в нужном направлении факторы влияния трудно контролируемых бизнесом экзогенных воздействий. Предлагается совершенствовать механизм государственной поддержки, ориентировать расходы бюджетных расходов на формирование конечного результата. Критерии конечного результата предлагается дополнить показателем социального эффекта – числом созданных рабочих мест и дополнительными бюджетными поступлениями.*

Ключевые слова: *агропромышленный комплекс, господдержка, эффективность, производительность, инвестиционное планирование.*

Papakhchyan Inna
Postgraduate student, Kuban State University named after I. T. Trubilin, Krasnodar
e-mail: *tolmachalex@mail.ru*

Tolmachev Aleksey
Doctor of Economic Sciences, Kuban State University named after I. T. Trubilin, Krasnodar
e-mail: *tolmachalex@mail.ru*

REGULATORY ASPECTS OF AGRIBUSINESS ENTITIES DEVELOPMENT

Abstract. *The authors presents the system representation of the process of interaction between the state and the subjects of agricultural production, supplemented by the block of regulation of the development of large, medium and small agricultural farms. The methodical approach of determination of economic efficiency of measures of the state it allows to take into account and use in the right direction the factors of influence of exogenous impacts, which are difficult controlled by business. It is proposed to improve the mechanism of state support, to orient the expenses of budget expenditures on the formation of the final result. The criteria of the final result is proposed to supplement the indicator of social effect – the number of jobs created and additional budget revenues.*

Keywords: *agrocomplex, state support, efficiency, productivity, investment planning.*

Практика показывает, что введенные нашей страной ответные экономические санкции в отношении ведущих стран Запада значительно снизили конкурентное давление импортной продукции на российский внутренний продовольственный рынок, создали в сельском хозяйстве более благоприятные условия для мобилизации внутренних резервов, повышения объемов производства, инновационного развития аграрной отрасли, решения проблем импортозамещения и обеспечения нового уровня продовольственной безопасности страны.

Однако дальнейшее успешное развитие сельского хозяйства сдерживается неравными возможностями крупного, среднего бизнеса и малого хозяйствования, высокими производственными затратами, ценовым диспаритетом, низкой рентабельностью и убыточностью, дефицитом ликвидности активов, значительной стоимостью заемного капитала, высокими рисками его размещения, тяжелым финансовым состоянием большинства сельскохозяйственных производителей. Имеет место высокая зависимость от импорта семян, технологий, слабая материальная и техническая база, низкая активность участников производства в госпрограммах поддержки развития сельского хозяйства из-за их недостаточной проработанности и прозрачности.

Современные природно-климатические и экономические риски в сельском хозяйстве усиливаются политической нестабильностью. Этот фактор серьезно сокращает горизонты инвестиционного планирования, усложняет экономическое положение сельскохозяйственных производителей. Узким местом остаются трудности начального периода ведения аграрного бизнеса и блоки реализации сырья и продовольствия в малом аграрном хозяйствовании [6].

Актуальность нашего исследования подтверждается также тем, что в нашей стране малые субъекты производят до 40 % продукции сельского хозяйства. В 2017 г. в Краснодарском крае они произвели мяса около

© Папахчян И.А., Толмачев А.В., 2018

35 %, молока – 38 %, овощей и картофеля более 67 % и 93 % [7]. Однако при столь важном значении малых форм, выделяется лишь 10 % общего объема господдержки, направляемого в сельское хозяйство. Эта многократная диспропорция стала следствием аграрной политики, она серьезно искажает конкурентную среду, является основной причиной неполной реализации резервов в сегменте малого хозяйствования. Все это сдерживает создание новых рабочих мест, оказывает большое негативное влияние на ключевые блоки кредитования и реализации продукции производств этого уровня [1; 4].

Для преодоления этих отрицательных факторов требуется активизация всей системы государственной поддержки аграрной экономики на основе импортозамещения и ориентированности на экспорт продукции, совершенствования существующих инструментов инвестиционного субсидирования. Наличие проблем в этой системе обусловило необходимость научных исследований в области государственного регулирования процесса развития отечественного сельского хозяйства. Данные обстоятельства определили выбор темы нашего исследования.

Российская практика взаимодействия государства и сельского хозяйства, аспекты управления этой отраслью освещены в работах большого числа ученых-экономистов. Вместе с тем проблема совершенствования государственного регулирования развития сельского хозяйства остается весьма острой. Подтверждая научную и практическую значимость проведенных ранее исследований, отметим, что отдельные их моменты требуют дополнительного уточнения, разработки адресного распределения господдержки в условиях снижения бюджетных возможностей, совершенствования методов оценки эффективности государственного регулирования по конечному результату, определения вектора развития импортозамещения аграрного производства. Эти аспекты послужили основанием постановки цели и формулирования задач нашего исследования.

Целью исследования стали уточнения некоторых методологических положений, разработка предложений, направленных на практику повышения эффективности регулированию развития участников аграрного хозяйствования в современных рыночных условиях. Объектом исследования явилась практическая деятельность и трансформационное взаимодействие федеральных, региональных органов управления и товаропроизводителей в сфере регулирования сельского хозяйства. Предметом исследования послужили методические и практико-ориентированные аспекты управления и госрегулирования развития сельского хозяйства.

Теоретической и методологической основой исследования послужили современная экономическая теория, труды отечественных и зарубежных ученых, публикации отраслевых научно-исследовательских институтов, федеральные и региональные госпрограммные разработки исполнительной власти и органов управления агропромышленного комплекса (далее – АПК) по проблематике государственного регулирования развития сельского хозяйства, рекомендации научных организаций, нормативная и законодательства база РФ и ее субъектов. В процессе исследования использовались методы системно-функционального анализа, монографический, аналитический, динамический, структурно-логический, экономико-статистический, сравнения, группировки, математического моделирования, расчетно-конструктивный, графический, экспертных оценок и др.

Информационно-эмпирическую базу нашего исследования, обеспечившую репрезентативность первичных данных, достоверность, обоснованность выводов и предложений производству, предоставили нормативно-правовые акты, указы и постановления региональных и федеральных органов власти, информационные ресурсы Интернета, отчетность Министерства сельского хозяйства РФ, Росстата, Министерства сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края, Краснодарстата, региональных сельскохозяйственных производителей, материалы региональных, центральных, международных научно-практических конференций по проблематике госрегулирования сельского хозяйства, совещаний, семинаров, данные статей, монографий, других научных изданий, материалы муниципальных, региональных и федеральных программ развития сельского хозяйства, а также аналитические расчеты и данные авторов, полученные в результате исследования [2; 3; 5; 8; 9; 10].

Приращение научного знания можно отметить уточнениями теоретических положений, методическими и практическими рекомендациями, обеспечивающими повышение экономической эффективности регулирования развития субъектов сельского хозяйства. Наиболее значимыми результатами исследования, обладающими элементами научной новизны стало авторское системное представление процесса взаимодействия государства и субъектов аграрного производства, дополненное блоком регулирования развития большого, среднего и малого аграрного хозяйствования, ответственным за соблюдение сбалансированных отраслевых пропорций, в котором государственное регулирование призвано устанавливать относительно

равные конкурентные возможности всем участникам рынка, а государственная поддержка – повышать эффективность госрегулирования конкретных видов производств, включая малые.

Теоретическая значимость исследования заключается в уточнении методического инструментария, улучшения системы государственного регулирования развития субъектов сельского хозяйства в условиях низкой устойчивости национальной экономики, а также в обосновании необходимости использования авторских разработок в качестве теоретической и методической базы создания условий эффективного развития регионального АПК.

По результатам исследования авторы предлагают модельное построение системы взаимодействия государства и субъектов аграрного хозяйствования с блоками инструментов регулирования развития большого, среднего и малого аграрного хозяйствования, ответственными за соблюдение баланса отраслевых пропорций, в которых государственное регулирование призвано обеспечивать равные конкурентные возможности для всех участников рынка, а господдержка – повышать эффективность регулирования по участникам большого, среднего и малого хозяйствования. Отсутствие разграничений между понятиями госрегулирования, аграрной политики, госуправления, господдержки значительно затрудняет конкретизацию, координирование практической реализации разработок ученых, направленных на совершенствование регулирование развития агропромышленного сектора экономики. Зачастую данные определения применяют в качестве синонимов или используют без применения основных различий по областям приложения и принципам согласования по рассматриваемым факторам.

В основе схем госрегулирования применяют инструменты экономического механизма АПК, наиболее часто таковым выступает инструмент ценообразования в качестве основного механизма образования доходных статей, которые призваны определять уровни эквивалентности межотраслевых обменов, пропорций. Сюда же следует отнести существующую систему налогообложения, бюджетное финансирование, другие элементы которые составляют основу финансовых и кредитных возможностей. Кроме того, дополняя экономическое воздействие, они предполагают использование административных и правовых инструментов.

Практика редко разграничивает дефиниции господдержки и госрегулирования, чаще всего их отождествляют. Важно понимать, что госрегулирование призвано устанавливать принципы экономического поведения субъектов хозяйствования. Задачей государственного регулирования является предоставление, формирование конкурентной среды с относительно равными возможностями участникам большого, среднего бизнеса и малого хозяйствования. При этом особое внимание следует уделять малым субъектам хозяйствования, создавая им условия для их дальнейшего экономического роста. Господдержка аграрного сектора призвана повышать эффективность государственного регулирования по конкретным видам отраслевой деятельности АПК с включением в этот перечень малых участников производства.

Таким образом, инструменты господдержки выступает составной часть процесса государственного регулирования (контроля, воздействия), они представляют совокупность экономических и административных воздействий, направленных на стимулирование более проблемных отраслей, сельхозпроизводств, предприятий. Кроме того, инструменты такой государственной поддержки не оказывают влияния на сложившиеся основы экономических механизмов отраслевых обменов и взаимодействий. В этом случае, как правило, остаются неизменными базовые правила формирования доходных возможностей. Господдержка призвана преодолевать трудности начала хозяйствования, улучшать возможности адаптирования к внешней экономической среде, создавать условия для ведения простого и расширенного воспроизводства.

Отметим также, что передовые технологичные организации отличаются от средних по развитию относительно высокой производительностью. Исходя из этого, производственный потенциал и уровень эффективности его использования будут некорректно оцениваться на основе такой усредненной базы. Мы рассматриваем субсидии как стимулирующий, дополнительный фактор бизнеса. Добавочный прирост факториального признака выше определенной планки в соответствии с законом предельной эффективности снижает общую эффективность производственного процесса.

Остановимся на некоторых положениях, которые являются дискуссионными. Субсидии выступают трансфером, выделяемым хозяйствующему субъекту для целей дофинансирования его расходных статей. После этого они переходят в средства производства, целями финансирования которых они являлись. В связи с этим прямая поддержка участников аграрного производства может рассматриваться как дополнительное или вспомогательное финансирование, направленное на формирование оптимальной структуры производственных ресурсов. При этом следует учитывать, что каждый из факторов производства имеет свой «уровень

эффективности» трансформирования своего влияния на выпуск продукции и другие конечные показатели бизнеса. Таким образом, влияние на эффективность господдержки можно мониторить по весу таких инициированных структурных перемен в росте производства. Влияние субсидий на рост производства агрегировать в одну величину, по нашему мнению, некорректно, так как на процесс их эффективности оказывают влияние ресурсная направленность, технологические и производственные возможности сельскохохяйственных организаций.

Помощь товаропроизводителям должна способствовать росту эффективности применения новых технологий, снижению энергетической и ресурсной емкости. Государственная поддержка призвана повышать конкурентоспособность по себестоимости и уровню качества продукции посредством развития технико-технологической базы сельского хозяйства. В таких случаях говорят о повышении устойчивости отраслевого развития и конкурентоспособности отечественного производства. Такое влияние находит отражение в динамике показателя общего производства, направленного на оценку изменений в объемах выпусков, которые часто объясняются ростом производства предельных продуктов.

Большинство научных работ рассматривают субсидии производству в качестве детерминанта эффективности или определенного вида ресурса. Наш методический подход расценивает субсидии как источник капитала, который принимает активное участие в сфере производства, трансформируясь в различные средства и факторы производства. Принятые нами в процессе исследования теоретические допущения позволили разработать и предложить методику оценки эффективности мер государственной поддержки, не вступающую в противоречие с основными положениями микроэкономической теории. Методика позволяет дать оценку эффективности и приоритетности направлениям государственной поддержки сельскохозяйственных производителей. Кроме того, на методическом уровне она учитывает критериальные аспекты категории «экономическая эффективность мер государственной поддержки». Она способна значительно нивелировать факторы влияния неконтролируемых бизнесом экзогенных воздействий на технологии агропромышленного производства, дает возможность учитывать его результаты и трансфертную эффективность технологической цепи производства.

Суммируя полученную в результате исследования информацию, констатируем, что смешивание дефиниций «господдержка» и «госрегулирование» затрудняет несогласованную практическую реализацию научных разработок по совершенствованию функционирования сельского хозяйства. Часто эти понятия используют как синонимы без уточнения различий, особенностей применения и принципов взаимодействия. Представление процесса взаимодействия государства и субъектов аграрного производства следует дополнить блоком специализации, равновесия и эквивалентности, который должен нести ответственность за процесс соблюдения сбалансированного межотраслевого обмена и пропорционального развития большого, среднего бизнеса и малого хозяйствования. При этом государственное регулирование призвано устанавливать относительно равные конкурентные возможности всем участникам рынка, а государственная поддержка – повышать эффективность госрегулирования конкретных видов производств, включая малые.

Основу специфики госрегулирования сельского хозяйства определяют формы собственности на землю, выступающей главным ресурсом производства. Под формой госрегулирования мы понимаем систему управления со всей совокупностью возможностей внешнего инструментального регулирования, включая использование административного ресурса, нормативной базы, рычагов воздействия, стандартов и других мер влияния государства. Под инструментами госрегулирования сельского хозяйства мы понимаем систему методов, способов, средств практической реализации регулирующего воздействия на экономическую систему, используемых госорганами управления.

С учетом современных требований, государственное регулирование сельского хозяйства сегодня осуществляется предоставлением несвязанной поддержки в растениеводстве в расчете на 1 га сельхозугодий, в животноводстве – частичным возмещением производственных затрат, а также частичным субсидированием кредитных ставок по инвестиционным кредитам. В таких условиях уровень экономической эффективности использования госсубсидий в отраслевых производственных процессах сельского хозяйства лучше определять отношением прироста прибыли к объему полученной господдержки. По нашему мнению, влияние субсидий на рост производства агрегировать в одну величину, некорректно, так как на эффективность их применения оказывает влияние ресурсная направленность, технологические и производственные возможности сельскохозяйственных организаций. Кроме того, результативность инструментов поддержки должна определяться с учетом воздействия налоговой нагрузки.

Библиографический список

1. Авдеева, И. Л. Экономика регионов: тенденции развития / И. Л. Авдеева, И. Г. Акчурина, Е. С. Алехина [и др.]. – Воронеж: ВГПУ, 2013. – 329 с.
2. О ходе и результатах реализации в 2016 г. Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы. Национальный доклад. – М.: МСХ РФ, 2017. – 243 с.
3. Сельское хозяйство Краснодарского края. Статистический сборник. – Краснодар: Краснодарстат, 2017. – 234 с.
4. Тимонова, И. И. Исчисление уровня государственной поддержки производителей молока // Экономист, 2009. – № 5. – С. 93-97.
5. Толмачев, А. В. Развитие региональной аграрной экономики и роль малого хозяйствования / А. В. Толмачев, И. А. Папахчян, Р. Н. Лисовская // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2015. – № 111. – С. 776-792.
6. Тубалец, А. А. Особенности развития и регулирования субъектов малых форм хозяйствования в АПК / А. А. Тубалец, Р. Н. Лисовская // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2012. – № 84. – С. 703-717.
7. Официальный сайт министерства сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.dsh.krasnodar.ru (дата обращения: 27.05.2018).
8. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gp.specagro.ru/region/4052/2/31/12/2016 (дата обращения: 15.07.2018).
9. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/ (дата обращения: 17.07.2018).
10. Российские реформы в цифрах и фактах. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://russianpulse.ru/ (дата обращения: 20.07.2018).

References

1. Avdeeva, I. L. Ekonomika regionov: tendencii razvitiya [*Regional economy: development trends*], Voronezh: VGPU, 2013, p. 329.
2. O khode i rezul'tatakh realizacii v 2016 g. Gosudarstvennoj programmy razvitiya sel'skogo khozyajstva i regulirovaniya rynkov sel'skokhozyajstvennoj produkcii, syr'ya i prodovol'stviya na 2013-2020 gody [*On the progress and results of the implementation in 2016 of the State program for the development of agriculture and regulation of markets for agricultural products, raw materials and food for 2013-2020*]. Nacional'nyj doklad [*National report*], M.: MSH RF, 2017, 243 p.
3. Sel'skoe khozyajstvo Krasnodarskogo kraya. Statisticheskij sbornik [*Agriculture of Krasnodar region. Statistical compendium*], Krasnodar: Krasnodarstat, 2017, 234 p.
4. Timonova, I. I. Ischislenie urovnya gosudarstvennoj podderzhki proizvoditelej moloka [*Calculation of the level of state support for milk producers*], Ekonomist, 2009, I. 5, pp. 93-97.
5. Tolmachev, A. V. Razvitie regional'noj agrarnoj ekonomiki i rol' malogo khozyajstvovaniya [*Development of regional agricultural economy and the role of small farming*]. Politematicheskij setevoj elektronnyj nauchnyj zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta, 2015, I. 111, pp. 776-792.
6. Tubalec, A. A. Osobennosti razvitiya i regulirovaniya sub"ektov malykh form khozyaj-stvovaniya v APK [*Features of development and regulation of subjects of small forms of management in agriculture*]. Politematicheskij setevoj elektronnyj nauchnyj zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta, 2012, I. 84, pp. 703-717.
7. Oficial'nyj sajt ministerstva sel'skogo khozyajstva i pererabatyvayushhej promyshlennosti Krasnodarskogo kraya [*Official website of the Ministry of agriculture and processing industry of Krasnodar region*]. Available at: http://www.dsh.krasnodar.ru (accessed 27.05.2018).
8. Oficial'nyj sajt Ministerstva sel'skogo khozyajstva Rossijskoj Federacii [*Official website of the Ministry of Agriculture of the Russian Federation*]. Available at: http://www.gp.specagro.ru/region/4052/2/31/12/2016 (accessed 15.07.2018).
9. Oficial'nyj sajt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki RF [*Official website of the Federal state statistics service of the Russian Federation*]. Available at: http:// www.gks.ru/ (accessed 17.07.2018).
10. Rossijskie reformy v cifrakh i faktakh [*Russian reforms in facts and figures*]. Available at: http://russianpulse.ru/ (accessed 20.07.2018).

УДК 334.012.35:629.331-027.45 JEL L52 DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-110-117

Савин Алексей Викторович
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *savinguu@yandex.ru*

ДОМИНАНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ С УЧАСТИЕМ ГОСУДАРСТВА В КАПИТАЛЕ: ХРОНИКИ «АВТОВАЗА»

Аннотация. *Рассматрены меры и мероприятия российского государства, направленные на обеспечение экономической безопасности ПАО «АвтоВАЗ». Приведен обзор итогов финансово-хозяйственной деятельности российского автоконцерна за период 2007-2017 гг. Сделан вывод о результативности и эффективности действий собственников компании, направленных на защиту ее интересов от внешних и внутренних угроз, проведена общая оценка правильности выбранной стратегии развития, а также уточнены необходимые условия для ее реализации.*

Ключевые слова: *АвтоВАЗ, автомобиль, угрозы, экономическая безопасность организации, государственная помощь, альянс Renault-Nissan.*

Savin Alexej
Candidate of Economic Sciences, State University of Management, Moscow
e-mail: *savinguu@yandex.ru*

ECONOMIC SECURITY DOMINANTS OF THE RUSSIAN INDUSTRIAL ORGANIZATIONS WITH PARTICIPATION OF STATE IN CAPITAL: CHRONICLES OF AVTOVAZ

Abstract. *The measures and measures of the Russian state aimed at ensuring economic security of PJSC AvtoVAZ have been examined. The review of the results of financial and economic activities of the Russian auto concern for the period 2007-2017 is given. Conclusions are drawn about the effectiveness and effectiveness of the actions of the owners of the company aimed at protecting its interests from external and internal threats, an overall assessment of the correctness of the chosen development strategy has been made, and the necessary conditions for its implementation have been clarified.*

Keywords: *PJSC AvtoVAZ, car, threats, economic security of the organization, state aid, alliance «Renault-Nissan».*

Доклад Федеральной антимонопольной службы «О состоянии конкуренции в Российской Федерации за 2016 год» обрисовал тенденцию роста участия государства в экономике России на протяжении последних 20 лет. В современных условиях, по экспертным оценкам, она может уже быть выше 60-70 % [9]. Подобное значение данного параметра дает основание для характеристики российского экономического строя как государственно-монополистического капитализма. Таким образом, многочисленные российские экономические реформы 90-х г. XX в., направленные на уход государства из экономики, обращены вспять логикой развития народного хозяйства.

От уровня развития национального машиностроения зависит индустриальная мощь страны. В России в силу ряда обстоятельств, среди которых инвестиционная пауза 1990-х г. и мощная экспансия иностранных промышленников на отечественный рынок, российские производители машин и оборудования прошли проверку на выживаемость. Экономическая безопасность организаций реального сектора экономики была под дамокловым мечом разнообразных угроз, наиболее значимой из которых была опасность сжатия объема платежеспособного спроса на продукцию. Некоторые отрасли, такие как, например авиастроение, судостроение и станкостроение, фактически перешли от промышленного производства к ремесленному, так как объемы выработки продукции к середине 2000-х г. составляли исчезающе малые величины. Как бы не было сложно индустриальным промышленным гигантам, практически все они, за редким исключением, смогли выжить. Участь небольших и средних предприятий была трагической – в своем подавляющем большинстве они стали банкротами.

© Савин А.В., 2018

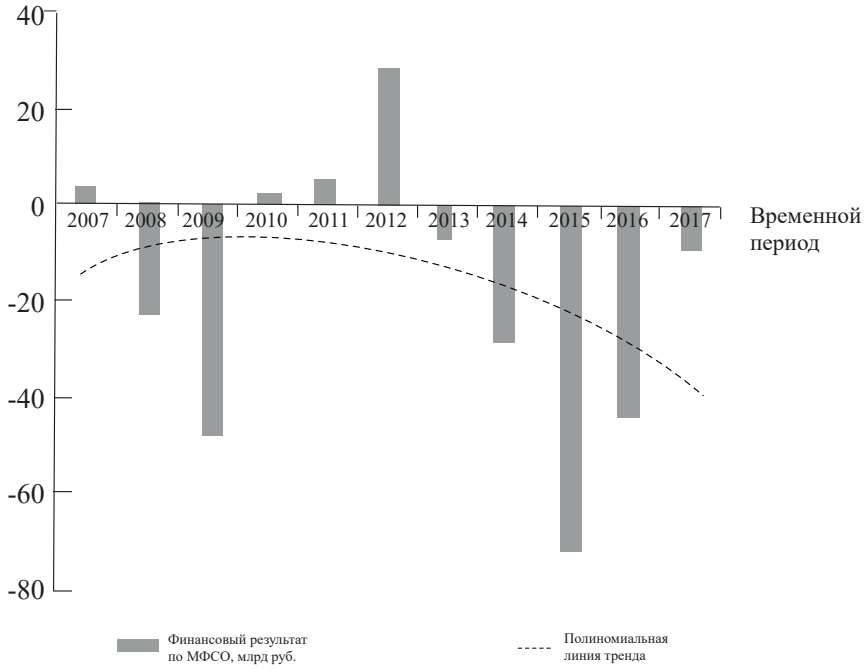
В новейшей российской истории одиозный ореол вокруг своего имени приобрел ПАО «АвтоВАЗ» (далее – АвтоВАЗ). Его представляли как последний бастион советской промышленности, которая закостенела и отстала в своем развитии от зарубежных конкурентов если не навсегда, то на десятилетия. Несопоставимыми выглядят модели ВАЗ 2104 или ВАЗ 2107, которые были разработаны в конце 1970-х г., и новейшая продукция германских концернов BMW, Volkswagen и Daimler – производителя марки Mercedes-Benz. Еще более удручающим является то, что автомобили, произведенные этими компаниями даже 10-15 лет назад, по уровню надежности и комфорта безусловно превосходили новые машины, которые выезжали с конвейера АвтоВАЗа.

В начале 1990-х г. в России была либерализована внешнеэкономическая деятельность, результатом чего стал приток товаров со всего света. Особенно активно через границу в направлении Российской Федерации (далее – РФ) перемещались подержанные автомобили из Америки, Европы и Азии. Россия выступила пылесосом для автохлама, который не проходил технический контроль на предмет соблюдения норм природоохранного законодательства и требовал средств на его утилизацию. Для защиты национальных автопроизводителей правительство страны планомерно повышало пошлины на ввоз иномарок. Данная мера приводила к консервации ситуации в российском автопроме, однако с появлением иностранных автосборочных предприятий в России и установлением режима промышленной сборки положение в автоиндустрии радикально поменялось, а рыночная доля АвтоВАЗа стала неуклонно уменьшаться. После финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг. деятельность компании обрела второе дыхание – масштабы производства вернулись к значениям проектной мощности. Затем началась стагнация в российской экономике, и последовали четыре года непрерывного падения авторынка новых автомобилей в 2013-2016 гг. и только в 2017 г. наметился его рост.

Современный АвтоВАЗ совсем не похож на ту компанию, которой он был до прихода иностранных собственников. В 2012 г. владельцем контрольного пакета акций АвтоВАЗа стал франко-японский альянс Renault-Nissan, который выступил технологическим и финансовым донором предприятия. Чтобы решиться на этот шаг у Renault ушло 4 года – именно столько прошло с начала участия этой компании в капитале АвтоВАЗа. Благодаря интеграции с зарубежными партнерами разработаны новые модели автомобилей, такие как Largus, Granta, Vesta, Xray, а также налажено их серийное производство. Кроме того, на предприятии было организовано производство Renault Logan и Datsun. Менеджмент АвтоВАЗа смог добиться значительного роста производительности труда благодаря сокращению и перераспределению персонала. Штат компании сокращен более чем в 2 раза с 75 тыс. чел. до 36 тыс. чел. Стабильно и эффективно функционирует товаропроводящая сеть автоконцерна, которая полностью покрыла территорию РФ, кроме того есть и поставки автомобилей на экспорт. Рыночная доля АвтоВАЗа выросла 20 %. Однако все эти достижения теряют свою значимость на фоне итогового финансового результата (см. рис. 1), который на протяжении последних лет стабильно отрицателен, и только в первом квартале 2018 г. АвтоВАЗ показал прибыль [18].

Основной причиной убытков АвтоВАЗа в 2015-2016 гг. в большей стал отрицательный эффект масштаба, так как объем произведенных автомашин сократился вдвое. Автомобиль – товар длительного пользования и в кризисные годы покупатель откладывает его приобретение на будущее, когда прояснится ситуация с его потенциальными доходами и расходами. Кроме того, из года в год в России увеличивается стоимость владения автомобилем, в которую включают затраты на горюче-смазочные материалы, техническое обслуживание, страхование, налог на автотранспортное средство, затраты на парковку, а также такой показатель как обесценивание автомобиля. В среднем автомашина класса В, как только покидает автосалон, дешевеет на 28 % [12]. В настоящее время интенсивно развиваются альтернативные способы передвижения, такие как каршеринг, райдшеринг (совместное использование находящейся в частной собственности автомашины при помощи интернет-сервисов поиска попутчиков) и особенно такси. Все вышеперечисленное вместе с относительной непрестижностью марки Lada приводит к уменьшению объема продаж АвтоВАЗа.

Причины увеличения убытков в 2015 г.: рост стоимости комплектующих, падение курса рубля на 33 %, рост процентных ставок банков, а также бухгалтерские списания и расходы на реструктуризацию бизнеса в размере 42,1 млрд руб. [4]. Аудитор АвтоВАЗа усомнился в наличии у него способности непрерывно осуществлять свою деятельность, а это ключевой риск для любой промышленной организации.



Источник: [18]

Рис. 1. Финансовые результаты ПАО «АвтоВАЗ» в 2007-2017 гг.

С целью покрытия убытков компании российское государство из года в год выделяет ему помощь, измеряемое десятками миллиардов рублей. В 2009-2010 гг. государственная помощь АвтоВАЗа по оценке первого вице-премьера И. Шувалова составила 70 млрд руб. [4]. Во времена Советского Союза, напротив, предприятие давало государству прибыль в колоссальных размерах, так как при себестоимости модели ВАЗ 2101 в 1,5 тыс. руб. в 1970-1985 гг., его цена для потребителя была от 6 до 9 тыс. руб., такую систему цен в советском государстве сформировал Госплан [15]. При объемах годового производства в сотни тыс. шт. получаем миллиардные прибыли для бюджета государства. Однако с течением времени предприятие из «дойной коровы» превратилось в «белого слона» российской промышленности, содержание которого не приводит к получению выгоды.

АвтоВАЗ приобрел еще один неблагозвучный эпитет – «черная дыра» российской экономики, в которой бесследно исчезают средства, выделяемые государством. Стоит отметить, что в конце 2014 г. произошло событие, которое свидетельствует об уместности применения термина «кротовая нора» в отношении компании. В астрофизике кротовой норой называют туннель между двумя точками в пространстве, заполненный материей с отрицательной плотностью энергии, что позволяет ему не схлопываться [16]. Плотность энергии со знаком минус приводит к появлению вещества с отрицательной массой. По состоянию на 31.12.2014 г. собственный капитал АвтоВАЗа стал отрицательным, т. е. акционеры компании оказались должны сами себе. Налицо формирование «кротовой норы». В теории, отрицательный собственный капитал означает, что владельцы компании утратили возможность принимать решения в собственных интересах. На практике, в случае с АвтоВАЗом, из-за того, что в числе акционеров предприятия российское государство и международный концерн, то переход контроля над компанией не состоялся. АвтоВАЗ – крупнейший потребитель ресурсов. Исходя из норм расхода и производственной программы на текущий год, каждый месяц автоконцерн потребляет несколько десятков тыс. тонн стали, более сотни тыс. шт. автошин, несколько десятков тыс. кв. м. автостекла и многие другие материалы и комплектующие. Треть поставок закрывает импорт [18]. Сотрудничество с АвтоВАЗом для всех сторон крайне выгодно.

В свою очередь совокупный сальдированный итог финансово-хозяйственной деятельности ПАО «АвтоВАЗ» за период 2007-2017 гг. составил 192 млрд руб. убытка [18]. Для подавляющего большинства промышленных организаций такие финансовые пробоины привели бы к неминуемому банкротству. Мировой финансово-экономический кризис 2008-2009 гг. заставил пройти через такую процедуру даже американский

автогигант «Дженерал Моторз» [20], но менеджменту АвтоВАЗа удавалось обеспечивать защиту интересов компании от угроз. Российское правительство отдавало себе отчет, что создание ситуации, подобной социальному взрыву в г. Пикалево, недопустимо, и поэтому нужно было найти средства на покрытие убытков этого автоконцерна и продолжение его деятельности. Иначе, до половины жителей г. Тольятти, а именно такое число людей в то время составляли сотрудники компании с учетом членов их семей, остались бы без средств к существованию с туманными перспективами на трудоустройство, а страна утратила бы национальное автомобилестроение, что серьезно подорвало бы позиции России как мирового лидера.

Не вызывают удивления убытки в периоды проседания автомобильного рынка в 2009 г. и 2014-2015 гг., но объяснить отрицательный финансовый результат в сверхблагополучном для российской промышленности 2008 г., когда АвтоВАЗ находился на пределе собственных производственных возможностей и уровень продаж продукции был максимальным, весьма сложно.

В сентябре 2017 г. компания Nissan вышла из капитала АвтоВАЗа, перепродав свой пакет акций партнеру по альянсу – компании Renault. Очевидной причиной такого демарша является усталость менеджмента японского автоконцерна от хронической убыточности российского автогиганта. Глобальное партнерство Renault и Nissan не выдержало российских реалий. Возможно для удержания своего компаньона от других действий руководство Renault сосредоточило все усилия на том, чтобы АвтоВАЗ уже в 2018 г. стал прибыльным, чего и удалось достичь в первом квартале.

В любом промышленном бизнесе важную роль играет эффект масштаба производства. Чтобы быть прибыльным АвтоВАЗу необходимо производить и продавать 350 тыс. автомобилей в год [17]. На 2018 г. стоит именно такая цель. Выход на операционную самоокупаемость не решит проблему накопленных долгов. Для удовлетворения требования кредиторов необходимы либо производственные усилия по кратному увеличению объема выпуска продукции, либо финансово-юридическая операция по конвертации долгов в акции компании.

АвтоВАЗ – зеркало, в котором отражаются проблемы российского промышленного бизнеса. Падение объемов производства у компании отражает общее сжатие платежеспособного спроса в России. Личный автомобиль – непреложное условие комфортной жизни в РФ по причине значительных расстояний и монопольного поведения компаний-операторов других видов транспорта.

Российское государство в целях обеспечения экономической безопасности АвтоВАЗа систематически осуществляло комплекс мероприятий, в составе которых доминировали:

1. Создание преференций (планомерное повышение ввозных пошлин на иномарки).
2. Сдерживание роста тарифов на электроэнергию и энергоресурсы.
3. Госзаказ на автомобили.
4. Не препятствование банкротству конкурентов (ОАО «Москвич», ОАО «ИжАвто»).
5. Кредитование из средств госбанков.

Радение государства за АвтоВАЗ объясняется социально-экономическими и технологическими эффектами:

1. Сохранение примерно 300-800 тыс. рабочих мест в масштабах РФ (из расчета 36-100 тыс. чел. на самом предприятии в разное время и 7-8 сотрудников у смежников, приходящихся на одно рабочее место на АвтоВАЗе [10].
2. Значительный поток налогов от предприятия.
3. Предотвращение социального взрыва в г. Тольятти, Самарской области и в регионах присутствия смежников АвтоВАЗа.
4. Сохранение национальных компетенций автопроизводства.
5. Доступный по цене и ремонтопригодный народный автомобиль.

Кризис 2009 г. стал испытанием на жизнеспособность АвтоВАЗа, только благодаря финансовой помощи российского правительства удалось сохранить предприятие. Реанимационные меры государства были весьма масштабными и разнообразными (табл. 1). В 2015-2016 гг. также потребовались срочные государственные вливания.

Помимо прямых мер были и косвенные меры господдержки российского автопрома, которая заключалась в субсидировании процентных ставок по автокредитам, а также организовывались программы льготного лизинга и обновления парка, суммарно на эти три направления только в 2017 г. государство потратило 17 млрд руб. [1].

Таким образом, государственная помощь АвтоВАЗу в 2009-2016 гг. вопреки существующим стереотипам не была потрачена впустую на покрытие ущерба от бесхозяйственности, она позволила выйти предприятию на новый уровень развития, благодаря своевременным усилиям по защите экономической безопасности организации.

Основным конкурентным преимуществом АвтоВАЗа было то, что он производил народный автомобиль. Еще в 2011 г. в товарной линейке компании присутствовали модели ВАЗ 2104 и ВАЗ 2107, так называемая вазовская классика. Ее вклад в доходы предприятия был значителен, т. к. суммарно эти две модели в натуральном выражении составляют 19,5 % в общем выпуске. В 2011 г. средневзвешенная цена на новые ВАЗ 2104 составляла 200 тыс. руб., по обменному курсу на тот момент это 6,8 тыс. долл. США, а цена на ВАЗ 2107 была несколько меньше [19]. Ни один зарубежный производитель не мог предложить аналогичный по характеристикам автомобиль по такой цене, поэтому вазовская продукции конкурировала с подержанными автомобилями иностранных марок бюджетного класса.

Таблица 1

Прямая господдержка ПАО «АвтоВАЗ»

Момент принятия решения правительством РФ о выделении средств	**Время поступления средств на завод**	**Сумма помощи, млрд руб.**	**Вид помощи**	**Основание**	**Источник информации**
2009 г. март	2009 г. с июня	25	беспроцентная ссуда сроком на 1 год	погашение долгов перед кредиторами (госбанками, поставщиками)	[2, 4, 13, 14]
2009 г. декабрь	2010 г. с февраля	12	беспроцентная ссуда	погашение долгов перед кредиторами	[4, 5]
2009 г. декабрь	2010 г. апрель-май	28	кредит	рефинансирование кредитов и займов	[4, 13]
2010 г. ноябрь	2010 г. ноябрь	10	ссуда	на обновление модельного ряда, создание новых рабочих мест	[6, 8, 13]
2015 г.	2015 г.	12,3	ссуда	погашение долгов перед кредиторами	[7]
2016 г.	2016 г.	13,2	ссуда	погашение долгов перед кредиторами	[7]
2016 г. июнь	на текущий момент операция не осуществлена	20	списание «Ростехом» долга	компенсация убытков	[3]

Составлено автором по материалам исследования

В 2012 г. началось обновление модельного ряда, от классики постепенно отказались, и появился ряд новых моделей, но философия бизнеса оставалась прежней – производить самые дешевые автомашины. Однако период стагнации в российской экономике в 2015-2017 гг. привел к тому, что самые недорогие автомобили перестали быть доступными представителям целевой аудитории АвтоВАЗа. Старая модель накопления средств на приобретение автомобиля перестала работать. В прежнем варианте среднестатистический россиянин откладывал от зарплаты 5-7 тыс. руб. и за 3 года, а возможно и раньше, при условии реализации автолюбителем старого автомобиля, который был в его пользовании, накапливалась необходимая сумма на приобретение новой машины. Удорожание стоимости жизни и не растущие доходы сделали невозможной работу прежнего механизма накопления средств.

С приходом на АвтоВАЗ альянса Renault-Nissan значительно улучшилось качество продукции. Снижение нареканий со стороны покупателей достигнуто как за счет улучшения качества используемых автокомпонентов, так и за счет повышения качества сборки машин. За этот прогресс пришлось заплатить высокую цену, стоимость компонентов существенно выросла, так как произошла замена отечественных комплектующих на импортные. Отставка Бу Андерссона, президента-генерального директора АвтоВАЗа в 2014-2016 гг., была вызвана его решением о перенесении центра прибыли с АвтоВАЗА к его зарубежным поставщикам. Такие действия привели к рекордным убыткам и поставили на грань банкротства российских смежников предприятия.

Высокие темпы выбытия персонала также не устроили руководство Ростеха – российского собственника автоконцерна. Только за 3 последних года численность работников АвтоВАЗа сократилась на 29 %, с 51 629 чел. до 36 456 чел. по состоянию на 31 марта 2018 г., такое высвобождение сотрудников объясняется появлением избыточного персонала после 30 % падения объемов продаж в 2015 г. и целевыми ориентирами менеджмента компании в отношении уровня производительности труда [18]. АвтоВАЗ все еще значительно отстает от зарубежных компаний в плане эффективности использования трудовых ресурсов. Российский бизнес должен стремиться к оптимизации своей деятельности, обеспечивая собственную экономическую безопасность, но не ценой социального благополучия в регионах своего присутствия.

В работе [11, с. 39] отмечается, «что благодаря освоению стратегии антикризисного управления фирмы имеют реальные возможности выстоять в конкурентной борьбе, сформировать новые конкурентные преимущества, создать основу долгосрочной эффективной деятельности». Все эти положения верны и в случае с АвтоВаЗом, но причины затяжного кризиса компании на данном этапе следует искать уже не внутри предприятия, а вовне. Антикризисная стратегия, которой придерживаются акционеры, должна привести к успеху, но только при условии макроэкономического оздоровления всего народно-хозяйственного комплекса России.

Библиографический список

1. АвтоВАЗ обратил в убыток всю полученную от государства помощь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.finanz.ru/novosti/aktsii/avtovaz-obratil-v-ubytok-vsyu-poluchennuyu-ot-gosudarstva-pomoshch-1015925184 (дата обращения 25.07.2018).
2. АвтоВАЗ получит 25 миллиардов рублей после 10 мая [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://motor.ru/news/autovazhelp-30-03-2009.htm (дата обращения 25.07.2018).
3. АвтоВАЗу простили 20 миллиардов долга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://auto.vesti.ru/news/show/news_id/661262/ccl_id/22/ (дата обращения 25.07.2018).
4. Асанкин, Р., Лукина, О., Нетреба, П., Милюкова, Я. Приехали: как акционеры будут спасать крупнейший российский автозавод. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rbc.ru/business/12/02/2016/56bddf789a7947d79a401fb6/ (дата обращения 03.08.2018).
5. В. Путин распорядился выделить АВТОВАЗУ 12 млрд руб. госпомощи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rbc.ru/economics/11/12/2009/5703d83e9a7947733180d25a (дата обращения 05.08.2018).
6. Господдержку в 10 млрд руб «АвтоВАЗ» получит как заем или допэмиссию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ria.ru/company/20101102/291807518.html (дата обращения 25.06.2018).
7. Государство вновь поддержит АвтоВАЗ миллиардом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://auto.vesti.ru/news/show/news_id/661354/ (дата обращения 09.08.2018).
8. Государство выделит АвтоВАЗу еще 55 миллиардов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://acars.ru/news/world/5470/ (дата обращения 25.07.2018).

9. Доклад Федеральной антимонопольной службы «О состоянии конкуренции в Российской Федерации за 2016 год». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://fas.gov.ru/documents/596439 (дата обращения 25.07.2018).
10. Зыкова, Т. Поедут на всех // Российская газета. – 2012. – № 5756 (83). – С. 8.
11. Мальцева, М. В., Савченко-Бельский, В. Ю. Антикризисная стратегия транспортной организации // Вестник Университета. – 2018. – № 3. – С. 39-43.
12. Петров, И. Въезжает в копеечку // Российская газета. – 2017. – № 347 (181). – С. 5.
13. Сергиенко, Е., Шабашов, Д. АвтоВАЗ скостил проценты // РБК daily. – 2010. – № 222. – С. 5.
14. Скрипачев, И. А. Анализ источников образования финансовых ресурсов коммерческой организации (на примере ОАО «Автоваз») // Вестник САМГУПС. – 2009. – № 5-2. – С. 113-117.
15. Соломонова, О. Луноход и «копейка» / Гудок. – 2017. – № 136 (26275). – С. 4.
16. Шацкий, А. Кротовые норы: что это – миф, врата в другие миры или математическая абстракция [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://znanie-sila.su/themes/space/krotovye-nory-chto-eto-mif-vrata-v-drugie-miry-ili-matematicheskaya-abstraktsiya (дата обращения 01.08.2018).
17. Штанов, В. Lada Priora будет снята с производства в июле [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.vedomosti.ru/auto/articles/2018/05/22/770228-priora-budet-snyata (дата обращения 10.08.2018).
18. Ежеквартальный отчет ПАО «АвтоВАЗ». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://info.avtovaz.ru/index.php?id=301 (дата обращения: 10.08.2018).
19. Цена ВАЗ 2104. ЦенаМашин.ру: интернет-портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cenamashin.ru/cena/vaz/2104/2011(дата обращения 10.08.2018).
20. General Motors declares bankruptcy – the biggest manufacturing collapse in US history [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.theguardian.com/business/2009/jun/01/general-motors-bankruptcy-chapter-11 (дата обращения 10.08.2018).

References

1. AvtoVAZ obratil v ubytok vsyu poluchennuyu ot gosudarstva pomoshh [*AvtoVAZ drew all losses received from the state at a loss*]. Available at: https://www.finanz.ru/novosti/aktsii/avtovaz-obratil-v-ubytok-vsyu-poluchennuyu-ot-gosudarstva-pomoshch-1015925184 (accessed 25.07.2018).
2. AvtoVAZ poluchit 25 milliardov rublej posle 10 maya [*AvtoVAZ will receive 25 billion rubles after May, 10*]. Available at: https://motor.ru/news/autovazhelp-30-03-2009.htm (accessed 25.07.2018).
3. AvtoVAZu prostili 20 milliardov dolga [*AvtoVAZ has forgiven 20 billion of debt*]. Available at: http://auto.vesti.ru/news/show/news_id/661262/ccl_id/22/ (accessed 25.07.2018).
4. Asankin R., Lukina O., Netreba P., Milyukova Ya. Priexali: kak akcionery budut spasat' krupnejshij rossijskij avtozavod [*We arrived: as the shareholders will save the largest Russian car factory*]. Available at: http://www.rbc.ru/business/12/02/2016/56bddf789a7947d79a401fb6/ (accessed 03.08.2018).
5. V. Putin rasporyadilsya vy`delit` AVTOVAZU 12 mlrd rub. gospomoshhi [*V. Putin ordered to allocate AVTOVAZ 12 billion rubles. state aid*]. Available at: http://www.rbc.ru/economics/11/12/2009/5703d83e9a7947733180d25a (accessed 05.08.2018).
6. Gospodderzhku v 10 mlrd rub AvtoVAZ poluchit kak zaem ili dopemissiyu. [*State support for 10 billion rubles «AvtoVAZ» will receive a loan or additional issue*]. Available at: https://ria.ru/company/20101102/291807518.html (accessed 25.06.2018).
7. Gosudarstvo vnov' podderzhit AvtoVAZ milliardom [*The state will again support AvtoVAZ billion*]. Available at: http://auto.vesti.ru/news/show/news_id/661354/ (accessed 09.08.2018).
8. Gosudarstvo vydelit AvtoVAZu eshhe 55 milliardov. [*The state will allocate another 55 billion rubles to Avtovaz*]. Available at: http://acars.ru/news/world/5470/ (accessed 25.07.2018).
9. Doklad Federal'noj antimonopol`noj sluzhby «O sostoyanii konkurencii v Rossijskoj Federacii za 2016 god». [*Report of the Federal Antimonopoly Service «On the state of competition in the Russian Federation for 2016»*]. Available at: https://fas.gov.ru/documents/596439 (accessed 25.07.2018).
10. Zykova T. Poedut na vse. [*Will go at all*]. Rossijskaya gazeta, 2012, I. 5756 (83), p. 8.
11. Mal'ceva M. V., Savchenko-Bel'skij, V. Yu. Antikrizisnaya strategiya transportnoj organizacii. [*Anti-crisis strategy of the transport organization*]. Vestnik Universiteta, 2018, I. 3, pp. 39-43.
12. Petrov I. V"ezzhaet v kopeechku. [*Goes a pretty penny*]. Rossijskaya gazeta, 2017, I. 347 (181), p. 5.
13. Sergienko E., Shabashov D. AvtoVAZ skostil procenty [*AvtoVAZ blamed interest*]. RBK daily, 2010, I. 222, p. 5.

14. Skripachev I. A. Analiz istochnikov obrazovaniya finansovyx resursov kommercheskoj organizacii (na primere JSC «Avtovaz») [*Analysis of the sources of education of financial resources of a commercial organization (on the example of JSC Avtovaz)*]. Vestnik SAMGUPS, 2009, I. 5-2, pp. 113-117.
15. Solomonova O. Lunoxod i «kopejka» [*Lunokhod and the «penny»*]. Gudok, 2017, I. 136 (26275), p. 4.
16. Shaczkij A. Krotovye nory: chto eto – mif, vrata v drugie miry ili matematicheskaya abstrakciya. [*Moleholes: what is it – a myth, a gateway to other worlds or a mathematical abstraction*]. Available at: http://znanie-sila.su/themes/space/krotovye-nory-chto-eto-mif-vrata-v-drugie-miry-ili-matematicheskaya-abstraktsiya (accessed 01.08.2018).
17. Shtanov V. Lada Priora budet snyata s proizvodstva v iyule. [*Lada Priora will be discontinued in July*]. Available at: https://www.vedomosti.ru/auto/articles/2018/05/22/770228-priora-budet-snyata (accessed 10.08.2018).
18. Ezhekvartal'nyj otchet «AvtoVAZ» [*Quarterly report of PJSC AvtoVAZ*]. Available at: http://info.avtovaz.ru/index.php?id=301 (accessed: 10.08.2018).
19. Cena VAZ 2104 [*The price of VAZ 2104*]. CenaMashin.ru: internet-portal. Available at: http://cenamashin.ru/cena/vaz/2104/2011(accessed 10.08.2018).
20. General Motors declares bankruptcy – the biggest manufacturing collapse in US history Available at: https://www.theguardian.com/business/2009/jun/01/general-motors-bankruptcy-chapter-11 (accessed 10.08.2018).

УДК 631.1 JEL Q13 DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-118-121

Смирнов Виталий Валерьевич
аспирант, ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина», г. Краснодар
e-mail: *tolmachalex@mail.ru*

РЕТРОСПЕКТИВА РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ЗЕРНОВОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация. *Ретроспективное авторское исследование позволило выявить четыре этапа развития практики внешней зерновой торговли в России. Первый характеризовался экспортной ориентацией, второй – как дефицитное самообеспечение, на третьем этапе стала преобладать зерновая импортная стратегия, на четвертом – доминирует экспортная активность. Рассматриваются последствия нехватки уборочной техники, потери по этой причине, проблемы переработки сырья, складской, транспортной логистики, что серьезно сдерживает поставки излишков зерна за рубеж, приводит к излишнему ценовому давлению на внутренний рынок зерна, образованию неликвидных запасов. Автор предлагает в первую очередь развивать отечественное животноводство, которое традиционно всегда было основным потребителем зерна.*

Ключевые слова: *зерновая торговля, импорт, экспорт, зерно, животноводство, фермеры.*

Smirnov Vitaliy
Graduate student, Kuban State University named after I. T. Trubilin, Krasnodar
e-mail: *tolmachalex@mail.ru*

A RETROSPECTIVE OF THE FOREIGN GRAIN TRADING DEVELOPMENT

Abstract. *The retrospective author's study revealed four stages of development of foreign grain trade in the Russia. The first was characterized by export orientation, the second – as a deficit of self – sufficiency, during the third stage was dominated by grain import strategy, the fourth – dominated export activity. The consequences of the lack of harvesting equipment, losses for this reason, the problems of processing of raw materials, warehouse, transport logistics are considered, which seriously hinders the supply of surplus grain abroad, leads to excessive price pressure on the domestic grain market, the formation of illiquid reserves. The author suggests to develop first of all domestic animal husbandry which traditionally always was the main consumer of grain.*

Keywords: *grain trade, import, export, grain, livestock, farmers.*

До революции Россия успешно производила зерно и обеспечивала себя им за счет внутренних возможностей, также больше всех в мире экспортировала зерно. Экспорт активно продолжался и при советской власти до 1932 г., несмотря на то, что страна пережила тяжелые голодные годы с большими человеческими потерями (1921 г., 1933 г., 1947 г.).

Затем до середины 50-х гг. в стране активно использовали практику дефицитного внутреннего обеспечения. Все те годы население страны, особенно крестьянство, жило впроголодь, не хватало хлеба, животноводство фактически уничтожалось. Жизнь населения была на очень низком уровне, крестьяне работали за трудодни, денежную оплату практически не получали, были лишены паспортов, не могли свободно выезжать из деревни, не имели пенсий. В этих условиях шла активная миграция молодежи в города на стройки, работу в промышленности и таким образом частично решалась проблема избытка сельских трудовых ресурсов.

Нехватка зерна и хлеба формировала весьма проблемное состояние всей сельской экономики. На этом фоне в стране продолжалась практика продажи за рубеж относительно больших объемов зернового сырья и дефицитных сельхозпродуктов. В сравнении со сталинским периодом руководство страны действовало значительно гуманнее, старалось не доводить ситуацию до большого голода. Тем не менее, в середине 1950-х гг. мы продолжали заключать торговые соглашения, предусматривавшие экспорт зерновых (пшеница и рожь) с Албанией, Норвегией, Финляндией, ГДР и другими странами. Вывозились и другие продовольственные товары, например, в Афганистан сахар, в 1953-1954 гг. зерно и мука продавались в Исландию, зерно в Польшу, Египет, Чехословакию (1954-1955 гг.), единовременно имели место продажи зернопродуктов в Индию (1953 г.), пшеницы в Данию и Италию, сахара и муки в Монголию (1954 г.), зерновых в Бенилюкс, в Австрию (1955 г.). Эти торговые договора, их содержание, вызывало значительное недовольство населения страны [2].

© Смирнов В.В., 2018

Со второй половины 50-х гг. в нашей стране обозначилась практика импорта зерна, особенно активность она приобрела после 1972 г. и продолжалась вплоть до 2000 г. [1]. Закупки зерна изначально осуществлялись в основном за золото, что было крайне расточительно для бюджета страны. Но благодаря значительному повышению мировых цен на нефть в 70-е гг. и последовавшему росту нефтедобычи в стране появился стабильный источник валюты. За счет этого к 1972 г. в нашей стране произошел огромный рост добычи нефти – с 20 млн. т. до 400 млн т. В период нефтяного кризиса 1973 г. цены на нефть выросли с 3 долл. США до 5 дол. США за баррель, а в 1974 г. до 12 дол. Этот источник позволил быстро нарастить импорт зерна.

В середине 1980-х гг. объемы импорта зерна (на фуражное приходилось до 80 %) достигли рекордных 45 млн т. На тот период импорт составил более 15 % всего мирового объема, и по этому показателю мы далеко опередили других мировых покупателей. Стране требовалось много фуражного зерна для производства кормов в развивающихся отраслях животноводства. Из-за отсутствия правильно приготовленных кормов, несбалансированности кормовых рационов зерна не хватало. Во многих колхозах и совхозах в качестве концентрированных кормов использовали собственное зерно, а не заводской научно-сбалансированный по белку и энергии комбикорм. В результате зерна на такой корм уходило в два раза больше. Некоторые эксперты даже прогнозировали гибель страны по причине неразвитости животноводства [2; 11].

Власти справедливо опасались, что нехватка питания может привести к волнениям, смене власти, такой опыт довольно часто демонстрирует история бедных стран. Позже эти опасения подтвердились распадом нашей страны. Действительно, поголовье крупного рогатого скота (далее – КРС) в общественном секторе и частных хозяйствах относительно населения страны было весьма значительным, однако продуктивность во всех отраслях была низкой. Говорили, что в некоторых хозяйствах коровы давали молока, как хорошие козы. Но при этом, каждая корова раз в год приносила теленка, половина из которых были бычки, из них после откорма получали говядину. Ущерб обеспечению приносили и большие потери при уборке зерна и хранении. Говорили и про хищения (хотя это зерно более эффективно скармливалось в домашних хозяйствах), практика использования дешевого хлеба на корм скоту и другое [2].

Теперь рассмотрим молочную и другие отрасли. Животноводство личных подсобных хозяйств организуется в основном по другим принципам, корма используются рациональнее. При более чем 2-х и 3-кратном снижении поголовья валовое производство компенсируется продуктивностью, например, по молоку в нашем регионе она выросла в 2-3 раза и составила около 7 тыс. литров на голову дойного стада, хотя этот уровень все еще ниже продуктивности стада развитых стран [7]. Дальнейшее развитие животноводства при выводе на большой экспорт отечественных мясных и других продуктов требует значительно больших объемов фуражного зерна, удельный вес которого существенно повышается. Следует отметить, что современный рост урожайности сопровождается существенным снижением качества зерна, что является новым вызовом для науки и практики. В Советском Союзе за сильную и твердую пшеницу государство доплачивало прибавку с коэффициентом 1,5-2,3, а недостающие объемы закупались за рубежом и потому население потребляло более качественный хлеб [12].

Кроме того, весьма проблемной позицией для значительного числа участников зернового бизнеса остается процедура приобретения семян, удобрений, других материальных составляющих производства по причине нехватки финансовых средств. Большой проблемой они считают дорогой технологический сервис, необходимость кооперирования техники с другими регионами, лизинга техники которым вынуждены пользоваться из-за недостатка собственной техники. Эти факторы всегда серьезно сдерживали темп уборочных работ, приводили к затяжке основной зерновой компании, потерям продукции в поле, другим последующим утратам [7; 8; 9; 10]. Многие участники отмечают несправедливость ситуации с низкими рыночными ценами в условиях высокой урожайности.

Тридцать лет назад хлеб можно было употреблять и после недельного хранения, теперь только если сушить его сухарями. Раньше его производство ограничивалось строгими гостовскими показателями качества, хлеб пекли с применением сильных пшениц. Теперь таких требований нет, сегодня часто даже вчерашний батон становится несъедобным. Сегодня сельскому хозяйству стало невыгодно производить зерно сильных и твердых пшениц: они менее урожайны, прибавка в цене не окупает эту разницу, такие пшеницы хуже вызревают, затратны, в производстве дают низкую производственную рентабельность, снижают эффективность зернового бизнеса. Поэтому при выпечке обычно используют купаж низких сортов пшеницы с улучшителями, что никем не запрещается.

С другой стороны, мы разделяем мнение, что если наш потребительский рынок востребует сильные и твердые сорта в больших объемах, то производители зерна обязательно отзовутся и расширят под ними площади – вся проблема в цене, мотивации. Преобладающее сегодня на внутреннем и мировом рынках односегментные фуражные и низкокачественные сорта продовольственного зерна России и наших основных конкурентов – Украины, Казахстана – реализуются с большими трудностями.

На своем «излете» Советский Союз в 1986-1990 гг. импортировал в среднем 32 млн т зерна, а с учетом собственного экспорта – приблизительно 30 млн т. Основным поставщиком зерна в тот период являлись США, по договоренности они получили беспрецедентный доступ к нашей тогда закрытой статистике и зерновым прогнозам. Они даже могли отслеживать на местах прохождение уборочных работ, объемы валового и качественного сбора. При этом цены на поставляемую по бартеру из нашей страны нефть по договоренности занижались на 10-15 % [1; 2; 3].

Следует отметить, что в с 70-х гг. в США стали проявляться довольно активные протесты фермеров мясного пояса, которые, находясь на входе в Капитолий со своими бычками, требовали запретить экспорт зерна в Советы. Они требовали экспортировать уже готовые продукты животноводства, тем самым создавать себе дополнительные доходы, новые рабочие места за счет российского крестьянства.

После начала реформы 90-х гг. наши новые власти фактически отказались от политики поддержки отечественного животноводства, стали активно закупать в США, других странах не фуражное зерно, а готовые продукты животноводства («ножки Буша», свинину, говядину, другие позиции). Таким образом, они воплотили мечту фермеров-животноводов США. Учитывая десятикратную пропорцию производительности труда в тот период в сельском хозяйстве США и Российской Федерации можно заключить, что каждое новое рабочее место в США, созданное за счет нашей «новой политики», приводило к сокращению 10 рабочих мест у нас в стране. С тех пор отечественное животноводство стремительно ушло в упадок, в стране разорились многие аграрные предприятия и крестьяне, в село пришел тяжелый кризис от которого оно не может оправиться до сих пор.

В результате, с начала 90-х гг. в импортной политике обозначился устойчивый тренд на значительное снижение импорта фуражного зерна (при одновременном стремительном росте импорта продуктов животноводства) и усиление наших экспортным позиций по зерну продовольственных кондиций, хотя до 2001 г. фуражный импорт продолжал преобладать над экспортом. Маркетинговый год 2000/2001 был последним в превалировании импорта над экспортом в нашей стране.

С 2001/2002 Маркетинговый год в нашей стране начался новый период с преобладанием объемов экспорта над импортом, который стал набирать силу, и эта тенденция сохраняется до настоящего времени. При этом импортные операции (с ежегодным объемом в отдельные годы до 2 млн т) сохраняются по причинам экономической, транспортной целесообразности, приобретения качественных сортов и др. [4; 5].

Современная практика диктует необходимость развития отечественного животноводства, смены ориентира развития нашего сельского хозяйства в сторону собственного достаточного производства продукции отраслей скотоводства, свиноводства, птицеводства и других [6]. Проблему излишков современного производства зерновых следует решать именно в этом направлении – развитии отечественного агропромышленного комплекса.

Сегодня для страны гораздо выгоднее экспортировать молочную продукцию, мясо, яйца, сыр и другие продукты с уже добавленной стоимостью, чем продавать зерновое сырье. В этом смысле практика нашей страны в прошлом была значительно рациональнее. Тогда мы покупали дешевое фуражное зерно и производили мясо, молоко и другие продукты. Сейчас же мы продаем дешевое зерно и все еще много покупаем дорогого мяса, другого продовольствия, тем самым создаем новые рабочие места не у себя, а в других странах.

Библиографический список

1. Авдеева, И. Л. Экономика регионов: тенденции развития / И. Л. Авдеева, И. Г. Акчурина, Е. С. Алехина [и др.]. – Воронеж: ВГПУ, 2013. – 329 с.
2. Авдеева, К. Зерновое проклятие России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://svpressa.ru/economy/article/181527/ (дата обращения: 04.07.2018).
3. Быкова, Е. А. Конкурентные возможности регионального зернового рынка АПК в условиях глобализации / А. В. Толмачев, Е. А. Быкова, Ю. А. Кочергина // Труды КубГАУ, 2012. – № 35. – С. 21-26.

4. Кряжев, А. Производство зерна в России достигло рекордного уровня. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://inosmi.ru/-economic/20171228/241118553.html (дата обращения: 27.05.2018).
5. Сельское хозяйство Краснодарского края. Статистический сборник. – Краснодар: Краснодарстат, 2017. – 234 с.
6. Смирнов, В. В. Аспекты регулирования развития производства зерна и выхода на внешние рынки / В. В. Смирнов, К. Н. Шамров // Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ, 2016. – № 116. – С. 1555-1568.
7. Толмачев, А. В. Межхозяйственное кооперирование техники / А. В. Толмачев // Тракторы и сельскохозяйственные машины. – 1997. – № 11. – С. 17-18.
8. Толмачев, А. В. Зарубежный лизинг в зерновом подкомплексе АПК / А. В. Толмачев // Международный сельскохозяйственный журнал. – 1997. – № 5. – С. 22-26.
9. Толмачев, А. В. Лизинг техники необходим / А. В. Толмачев // Экономика сельского хозяйства России. – 1998. – № 1. – С. 7-11.
10. Толмачев, А. В. Ценообразование в зерновом подкомплексе АПК / А. В. Толмачев // Аграрная наука. – 1998. – № 5. – С. 5-6.
11. Главный сайт об агробизнесе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://latifundist.com/blog/autor-/39-oda-ukraina (дата обращения: 26.057.2018).
12. Российские реформы в цифрах и фактах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://russianpulse.ru/ (дата обращения: 21.07.2018).

References

1. Avdeeva I. L. Ekonomika regionov: tendencii razvitiya [*Regional economy: development trends*]. Voronezh: VGPU, 2013, p. 329.
2. Avdeeva K. Zernovoe proklyatie Rossii *[The grain the curse of Russia*]. Available at: https://svpressa.ru/economy/article/181527/ (accessed 04.07.2018).
3. Bykova E. A. Konkurentnye vozmozhnosti regional'nogo zernovogo rynka APK v usloviyah globalizacii [*Competitive opportunities of the regional grain market of agriculture in the conditions of globalization*], Trudy KubGAU, 2012, I. 35, pp. 21-26.
4. Kryazhev A. Proizvodstvo zerna v Rossii dostiglo rekordnogo urovnya [*Grain production in Russia reached a record level*]. Available at: https://inosmi.ru/-economic /20171228/241118553.html (accessed 27.05.2018).
5. Sel'skoe hozyajstvo Krasnodarskogo kraya. Statisticheskij sbornik [*Agriculture of Krasnodar region. Statistical compendium*]. Krasnodar: Krasnodarstat, 2017, p. 234.
6. Smirnov V. V. Aspekty regulirovaniya razvitiya proizvodstva zerna i vyhoda na vneshnie rynki [*Aspects of regulation of grain production development and access to foreign markets*] Politematicheskij setevoj elektronnyj nauchnyj zhurnal KubGAU, 2016, I. 116, pp. 1555-1568.
7. Tolmachev A. V. Mezhkhozyajstvennoe kooperirovanie tekhniki [*Inter-farm cooperation of equipment*] Traktory i sel'skohozyajstvennye mashiny, 1997, I. 11, pp. 17-18.
8. Tolmachev A. V. Zarubezhnyj lizing v zernovom podkomplekse APK [*Foreign leasing in grain subcomplex of agroindustrial complex*]. Mezhdunarodnyj sel'skokhozyajstvennyj zhurnal, 1997, I. 5, pp. 22-26.
9. Tolmachev A. V. Lizing tekhniki neobhodim [*Equipment leasing is necessary*]. Ekonomika sel'skogo hozyajstva Rossii, 1998, I. 1, pp. 7-11.
10. Tolmachev A. V. Cenoobrazovanie v zernovom podkomplekse APK [*Pricing in the grain subcomplex of agriculture*] Agrarnaya nauka, 1998, I. 5, pp. 5-6.
11. Glavnyj sajt ob agrobiznese [*The main site about agribusiness*]. Available at: https://latifundist.com/blog/autor-/39-oda-ukraina (accessed 26.07.2018).
12. Rossijskie reformy v cifrakh i faktakh [*Russian reforms in facts and figures*]. Available at: http://russianpulse.ru/ (accessed 21.07.2018).

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ

УДК 69.003 JEL L74 DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-122-126

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

Щербинин Игорь Владимирович
аспирант, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *igor.shcherbinin@gmail.com*

ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация. *Проведенное исследование показало, что система разработки и реализации инвестиционно-строительного проекта – сложная система, состоящая из множества взаимосвязанных компонентов и элементов, которые прямо или косвенно оказывают влияние на основные показатели инвестиционно-строительного проекта: сроки, стоимость и качество. Важным компонентом данной системы выступает этап подготовки исходно-разрешительной документации, так как от нее напрямую зависят сроки начала строительства и без исходно-разрешительной документации невозможна реализация проекта.*

Ключевые слова: *исходно-разрешительная документация, инвестиционно-строительный проект, инвестиционно-строительный комплекс, сроки реализации инвестиционно-строительных проектов, системный подход.*

Opekunov Valerij
Candidate of Economic Sciences, State University of Management, Moscow

Shherbinin Igor
Postgraduate student, State University of Management, Moscow
e-mail: *igor.shcherbinin@gmail.com*

RESEARCH OF THE EXISTING SYSTEM OF DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF INVESTMENT-CONSTRUCTION PROJECTS

Abstract. *The conducted research has shown that the system for development and realization of investment-construction project is the difficult system that consists of a set of the interconnected components and elements which directly or indirectly exert impact on key indicators of the investment-construction project: terms, cost and quality. An important component of this system is the stage of preparation of initial permissive documentation. The construction start dates directly depend on initial permissive documentation and the implementation of the project is impossible without it.*

Keywords: *initial permissive documentation, investment-construction project, investment-construction complex, duration of realization investment-construction projects, systems approach.*

Строительная отрасль играет важную роль в развитии национальной экономики. Освоение инвестиционных вложений в процессе реализации инвестиционно-строительных проектов (далее – ИСП) обеспечивает экономический рост и оказывает мультипликативный эффект в экономике.

Инвестиционно-строительные проекты характеризуются длительной продолжительностью, высокой капиталоемкостью, сложностью в реализации и наличием неоднородных по своему содержанию фаз, стадий и этапов. Длительные сроки реализации ИСП негативно сказываются на доходности инвесторов, так как большие инвестиционные затраты заморожены на время его реализации, не могут быть вложены в другие инвестиционные или финансовые инструменты и не приносят прибыль. Проблема повышения эффективности вызывает необходимость провести исследование существующей системы разработки и реализации ИСП в целях поиска резерва повышения эффективности реализации ИСП.

Целью данной статьи является исследование существующей системы разработки и реализации ИСП и определение путей ее совершенствования.

© Опекунов В.А., Щербинин И.В., 2018

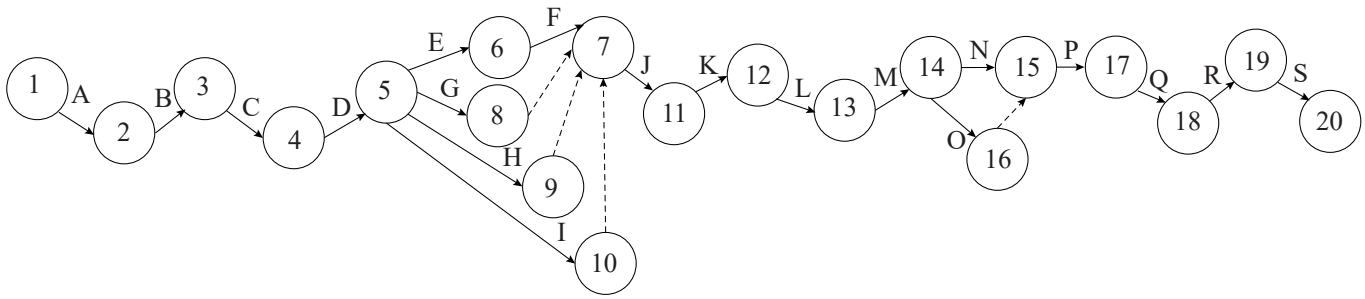
В рамках поставленной цели решены следующие задачи: дано определение ИСП, определен жизненный цикл ИСП, представлена укрупненная сетевая модель реализации ИСП, определены элементы, цель системы исходно-разрешительной документации (далее – ИРД) и цели ее отдельных элементов, а также существующие ограничения, пути повышения эффективности реализации ИСП.

Проблему повышения эффективности реализации ИСП необходимо рассматривать как проблему повышения эффективности ее отдельных фаз, стадий и этапов, так как затруднительно повысить эффективность реализации ИСП одновременно на всем жизненном цикле ИСП.

Инвестиционно-строительные проекты – целенаправленное, заранее проработанное и запланированное создание или модернизация физических объектов, технологических процессов, технической и организационной документации, материальных, финансовых, трудовых и иных ресурсов, а также управленческих решений и мероприятий по их выполнению [2].

Существуют различные подходы к определению жизненного цикла ИСП. На основании проведенного анализа научных подходов к определению жизненного цикла ИСП нами определены следующие фазы жизненного цикла ИСП и их содержание: замысел (формирование идеи ИСП), предпроектная фаза (разработка технико-экономического обоснования (далее – ТЭО), оформление правоустанавливающих документов на земельный участок), проектная фаза (подготовка ИРД, выполнение проектно-изыскательских работ), строительство (подготовительный период и производство строительно-монтажных работ, подготовка исполнительной документации), завершение проекта (оформление исполнительной документации и разрешительных документов, необходимых для получения заключения о соответствии построенного объекта, проектной документации и разрешения на ввод объекта в эксплуатацию, ввод объекта в эксплуатацию).

На основании представленного жизненного цикла разработана обобщенная сетевая модель подготовки и реализации ИСП. Так как каждый ИСП уникален, обобщенная сетевая модель представлена без указания временных параметров.



A – Формирование идеи; B – Разработка ТЭО; C – Оформление правоустанавливающих документов на земельный участок; D – Получение градостроительного плана земельного участка; E – Разработка архитектурно-градостроительных решений; F – Согласование АГР; G – Сбор исходных данных для проектирования, H – Получение технических условий; I – Выполнение инженерных изысканий; J – Разработка проектной документации; K – Согласование проектной документации; L – Экспертиза проектной документации и результатов инженерных изысканий; M – Получение разрешения на строительство; N – Оформление ордера на производство земляных работ; O – Разработка рабочей документации; P – Строительство; Q – Получение заключения о соответствии построенного объекта проектной документации; R – Получение разрешения на ввод в эксплуатацию; S – Ввод объекта в эксплуатацию.

Составлено автором по материалам исследования

Рис. 1. Укрупненная сетевая модель реализации ИСП

Исходя из разработанной сетевой модели, наибольшее количество задач ИСП связано с подготовкой ИРД, проектно-изыскательскими работами и началом строительства (см. рис. 1). Задачи подготовки ИРД имеют критическое значение для разработки и реализации ИСП. Подготовка ИРД занимает длительное время, что негативно влияет на сроки и стоимость разработки и реализации ИСП, а также несет высокие риски для инвестора. В соответствии с данными доклада Всемирного банка «Ведение бизнеса» срок получения всех разрешений в строительстве для реализации ИСП в г. Москве составляет 239,4 дней, а в столице

Дании, Копенгагене, – 64 дня [7]. Существенные различия в сроках получения разрешений в строительстве подтверждают несовершенство российской системы подготовки ИРД и наличие резервов сокращения сроков разработки и реализации ИСП за счет совершенствования существующих механизмов подготовки ИРД. Длительные сроки подготовки ИРД связаны с несовершенством существующей системы подготовки ИРД, которые проявляются в наличии чрезмерных административных барьеров, двойственных согласованиях, отсутствия единого регламента подготовки ИРД [3]. Поэтому совершенствование существующей системы подготовки ИРД будет способствовать совершенствованию системы разработки и реализации ИСП в целом.

Для поиска путей совершенствования существующей системы подготовки ИРД необходимо применение общенаучных методов системного подхода, которые получили широкое распространение в экономических исследованиях, так как их применение позволит использовать универсальные принципы анализа и обработки данных для описания и решения проблемы повышения эффективности системы ИРД и ИСП в целом. Сущность системного подхода заключается в изучении объекта исследования как единой системы, учитывая все ее внутренние взаимосвязи [4; 6]. Исследуемая система образуется из внешнего окружения и внутренней структуры [5]. В рамках системного подхода определяются состав системы, функции элементов системы, цель системы и ее отдельных элементов и существующие ограничения.

Целью системы подготовки ИРД является обеспечение соответствия ИСП внешнему окружению. Внешним окружением и одновременно ограничением системы подготовки ИРД выступает существующая нормативно-правовая система в области инвестиционно-строительной деятельности.

Входными данными для системы выступают необходимые финансовые и человеческие ресурсы, проектно-изыскательская документация и иные материалы, подлежащие согласованию в установленном порядке. Выходными данными системы являются исходные данные для выполнения проектно-изыскательских работ, технические условия, необходимые согласования, разрешения.

Таблица 1

Элементы системы подготовки ИРД

Субъект	Функции	Цель
Застройщик (заказчик, технический заказчик)	Получение ИРД	Реализация ИСП
Федеральные органы власти	Регулирование, контроль, согласование инвестиционно-строительной деятельности на федеральном уровне. Обеспечение исходными данными участников инвестиционно-строительной деятельности	Формирование благоприятной среды для инвестиционно-строительной деятельности
Региональные органы власти	Регулирование, контроль, согласование инвестиционно-строительной деятельности на региональном уровне. Обеспечение исходными данными участников инвестиционно-строительной деятельности	Формирование благоприятной среды для инвестиционно-строительной деятельности
Муниципальные органы власти	Регулирование, контроль, согласование инвестиционно-строительной деятельности на муниципальном уровне. Обеспечение исходными данными участников инвестиционно-строительной деятельности	Формирование благоприятной среды для инвестиционно-строительной деятельности
Эксплуататор сетей инженерно-технического обеспечение	Выдача технических условий на технологическое присоединение Подключение вновь построенных объектов к сетям. Техническая эксплуатация сетей	Обеспечение ресурсами потребителей

Окончание таблицы 1

Субъект	Функции	Цель
Экспертиза	Контроль за соблюдением в проектной документации и результатах инженерных изысканий требований в сфере изысканий, проектирования и строительства	Оценка соответствия проектной документации и результатов инженерных изысканий существующим требованиям
Иные согласующие организации	Согласование инвестиционно-строительной деятельности	В соответствии с целями организации

Составлено автором по материалам исследования

Инвестиционно-строительная деятельность в России регулируется на трех уровнях власти: федеральном, региональном и местном (см. табл. 1). На федеральном уровне определяются обязательные к исполнению на всей территории России требования в отношении разработки и согласования ИСП, но наличие региональных и местных особенностей является причиной необходимости адаптации данных требований региональными и муниципальными органами власти, что приводит к появлению дополнительных административных барьеров в области инвестиционно-строительной деятельности, а также является причиной наличия различных требований к составу ИРД и сроков их подготовки в зависимости от места строительства.

Исчерпывающий перечень процедур подготовки ИРД, которые могут устанавливать субъекты РФ и муниципалитеты, определен только в сфере жилищного строительства, в отношении других сфер строительства данный перечень отсутствует [1]. Данное обстоятельство может служить причиной введения дополнительных процедур в сфере подготовки ИРД со стороны региональных и муниципальных властей, что в свою очередь негативно сказывается на сроках и стоимости разработки и реализации ИСП.

Отсутствие исчерпывающего перечня процедур подготовки ИРД во всех сферах строительства и наличие региональных и муниципальных процедур подготовки этой документации выступают факторами высокой длительности ее подготовки, избыточного количества документов и не позволяет разработать единый регламент подготовки ИРД, который мог бы повысить прозрачность прохождения процедур подготовки, сократить сроки и затраты, необходимые для нее подготовки, а также снизить риски инвестора.

На основании вышеизложенного пути совершенствования системы подготовки ИРД могут быть достигнуты за счет, определения исчерпывающего перечня процедур подготовки ИРД во всех сферах строительства со стороны региональных и муниципальных органов власти, разработки единого регламента подготовки ИРД, сокращения количества процедур подготовки ИРД, развития онлайн сервисов для получения ИРД.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 30.04.2014 г. № 403 «Об исчерпывающем перечне процедур в сфере жилищного строительства» // СЗ РФ. – 2014. – № 19. – С. 2437.
2. Мазур, И. И. Управление проектами: учеб. пособ. / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге, А. В. Полковников; под ред. И. И. Мазур, В. Д. Шапиро. – 9-е изд. – М.: Омега-Л, 2013. – 960 с.
3. Опекунов, В. А., Щербинин, И. В. Исследование влияния подготовки исходно-разрешительной документации на сроки реализации инвестиционно-строительных проектов / В. А. Опекунов, И. В. Щербинин // Вестник университета. – 2016. – № 12. – С. 59-64.
4. Сироткин, Н. А. Теоретические основы управления строительным производством: учеб. пособ. / Н. А. Сироткин, С. Э. Ольховиков. – М.: Директ-Медиа, 2016 г. – 141 с.
5. Скляров, И. Ф. Система. Системный подход. Теории систем. – М.: КД ЛИБРОКОМ, 2016. – 152 с.
6. Чернышов, В. Н. Теория систем и системный анализ: учеб. пособие / В. Н. Чернышов, А. В. Чернышов. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. – 96 с.
7. Ведение бизнеса 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.doingbusiness.org/rankings (дата обращения: 20.08.2018).

References

1. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 30.04.2014 № 403 «Ob ischerpyvayushchem perechne procedur v sfere zhilishchnogo stroitel'stva» [*The exhaustive list of procedures in the sphere of housing construction*], SZ RF, 2014, I. 19, p. 2437.
2. Mazur, I. I. Upravlenie proektami: ucheb. posob. [*Project management*], M.: Omega-L, 2013. 960 p.
3. Opekunov, V. A., Shherbinin, I. V. Issledovanie vliyaniya podgotovki iskhodno-razreshitel'noj dokumentacii na sroki realizacii investicionno-stroitel'nyh proektov [*Research on the impact of preparation of initial permissive documentation on the duration for realization of investment-construction projects*]. Vestnik Universiteta, 2016, I. 12, pp. 59-64.
4. Sirotkin, N. A. Teoreticheskie osnovy upravleniya stroitel'nym proizvodstvom: ucheb. posob [*Theoretical bases of management of construction production*], M.: Direkt-Media, 2016. 141 p.
5. Sklyarov, I. F. Sistema. Sistemnyj podhod. Teorii sistem. [*System. System approach. Theories of systems.*], M.: KD LIBROKOM, 2016. 152 p.
6. Chernyshov, V. N. Teoriya sistem i sistemnyj analiz: ucheb. posobie [*Theory of systems and system analysis*]. Tambov: Izd-vo Tamb. gos. tekhn. un-ta, 2008, 96 p.
7. Vedenie biznesa 2018 [*Doing business 2018*]. Available at: http://www.doingbusiness.org/rankings (accessed 20.08.2018).

УДК 336.14:353 JEL H50 DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-127-133

Щукина Татьяна Владимировна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Байкальский государственный университет», г. Иркутск
e-mail: *schtanya74@mail.ru*

ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Аннотация. *На сегодняшний день существует ряд проблем, сдерживающих развитие бюджетного инвестирования в государственном секторе. В статье затрагиваются такие вопросы и проблемы, как неэффективное использование бюджетных средств, ограниченная ответственность за нецелевое или безрезультатное использование бюджетных средств, недостаточная проработанность организации бюджетного планирования и исполнения бюджетов, высокий уровень коррупции, недостаточный мониторинг реализации инфраструктурных проектов. Приводится цифровой материал по реализованным инвестиционным программам за период 2013-2017 гг., позволяющий проследить динамику исследуемого вопроса.*

Ключевые слова: *бюджетные инвестиции, инвестиции, расходы бюджета, федеральная адресная инвестиционная программа, инвестиции в основной капитал, экономика региона.*

Shhukina Tatiana
Candidate of Economic Sciences, Baikal State University, Irkutsk
e-mail: *schtanya74@mail.ru*

TRENDS AND PROBLEMS OF BUDGET INVESTMENTS DEVELOPMENT

Abstract. *There are some problems which hinder the development of budget investment in the public sector. Inefficient using of budget funds, limited liability for inappropriate or ineffective using of budget funds, poor elaboration of the organization of budget planning and execution of budgets, high level of corruption, insufficient monitoring of the implementation of infrastructure projects are considered in the article. Digital materiaes on the implemented investment programs for the period 2013-2017 is given, and this allows to trace the dynamics of the studied issue.*

Keywords: *budget investments, investments, budget expenditures, federal targeted investment program, investments in fixed capital, regional economy.*

Актуальность темы заключается в необходимости проведения исследования проблем бюджетных инвестиций, являющихся важным финансовым институтом, направленным на решение в первую очередь социально-экономических задач и проблем, стоящих перед государством. Интерес к исследованию реализации бюджетных инвестиций объясняется высокой степенью влияния бюджетного финансирования инвестиций на экономический рост и развитие государства в целом.

Вопросы бюджетных инвестиций обсуждаются достаточно широко. И большинство авторов отмечают несовершенство таких отношений [2, 3, 7, 8, 9, 10, 11]. Исследования в области бюджетных инвестиций на региональном уровне также имеют место в экономической литературе: в частности, авторы В. И. Самаруха, Т. В. Сорокина, В. П. Иваницкий в своей статье анализируют бюджетные инвестиции региона в социальную сферу [4].

Целью данного исследования является выявление ключевых тенденций развития бюджетных инвестиций в Российской Федерации (далее – РФ) и выработка направлений совершенствования. Для достижения данной цели были поставлены и решены следующие задачи:

– проанализировать состояние бюджетных инвестиций на федеральном и региональном уровнях;
– выявить современные проблемы бюджетного инвестирования в регионе.

Бюджетное законодательство определяет понятие «бюджетные инвестиции» как бюджетные средства, направляемые на создание или увеличение за счет средств бюджета стоимости государственного (муниципального) имущества [1]. Таким образом, объектом бюджетных инвестиций чаще всего выступают основные средства, а в качестве инвестиций – бюджетные ассигнования, выделяемые из бюджета. Из определения можно сделать вывод о том, что основным направлением, реализации таких мероприятий является увеличение стоимости государственного (муниципального) имущества.

© Щукина Т.В., 2018

Рассмотрим динамику инвестиций в основной капитал РФ за период с 2013 г. по 2017 г. по всем источникам финансирования (табл. 1). Исходя из представленных в таблице данных, можно сделать вывод об увеличении объемов финансирования за рассматриваемый период, что говорит об устойчивости российской экономики в целом к ситуации, происходящей в мире.

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал в РФ за 2013-2017 гг.

Год	Сумма, млрд руб.
2013	13 450,2
2014	13 902,6
2015	13 897,2
2016	14 748,8
2017	15 966,8

Составлено автором по материалам исследования [12, 14]

В структуре инвестиций по формам собственности преобладает частная собственность (около 60 % совокупного объема), при этом доля государственной собственности составляет примерно 20 %, из которых федеральная собственность составляет около половины объема, собственность субъектов занимает 7 %, и муниципальная собственность не превышает 3 % [12, 14].

В структуре инвестиций по источникам финансирования за 2013-2017 гг. бюджетные средства не превышают 20 % совокупного объема инвестиций, из них около 10 % составляют средства областных бюджетов, 7 % – средства областного бюджета и не более 2 % – средства местных бюджетов [12, 14].

Суммарно за рассматриваемый период было инвестировано почти 50 трлн руб., из которых около 10 трлн руб. составляют бюджетные средства.

Финансирование бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства за счет средств федерального бюджета осуществляются в соответствии с Федеральной адресной инвестиционной программой (далее – ФАИП). Эта программа является составной частью федерального бюджета на очередной финансовый год и плановый период. Она определяет объемы расходов на финансирование государственных капитальных вложений, предусматриваемых на реализацию федеральных целевых программ (программная часть), а также на решение отдельных важнейших социально-экономических вопросов, не включенных в эти программы, на основании предложений, одобренных Президентом РФ либо Правительством РФ (непрограммная часть). В таблице 2 представлены данные по расходам федерального бюджета на финансирование ФАИП за 2013-2017 гг.

Таблица 2

Расходы федерального бюджета на финансирование ФАИП за 2013-2017 гг.

Год	Предусмотрено бюджетных ассигнований, млрд. руб.	Профинансировано на конец года, млрд. руб.	Исполнено, %
2013	708,6	506,0	71,4
2014	640,0	498,0	77,8
2015	919,7	455,3	49,5
2016	765,4	469,8	61,4
2017	761,6	460,5	60,5

Составлено автором по материалам исследования [15]

Всего на период с 2013 г. по 2017 г. предусмотрено почти 4 трлн руб., из которых освоено примерно 2,5 трлн руб. Около 40 % бюджетных ассигнований, предоставленных на реализацию мероприятий бюджетополучателям не были освоены, что говорит о низком качестве управления бюджетными ассигнованиями, и как следствие, невыполнении запланированных объемов ввода объектов в эксплуатацию.

Анализ динамики расходов на реализацию ФАИП позволяет сделать вывод о тенденции снижения роста расходов в рассматриваемом периоде, что говорит об уменьшении значимости государственных программ, в рамках которых реализуются мероприятия капитальных вложений в объекты государственной (муниципальной) собственности.

Наибольший объем расходов в структуре отраслей финансирования ФАИП составляет производственный комплекс, который составляет около 50 % совокупного объема. Наибольший объем финансирования в разрезе производственного комплекса занимает дорожное хозяйство – более 60 % объема [15]. Социальный комплекс занимает меньше 25 % совокупного объема, из чего можно сделать вывод об отсутствии социально-ориентированной направленности расходов ФАИП. Этот факт еще раз подтверждает выводы некоторых авторов о недостаточности финансирования социальной сферы из федерального бюджета [13]. В монографии [5] отмечается, что социальные расходы региональных бюджетов с каждым годом имеют тенденцию к увеличению.

В структуре финансирования ФАИП по федеральным округам почти 70 % совокупного объема приходится на долю Южного, Центрального и Северо-Западного федеральных округов. Рассматривая объем финансирования, предоставляемый Иркутской области на реализацию мероприятий по капитальным вложениям в объекты государственной (муниципальной) собственности обратимся к расходам ФАИП территориям Сибирского федерального округа. Более 80 % совокупного объема приходится на Республику Бурятия (12,1 %), Красноярский край (36,5 %), Иркутскую область (11,2 %), Новосибирскую область (10,5 %) и Забайкальский край (11,8 %).

В Иркутской области реализация инвестиционных мероприятий осуществляется в рамках государственных программ Иркутской области, утвержденных постановлениями Правительства Иркутской области. Расходы на реализацию мероприятий капитального характера на территории Иркутской области осуществляются за счет средств федерального, областного и местного бюджетов. Средства федерального бюджета бюджету Иркутской области предоставляются на условиях софинансирования и в соответствии с распределением бюджетных ассигнований по субъектам РФ, утвержденным ФАИП и федеральным законом о федеральном бюджете на текущий год и два года планового периода.

Рассмотрим расходы Иркутской области в рамках реализуемых государственных программ Иркутской области (табл. 3).

Таблица 3

Расходы Иркутской области на осуществление бюджетных инвестиций за счет средств областного и федерального бюджетов, млн руб.

Наименование государственной программы (Иркутская область)	Период		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Развитие образования, 2014-2018 гг.	32 478,9	35 341,4	36 992,9
Развитие здравоохранения, 2014-2020 гг.	24 465,3	25 520,0	27 160,1
Социальная поддержка населения, 2014-2018 гг.	20 131,5	21 225,3	22 348,0
Развитие физической культуры и спорта, 2014-2020 гг.	592,1	479,8	1 424,3
ГРазвитие культуры, 2014-2018 гг.	1 334,9	1 377,6	2 088,3
Молодежная политика, 2014-2018 гг.	79,7	106,3	158,6
Труд и занятость, 2014-2018 гг.	1 355,7	1 369,3	1 318,7
Развитие жилищно-коммунального хозяйства Иркутской области, 2014-2018 гг.	3 544,8	5 574,7	7 235,5
Развитие транспортного комплекса Иркутской области, 2014-2018 гг.	979,7	1 013,0	1 109,7
Развитие дорожного хозяйства, 2014-2020 гг.	7 817,0	10 416,3	10 080,6
Доступное жилье, 2014-2020 гг.	4 820,0	3 127,6	4 834,0
Охрана окружающей среды, 2014-2018 гг.	1 525,6	1 848,2	2 521,8

Окончание таблицы 3

Наименование государственной программы (Иркутская область)	Период		
	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Обеспечение комплексных мер противодействия чрезвычайным ситуациям природного и техногенного характера, построение и развитие аппаратно-программного комплекса «Безопасный город», 2014-2018 гг.	964,3	2 535,0	1 366,0
Профилактика преступлений и иных правонарушений в Иркутской области, 2014-2018 гг.	40,0	-	-
Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, 2014-2020 гг.	4 383,4	4 198,5	5 175,8
Укрепление единства российской нации и этнокультурное развитие народов Иркутской области, 2014-2020 гг.	58,7	47,7	95,4
Управление государственными финансами Иркутской области, 2015-2020 гг.	6 230,9	7 948,8	9 301,6
Экономическое развитие и инновационная экономика, 2015-2020 гг.	3 721,5	3 775,5	5 367,1
Итого	114 523,9	125 904,9	138 578,4

Составлено автором по материалам исследования [13]

Исходя из представленных данных, можно увидеть, что более 50 % совокупного объема расходов приходится на три государственные программы: развитие образования, развитие здравоохранения и социальную поддержку населения, что говорит о социально-ориентированной направленности расходов. В рамках этих государственных программ осуществляется строительство, реконструкция и капитальный ремонт таких объектов, как больницы, поликлиники, школы, детские сады и др.

При осуществлении расходов на финансирование бюджетных инвестиций возникает ряд проблем. Основная проблема – низкое качество управления государственными программами, которые предусматривают капитальные вложения в объекты государственной (муниципальной) собственности Иркутской области, а следовательно, и дальнейшей реализации мероприятий в рамках данного направления в целом. Так, ответственные исполнители мероприятий (главные распорядители бюджетных средств) часто ориентируются лишь на освоение ресурсов и достижение показателей результативности, а не на решение практических задач предоставления бюджетных ассигнований, что сказывается на качестве исполнения мероприятий. Кроме того, нередка ситуация, когда управленческие решения принимаются пассивно, задерживается принятие необходимого нормативно-правового акта, предусматривающего, например, порядок, положение или распределение по предоставлению субсидий, проведение отборов и конкурсов, проектно-изыскательских работ, а также оформление контрактов и проектно-сметной документации, что по итогу тормозит строительство объекта капитального характера. Часть проблем, имеющих неопределенный во времени характер, возникает непосредственно в процессе осуществления мероприятия. Среди них можно выделить изменение условий, а также возникновение дополнительных требований к возводимому или реконструируемому объекту. Немаловажную долю в проблемах, сопровождающих исполнение капитальных вложений в объекты государственной (муниципальной) собственности, занимают подрядные организации, по вине которых остаются недостроенные объекты. При расторжении договора подряда складывается ситуация невозможности завершения строительства объекта по причине необходимости прохождения повторно конкурсных процедур с целью использования не потраченных бюджетных ассигнований в отчетном году. Несоблюдение планируемых сроков ввода в эксплуатацию объектов, как следствие, влечет рост объемов незавершенного строительства. Рост числа незавершенных объектов является постоянной и до сих пор не решенной проблемой при реализации капитальных вложений.

Указанные проблемы свидетельствуют о низкой результативности реализации мероприятий капитального характера. В связи с этим необходима разработка системы мониторинга реализации мероприятий от стадии включения объекта в перечень объектов строительства до непосредственного ввода в эксплуатацию. Необходим переход от контроля затрат по инвестиционным проектам к контролю результатов их реализации: проведение реального контроля, направленного не только на достижение установленных целевых показателей,

но и на эффективное использование средств в рамках реализации инвестиционных проектов. Однако в настоящее время основной акцент в ходе внутренних и внешних проверок осуществления бюджетных инвестиций приходится прежде всего на целевое использование бюджетных средств, и проверки не позволяют оценить, соответствуют ли затраты полученным результатам. Для повышения эффективности бюджетных инвестиций необходимо совершенствовать систему как внутреннего, так и внешнего контроля, разрабатывать рекомендации по расшифровке результатов анализа реализации проектов и эффективности расходов бюджета.

В целях предварительного анализа эффективности финансирования бюджетных инвестиций можно предложить простой алгоритм оценки эффективности инвестиционного проекта, включающий два этапа. На первом этапе производят оценку эффективности проекта в целом, т. е. оценивают общественную значимость и коммерческая эффективность, заключающаяся в соотношении затрат на финансирование проектов и будущего полезного эффекта от реализации. С учетом того, что основная часть инвестиционных проектов является общественно значимой, особую роль имеет оценка вариантов и возможностей по реализации мероприятий. На втором этапе определяют источники, условия и порядок финансирования, уточняют состав участников, оценивают финансовая реализация проекта. Важным аспектом данного этапа является необходимость не только выработки оптимальной схемы финансирования, но и определения финансовой реализации, а также эффективности участия в проекте для каждого участника и социальных последствий реализации проекта. Кроме того, необходимо совершенствование нормативно-правовой базы в части оценки эффективности реализации бюджетных инвестиций и повышения контроля за деятельностью ответственных исполнителей и подрядных организаций за исполнением мероприятий.

Как показало проведенное исследование, большинство причин возникающих проблем при финансировании бюджетных инвестиций носят регулируемый характер, что объясняется халатностью, как со стороны ответственных исполнителей, муниципальных образований, так и со стороны подрядчика. Необходимо совершенствование нормативно-правовой базы, а именно, добавление пунктов, касающихся мер административной ответственности за несвоевременную подготовку документации, ненадлежащее исполнение подрядчиком и муниципальным образованием своих обязательств.

Совершенствование бюджетных инвестиций невозможно без осознания необходимости в эффективных расходах. Необходима модернизация в части планирования и исполнения бюджетных инвестиций это позволит повысить эффективность их реализации. Предлагаемые в работе мероприятия по оценке инвестиционных проектов помогут органам власти и управления уже на этапе предварительного контроля обозначить их эффективность для каждого участника, а также последствия от их реализации.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: федер. закон РФ от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ (в ред. от 30.09.2017 г.): [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения: 16.08.2018).
2. Акопян, О. А. Правовое регулирование бюджетных инвестиций: автореф. дис. на соиск. учен. степ. докт. юрид. наук (12.00.14) // Российская академия народного хозяйства и государства. – Москва, 2010. – 30 с.
3. Деркач, Д. Д, Студенова, М. П., Доценко, О. С. Бюджетное инвестирование / Д. Д. Деркач, М. П. Студенова, О. С. Доценко // Вопросы экономики и управления. – 2016. – № 41. – С. 8-11.
4. Иваницкий, В. П. Детерминанты финансового регулирования бюджетных инвестиций в формирование человеческого капитала на региональном уровне / В. П. Иваницкий, В. И. Самаруха, Т. В. Сорокина // Тенденции и проблемы в экономике России: теоретические и практические аспекты: материалы Всерос. науч.-практич. конф., 23 марта 2017 г. – Иркутск, 2017. – С. 73-81.
5. Киреенко, А. П. Иркутская область в XXI веке: проблемы и ресурсы развития / А. П. Киреенко, С. В. Чупров, Л. В. Санина [и др.]. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2014. – 422 с.
6. Орлова, Е. В. Современное состояние и особенности бюджетного финансирования социальной сферы / Е. В. Орлова, З. В. Земзерева // Материалы международной научно-практической конференции «Аюшиевские чтения. Финансово-кредитная система: опыт, проблемы, инновации», 75-й ежегодной научной конференции профессорско-преподавательского состава и докторантов, 27-й научной конференции аспирантов и 77-й научной конференции студентов и магистрантов (секция финансово-экономического факультета). – Иркутск: Изд-во БГУ, 2016. – Т. 2. – С. 74-82.

7. Козельский, В. Н. Основы программного планирования и финансирования бюджетных инвестиций // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2012. – № 5. – С. 102-105.
8. Костин, И. В., Щепакин, К. М. Проблемные аспекты управления бюджетными инвестициями в регионах / И. В. Костин, К. М. Щепакин // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2013. – № 2-1. – С. 21-29.
9. Кудрявцев, А. А. Проблемы программно-целевого планирования и финансирования бюджетных инвестиций // Финансы и кредит. – 2009. – № 9. – С. 29-35.
10. Саакян, Т. В. Еще раз о бюджетных инвестициях // Бюджет. – 2013. – № 2. – С. 13-19.
11. Сидорова, Е. В. К вопросу о понятии «государственные инвестиции» // Власть. – 2011. – № 9. – С. 105-107.
12. Государственные программы Иркутской области // Министерство экономического развития Иркутской области: офиц. сайт: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial (дата обращения: 16.08.2018).
13. Инвестиции в основной капитал // Федеральная служба государственной статистики: офиц. сайт: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial (дата обращения: 15.08.2018).
14. Фирсов, Д. А. Бюджетные инвестиции в условиях асимметричности информации: финансовые последствия и результаты: дис. на соиск. учен. степ. докт. экон. наук. – СПб. – 2017. – 350 с.
15. Финансирование ФАИП // Департамент государственных целевых программ и капитальных вложений Минэкономразвития России: офиц. сайт: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://faip.economy.gov.ru/cgi bin/uis/faip.cgi/G1/region_list/2013?yover (дата обращения: 21.08.2018).

References

1. Byudzhetnyj kodeks Rossijskoj Federacii: feder. zakon RF ot 31.07.1998 № 145-FZ (v red. ot 30.09.2017) [*Budget code of the Russian Federation dated July 31, 1998 №* 145-FZ]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (accessed 16.08.2018)
2. Akopyan O. A. Pravovoe regulirovanie byudzhetnykh investicij [*Legal regulation of the budget of investments*]: avtoref. dis. na soisk. uchen. step. dokt. yurid. nauk (12.00.14) Rossijskaya akademiya narodnogo khozyajstva i gosudarstva. Moskva, 2010, 30 p.
3. Derkach D. D, Studenova M. P., Docenko O. S. Byudzhetnoe investirovanie [*Budget investing*] / D. D. Derkach, M. P. Studenova, O. S. Docenko // Voprosy ehkonomiki i upravleniya [*problems of Economics and management*], 2016, I 41, pp. 8-11.
4. Ivanickij V. P., Samaruha V. I., Sorokina T. V. Determinanty finansovogo regulirovaniya byudzhetnykh investicij v formirovanie chelovecheskogo kapitala na regional'nom urovne [*Determinants of financial regulation of budget investments in human capital formation at the regional level*]. Sbornik nauchnyh trudov «Tendencii i problemy v ehkonomike Rossii: teoreticheskie i prakticheskie aspekty: materialy Vserossijskoj nauchno-prakticheskoj konferencii», 2017, pp. 73-81.
5. Kireenko A. P., CHuprov S. V., Sanina L. V. [I dr.]. Irkutskaya oblast' v XXI veke: problemy i resursy razvitiya [*Irkutsk oblast in the XXI century: problems and resources of development*], Irkutsk: Izd-vo BGUEHP, 2014. 422 p.
6. Orlova E. V., Zemzereva Z. V. Sovremennoe sostoyanie i osobennosti byudzhetnogo finansirovaniya social'noj sfery [*Modern state and peculiarities of budget financing of social sphere*] // Materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii «Ayushievskie chteniya. Finansovo-kreditnaya sistema: opyt, problemy, innovacii», 75-j ezhegodnoj nauchnoj konferencii professorsko-prepodavatel'skogo sostava i doktorantov, 27-j nauchnoj konferencii aspirantov i 77-j nauchnoj konferencii studentov i magistrantov (sekciya finansovo-ehkonomicheskogo fakul'teta), Irkutsk: Izd-vo BGU, 2016, T. 2., pp. 74-82.
7. Kozel'skij V. N. Osnovy programmnogo planirovaniya i finansirovaniya byudzhetnykh investicij [*Fundamentals of program planning and financing of budget investments*]. Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-ekonomicheskogo universiteta, 2012, I. 5, pp. 102-105.
8. Kostin I. V., Schepakin K. M. Problemnye aspekty upravleniya byudzhetnymi investiciyami v regionakh [*Problematic aspects of budget investment management in the regions*]. Izvestiya Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomicheskie i yuridicheskie nauki, 2013, I. 2-1, pp.21-29.
9. Kudryavcev A. A. Problemy programmno-celevogo planirovaniya i finansirovaniya byudzhetnykh investicij [*Problems of program-target planning and financing of budget investments*]. Finansy i kredit, 2009, I. 9, pp. 29-35.
10. Saakyan T. V. Eshche raz o byudzhetnyh investiciyah [*Once again about the budget investments*]. Byudzhet, 2013, I. 2, pp.13-19.

11. Sidorova E. V. K Voprosu o ponyatii «gosudarstvennye investicii» [*On the concept of «public investment»*]. Vlast', 2011, I. 9, pp. 105-107.
12. Firsov D. A. Byudzhetnye investicii v usloviyakh assimetrichnosti informacii: finansovye posledstviya i rezul'taty [*Budget investments in the conditions of information asymmetry: financial consequences and results*]: dis. na soisk. uchen. step. dokt. ehkon. nauk, SPb, 2017, 350 p.
13. Gosudarstvennye programmy Irkutskoj oblasti [*State programs of the Irkutsk region*]. Ministerstvo ekonomicheskogo razvitiya Irkutskoj oblasti: ofic. sajt. Available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial (accessed 16.08.2018).
14. Investicii v osnovnoj kapital [*Investments in fixed capital*] // Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki: ofic. sajt [*Federal state statistics service: official. site*]. Available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial (accessed 15.08.2018).
15. Finansirovanie FAIP [*Financing of FAIP*] // Departament gosudarstvennyh celevyh programm i kapital'nykh vlozhenij Minekonomrazvitiya Rossii. [*Department of state target programs and capital investments of the Ministry of economic development of Russia*]: ofic. sajt. Available at: http://faip.economy.gov.ru/cgi bin/uis/faip.cgi/G1/region_list/2013?yover (accessed 21.08.2018).

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

УДК 338.48 JEL Z32 DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-134-139

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

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА ХОСТЕЛАМИ НА РЫНКЕ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ

Аннотация. *Проведен анализ развития международных и национальных франчайзинговых сетей хостелов. Рассмотрены основные преимущества покупки франшизы для хостельера. Исследованы особенности функционирования основных национальных франчайзинговых сетей хостелов, а также проблемы функционирования. Выявлено, что в условиях некоторых юридических пробелов в отношениях между франчайзером и франчайзи, существующих в России, на рынке гостиничных услуг появляется множество недобросовестных франчайзеров, которые искажают понятие франчайзинга. Во избежание неприятных ситуаций франчайзи должен прибегать ко всем возможным способам защиты от рисков, а именно ответственно подходить к поиску качественной франшизы и добросовестного франчайзера.*

Ключевые слова: *хостел, франчайзинг, франшиза, бюджетные средства размещения, франчайзер, франчайзи.*

Milova Dariya
Postgraduate student, State University of Management, Moscow
e-mail: *m:lova_dn@mail.ru*

FEATURES OF USE OF FRANCHISING BY HOSTELS ON THE MARKET OF HOTEL SERVICES

Abstract. *The development of international and national franchise networks of hostels has been analyzed. The main advantages of buying a franchise for a hostel have been considered. The functioning peculiarities and problems of the main national franchising networks of hostels have been investigated. It has been revealed that in Russia the conditions of some legal gaps in the relations between franchisor and franchisee a lot of dishonest franchisors appear in the hotel services market. In order to avoid unpleasant situations, the franchisee should resort to all possible ways to protect against risks, namely, to approach the search for a quality franchise and a bona fide franchisor responsibly.*

Keywords: *hostel, franchising, franchise, budget accommodation facilities, franchisor, franchisee.*

В последние пять лет бюджетные средства размещения массово появляются как в больших, так и малых городах России. Несмотря на риски, отечественный рынок франчайзинга в сфере открытия хостелов процветает [4]. В условиях экономического кризиса для хостельеров выгодно развивать бизнес по франчайзинговой модели. Главные преимущества франчайза заключаются в том, что собственник хостела приобретает бизнес-модель, гарантирующую стабильную прибыль и известный бренд. Проблема собственного хостельного бизнеса в том, что он совершенно не защищен от рисков. Не только во время кризиса, но и в благоприятной обстановке часто случается так, что самостоятельно открытый бизнес оказывается нежизнеспособным и быстро закрывается, не сумев окупить даже те средства, которые были затрачены на его открытие.

Первый шаг к успешному бизнесу на рынке хостелов – выбрать качественную франшизу. Приобретая франшизу, франчайзи избегает трудностей работы с собственными концепциями, которые, не имея громкого имени, просто теряются на фоне известных торговых марок. На российском рынке брендированный

© Милова Д.Н., 2018

товар выходит на первый план, практически не оставляя шансов на выживание маленьким частным брендам. В Москве эта тенденция прослеживается еще сильнее. В результате конкуренция сводится на нет, и маленькие локальные бренды, как правило, быстро покидают рынок.

Работа без франшизы предполагает вложения дополнительных средств в команду сотрудников разного профиля: маркетологов, ИТ- и HR-специалистов. Франчайзер же берет ответственность за предоставление такой команды на себя. Грамотно подобранный штат сотрудников снижает риски не только на этапе открытия, но и на последующих ступенях развития бизнеса. Наличие подробных руководств для специалистов по маркетингу, HR, ИТ и операционной деятельности оберегает франчайзи от многих проблем, которые могут возникнуть в самый неподходящий момент.

Франчайзинговый договор, предполагающий продажу лицензии на использование бренда, маркетинговой политики и сбытовых каналов франчайзера, очень эффективно используется в настоящее время в гостиничном бизнесе, особенно в сегменте четырех- и пятизвездочных отелей. Активный рост студенческих и молодежных путешествий обусловил необходимость развития рынка демократичных, бюджетных средств размещения, для обеспечения загруженности которых, нужна активная рекламная деятельность, средства на которую у собственников хостелов весьма ограничены. Основными потребителями услуг хостелов являются молодые люди в возрасте от 18 до 35 лет, активные интернет-пользователи. Франчайзер обеспечивает франчайзи имеющимися у него возможностями по представлению хостела на различных интернет-платформах и в системах интернет-бронирования, что является одним из способов привлечения потребителей услуг хостелов.

В настоящее время на российском рынке хостелов действуют как международные, так и российские сети, которые активно развиваются на основе франчайзинга. Международная сеть хостелов Nice Hostels представлена в России в 14 городах. Самый первый хостел сеть открыла в Красногорске Nice hostel Crocus, потом еще 8 хостелов в Москве (Nice hostel Belorusskaya, Nice hostel Комсомольская, Nice Hostel Paveletskaya и др.).

К услугам гостей Nice hostel Crocus спортивный комплекс «Снежком» и океанариум «Крокус Сити». В хостеле проводятся вечерние развлекательные программы и предоставляется бесплатный wi-fi, допускается размещение домашних животных, имеется трансфер от/до аэропорта, прачечная, лыжная школа, прокат лыжного снаряжения, наличие диетического меню, детская площадка. Хостел имеет 6-, 8-местные номера, а также семейный номер. Стоимость койко-места за ночь составляет от 650 руб.

Международная сеть хостелов Nice hostel имеет два направления работы: Nice hostel и Hi Loft Hostel, которые отличаются ценовой политикой и форматом проживания. Если в Nice hostel по большей части представлены бюджетные многоместные номера на 6-8 человек, то Hi Loft Hostel ориентируется на 1- и 2-местное размещение по более высоким ценам. Оба формата хостелов соответствуют стандартам Hosteling International, которые выше установленных государственным стандартом Российской Федерации. До 2014 г. сеть развивалась только в формате Nice hostel и запустила 400 проектов под этим брендом. Hi Loft представляет собой сеть дизайнерских мини-отелей с демократичными ценами, в России работает 31 хостел (Москва, Казань, Челябинск, Пенза, Рязань, Самара, Сергеев-Посад, Владимир и др.). Средний доход мини-отеля в месяц 274 тыс. руб. [7].

Компания Nice hostel предлагает 4 вида франшизы в зависимости от численности населения города, где планируется создание хостела: с населением до 500 тыс. жителей, от 500 тыс. до 1 млн жителей, от 1 млн человек и предложение для инвесторов, желающих разом охватить всю территорию региона. Средний доход с хостела – 180 тыс. руб. [2].

В ближайшее время ожидается приход на российский рынок международной сети хостелов Mad Monkey Hostels, которая подписала с компанией Rusland SP соглашение о партнерстве. Компании Rusland SP Hospitality присвоен статус ключевого партнера и официального представителя гостиничного оператора на территории России. Компания будет работать над расширением портфеля объектов Mad Monkey Hostels на территории России. Сейчас существует предварительная договоренность по двум объектам в Санкт-Петербурге, которые до конца 2018 г. могут начать работать под франшизой Mad Monkey Hostels [3].

Mad Monkey Hostels является одним из крупнейших операторов хостелов, ориентированных на проживание миллениалов, а также крупнейшей сетью хостелов в Азии. Бренд создан в 2011 г. в Пномпене. В настоящее время сеть насчитывает 10 объектов в 6 странах мира, еще 7 проектов находятся на этапе предоткрытия. Отличительной особенностью хостелов Mad Monkey является яркий дизайн и ставка на ресторанную и развлекательную составляющие: значительную долю площадей, как правило, занимает бар.

Кроме того, на рынке России работает международный бренд хостелов MEININGER (в настоящее время сеть работает в 43 городах в 21 стране мира), который представлен в Санкт-Петербурге хостелом MEININGER Hotel St. Petersburg Nikolsky. В отеле предлагаются следующие услуги: шведский стол на завтрак, возможность позднего выезда, бесплатный wi-fi, ланч-пакеты, бар, зоны отдыха, аренду велосипедов, круглосуточную регистрацию, парковку, размещение с домашними животными, стиральную машину и сушилку, аренду конференц-залов в городе. Номерной фонд Hotel St. Petersburg Nikolsky составляет 158 номеров, расположенных на 3-х этажах. Это 1-, 2-местные, многоместные и общие номера. Каждый номер оснащен высококачественным оборудованием и ванной комнатой. В хостеле есть 2 лифта. В основу дизайна MEININGER Hotel St.Petersburg Nikolsky положена история здания, которое занял хостел. Зона у входа посвящена «Золотому треугольнику», уникальному историческому району Санкт-Петербурга, который находится в непосредственной близости от отеля. Дизайн холла хостела MEININGER выполнен в стиле бывшего Никольского рынка, а интерьер зоны буфета напоминает о том, что некогда в здании размещалась фабрика эмалированной посуды [3].

Кроме появления международных гостиничных операторов в России наблюдается активное формирование российских сетей хостелов [6].

Продажи франшизы на рынке хостелов очень популярны: цена на проживание низкая, а обслуживание качественное и тщательно контролируемое. Франчайзер передает франчайзи опыт ведения бизнеса, известный бренд в сфере гостиничных услуг, а также потенциальных клиентов, которые являются лояльными потребителями франчайзера. Как правило, франчайзер помогает подобрать помещение франчайзи, оформить необходимую юридическую документацию, получить требуемые разрешения, дает пошаговые рекомендации по открытию хостела. У ряда франчайзеров есть специальный штат менеджеров, которые сопровождают открытие хостела по франшизе на начальном этапе. Многие франчайзеры устраивают курсы повышения квалификации для франчайзи, на которых делятся опытом эффективного ведения бизнеса на рынке гостиничных услуг. Например, сети «Артист Хостел» и «Хостелы Рус» помогают франчайзи в подборе и обучении персонала, в разработке дизайн-проекта хостела, а также обеспечивают программным обеспечением, оснащают оборудованием и предоставляют возможность размещения информации и бронирования услуг на сайте сети и в системах интернет-бронирования [2]. Одним из преимуществ использования франчайзинга на рынке хостелов является возможность экономии на рекламной деятельности, так как очень малое число хостелов может себе позволить использование ресурсов таких интернет-систем резервирования гостиничных услуг, как booking.com и hostelworld.com из-за их высокой стоимости.

Некоторые сети хостелов, например, «Хостел РУС», активно работающая с крупным бизнесом (ПАО «Мегафон», ОАО «Российские железные дороги», ПАО «МТС» и т. п.), помогают франчайзи привлекать в хостелы корпоративных клиентов. У некоторых хостелов, имеющих специфический формат, уже сформировалась своя определенная аудитория по продаже франшизы. Например, франшиза московского хостела Fabrica Hostel&Gallery сочетает дешевую гостиницу и выставочное пространство для творческих экспериментов. Франчайзер позиционирует свой хостел как «арт-хостел», где проходят выставки современного искусства и куда стекаются неординарные творческие личности.

Все сети начинали свой бизнес с открытия одного хостела в 2008-2012 гг., а позднее, накопив опыт эффективной деятельности и стремясь расширить бизнес, начинали продавать франшизу. При развитии бизнеса многие франчайзеры предлагают различные варианты франшиз в зависимости от численности населения города, а также категории помещения. Например, сеть «Достоевский» в зависимости от численности города продает следующие виды франшиз: до 500 тыс. человек, от 500 тыс. до 1 млн человек и более 1 млн человек. Сеть ID Hostel предоставляет также разнообразные формы франшиз для отдельно стоящих зданий, а также для жилых и нежилых помещений.

В среднем для открытия офиса от франчайзи требуются инвестиции в размере 1,2-1,7 млн руб. [2]. Открытие хостела в жилом фонде требует минимальных инвестиций (ID Hostel), но и риски при этом очень велики из-за наличия законодательной неопределенности по средствам размещения, находящимся в жилых многоквартирных домах. Франшизы сетей «Друзья» и «Артист», деятельность которых ориентирована на рынки хостелов в Москве и Санкт-Петербурге, требуют больших инвестиций. Самые бюджетные начальные инвестиции предлагает «Like Хостел». Инвестиции сети «Артист хостел» зависят от формата хостела и колеблются в диапазоне – от 1,3 до 6,7 млн руб.

Все владельцы сетей хостелов предполагают внесение франчайзи первоначального взноса (паушального взноса), размер которого колеблется от 100 тыс. руб. до 1 млн руб. Однако у большинства сетей эта сумма составляет около 350 тыс. руб., а роялти платится 1 раз в месяц с одного койко-места. Некоторые сети («Достоевский») берут роялти как процент с оборота. Каждая сеть указывает предполагаемый срок окупаемости проекта хостела и прибыль. В среднем срок окупаемости хостелов составляет 1-1,5 года.

В 2018 г. на рынке отечественных хостелов выделились 3 ключевых игрока, которые активно развивают свои сети хостелов в России и предлагают готовую франчайзинговую бизнес-модель: сеть «Хостелы Рус» – 98 хостелов сеть «Like Хостел» – 59 хостелов, а также сеть «Достоевский» – 17 хостелов.

Таким образом, видно, что лидирующие позиции по развитию франчайзинговой сети хостелов в настоящее время у сети «Хостелы Рус». В состав сети входит 72 хостела в Москве и 26 в российских регионах. Минимальная стоимость ночи проживания – 750 руб. за койко-место. Средняя загрузка хостелов сети около 80 %. Чистая прибыль компании «Хостел Рус» от продажи франшизы в 2017 г. составила 103,3 млн руб. [1].

В то же время многие направления деятельности по ведению бизнеса у франчайзи вызывают сложности. Прежде всего, это аренда помещения, подходящего по условиям франшизы, особенно в нежилом фонде. В настоящее время это очень важно, так как Госдума одобрила в первом чтении законопроект о запрете хостелов в жилых помещениях. Другая сложность, которая существует в хостельном бизнесе, – это сервис. К сожалению, российские хостелы не имеют единых стандартов сервиса, поэтому потребителю сложно ориентироваться в качестве обслуживания. Даже в хостелах одной сети уровень обслуживания и качества предоставляемых услуг в разных средствах размещения может значительно отличаться. Этот факт, разумеется, не способствует формированию позитивного отношения путешественников к хостелам и росту их уровня лояльности. В этом плане интересен опыт сети хостелов «Друзья», которая разработала единый стандарт обслуживания для своих отелей и контролирует их соблюдение. Вероятно, это стало возможным, так как все хостелы сети расположены только в одном городе (в Санкт-Петербурге).

Подбору сотрудников, оценке их деятельности хостельеры порой не уделяют должного внимания. Часто в хостелах довольно большая текучесть кадров, работает временный, без опыта работы персонал, что плохо сказывается на имидже средства размещения. Поэтому ответственные франчайзеры обязательно должны контролировать работу франчайзи для того, чтобы негативная работа одного хостела сети не отразилась на имидже всех остальных. Франчайзер на регулярной основе должен выезжать на проверку хостела, работающего по франшизе. Проявление внимания к объекту необходимо для дальнейшего развития: в ходе проверки предоставляется обратная связь с указанием сильных зон, которые франчайзи должен поддерживать, и слабых зон, которые необходимо развивать. Такая систематическая оценка позволяет качественно наращивать эффективность франчайзи. Например, сеть «Хостелы Рус» регулярно проводит аудиторские проверки [6]. Аудитор заселяется в хостел как обычный гость. О его визите персонал хостела не знает. И он тайно по определенным критериям оценивает работу персонала и качество предоставляемых услуг.

Вместе с открытием нового заведения, пусть даже и по франшизе, на плечи владельца хостела ложится большая ответственность. Даже для тех, кто имеет за спиной приличный опыт, ведение бизнеса неизбежно связано с рисками. Нельзя исключить возможность того, что что-то может пойти не так. Чтобы снизить вероятность неблагоприятного развития событий, разрабатываются франшизы, которые предполагают наличие образовательного центра компании. Как правило, обучение проходит персонал всех уровней, от младших сотрудников до франчайзи. Такая система укрепляет репутацию компании и дает гарантию качественной работы штата сотрудников.

Успешное партнерство возможно, если франчайзер обеспечивает комплексную поддержку, контролирует качество оказываемых услуг, чтобы по мере выявления проблем оперативно их решать. Поддержка по всем возможным направлениям свидетельствует о профессионализме и компетентности управляющей компании. Поддержание соответствующего качества услуг возможно также осуществлять на основе анализа отзывов потребителей об обслуживании в хостелах на различных туристических порталах и на сайтах систем интернет-бронирований. Например, сеть Wyndham Hotel Group для оценки качества работы своих хостелов под брендом Days Inn постоянно наблюдает динамику среднего балла по каждому средству размещения. Если средний балл конкретного хостела опускается ниже 4,5, то франчайзер делает предупреждение франчайзи и требует за определенный срок устранить выявленные нарушения.

Согласно данным Российской Ассоциации Франчайзинга (далее – РАФ), темпы развития компаний, работающих по франчайзингу в России, велики и сопоставимы с темпами развития в США. Но, в отличие от США, где франчайзинг появился более 100 лет назад, в России отсутствует четкая правовая система, юридически регулирующая отношения франчайзи и франчайзера, – за исключением 45 главы Гражданского кодекса Российской Федерации. Российская Ассоциация Франчайзинга – единственная организация, оказывающая всевозможную поддержку франчайзи, но она не является официальным исполнительным органом [5].

В таких условиях на рынке России появляется множество недобросовестных франчайзеров по развитию сети хостелов, которые искажают понятие франчайзинга, предоставляя лишь бренд или свод инструкций по действиям. Очень часто у таких франчайзеров отсутствует собственная сеть хостелов, а франчайзинговая сеть быстро меняется – на смену закрывшимся партнерам идет набор новых и далее процесс повторяется. Как правило, такие франчайзеры гарантируют высокую рентабельность хостела и краткие сроки возврата инвестиций, однако не предоставляют какую-либо поддержку операционных процессов.

По данным РАФ, на текущий момент в России существует около двух с половиной тысяч франшиз, из которых 50 % разработаны не очень качественно. Одна из причин, по которой франчайзеры решаются разрабатывать и продавать недееспособные франшизы, – это получение от франчайзи выплат паушального взноса. Кроме того, любая компания понимает выгоду позиционирования себя на рынке как компании, которая продает франшизу. Это свидетельствует о зрелости и устойчивости бизнеса на рынке хостелов. Однако в этом случае необходимо учитывать не только увеличение количества хостелов в сети, но и стабильность сети (без перепродаж и/или хаотичного закрытия-открытия новых средств размещения).

Несмотря на все трудности и сложности, франчайзинг все больше и больше набирает популярность на отечественном рынке хостелов. Во избежание неприятных ситуаций франчайзи должен прибегать ко всем возможным способам защиты от рисков: консультироваться со специалистами, изучать рынок, ответственно подходить к поиску качественной франшизы и добросовестного франчайзера.

Библиографический список

1. Аниканова, А. В. Основные тенденции развития хостел-услуг на международном, российском и калининградском рынках / А. В. Аниканова // Молодой ученый. – 2013. – № 5. – С. 847-849.
2. Арзуманова, Н. И. Франчайзинговые формы как перспективная модель развития предприятий индустрии гостеприимства / Н. И. Арзуманова, О. В. Елашешникова, Л. В. Штомпель // Известия Сочинского государственного университета. – 2015. – № 3-1(36). – С. 42-47.
3. Боровская, И. Л. Хостелы – новая культура гостеприимства: опыт Санкт-Петербурга / И. Л. Боровская, Д. А. Александров // XV Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: в 4-х книгах / Отв. ред. Е. Г. Ясин. – Кн. 2. – М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2015. – С. 453-460.
4. Владимирова, О. Г. Особенности франчайзинга в отечественном гостиничном бизнесе / О. Г. Владимирова, К. С. Смелкова // V Международная научно-практическая конференция МЦНС «Наука и просвещение». – Секция «Экономика, управление и право». – 2016. – С. 151-153.
5. Духовная, Л. Л. Роль и значение хостелов в процессе повышения привлекательности туристской дестинации на примере г. Москвы // Сервис в России и за рубежом. – 2014. – № 2 (49). – С. 17-23.
6. Жукова, М. А. Развитие франчайзинга в малом гостиничном бизнесе // Вестник Университета. – 2017. – № 11. – С. 65-71.
7. Сеть хостелов Nice Hostel [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://nicehostel.org/ (дата обращения: 21.07.2018).

References

1. Anikanova A. V. Osnovnie tendencii razvitiya khostel-uslug na mezhdunarodnom, rossijskom i kaliningradskom rinkakh [*The main trends in the development of hostel services in the international, Russian and Kaliningrad markets*], Molodoi uchenyj, 2013, I. 5, pp. 847-849.
2. Arzumanova N. I., Elasheshnikova O. V., Shtompel' L. V. Phranchaizingovye phormy kak perspektivnaya model' razvitiya predpriyatij industrii gostepriimstva [*Franchising forms as a promising model for the development of the hospitality industry*], Izvestiya Sochinskogo gosudarstvennogo universiteta, 2015, I. 3-1(36), pp. 42-47.

3. Borovskaya I. L., Aleksandrov D. A. Khosteli – novaya kultura gostepriimstva: opyt Sankt-Peterburga [*Hostels – a new culture of hospitality: the experience of St. Petersburg*]. In Yasin E. G. (ed.). XV Aprelskaya mezhdunarodnaya nauchnaya konferenciya po problemam razvitiya ekonomiki i obshhestva: v 4 knigakh [*XV April international scientific conference on economic and social development: in 4 books*], Kn. 2, Moscow, NIU HSE Publishing House, 2015, pp. 453-460.
4. Vladimirova O. G. Osobenosti franchaizinga v otechestvennom biznese [*Features of franchising in the domestic hotel business*]. V Mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya konferenciya «Nauka i prosveshhenie». Sekciya «Ekonomika, upravlenie i pravo» [*V international scientific-practical conference of ICNS* «*Science and education*». *Section* «*Economics, management and law*»], 2016, pp. 151-153.
5. Dukhovnaya L. L. Rolj i znachenie hostelov v protsesse povisheniya privlekatelnosti turistskoi destinacii na primere g. Moskvy [*The role and importance of hostels in the process of increasing the attractiveness of a tourist destination on the example of Moscow*]. Servis v Rossii i za rubezhom [*Service industry in Russia and abroad*] 2014, I. 2(49), pp. 17-23.
6. Zhukova M. A. Analiz razvitiya malobyudzhetnykh sredstv razmeshheniya v mire [*Analysis of the development of low-budget accommodation in the world*]. Vestnik Universiteta, 2017, I. 11, pp. 65-71.
7. Set' hostelov Nice Hostel [*Network of Nice Hostel*]. Available at: https://nicehostel.org/ (accessed 21.07.2018).

УДК 338.001.36 JEL G20 DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-140-146

Рябченко Людмила Ивановна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва
e-mail: *LRyabchenko@fa.ru*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА В РОССИИ

Аннотация. *Проведен анализ развития исламского банкинга в России и в мире. Выявлены закономерности функционирования исламских финансов и банкинга. Показана перспективность вовлечения исламских финансов в финансовую систему государства, включая Россиию, развития исламского банкинга. Сформулированы конкретные предложения, направленные на расширение исламского банкинга в России: разработка законодательных актов, использование Банком России регуляторных песочниц, исламского банкинга для финансирования, прежде всего, инфраструктурных проектов совместно с российскими институтами развития.*

Ключевые слова: *исламские финансовые институты, исламский банкинг, институты развития, инфраструктурные проекты, финансовая система.*

Liudmila Ryabchenko
Candidate of Economic Sciences, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow
e-mail: *LRyabchenko@fa.ru*

PROSPECTS FOR THE ISLAMIC BANKING DEVELOPMENT IN RUSSIA

Abstract. *The development of Islamic banking in Russia and in the world was analyzed. The patterns of the functioning of Islamic finance and banking were revealed. The prospects for involving Islamic finance in the state financial system and the development of Islamic banking were shown. Specific proposals aimed at expanding Islamic banking in Russia were formulated: the developing legislative acts, using the Bank of Russia regulatory sandboxes, the Islamic banking to finance infrastructure projects, in conjunction with Russian development institutions.*

Keywords: *islamic financial institutions, islamic banking, development institutions, infrastructure projects, financial system.*

В результате естественного процесса колонизации мусульманские страны были вынуждены использовать традиционные банковские услуги и продукты, а исламское банковское дело, появившееся ранее, перестало действовать. Важные изменения произошли только в начале XX века – может быть, это было связано с тем, что к этому времени уже одна пятая населения мира исповедовала ислам [1].

Традиционная западная банковская система, основанная на процентном доходе, рисках как кредитных институтов, так и заемщиков, вкладчиков, по объективным причинам не могла претендовать на доверие мусульманских предпринимателей и простых граждан: нарушались нормы шариата. Одновременно создание накоплений мусульманским населением было невозможно в связи с низкими доходами. Однако, денежные резервы, которые создавались даже самыми бедными членами мусульманского сообщества, оценивались в сотни миллиардов долларов США. Соответственно, возникла задача вовлечения данных денежных средств в денежный оборот, хозяйственную деятельность. Поэтому исламские ученые-экономисты разработали новую, мусульманскую финансовую систему, которая соответствовала требованиям ислама [5]. Новые исламские банки, деятельность которых осуществлялась в соответствии с требованиями шариата, появились в 70-е годы XX века как следствие получения больших доходов от продажи нефти странами Аравийского полуострова, одновременных процессов развития, модернизации и исламизации экономик ряда стран Азии и Африки [4].

В настоящее время, исламская финансовая система включает следующие исламские финансовые институты (далее – ИФИ) и структуры [5].

1. Исламские банки. Обеспечивают прием денежных средств на хранение (депозиты) и размещение (инвестирование) ресурсов в различного рода проекты. К ИФИ также относится Исламский Центральный Банк (далее – ИЦБ), коммерческие исламские банки и исламские окна традиционных коммерческих банков развитых и других стран. Исламский центральный банк осуществляет контроль над всеми местными исламскими банками, надзирает

© Рябченко Л.И., 2018

за соблюдением норм шариата при осуществлении финансовой деятельности кредитными институтами. Обычные исламские банки осуществляют хозяйственную деятельность, используя три вида беспроцентных счетов: текущий, инвестиционный и кредитный.

2. Исламский финансовый институт, не являющиеся коммерческими банками. К подобным ИФИ относят исламские лизинговые и факторинговые компании, финансовые компании, жилищно-строительные кооперативы, частные инвестиционные и венчурные фонды, а также институты, связанные с благотворительностью.

3. Исламские финансовые организации, осуществляющие страхование.

4. Исламские финансовые организации, осуществляющие операции на рынке капитала (брокерские конторы, инвестиционные банки и т. д.).

5. Исламские финансовые организации, обслуживающие инфраструктуру, т. е. обеспечивающие деятельность как ИФИ, так и исламской финансовой системы.

Специфика исламского банкинга в том, что исламские банки используют свою бизнес-модель: они удовлетворяют спрос предприятий и домохозяйств на финансовые ресурсы, но при этом не нарушают законы шариата. Можно говорить о том, что исламские банки исполняют основные банковские функции (прием денежных средств на хранение, выдача кредитов), но на особых условиях. Если сравнивать исламские банки с классическими банками, то первые по-другому используют денежные средства и получают доход. В исламском банке все кредиты беспроцентные так же, как и вклады. Исламский банк планирует размещение имеющихся денежных средств, исходя не из получения для себя максимальной прибыли, а из соображений общественной полезности. В связи с этим инвестиционная деятельность исламских банков соответствует понятию «проектное финансирование»: банк готов использовать долевое участие в финансировании конкретного проекта и готов разделить риски с партнерами. Исламский банк может понести убытки вместе со своими заемщиками. Это объясняет тот факт, что исламский банк тщательно изучает проект, своих партнеров (клиентов), действуя по аналогии с банком развития: учитываются все обстоятельства, которые могут повлиять на проект, в том числе через длительное время. Поэтому исламский банк может длительное время изучать проект, партнеров, прежде чем будет принято решение о финансировании [4].

Таким образом, исламский банк ориентирован на финансирование конкретных проектов, реальной экономики, а не на спекулятивные операции.

Особенность деятельности ИФИ в настоящее время в том, что среди мусульманских правоведов нет общего мнения по важным вопросам, определяющим хозяйственную деятельность ИФИ. В связи с этим, в разных странах деятельность одних исламских банков может отличаться от деятельности других. Например, проценты по предоставленным финансовым ресурсам считаются законными, если они взимаются правительством для пополнения фонда накопления, финансирования торговли, наказания должников, если они не выполняют своих обязательств. Индексирование как защита от инфляции также разрешается: фактически, ИФИ должен учитывать изменение покупательной способности денежных средств, находящихся на депозитных счетах. Считается, что справедливость будет нарушена, если кредитор получит обратно тот же объем денежных средств в условиях инфляции. При этом т. н. консервативные религиозные деятели считают неприемлемым увеличение первоначального объема вклада [5].

Организация бухгалтерского учета и аудита исламских финансовых институтов (далее – AAOIFI), основанная в 1991 г. и имеющая главный офис в Бахрейне, является ведущей международной некоммерческой организацией, которая прежде всего отвечает за разработку и внедрение стандартов мировой индустрии исламских финансов. В настоящее время ею уже выпущено, в общей сложности, 100 стандартов в области шариата, учета, аудита, этики и управления международными исламскими финансами. Деятельность данной организации поддерживается более чем в 45 странах государственными органами, включая центральные банки и иные регулирующие органы, финансовые учреждения, бухгалтерские, аудиторские и юридические фирмы. Разработанные организацией стандарты используют в настоящее время всеми ведущими исламскими финансовыми институтами и создают основу для гармонизации международной практики исламских финансов [9].

Рассмотрим сущность основных исламских финансовых инструментов [1].

1. Мушарака. Совместное финансирование и реализация проекта исламским банком и партнерами (или партнером). При мушараке заключается договор, в соответствии с которым партнер банка получает часть прибыли, полученной в результате реализации проекта, а оставшаяся часть чистой прибыли разделяется между

партнером и банком в соответствии с их участием в финансировании проекта. Убытки, возникающие в результате реализации проекта, распределяются между сторонами пропорционально финансированию проекта.

2. Мусакат. Данный финансовый инструмент используется при операциях в сельском хозяйстве. Его сущность в том, что владелец земельного участка и наемный рабочий разделяют между собой урожай по договоренности. Можно говорить о том, что рабочий вкладывает в проект свой труд, а владелец земельного участка – основные средства. При этом оба участника проекта рискуют понести потери, если будет, например, неурожай.

3. Мудараба. Фактически данный финансовый инструмент представляет собой доверительное управление денежными средствами: ИФИ, исламский банк, располагает свободными денежными средствами, а мудариб (доверенное лицо) – опытом, бизнес-моделью, производственными и торговыми партнерами. В процессе предпринимательской деятельности прибыль ИФИ и мудариб распределяют на основании заранее заключенного соглашения. Потери (убытки), возникающие в результате соответствующей предпринимательской деятельности, несет владелец денежных средств – исламский банк, а мудариб в такой ситуации не получает вознаграждения за свою деятельность.

4. Мурабаха. Перепродажа товара или услуг с торговой наценкой. Предполагает заключение договора купли-продажи товаров между исламским банком и его партнером, с указанием согласованной цены, включающей в себя выгоду, возникающую при продаже товара или услуги. Например, исламский банк покупает сырье или комплектующие детали для клиента и позднее перепродает их ему же, но по более высокой цене (доход банка). Участники сделки заранее согласовывают прибавку к цене. Партнер погашает свои обязательства перед банком, как правило, постепенно, в виде регулярных, частичных платежей.

5. Иджара. Представляет собой т. н. исламский лизинг: ИФИ, располагая денежными средствами, заключает соглашение с предпринимателем о том, что купит для него определенное оборудование для осуществления хозяйственной деятельности. Соответственно, пользователь оборудования (лизингополучатель) обязуется выплачивать ИФИ (лизингодателю) регулярные платежи (согласованного объема). Можно говорить о том, что и в этом случае реализуется определенный инвестиционный проект.

6. Сукук – исламские ценные бумаги, облигации, обеспеченные активами. Эмитент данных облигаций должен определить объем и качество активов, которые являются обеспечением по сукук. Покупатели сукук (инвесторы) разделяют с эмитентом риски и доход в соответствии с условиями выпуска сукук. Существенная разница между сукук и облигациями заключается в том, что облигация представляет собой чистый долг эмитента (предприятия или государства), а сукук определяет в дополнение к риску кредитоспособности эмитента этих ценных бумаг долю собственности в заранее определенном активе или проекте. Рынок сукук сконцентрирован в Малайзии и странах Персидского залива.

Доход исламского банка определяется комиссионным вознаграждением, возникающим от: участия в капитале финансируемого проекта за определенную долю в прибыли операции (мушарака, мудараба и кард-аль-хасан), перепродажи недвижимости в рассрочку (иджара), купли-продажи (мурабаха), продажи (выдачи) сукук [4].

Основными клиентами ИФИ являются этнические мусульмане. В настоящее время их численность составляет около четверти всего населения Земли. Мусульманские общины имеются более чем в 120 странах и объединяют, по различным данным, от 1,5 до 2 млрд человек [10].

По прогнозам специалистов, в ближайшие 20 лет ежегодный прирост мусульман составит 1,5 %, а представителей других религий – 0,7 % [7]. Таким образом, к 2030 г. мусульманское население может составить 26,4 % (2,2 млрд человек), от всего населения Земли, в настоящее время его доля равна 23,4 %.

Согласно прогнозам, в России будет сохраняться большое число мусульман: ожидается, что мусульманское население вырастет с 16,4 млрд в 2010 г. до 18,6 млрд в 2030 г. [10]. Темпы роста мусульманского населения таких регионов, как Татарстан, Башкортостан, Северный Кавказ подтверждают прогнозы. Соответственно, все мусульманское население России является потенциальными потребителями исламских финансовых услуг. Если демографические тенденции сохранятся, то мусульмане могут составить около 1/3 от общей численности населения России к 2050 г. [11].

Первая попытка создания исламского банка была предпринята в сельской местности Пакистана в конце 1950-х г. Вторая попытка была связана с проверкой совместимости основных банковских принципов и исламских финансов в Египте: в 1963 г. был создан сберегательный банк Мит-Гамр в городе Мит-Гамр, в районе дельты реки Нил.

В 2015 г., объем исламских финансов составлял 2 трлн дол. США, а динамика стоимости активов исламских банков за период 2009-2013 г. составила более 15 % [7]. Распространение исламских финансов и банкинга в некоторых мусульманских странах (доля в экономике страны в 2015 г.): Саудовская Аравия – 43 %, Малайзия – 22 %, ОАЭ – 15 %, Катар – 9 %, Турция – 7 %, Индонезия – 4 % [7]. По прогнозам, к 2025 г. активы мировой исламской экономики составят 7 трлн дол. США [12].

Хотя совокупный капитал исламских финансовых учреждений составляет пока только 1 % от всех банковских активов мира, есть все основания ожидать, что эта доля будет увеличиваться: это определяет рост численности мусульманского населения мира [12].

Группа Исламского банка развития (IsDBG) и Группа Всемирного банка объявили 18.01.2018 г. о начале масштабного сотрудничества при финансировании инфраструктурных проектов с использованием схемы государственно-частного партнерства (далее – ГЧП). При этом потенциал исламских финансов оценивается в 1,9 трлн долларов США [9].

Первое совещание, посвященное развитию FinTech в британской группе ИФИ состоялось 24.01.2018 г. В материалах RedMoney Group, опубликованных в декабре 2017 г., указано, что из примерно 116 ИФИ, применяющих фирм FinTech во всем мире, 18 компаний были основаны в Великобритании (в Малайзии действует 21 компания, в Индонезии – 15, в ОАЭ – 15, а в США – 14) [9].

По мнению специалистов Стэндарт энд Пурс, в 2018 г. ожидается снижение темпов роста активов исламских банков: с 10,7 % в 2014 г., до 5,3 % в 2016 г. [9]. По базовому сценарию рост активов стабилизируется, примерно на уровне 5 %. Исламские банки становятся более осторожными и избирательными, расширяя кредитование не только корпораций, но и малых и средних предприятий. Предполагается, что прибыльность исламских банков GCC будет снижаться в 2018 г.

Исламское банковское дело развивается по нескольким направлениям [10].

1. Мусульманские страны (Азия и Африка). Можно говорить о том, что в этих странах находятся основные существующие и потенциальные клиенты исламских банков (в соответствии с демографическими данными). Однако, в настоящее время, только в таких странах, как Пакистан, Иран, Судан и Малайзия существует банковская система, соответствующая требованиям шариата и работающая по стандартам AAOIFI. В других странах можно наблюдать частичное использование исламского банкинга: действуют отдельные ИФИ, открыты т. н. исламские окна в обычных коммерческих банках. В настоящее время Бахрейн можно считать центром мировых исламских финансов: это государство располагает самой крупной банковской группой «Аль-Барака», имеющей филиалы в 40 странах мира. Малайзия является лидером исламских финансов в Азии, глобальным центром сукук, активы ИФИ составляют около трети активов всей банковской системы государства, у государства есть планы по созданию исламской криптовалюты.

2. Развитие исламского банкинга в странах Западной Европы и США. Исламский банкинг быстро развивается в Европе, и при этом многие крупные европейские финансовые институты стараются использовать его как выгодную возможность создать новый бизнес. Первая попытка исламского банкинга в Европе: в Люксембурге в 1978 году был создан Международный холдинг «Исламская банковская система». В 1981 г. в Великобритании была основана компания Al-Baraka Intentional Company [9]. Существует несколько причин растущего интереса к исламскому банковскому делу в Европе: число мусульман в Европе оценивается в 15 млн существует устойчивый спрос на этические продукты и социально-ответственные услуги; кроме того, европейские страны хотят привлечь инвесторов из исламских стран; и диверсификация (многие крупные европейские финансовые институты ищут новые инструменты, продукты и классы активов, которые не связаны с существующими продуктами и услугами). В США история исламских финансов началась с создания фондов Amana (Вашингтон) в 1986 г., и American Finance House-LARIBA в 1987 г. (Калифорния). В первый год работы фонды, в основном, предоставляли финансирование на дому американским мусульманам. В 1999 г. ипотечная компания HSBC была зарегистрирована штатом Нью-Йорк и предлагала продукт мухараба для финансирования недвижимости. В настоящее время один из крупнейших банков мира HSBC предлагает банковские услуги, соответствующие исламу.

3. Открытие исламских окон традиционными коммерческими банками. Выявив глобальный тренд в спросе на ИФИ, крупнейшие банки мира – BNP Paribas, HSBC, Société Générale, Deutsche Bank и Citibank – открывают исламские отделения, исламские окна и получают возможность предоставлять своим клиентам услуги

в соответствии с нормами шариата [9]. Специфика данного явления заключается в том, что эта деятельность осуществляется параллельно с производством и продажей стандартных банковских услуг в данных банках. Это позволило увеличить число клиентов крупных традиционных банков: помимо новых клиентов-мусульман новыми банковскими продуктами, соответствующими требованиям шариата, заинтересовались клиенты-немусульмане. Оказалось, что исламские финансовые продукты конкурентноспособны на рынке традиционных банковских продуктов. Сейчас дальнейшее распространение исламских финансовых инструментов в развитых странах сдерживается временной неадекватностью национальных законодательств, сложностями несоответствия деятельности ИФИ требованиям международных стандартов ведения банковской деятельности (Базель II, Базель III.) Однако такие государства, как Великобритания, Италия, Франция, Люксембург, Ирландия, уже пошли на адаптацию своего законодательства применительно к требованиям исламских финансов.

В настоящее время Россия находится на первом этапе развития исламских финансов и исламского банкинга (доля мусульманского населения в стране составляет более 18 %). В 1991 г. в Москве дагестанская диаспора обеспечила создание исламского банка «Бадр-Форте Банк», однако в 2006 г. Банк России отозвал его лицензию [8]. В России на шариатских принципах осуществляет свою деятельность казанский финансовый дом «Амаль». При осуществлении операции по проектному финансированию, была успешно осуществлена сделка по привлечению на шариатских принципах 60 млн дол. США по контракту мурабаха сроком на 1 год казанским банком ОАО «АК БАРС» . Подобная сделка была осуществлена впервые в Российской Федерации, она была признана «Лучшей сделкой в Европе в 2011 году» [10]. Привлеченные средства были направлены на финансирование проекта по развитию сервисной и транспортной инфраструктуры в Республике Татарстан в преддверии Универсиады-2013 в Казани.

В 2017 г. рабочая группа Банка России продолжила работу по разработке первой дорожной карты исламских финансов [8]. Первые страховые товары для мусульман должны быть предложены в ближайшее время казанским филиалом страховой компании Allianz. В конце лета 2017 г. был выпущен первый объект сукук для размещения в России: Банк России зарегистрировал исламские облигации под названием Sukuk Invest. Объем выпуска составил 1 млн руб. (17032,4 долл. США). Выпуск сукук был одобрен советниками шариата. Банк России разрешил использование плавающей ставки купонов в зависимости от прибыльности проектов в индустрии халяль (большинство проектов находятся в республике Татарстан).

Консультативный Совет по законодательству в области исламского финансирования Государственной Думы России, Комитет по экономической политике, промышленности, инновационному развитию и предпринимательству приняли специальную рабочую программу на 2017-2018 г., направленную на развитие в России исламских финансов [7]. Программа предполагает пересмотр и развитие российских законодательных актов, направленные на создание условий внедрения в российскую финансовую систему исламских финансовых инструментов. В 2017 г. было объявлено, что ПАО «Сбербанк» закрыл свою первую сделку с использованием мудараба и иджары (финансирование клиентов лизинговой компании в Татарстане). Вместе с правительством Татарстана, ПАО «Сбербанк» создал Российский центр исламской экономики, который будет отвечать за поощрение сделок, соответствующих шариату. Кроме этого, центр будет обеспечивать сертификацию для производителей и поставщиков халяльных товаров и услуг.

В начале 2017 г. Международная ассоциация исламских финансов (далее – IAIB) открыла филиалы IAIB в мусульманских регионах России. Основная цель ассоциации: поддержка российского бизнеса в реализации предпринимательской деятельности на основах шариата. Ассоциация участвовала в переводе на русский язык всех стандартов шариата AAOIFI (опубликован летом 2017 г.). В 2017 г. четыре университета в Москве и один в Казани предложили своим студентам спецкурс «Исламские финансы» [7].

В марте 2018 г. ПАО «Сбербанк» сообщил о пилотном проекте по приему вкладов населения согласно шариату [6]. Операции планируется начать с приема денег населения (депозиты) и выпуска платежных карт в Татарстане, Чечне и Башкирии. Три ИФИ сейчас работают по шариату: два в Дагестане и один в Татарстане (казанский финансовый дом «Амаль»). Они осуществляют прием депозитов по законам шариата, предлагают лизинговые услуги, продают активы: вместо выдачи ипотечного кредита, в частности, ИФИ сам покупает квартиру и перепродает клиенту в рассрочку с наценкой. Руководитель «Амаль» отмечал, что реализация исламского банкинга на практике – дорогое удовольствие. Нет адекватного законодательства, налоговых режимов, соответствующей инфраструктуры – следствием этого является удорожание услуг [6]. Но есть пре-

имущества: клиенты не платят пени. Исламские финансовые институты не имеют права начислять штрафы клиентам в связи с нарушением условий финансового сотрудничества. Специалисты считают, что российские мусульмане могли бы обеспечить вклады в объеме нескольких миллиардов рублей.

Благодаря размеру мусульманского населения, богатству сырьевой базы, географической близости к большинству мусульманских стран Центральной Азии и Ближнего Востока внедрение исламских финансовых продуктов позволило бы России диверсифицировать рынок, укрепить позиции Москвы в качестве потенциального мирового финансового центра, привлечь в экономику страны финансовые ресурсы российских мусульман.

Основные преимущества исламских финансов:

– обеспечивается инвестирование в реальную экономику;
– исламская банковская модель менее рискованна по сравнению с традиционной;
– обеспечивается, как правило, социальная направленность финансирования;
– объем невозврата кредитов близок к нулю;
– ИФИ демонстрируют устойчивость во время мировых финансовых кризисов.

Следующие обстоятельства препятствуют дальнейшему развитию деятельности ИФИ, в том числе, в России:

– отсутствие единых признанных стандартов функционирования и нормативно-правовой базы;
– относительная дороговизна услуг;
– ограниченные инвестиционные возможности;
– географическая ограниченность и неоднородность распространения исламских финансовых продуктов;
– отсутствие должной рекламы и информации об исламских финансовых продуктах;
– нехватка квалифицированных специалистов.

По мнению автора, для вовлечения в денежный оборот существенных объемов исламских финансов, создания условий для экономического роста в России, целесообразно обеспечить ускорение внедрения исламского банкинга в российскую финансовую систему. В связи с этим необходимо:

– подготовить законодательную базу для легального использования исламского банкинга в России; предусмотреть возможность одновременного функционирования ИФИ с традиционными кредитными институтами, с учетом существующих закономерностей развития и функционирования денежных и кредитных систем, особенностей России; по аналогии с финтехом Банк России может использовать т. н. регуляторные песочницы [2; 8];

– расширить информирование населения России об особенностях и преимуществах деятельности ИФИ: преимущества ИФИ могут оказаться привлекательными не только для мусульман;

– планировать использование исламского банкинга в России одновременно с институтами развития в первую очередь для финансирования инфраструктурных проектов (сочетание существующего спроса на финансирование и уже имеющегося российского и мирового опыта), что позволит рассчитывать на переход к устойчивому экономическому росту [3];

– планировать подготовку квалифицированных кадров для развития исламского банковского дела в России.

Библиографический список

1. Беккин, Р. И. Исламская экономическая модель и современность. – М.: Издательский дом Марджани, 2009. – 337 с.
2. Аболихина, Г. А. Деньги, кредит, банки / Г. А. Аболихина [и др.]; под общ. ред. М. А. Абрамовой, Л. С. Александровой // Денежный и кредитный рынки: учебник и практикум для академического бакалавриата. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 436 с.
3. Матвеевский, С. С. Банки развития как источник экономического роста в России. / С. С. Матвеевский // Современные проблемы и перспективы развития финансовых рынков и банков: монография / коллектив авторов; под ред. Н. Э. Соколинской. – Москва: КНОРУС, 2018. – С. 51-53.
4. Харон С. , Ван Нурсофиза Ван Азми. Исламские финансы и банковская система. Философия, принципы и практика. Пер. с англ. – Казань: Линова-Медиа, 2012. – 536 с.
5. Таки Усмани М. Введение в исламские финансы. – М.: Исламская книга, 2013. – 140 с.
6. Информационный портал БАНКИРУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http www.banki.ru/ (дата обращения: 19.07.2018).

7. Информационное портал РБК [Электронный ресурс]. Электрон. дан. [М., 2018]. Режим доступа: http://www.rbc.ru/ (дата обращения: 27.07.2018).
8. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс] / БР. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/ (дата обращения: 16.07.2018).
9. Официальный сайт информационного агентства Блумберг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.bloomberg.com// (дата обращения: 11.08.2018).
10. Официальный сайт информационно-аналитического издания «Исламские финансы и бизнес в России» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://islamic-finance.ru./ (дата обращения: 22.07.2018).
11. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru./ (дата обращения: 17.07.2018).
12. Официальный сайт финансового издания Global Finance [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gfmag.com/ (дата обращения: 11.08.2018).

References

1. Bekkin R. I. Islamskaya ekonomicheskaya model' i sovremennost' [*Islamic economic model and modernity*], M.: Mardzhani Publishing House, 2009. 337 p.
2. Abolihina G. A. et. al. In Abramova M. A., Aleksandrova L. S. (ed.). Den'gi, kredit, banki [*Money, credit, banks*], Denezhnyj i kreditnyj rynki: uchebnik i praktikum dlya akademicheskogo bakalavriata [*Monetary and credit markets: a textbook and a workshop for academic bachelor's degree*], 2-e izd., ispr. i dop., M.: Izdatel'stvo Yurajt, 2018. 436 p.
3. Matveevskij S. S. et. al. In Sokolinskaya N. E. (ed.). Banki razvitiya kak istochnik ekonomicheskogo rosta v Rossii [*Development banks as a source of economic growth in Russia*], Sovremennye problemy i perspektivy razvitiya finansovykh rynkov i bankov: monografiya [*Modern problems and prospects for the development of financial markets and banks: a monograph*], Moscow: KNORUS, 2018, pp. 51-53.
4. Sudin Haron, Van Nursofiza Van Azmi. Islamskie finansy i bankovskaya sistema. Filosofiya, principy i praktika. Per. s angl. [*Islamic finance and banking system. Philosophy, principles and practice. Trans. from English*], Kazan': Linova-Media, 2012, 536 p.
5. Taki Usmani M. Vvedenie v islamskie finansy [*Introduction to Islamic finance*], M: Islamskaya kniga, 2013 140 p.
6. Informatsionnyj portal BANKIRU [*Information portal BANKIRU*]. Available at: https://www.banki.ru / (accessed 19.07.2018).
7. Informatsionnyj portal RBK. [*Information portal RBK*]. Available at: https:// www.rbc.ru/ (accessed 27.07.2018).
8. Oficial'nyj sajt Banka Rossii [*Official site of the Bank of Russia*]. Available at: https://www.cbr.ru/ (accessed 16.07.2018).
9. Oficial'nyj sajt informacionnogo agentstva Bloomberg [*Official website of the Bloomberg news agency*]. Available at: https://www.bloomberg.com// (accessed 11.07.2018).
10. Oficial'nyj sajt informacionno-analiticheskogo izdaniya «Islamskie finansy i biznes v Rossii» [*Official site of the information-analytical publication «Islamic finance and business in Russia»*]. Available at: https://islamic-finance.ru./ (accessed 22.05.2018).
11. Oficial'nyj sajt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki Rossii [*Official site of the Federal Service of State Statistics of Russia*]. Available at: https://www.gks.ru./ (accessed 17.07.2018).
12. Oficial'nyj sajt finansovogo izdaniya Global Finance [*Official website of the financial publication Global Finance*]. Available at: https://www.gfmag.com/ (accessed 11.07.2018).

УДК 336.7 JEL G21 *DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-147-151*

Шарипов Шукруллохон Сайфуллоевич
аспирант, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва
e-mail: *shukrullo_sh@yahoo.com*

ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИСЛАМСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ НА ПРИМЕРЕ ГОСУДАРСТВ ПОСТСОВЕТСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Аннотация. *Рассмотрены вопросы актуальности идеи формирования альтернативной банковской системы в государствах постсоветского пространства, с учетом глобальной макроэкономической обстановки. В ходе решения задачи исследования выявлены причины и закономерности развития исламского банковского сектора на постсоветском пространстве. Затронуты проблемы реформирования законодательной базы в периодически меняющихся внешнеполитических условиях. Исследуется процесс формирования исламской банковской системы отдельных государств, в контексте успешно функционирующей на сегодняшний день системы мировых исламских финансов, а также статистические показатели формирования альтернативной банковской системы в Республиках Казахстан, Таджикистан и других странах постсоветского пространства.*

Ключевые слова: *исламские финансы, исламский банкинг, постсоветское пространство, альтернативная банковская система, финансовый продукт.*

Sharipov Shukrullokhon
Postgraduate student, State University of Management, Moscow
e-mail: *shukrullo_sh@yahoo.com*

ISSUES OF ISLAMIC BANKING SYSTEM FORMATION ON THE EXAMPLE OF POST-SOVIET STATES

Abstract. *The relevance of forming an alternative banking system in the post-Soviet States were considered, taking into account the global macroeconomic situation. In the course of solving the problem the causes and patterns of development of the Islamic banking sector in the post-Soviet space were revealed. The issues of reforming the legislative basis in periodically changing conditions of foreign policy were involved. The process of formation the Islamic banking system and statistical indicators of the formation an alternative banking system in the Republics Kazakhstan, Tajikistan and other post-Soviet States were explored.*

Keywords: *Islamic finance, Islamic banking, post-Soviet space, alternative banking system, financial product.*

Геополитическое положение, экономическая ситуация, наличие свободных финансовых ресурсов и мусульманское вероисповедание значительной части населения отдельных стран сформировали благоприятные условия для развития в ряде регионов мира альтернативной банковской системы в рамках парадигмы исламских финансов [6; 7; 14; 15]. Жизнеспособность банковской системы, функционирующей в соответствии с канонами ислама, на сегодняшний день подтверждена статистическими данными по различным регионам мира, в том числе на постсоветском пространстве [17]. В ряде стран СНГ вопрос развития исламской банковской системы сегодня вынесен на повестку дня. К примеру, исходя из статистических данных, 95,3 % населения Республики Таджикистан составляют мусульмане [5]. Следовательно, можно предположить, что в Республике Таджикистан существуют предпосылки для высокого спроса на банковские услуги, основанные на нормах исламского права. Для государств постсоветского пространства, таких как Республика Казахстан и Кыргызская Республика существование исламского банкинга закреплено на законодательном уровне, тогда как в Республике Таджикистан данный вопрос находится на начальной стадии развития.

Задачей исследования в нашем случае является обзор текущей ситуации и оценка перспектив формирования исламской банковской системы в государствах постсоветского пространства на основе информации из открытых источников.

© Шарипов Ш.С., 2018

Исходя из задачи исследования следует обратить особое внимание на Республику Казахстан. Период финансово-экономического кризиса 2008 г. был отмечен созданием регионального финансового центра Алма-Аты и принятием по истечении 2-х лет соответствующих законодательных актов. Следующим шагом в данном направлении стало открытие первого исламского банка – АО «Исламский Банк «AlHilal» в 2010 г. Результатом открытия в Республике Казахстан исламских банков стало формирование нового потока доходов, позволившего сформировать новый пул инвесторов как внутри, так и вне страны. Значимым событием недавнего времени следует считать официальное открытие в июле 2018 г. международного финансового центра «Астана» (далее – МФЦА) в городе Астане, который является финансовым центром для Центральной Азии, Кавказа, Ближнего Востока, Западного Китая, Монголии и Европы. Одно из направлений работы этого центра – развитие сферы исламского финансирования. В целях продвижения МФЦА в качестве регионального хаба исламского финансирования создан Международный экспертный совет по исламскому финансированию при МФЦА [12]. В Республике Казахстан, в связи с отсутствием понятия «исламские окна», оказание исламских банковских услуг возможно только путем учреждения новых банков (например, АО «Исламский банк «AlHilal»), либо выполнения полной конверсии банка в исламский банк (например, АО «Исламский банк «Заман-банк») [1].

В результате реформирования законодательной базы в Кыргызской Республике уже сегодня стало возможным функционирование альтернативной банковской системы [2]. Одним из пионеров в сфере предоставления исламских финансовых услуг стал ЗАО «ЭкоИсламикБанк». Начиная с 2007 г., ЗАО «ЭкоИсламикБанк» начал предлагать финансовые продукты, соответствующие нормам шариата, юридическим лицам, а с 2008 года физическим. Отличительной особенностью Кыргызской Республики среди других стран постсоветского пространства является наличие значительного опыта в области функционирования исламских микрофинансовых организаций, работающих в соответствии с нормами исламского права (например, ООО МКК «Компаньон Инвест»). Следует отметить открытие Исламского финансового центра, созданного при ОАО «Бакай Банк» и ставшего первым из традиционных финансовых институтов Кыргызской Республики и СНГ, которые открыли исламское окно (июнь 2018 г.). В июле 2018 г. состоялось подписание меморандума об исламском банкинге между ЗАО «БТА Банк» и банковской группой Al Baraka Group.

Проблемы развития исламского банкинга в Азербайджанской Республике связаны с распространением политики секуляризма, что выражается в дополнительных ограничениях для проектов, имеющих религиозный уклон. Несмотря на это, исламский финансовый сектор в Азербайджанской Республике демонстрирует устойчивое развитие (Международный банк Азербайджана, Ковсарбанк, Ansar Leasing и Joint Leasing) [16; 10].

Законодателями Республики Туркменистан и Республики Узбекистан в настоящий момент намечены направления для совершенствования в отношении легализации деятельности исламских банков [16].

Между тем масштаб деятельности исламских финансовых институтов в Российской Федерации крайне незначителен по сравнению с зарубежными странами. Отчасти это связано с недавним началом развития данного направления, отчасти с отсутствием весомых стимулов к развитию до 2014 года. Обсуждение вопросов внедрения и развития исламского банкинга и финансов как альтернативного источника инвестиций и финансовых инструментов для экономики страны стало актуальным в среде государственных структур и научного сообщества после введения санкционных мер со стороны Запада. Начиная с указанного момента, возникла необходимость поиска альтернативных финансовых рынков, в результате чего Федеральное собрание, Банк России, Сбербанк, Внешэкономбанк сформировали рабочие группы по вопросу изучения возможностей развития исламских финансовых институтов. В качестве примера можно привести рассмотрение вопроса о возможности функционирования исламских окон в крупнейшем банке России – Сбербанке [11]. Вместе с тем следует отметить, что ежегодно в Казани проводится международный экономический саммит Kazan Summit, где особое внимание уделяется проблемам и перспективам развития индустрии исламских финансов в РФ [13].

В области законотворческой деятельности в настоящее время также проводятся значимые мероприятия, в частности, в 2015 г. одной из восьми поправок в законопроекты [9], внесенных на рассмотрение Государственной Думы, была поправка о внесении изменений в Закон от 02.12.1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» [4]. Основная цель предполагаемых поправок – открытие исламским банкам возможности для совершения торговых операций, основанных на нормах исламского права. Вместе с тем, несмотря

на значительные подвижки в области реформирования законодательства, окончательный срок решения текущих проблем банков, работающих в рамках исламского права, остается неопределенным. К подобным проблемам относятся: чрезмерное налогообложение (необходимость платить НДС при сделках с реальными активами), рассмотрение реальных активов как непрофильных для банковской деятельности и прочие [8].

В настоящее время на территории Российской Федерации в регионах с преимущественно мусульманским населением ведут деятельность, не противоречащую канонам ислама, следующие учреждения: финансовый дом «Амаль» (Татарстан), товарищество на вере «ЛяРиба-Финанс» (Дагестан), товарищество на вере «Масраф» (Дагестан), Евразийская лизинговая компания (Татарстан) и другие.

В Республике Таджикистан в настоящее время активно проводится политика внедрения альтернативных банковских услуг при поддержке Национального банка страны и группы специалистов различных министерств и ведомств. Несмотря на позиционирование Республики Таджикистан как светского государства, следует учитывать религиозный фактор при анализе путей развития банковского сектора. Позиция правительства по данному вопросу была четко обозначена еще в 2014 г. и ее практическим выражением можно считать принятие Закона Республики Таджикистан «Об исламской банковской деятельности» от 26.07.2014 г. № 1108 [3]. В настоящее время данный Закон регламентирует требования для открытия исламского банка, а также работу в формате исламских окон, посредством которых традиционные банки получили возможность предоставления своим клиентам специализированных исламских банковских продуктов. Однако практическое применение указанного закона столкнулось с рядом объективных трудностей:

– низкий уровень информированности населения о доступности в Республике Таджикистан исламских банковских операций;

– дополнительные правовые риски из-за несоответствия законодательства и принципов шариата;

– слабое развитие соответствующей инфраструктуры;

– недостаточная проработанность или полное отсутствие исламских стандартов финансовой отчетности;

– слабая подготовка работников финансовых учреждений и шариатских экспертов в части работы с исламскими финансами и неразвитая правовая база в данной области.

– Таким образом, указанные сложности являются общими для стран постсоветского пространства и требуют более целенаправленной и поступательной политики регуляторов в этой сфере, с учетом заимствования опыта соседних государств.

В заключение можно сделать следующие выводы.

1. Формирование альтернативной банковской системы на основе исламских финансов актуально, и реально может служить стимулом для привлечения в экономики стран постсоветского пространства средств мусульман, проживающих на их территории, а также потока инвестиций из стран с развитым исламским экономическим сектором.

2. Косвенным признаком возможности успешного формирования альтернативной банковской системы в рамках концепции исламских финансов в государствах постсоветского пространства может служить успешное развитие банковской системы Казахстана, имеющего схожую геополитическую, историческую и религиозную конъюнктуру.

3. Практически во всех азиатских республиках постсоветского пространства в настоящее время ведется активная работа по формированию законодательной базы для создания исламской банковской системы, наиболее полно удовлетворяющей потребностям клиентов.

Библиографический список

1. Закон Республики Казахстан от 31.08.1995 г. № 2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 24.05.2018) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nationalbank.kz/?docid=3491&switch=russian (дата обращения: 15.07.2018).
2. Закон Кыргызской Республики от 16.12.2016 г. № 206 «О Национальном банке Кыргызской Республики, банках и банковской деятельности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=42&lang=RUS (дата обращения: 14.07.2018).
3. Закона Республики Таджикистан «Об исламской банковской деятельности» от 26.07.2014 г. № 1108 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nbt.tj/upload/iblock/f77/Zakon_islam_deyatel_ru.pdf (дата обращения: 20.07.2018).

4. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 г. № 395-1 (03.08.2018) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/ (дата обращения: 18.08.2018).
5. Таджикистан в цифрах (на русском/таджикском языках) / Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан. – Душанбе: АСРТ, 2017. – 157 с.
6. Журавлев, А. Ю. Исламский банкинг / научн. ред. А.О. Филоник. – М.: ООО «Садра», 2017. – 232 с.
7. Усмани, М. Т. Введение в исламские финансы / пер. с англ. ЛяРиба-Финанс. – М.: Исламская книга, 2016. – 160 с.
8. Беккин, Р. И. Особенности исламского финансового сектора в России на современном этапе и перспективы его роста / Р. И. Беккин, М. С. Алискеров // Актуальные проблемы российского права. – 2017. – № 4(77). – С. 60 – 64.
9. Зарипов, И. А. Исламские финансы в России: проблемы становления и пути их решения // Мир новой экономики. – 2016. – № 2 – С. 64-74.
10. Мамедов, З. Ф. Модели исламского банкинга: новые тенденции и вызовы для стран СНГ // Инвестиционный, финансовый и управленческий анализ. – 2017. – Т. 1. – № 4. – с. 125-133.
11. Сбербанк планирует открыть исламские окна [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://tass.ru/ekonomika/4979173 (дата обращения: 24.07.2018).
12. Официальный сайт международного финансового центра «Астана» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://aifc.kz/ru (дата обращения: 21.07.2018).
13. Официальный сайт международного экономического саммита «Kazan Summit» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://kazansummit.ru (дата обращения: 25.07.2018).
14. Ayub, M. Islamic Banking and Finance: Theory and Practice. State Bank of Pakistan, Karachi, 2002.
15. Iqbal, Zamir and Abbas Mirakhor, Introduction to Islamic Finance: Theory and Practice, John Wiley and Sons (Asia), Singapore. 2007.
16. The Islamic economy – the fastest growing large economy. Eurasian focus. Skolkovo Institute for Emerging Market Studies (IEMS) 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://iems.skolkovo.ru/downloads/documents/SKOLKOVO_IEMS/Research_Reports/SKOLKOVO_IEMS_Research_2018-07-04_en.pdf (дата обращения: 11.07.2018).
17. Islamic Financial Services Industry Stability Report 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.ifsb.org/docs/IFSB%20IFSI%20Stability%20Report%202017.pdf (дата обращения: 26.07.2018).

References

1. Zakon Respubliki Kazakhstan ot 31 avgusta 1995 goda No 2444 «O bankah I bankovskoj deyatel'nosti v Respublike Kazakhstan» (s izmeneniyami i dopolneniyami po sostoyaniyu na 24.05.2018) [*Law of the Republic of Kazakhstan dated August 31, 1995 No. 2444 «On banks and banking activities in the Republic of Kazakhstan» (With change and addition on 24.05.2018)*]. Available at: http://www.nationalbank.kz/?docid=3491&switch=russian (accessed 15.07.2018).
2. Zakon Kyrgyzskoj Respubliki ot 16 dekabrya 2016 goda No 206 «O Nacional'nom banke Kyrgyzskoj Respubliki, bankakh i bankovskoj deyatel'nosti» [*Law of the Kyrgyz Republic dated December 16, 2016 No 206 «On the National Bank of the Kyrgyz Republic, banks and banking activities»*]. Available at: http://www.nbkr.kg/index1.jsp?item=42&lang=RUS (accessed 14.07.2018).
3. Zakon Respubliki Tadzhikistan «Ob islamskoj bankovskoj deyatel'nosti» ot 26 iyulya 2014 goda No. 1108 [*Law of the Republic of Tajikistan «On Islamic banking» dated 26.07.2014, No. 1108*]. Available at: http://nbt.tj/upload/iblock/f77/Zakon_islam_deyatel_ru.pdf (accessed 20.07.2018).
4. Federal'nyj zakon «O bankakh i bankovskoj deyatel'nosti» ot 02 dekabrya 1990 goda No 395-1 (poslednyaya redakciya) [*Federal law «On banks and banking activity» dated 02.12.1990 N 395-1 (3 August 2018*)]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/ (accessed 18.08.2018).
5. Tadzhikistan v cifrakh (na russkom/tadzhikskom yazykakh) [*Tajikistan in figures (in Russian/Tajik)*] / Agentstvo po statistike pri Prezidente Respubliki Tadzhikistan [*Statistical Agency under the President of the Republic of Tajikistan*], Dushanbe: ASPRT, 2017. 157 p.
6. Zhuravlev A. Yu. Islamskij banking [*Islamic banking*]. / In A. O. Filonik (ed.) Moscow: LLC «Sadra», 2017, 232 p.
7. Usmani M. T. Vvedenie v islamskie finansy [*An Introduction to Islamic Finance*]. Trans. from English, Lyariba-Finans, Moscow: Islamskaya kniga, 2016, 160 p.
8. Bekkin R. I., Aliskerov M. S. Osobennosti islamskogo finansovogo sektora v Rossii na sovremennom etape i perspektivy ego rosta [*Features of the Islamic financial sector in Russia at the present stage and the prospects for its growth*], Aktual'nye problem rossijskogo prava, 2017, I. 4 (77) April, pp. 60–64.

9. Zaripov I. A. Islamskie finansy v Rossii: problem stanovleniya i puti ikh resheniya [*Islamic Finance in Russia: problems of formation and ways of their solution*], Mir novoj economiki, 2016, I. 2, pp. 64-74.
10. Mamedov Z. F. Modeli islamskogo bankinga: novye tendencii i vyzovy dlya stran SNG [*Models of Islamic banking: new trends and challenges for the CIS countries*], Investicionnyj, finansovyj i upravlencheskij analiz, 2017, T. 1, I. 4, pp. 125-133.
11. Sberbank planiruet otkryt' «islamskie okna» [*Sberbank plans to open «Islamic windows»*]. Available at: http://tass.ru/ekonomika/4979173 (accessed 24.07.2018).
12. Oficial'nyj sajt mezhdunarodnogo finansovogo centra «Astana» [*Official website of the Astana International Financial Centre*]. Available at: https://aifc.kz/ru (accessed 21.07.2018).
13. Oficial'nyj sajt mezhdunarodnogo ekonomicheskogo sammita «Kazan Summit» [*Official website of the International Economic Summit «Kazan Summit»*]. Available at: https://kazansummit.ru (accessed 25.07.2018).
14. Ayub M. Islamic Banking and Finance: Theory and Practice. State Bank of Pakistan, Karachi, 2002.
15. Iqbal, Zamir and Abbas Mirakhor, Introduction to Islamic Finance: Theory and Practice, John Wiley and Sons (Asia), Singapore, 2007.
16. The Islamic economy – the fastest growing large economy. Eurasian focus. Skolkovo Institute for Emerging Market Studies (IEMS) 2018. Available at: https://iems.skolkovo.ru/downloads/documents/SKOLKOVO_IEMS/Research_Reports/SKOLKOVO_IEMS_Research_2018-07-04_en.pdf (accessed 11.07.2018).
17. Islamic Financial Services Industry Stability Report 2017. Available at: https://www.ifsb.org/docs/IFSB%20IFSI%20Stability%20Report%202017.pdf (accessed 25.07.2018).

СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРОЦЕССЫ

УДК 316.1

DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-152-158

Новиков Владимир Геннадьевич
д-р экон. наук, д-р социол. наук, ФГБНУ «Федеральный научный центр аграрной экономики и социального развития сельских территорий – Всероссийский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства»
e-mail: *v.g.novikov@bk.ru*

СЕЛЬСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ РОССИИ: ЕЕ СОЦИАЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО, ПРЕДМЕТНАЯ СПЕЦИФИКА И ГЕНЕЗИС

Аннотация. *Рассмотрены концепты весьма интересной, но далеко не до конца методологически и теоретически обоснованной области социологии – сельской социологии – ее дисциплинарная специфика, основное содержание и понятия, место в системе классической и постклассической социологии, генезис и основные современные исследовательские школы. Сельская социология в настоящей работе понимается как комплекс познания сельского (рурального) пространства социального бытия, одновременно – это разветвленное теоретико-прикладное направление, определенный срез в общей системе социологического поля. Социальным пространством сельской социологии выступает дихотомичная городской, – противоположная и одновременно онтологически схожая с нею в силу геннородовых связей, – социальная сфера села.*

Ключевые слова: *сельское пространство, социологическое знание, социум, социальная общность, социально-экономическое бытие, сельское развитие.*

Novikov Vladimir
Doctor of Economic Sciences, Doctor of Sociology Sciences, Federal Research Center of Agrarian Economy and Social Development of Rural Areas – All-Russian Research Institute of Agricultural Economics
e-mail: *v.g.novikov@bk.ru*

RUSSIAN RURAL SOCIOLOGY: ITS SOCIAL SPACE, SUBJECT SPECIFICITY AND GENESIS

Abstract. *The concepts of rural sociology (very interesting, but not to the end methodologically and theoretically grounded field of sociology), its disciplinary specificity, the main content and concepts, the place in the system of classical and post-classical sociology, genesis and the main modern research schools are considered. Rural sociology is understood as a complex of knowledge of rural space of social life, at the same time – it is a branched theoretical and applied direction, a certain section in the general system of sociological field. The social space of rural sociology is dichotomous urban, the opposite and at the same time ontologically similar to it by virtue of genetic relations, the social sphere of the village.*

Keywords: *rural space, sociology, society, social community, social and economic being, rural development.*

Мировая социология многопланова и разногранна. Она опирается на фундаментальные, естественно-исторические законы и закономерности, единые для социетального бытия человечества. Между тем есть множество объективных доказательств, позволяющих с полным правом утверждать, что уровень универсальности концепций, теорий и методологий общемировой системы социального знания имеет определенные ограничения. Наряду с общемировыми социетальными тенденциями общественного бытия человечества полноту познания его характеризует регионально-территориальные и регионально-культорологические специфики и обогащает также разнообразие форм теоретического рефлексирования, освоения и интериоризации разными индивидами, социальными группами, общностями его сущностных проявлений.

Сказанное справедливо, прежде всего, в отношении социологии, как макроса научного познания, и социологии сельской (аграрной, деревенской), как его органичной составляющей, которая собой отражает взаимосвязи социального развития с естественно-природным. Таким образом, генезис сельской

© Новиков В.Г., 2018

социологии нам представляется вполне адекватным провести через призму отечественной теоретической мысли и эмпирических исследований.

Сельская социология в настоящей работе понимается как комплекс познания сельского (рурального) пространства социального бытия.

Предметным полем этого пространства является село, но не как территориальная локация, а как особый социально-территориальный феномен, особая исторически обусловленная общность, с уникальным имманентным конструктом социальных институтов, взаимосвязей и взаимозависимостей.

С этих позиций, сущность села как особого социетального конструкта, специфической общности и подсистемы общества, выражает единство материальных, вещных, и нематериальных, надматериальных, совокупностей, обеспечивающих ту самую целостность, системность, условий бытия и социальной организации сельского населения, что и есть его субъектное воплощение [7].

На наш взгляд, наиболее значимыми среди этих исторических совокупностей являются следующие:

– природно-климатические, географические, климатические и иные территориально определенные условия и факторы существования селян как сельского населения;

– рукотворный, созданный на базе первого, материально-вещный социально-трудовой комплекс, включающий быт и досуг сельского населения; именно здесь особую роль играет специфика как расселенческой, так и поселенческой структуры, а также комплекса инфраструктуры сельского развития, в т. ч. социального развития сельских территорий;

– социально обусловленные и социально детерминированные комплексы экономических (хозяйственных, ресурсоперерабатывающих, производственных и т. д.), политических, политэкономических институций, обеспечивающих жизнедеятельность и воспроизводство сельского социума;

– социально-культурный комплекс бытовых, поведенческих, ценностно-нормативных, и иных ментальных доминант.

Именно они обеспечивают организацию сельского населения в особый феномен – специфическую социально-территориальную локацию. Все это находит свое конечное выражение в сельской социальной структуре, сельском образе жизни, предопределяют социальный потенциал сельского развития и сельского населения как такового, а соответственно, детерминируют воспроизводство сельского населения в качестве субъектного воплощения социальной сущности деревни.

Таким образом, мы можем утверждать, что аграрно-сельская социология – не отдельная, обособленная научная дисциплина, а разветвленное теоретико-прикладное направление, определенный срез в общей системе социологического поля.

В свою очередь, социальным пространством сельской социологии выступает дихотомичная городская, – т. е. противоположная и одновременно онтологически схожая с нею в силу геннородовых связей, – социальная сфера села (в широком понимании, а не только как социальная сфера сельских территорий).

Сельская социосфера представляет собой органичную совокупность, систему социальных связей, рукотворно преображенной, окультуренной природы, материально-вещный производственный комплекс и комплекс социально-трудовых отношений, в которые вступают социальные субъекты на базе двух первых в процессе своего функционирования [3]. Таким образом, отличительной чертой сельской социосферы становится постоянная непосредственная связь с природной средой, доминирующее аграрное производство (в т. ч. аква, маре-, экопроизводство) и рекреационная деятельность или систематическое соприкосновение с ними.

В пространстве аграрно-сельской социологии локализуются объекты и предметы отдельных направлений, отраслей, ветвей, специализированных частных социологических теорий и дисциплин.

Отдельные отрасли аграрно-сельской социологии составляют совокупности дисциплин и теорий, познающих феноменальный (сельская местность, земля как пространственный базис и основное средство производства, сельское хозяйство, агросфера в целом, сельская ментальность, сельский образ жизни и т. д.), структурный (сельское население, сельское развитие, социальная инфраструктура села, социально-территориальная организация сельских территорий и т. д.), деятельностный (социально-трудовая сфера села, характер, динамика демографического воспроизводства и демографических процессов в селе, содержание трудовой, бытовой, культурной жизнедеятельности) срезы сельского социального пространства.

Прикладное эмпирическое познание сельской социальности связано с отраслевыми социологиями, такими как: социология деревни в широком понимании этого термина, социология сельского хозяйства, социология сельского населения, социология локальных сельских общностей, социология личного подсобного хозяйства, социология сельской молодежи и др.

Особым поднаправлением сельской социологии являются отраслевые и частные дисциплины и специализированные теории, чьи объекты едины для сельского и городского социального пространства, и предметная область учитывает сельско-городскую дихотомию не как основание ее обособленности, а как момент внутренней типологизации ее целостности. Современным примером такого подхода является только формирующаяся предметная область социологии сельско-городских рынков труда.

Сама специфика села как особой социально-территориальной локации, детерминированной историческими, культуральными, социально-политическими, доминантно-ценностными нарративами уже предполагает существенную специфику национальной школы объективного понимания ее предмета [7, 10].

Действительно, генезис отечественной социологии села сущностно отличается от классической западной социологии. Это обусловлено тем обстоятельством, что в западной социологии изначально, как и во всем синхронном, с ее зарождением и институализацией западного обществоведения, – в соответствии с протестантской этикой, утвердившейся задолго до этого общественной практикой – исследовательский акцент был сделан на изучение таких главных и ведущих для урбанистического капиталистического общества буржуазных ценностей, как максимальная социальная независимость от него индивида, социальные аспекты прав человека как социального атома этого общества. В российской же социологии – как в дореволюционной, так и в советской – вплоть до недавнего времени преобладал акцент на познании приоритетов общественных интересов и прав над индивидуальными, то есть на осмыслении унаследованных традиционных коллективистских ценностей крестьянско-общинной деревни.

Парадигмальные алгоритмы зарождения, институализации, функционирования и развития социологического познания западного аграрно-сельского бытия обусловлены тем, что на этапе становления классической социологии сельская проблематика на Западе во многом утратила свою общественную остроту. Она еще привлекала определенное внимание основоположников и многих последующих классиков западной социологии. Так, К. Маркс и М. Вебер, Э. Дюркгейм и В. Зомбарт, Ф. Теннис и А. Радклифф-Браун, П. Сорокин (в годы его жизни в Европе и Америке) и С. Циммерман, Ф. Знанецкий и У. Томас и другие классики имели специальные, причем, нередко довольно значительные, социологические труды, посвященные осмыслению сельского бытия.

Исторически зарождение российской сельской социологии и институализация ее в качестве научной дисциплины происходили самостоятельно и асинхронно западной практике аграрно-сельских социологических исследований. Эта самостоятельность и асинхронность проистекала из того обстоятельства, что российская социология в целом, а тем более сельская социология, с самого начала отразила принципиально отличную от западного социального бытия сельскую – и находившуюся под ее влиянием городскую, – общинную реальность, которая на Западе ушла в рецессию и почти утратила связь с современным эпохе возникновения социологии общественным бытием и доминантными для него закономерностями.

В момент зарождения и институализации их в XIX веке наша страна более чем на четыре пятых оставалась сельской, а потому та и другая социология, как теоретическая, так и эмпирическая, развивались здесь в основном в сельском или весьма рурализированном социальном пространстве. Вследствие этого они выразили, прежде всего, закономерности общественного бытия, организованного под доминантой сельских общинных, коллективистских, соборных цивилизационных ценностей, отразивших основанный на приоритете духовности цивилизационный тип русской культуры. Такая ситуация сохранилась и на протяжении XX века. В Российской Федерации вплоть до 1958 г., а в СССР в целом до 1962 г. сельское население превышало по своей численности городское.

Теоретическое социологическое осмысление сельского бытия было подготовлено несколькими столетиями просоциологической отечественной публицистики, начиная с «Поучения Мономаха», «Русской Правды» Ярослава Мудрого и «Слова о благодати» митрополита Иллариона, трудов Ю. С. Крижанича и И. Т. Посошкова о плодотворности общественной взаимосвязи земледелия с промышленностью как основании благоденствия государства и народа, кончая социально-философскими очерками, публицистикой

и научными трудами А. Н. Радищева, В. Г. Белинского, А. И. Герцена, Д. И. Писарева, М. В. Буташевича-Петрашевского, Н. Г. Чернышевского, большой плеяды социальных мыслителей-славянофилов и наследовавших им обществоведов-народников, включая Н. К. Михайловского, В. П. Воронцова, П. Л. Лаврова, раннего М. И. Туган-Барановского, С. Н. Южакова и т. д. [6].

Первые российские социологические очерки написаны и эмпирические социологические исследования проведены в русле сельской социологии. В этом плане следует упомянуть о социологических очерках В. В. Селиванова «Год русского земледельца» (1856-1857 гг.) и «День помещика» (1858 г.), А. Н. Энгельгардта «Письма из деревни» (1872-1877 гг.), Н. Н. Златовратского «Деревенские будни» (1878-1879 гг.), Г. И. Успенского «Власть земли» (1882 г.). По методологии осмысления сельского бытия многие из них напоминают качественный анализ появившегося много десятилетий спустя известного социологического исследования польского крестьянина в Америке Ф. Знанецкого и У. Томаса. По богатству социологических сюжетов они богаче его.

Первое эмпирическое социологическое исследование В. В. Берви-Флеровского «Положение рабочего класса в России» (1869 г.), несмотря на его урбанистическое название, было одновременно, насколько нам известно, первым и во всей мировой прикладной сельской социологии.

Нельзя не сказать о выдающейся роли народнического и марксистского направлений зарождения, институализации и дореволюционного развития российской сельской социологии, без учета которых невозможно понять специфику послереволюционного переустройства российской деревни и соответствующего развития и функционирования советской сельско-аграрной социологии.

После Октябрьской революции, благодаря энтузиазму известных ученых старой формации, социологические исследования в стране возобновились с еще большим размахом. Причиной тому было желание новой власти знать ситуацию и обоснованно вырабатывать пути и формы движения деревни к социализму. Большой размах эмпирических социологических исследований был обусловлен особым вниманием к ним В. И. Ленина и потребностями социального преобразования деревни, в которой проживали каждые четверо из пяти человек российского населения.

Требуя, чтобы статистика отражала все стороны количественного и основные стороны качественного развития производительных сил и социально-экономических отношений в стране, а в деревне – в особенности, Ленин уже в мае 1918 г. в «Проекте постановления совнаркома» в п. 3 программы учреждавшейся тогда Социалистической Академии общественных наук указал: «Одной из первоочередных задач поставить ряд социальных исследований».

Сам такой анализ на основе конкретных фактов осуществляли в своих статьях и речах о социально-экономическом развитии деревни виднейшие руководители партии и советского государства А. Андреев, Н. Бухарин, М. Калинин, С. Киров, А. Микоян, И. Сталин и другие.

Следует сказать, что все советское обществознание 1920-х гг. – первой половины 1930-х гг. пронизывала острая идеологическая и политическая борьба. Ленинской, а затем и сталинской концепции социалистического переустройства деревни, противостояли многочисленные неонароднические, правооппуртунистические и левацкие троцкистские взгляды на крестьянство и его исторические перспективы.

В соответствии с разработанной по предложению Ленина широкой программой социологических и статистических обследований они развернулись в общегосударственном масштабе и в большинстве регионов страны. Эти обследования проводились под руководством таких известных деятелей, как В. Куйбышев, А. Микоян, М. Хатаевич, Я. Яковлев.

Массовой стала практика монографических обследований сел, волостей, уездов. Первое такое обследование было проведено председателем исполкома Весьегонского района (ярославское Пошехонье) А. Тодорским уже в 1918 г. Особо необходимо подчеркнуть роль в развитии российской и мировой сельской социологии А. Чаянова. В социологии основные достижения Чаянова связаны с поиском: путей органичного развития форм семейного крестьянского хозяйства и социальных процессов, многомерных критериев социально-экономической дифференциации крестьянства, форм врастания единоличного крестьянства в социализм через торговую, сбытовую, кредитную кооперацию новых статистических методов и группировок анализа социально-экономических процессов в крестьянском движении 1920-х гг.

Само собой разумеется, что в 1930-е гг. выдвигаются новые проблемы социологического изучения деревни, о которых ранее социологи и не подозревали. Исследователи пытаются разобраться в социальной

природе колхозов, совхозов и других новых форм организации аграрной экономики, в сущности процессов превращения крестьянства в новый социалистический класс, качественно отличающийся по своей социальной природе, основным признакам и структуре от доколхозного крестьянства, в качественных особенностях социальных процессов в деревне в условиях построения социалистического общества, в социально-экономической сущности новых отношений города и деревни.

Социологическое изучение проблем развития советского села бурно развивается уже в первое десятилетие после войны: сначала в виде просоциологических очерков В. Овечкина, Л. Иванова, Ф. Абрамова, Г. Радова и других, затем, как мы уже отмечали в своих прежних публикациях, в форме контаминаций в серьезные экономические и исторические исследования Ю. Арутюняна, А. Бутенко, В. Венжера, И. Волкова, В. Данилова, П. Игнатовского, С. Семина, В. Селунской и других аграрников и руральщиков, а затем, и в виде самостоятельных исследований.

С учетом этих просоциологических публикаций сельского характера появились и первые последовательно социологические исследования. Одним из первых в этом ряду и долгие годы одним из наиболее значительных по своему влиянию на возрождение не только сельской, но и всей советской социологии было инициированное Г. В. Осиповым комплексное исследование социального бытия крупного, около 7 тыс. жителей, молдавского села, известное по публикации его результатов как «Копанка 25 лет спустя». Это была частичная панель проведенного румынским социологом Д. Густи во второй половине 1930-х гг. монографического обследования данного объекта, но по методологии это исследование носило вполне оригинальный характер, поскольку советский вариант программы его познания опирался не столько на использованную предшественником, сколько на традиционную отечественную методологию монографических исследований.

За исследованием Копанки последовали серии оригинальных исследований социальной структуры сельского населения Ю. Арутюняна и А. Сухарева, сельской миграции и деревни как социальной системы Т. Заславской и В. Староверова, крестьянства П. Симуша и В. Островского, сельской молодежи И. Левыкина и И. Слепенкова, мотивации труда в сельском хозяйстве Р. Косолапова и В. Ладенкова, социальных противоречий научно-технического прогресса в сельском хозяйстве А. Попова и А. Тимуша, духовной жизни на селе М. Шадриной и многих других профессиональных социологов [1; 7; 9; 10]. Причем диапазон проблематики сельской социологии стремительно расширялся, чему способствовали интенсивно росшие потребности социального планирования и управления развитием деревни, использования социальных факторов повышения эффективности сельскохозяйственного, а затем и быстро институализировавшегося агропромышленного производства и т. д.

Это обстоятельство способствовало становлению новых поколений сельских социологов. Заметными даже на общем фоне советской социологии исследователями стали в 1970-е г. такие сельские социологи, как В. Зорин (социальные аспекты научно-биотехнологической революции), Р. Галин, Ю. Иванов и Ю. Югов (новые формы организации аграрного производства в сельском хозяйстве и кадры), В. Богдановский, А. Волков, А. Хагуров (мотивации аграрного труда), П. Великий, А. Воронцов, Н. Победа (культура села), Г. Ентелис, З. Монич, Р. Рывкина, П. Ферцев (социальная структура и образ жизни сельского населения), Р. Камаев, К. Исаев, В. Трушков (сближение города и деревни) и другие.

К концу 1970-х г. не оставалось ни одной области сельского бытия, которая не попала бы в зеркало социологических исследований. Когорту названных выше заметных сельских социологов пополнили Х. Арст, И. Ильин, Б. Мельников, А. Разин (социальная структура и образ жизни), Ю. Акатьев, И. Орлова, И. Панченко, (отношения к аграрному труду), Л. Аверьянов, В. Зубков, И. Кобзак, Л. Лобанова (новые формы организации аграрного производства), П. Вершило, Н. Маматов, М. Мореханова, Р. Разин, П. Речюнас (социально-профессиональная структура села) и другие. Ежегодно проводились десятки крупномасштабных эмпирических исследований.

С конца 1980-х гг. и до конца XX века наблюдается последовательное свертывание сельской социологии, активности эмпирических исследований и явное снижение теоретико-методологического уровня. Рельефно просматривалась ангажированнность идеолого-политическими и прагматическими задачами социологических обследований сельских территорий России. Среди этих задач преобладали установки на обоснование необходимости ускорения радикально-либеральной трансформации российской деревни и российского аграрного отдела, а также поиск механизмов наиболее эффективной адаптации тех или иных социальных групп обездоленного российского сельского населения к создаваемому радикально-либеральному порядку бытия.

Однако и в этих условиях в разных научных центрах еще в начале 1990-х г. предпринимались попытки реализации комплексных социологических исследований актуальных для российского общества сельских проблем. Сегодня их количество растет.

Еще в обстановке искусственного свертывания реформаторами объективной, чуждой рептильности социологии, в 1991 г. был создан хозрасчетный Институт аграрной социологии и его сотрудники В. Д. Васильев, А. Н. Захаров, В. Е. Потапов, А. С. Прохоров, Ю. Р. Рощин и другие совместно с рядом ученых сектора социологии деревни ИСПИ РАН начали проводить в мониторинговом режиме исследования междисциплинарного характера: «Земельные реформы и земельные отношения в России», «Либеральная модернизация сельского хозяйства России», а также «Российское единоличное крестьянство и фермерство» [5].

Крупномасштабные панельные обследования социально-экономического бытия сельского хозяйства и российской деревни осуществлял в течении 18 лет Центр Всероссийского мониторинга социально-трудовой сферы села ВНИИ экономики сельского хозяйства под руководством члена-корреспондента РАН, доктор экономических наук Л. В. Бондаренко. К большому сожалению, с 2016 г. эта практика прекращена [2].

В связи с этим мониторингом, а чаще независимо от него, проводят социально-экономические исследования крупные ученые-аграрники академики РАН, как А. Г. Папцов, В. В. Милосердов, А. В. Петриков, А. Ф. Серков и другие экономисты, которые сознавая возрастающее значение в экономическом развитии его человеческих и социальных факторов, социальных отношений и социальной инфраструктуры и других социологических аспектов современного аграрно-сельского бытия, по сути, развивают своими исследованиями на междисциплинарных основаниях руральный вариант экономической социологии. Огромный вклад в это научное направление внесла член-корреспондент РАН Л. В. Бондаренко, генератор идеи и бессменный руководитель работ по мониторингу социально-трудовой сферы села, которые, к большому сожалению, фактически прекратились (не по вине исследователей) в 2015 г.

Аналогичное можно сказать о новых подходах к осмыслению аграрной политики и агропромышленного реформирования [4]. Основателями школы современного аграрного реформирования являются академики РАН Е. С. Строев, А. Г. Ушачев, А. А. Шутьков и другие экономисты-аграрники. В поддержку и развитие их идей в русле новой парадигмы обществоведения Э. Демиденко, В. Лазарев, В. Староверов и другие социологи разрабатывают принципы отличного от базирующегося только на формационно-деятельностных основаниях реформирования агросферы и обеспечивающей его агропромышленной политики.

Наиболее глубоко выразилась линия развития рурального варианта экономической социологии в публикациях академиков РАН Н. К. Долгушкина и В. В. Милосердова, освещающих, помимо прочих, проблемы социально-демографического и социального воспроизводства аграрных кадров, особенно крестьянства. Их поддерживают аграрники-экономисты с социологическим мышлением в лице А. В. Козлова, В. Г. Новикова, В. Я. Стрельцова, В. Ф. Урусова, В. Б. Яковлева и другие. Они удачно продолжают аналогичные исследования А. И. Волкова, П. А. Игнатовского, Л. В. Никифоровой, А. Г. Кузнецовой, В. Я. Чуракова, В. Н. Якимова и других ученых.

Современные тенденции синтеза аграрной экономики, социологии и политологии как утверждающегося течения познания аграрно-сельского бытия и противоречий его в условиях осуществляемого в последние два десятилетия либерального реформирования агросферы России освещены в многотомном художественно-мемуарном, обогащенном научными рефлексиями повествовании крупного в прошлом партийно-хозяйственного работника аграрной специализации, ученого с мировой известностью в области биотехнологий и биоинженерии В. С. Шевелухи [5].

Любопытным явлением стало дальнейшее развитие аграрно-сельского варианта социологии права в лице И. М. Зейналова, М. И. Козыря, Н. И. Краснова, Н. Н. Осокина, М. И. Палладиной, Н. Г. Рака, Г. В. Чубукова и других юристов. Соответственно, историки-аграрники, знаменуя аналогичную линию на междисциплинарный синтез общественных наук, продолжали историко-социальные исследования.

Плодотворные крестьяноведческие, в том числе социологические, исследования проводит коллектив саратовского Института аграрных проблем РАН (П. П. Великий, М. Ю. Мореханова, В. Б. Самсонов), сельскую школу исследовала Г. Силласти (Финансовая академия при Правительстве России), социально-политические аспекты аграрных реформ исследует в Нижегородской ГСХА – Г. С. Широкалова, а человеческий фактор – социологи Института человека при Удмуртском госуниверситете А. А. и Р. А. Разины, поведенческие рефлексии сельского населения в условиях либеральной трансформации российского села и проблем социального

управления в деревне – Г. М. Орлов, начавший эти исследования в Орловской академии госслужбы и продолжавший их в Тимирязевской сельхозакадемии, А. Н. Захаров в Белгороде и И. Е. Ильин в Чебоксарах, аграрную политику России – В. Т. и А. В. Лазаревы в Самаре, сельского образа жизни – А. А. Хагуров в Краснодаре [8].

Библиографический список

1. Арутюнян, Ю. В. Социальная структура сельского населения СССР [Текст]. – М.: Главная редакция социально-политической литературы, 1971. – 376 с.
2. Бондаренко, Л. В. Формирование социальной структуры села [Текст] / Л. В. Бондаренко. – М.: Сов. Россия, 1987. – 207 с.
3. Долгушкин, Н. К. и др. Проблемы современного сельского бытия и пути его оздоровления [Текст] / Н. К. Долгушкин, В. Г. Новиков, В. И. Староверов // Социологические исследования. Ежемесячный научный и общественно-политический журнал Российской Академии наук. – 2009. – № 2. – С. 86-94.
4. Долгушкин, Н.К. Кадровый потенциал как фактор инновационного развития агропромышленного комплекса [Текст] // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2009. – № 5. – С. 10-11.
5. Захаров, А. Н. Либеральная трансформация российского АПК, преодоление ее негативов [Текст]. – М.: Институт аграрной социологии, 2006. – 258 с.
6. Никонов, А. А. Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России (XVIII – XX вв.) [Текст] – М.: Энциклопедия российских деревень, 1995. – 576 с.
7. Новиков, В. Г. Воспроизводство социально-профессионального потенциала аграрных кадров России [Текст]. – М.: РГАЗУ, 2011. – 262 с.
8. Орлов, Г. М. Поведенческие рефлексии сельского населения в условиях аграрных преобразований в России.: автореф. дис. ... д-ра соц. наук [Текст]. – ОРАГС-МГУ, 2000. – 53 с.
9. Симуш, П. И. Социальный портрет колхозного крестьянства [Текст]. – М.: Политиздат, 1976. – 319 с.
10. Социальные проблемы российского села [Текст] / Под ред. В. И. Староверова. – М.: РосАКО АПК, 2009. – 580 с.
11. Тощенко, Ж. Т. О понятийном аппарате социологии [Текст] // Журн. Социологические исследования. – 2002. – № 9. – С. 3-16.

References

1. Arutyunyan, Yu.V. Social'naya struktura sel'skogo naseleniya SSSR [*The Social structure of the rural population of the USSR*]. Moscow: The main editors of socio-political literature, 1971, 376 p.
2. Bondarenko, L. V. Formirovanie social'noj struktury sela [*Formation of the social structure of the village*]. Moscow: Soviet Russia. 1987. 207 p.
3. Dolgushkin, N. K. [et. al.]. Problemy sovremennogo sel'skogo bytiya i puti ego ozdorovleniya [*Problems of modern rural life and ways of its improvement*]. Sociologicheskie issledovaniya. Ezhemesyachnyj nauchnyj i obshchestvenno-politicheskij zhurnal Rossijskoj Akademii nauk. 2009, I. 2, pp. 86-94.
4. Dolgushkin, N. K. Kadrovyj potencial kak faktor innovacionnogo razvitiya agropromyshlennogo kompleksa [*Personnel potential as a factor of innovative development of agro-industrial complex*]. Mezhdunarodnyj sel'skokhozyajstvennyj zhurnal, 2009, I. 5, pp. 10-11.
5. Zaharov, A. N. Liberal'naya transformaciya rossijskogo APK, preodolenie ee negativov [*Liberal transformation of the Russian agroindustrial complex, overcoming its negatives*]. Moscow: Institute of Agrarian Sociology. 2006. 258 p.
6. Nikonov, A. A. Spiral' mnogovekovoj dramy: agrarnaya nauka i politika Rossii (XVIII – XX vv.) [*The spiral of the centuries-old drama: agricultural science and policy of Russia (XVIII – XX centuries)*]. M.: Encyclopedia of Russian villages, 1995. 576 p.
7. Novikov, V. G. Vosproizvodstvo social'no-professional'nogo potenciala agrarnykh kadrov Rossii [*Reproduction of social and professional potential of agricultural personnel of Russia*] Moscow: RGAZU, 2011. 262 p.
8. Orlov, G.M. Povedencheskie refleksii sel'skogo naseleniya v usloviyah agrarnyh preobrazovanij v Rossii.: avtoref. dis. ... d-ra soc. nauk [*Behavioral reflections of the rural population in the conditions of agrarian reforms in Russia*] / ORAGS-MGU, 2000. 53 p.
9. Simush, P. I. Social'nyj portret kolkhoznogo krest'yanstva [*Social portrait of collective-farm peasantry*]. Moscow: Politizdat, 1976. 319 p.
10. Social'nye problemy rossijskogo sela [*Social problems of the Russian village*] / Pod red. V. I. Staroverova. Moscow: RosAKO APK, 2009. 580 p.
11. Toshchenko ZH.T. O ponyatijnom apparate sociologii [*On the conceptual apparatus of sociology*]. Zhurn. Sociologicheskie issledovaniya, 2002, I. 9, pp. 3-16.

УДК 316

DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-159-163

Четверикова Надежда Анатольевна
канд. социол. наук, ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет», г. Оренбург
e-mail: *nadinka.81@mail.ru*

СОПРОТИВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛА ИЗМЕНЕНИЯМ КАК РЕАКЦИЯ НА СОСТОЯНИЕ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Аннотация. *Организационные изменения сопровождаются различными процессами, которые определяют результат преобразований. Автор исследует такое явление, как сопротивление персонала с его многогранностью в современном мире управления. В статье представлены причины и наиболее популярные, по мнению автора, формы сопротивления организационным изменениям. Рисковость и неопределенность в ситуации изменений усугубляют индивидуальное сопротивление. В этой связи сделан акцент на необходимость формирования подсистемы управления сопротивлением персонала в ситуации организационных изменений. Предложен проект по преодолению сопротивления персонала в организации.*

Ключевые слова: *сопротивление персонала, организационные изменения, риск, управление сопротивлением персонала, подсистема управления сопротивлением персонала.*

Chetverikova Nadezda
Candidate of Sociological Sciences, Orenburg State University, Orenburg
e-mail: *nadinka.81@mail.ru*

PERSONNEL RESISTANCE TO CHANGES AS A REACTION TO THE STATE OF RISK AND UNCERTAINTY

Abstract. *Organizational changes are accompanied by various processes that determine the outcome of the transformation. The author investigates such phenomenon as resistance of the personnel with its versatility in the modern world of management. The article presents the reasons and the most popular forms of resistance to organizational changes, according to the author. Riskiness and uncertainty in the situation of change exacerbate individual resistance. In this regard, emphasis was placed on the need to create a subsystem for managing personnel resistance in the situation of organizational changes. A project to overcome the resistance of the staff in the organization.*

Keywords: *personnel resistance, organizational change, risk, personnel resistance management, resistance control subsystem personnel.*

Сопротивление является свойством абсолютно любого элемента системы. В условиях организационных изменений проблемы актуализации и необходимости учета социальных факторов обостряются в связи с возникновением такого явления, как сопротивление персонала. Сопротивление персонала увеличивает вероятность появления разного рода рисков, саботирует процессы по оптимизации и созданию устойчивой организации, препятствует реализации миссии и стратегии организации, так как носителями сопротивления так же, как и носителями изменений является, прежде всего, человеческий фактор. Сопротивление персонала любой формы, осознанное или бессознательное, оказывает негативное влияние на реализацию нововведений и процессов, программ и проектов по совершенствованию деятельности организации.

Под сопротивлением персонала понимаются различные поступки работников, которые дискредитируют, задерживают или противодействуют переменам в процессе труда. Причинами сопротивления могут быть угрозы потребностям работников в безопасности, социальных взаимодействиях, статусу, возможности самореализации. Причиной может быть любое явление, событие, вносящее дисбаланс в трудовую деятельность работника [5].

Сопротивление ассоциируется с негативом в силу того, что может увеличить сроки реализации изменений и, как следствие, увеличить количество издержек. Таким образом, происходит дестабилизация процесса преобразований. По мнению И. Анософфа, сопротивление – закономерное явление дискредитации и противодействия реализации любого плана, мероприятия или проекта нововведения, целью которых стоит преобразование, обновление, усовершенствование, оптимизация [2].

© Четверикова Н.А., 2018

Сила сопротивления, как правило, зависит от степени информированности членов организации относительно ее бизнес-стратегии, необходимости проведения изменений, видения собственной роли как участника преобразований и собственного места в будущей организации.

По мнению Ю. Д. Красовского, консерватизм в отношении изменений, то есть сопротивление новому, как правило, характерен для работников, характер мышления которых не позволяет им ориентировать себя на новое [3]. Такое поведение позволяет им находиться в зоне комфорта, стабильности и уверенности, поддержке собственного престижа. Тот факт, что работник не знает, не умеет, не владеет в достаточной степени необходимыми компетенциями является одной из причин сопротивления, которая выражается в низкой терпимости к изменениям.

К причинам сопротивления изменениям исследователи также относят и саму природу изменения, когда работники проявляют неуверенность в правильности принимаемых решений, негативно воспринимают наступившую неопределенность, неправильно понимают или недопонимают цели и стратегию изменений. Необходимо отметить, что в социальной системе, какой представляется нам организация, все элементы существуют в условиях неопределенности воздействия окружающей среды. С ростом ощущения нестабильности, неопределенности, рисковости растет и индивидуальное сопротивление работников. Неопределенность в научной литературе часто используется во взаимосвязи с таким понятием, как риск. Риски возникают всегда независимо от того, планируемое изменение в организации или нет. Риск – это то, что связано с вероятностью ошибки в выборе цели, способов, технологий. А. В. Мозговая определяет риск «как потенциальную возможность угрозы будущих материальных, физических, психологических, социальных, духовных потерь (ущерб здоровью, жизни, имуществу), обусловленных субъективным решением» [6, с. 28]. В этой связи можно выделить следующие виды рисков:

– материально-экономический. Сопровождается утратой или обесцениванием сбережений, имущества, утратой собственности;

– физический (ухудшение здоровья, потеря трудоспособности полная или частичная);

– социально-психологический. Данный вид риска связан прежде всего с внутренним состоянием человека (угроза потери работы, служебного положения, статуса, потеря контроля над своей жизненной ситуацией);

– духовный (деградация окружающей среды);

– моральный (изменение жизненного уклада, жизненных планов).

Но не только гипотетически перечисленные риски могут продуцировать поведение работников, отличное от желаемого руководством предприятия. Сопротивление опасно прежде всего тем, что могут быть нарушены нормы поведения, сплоченность, отношения между группами, желание работать в команде и в организации в целом. Высока вероятность противоречий на различных уровнях управления и взаимодействия работников предприятия. Возрастает роль управления особым видом рисков – кадровым, что позволит снизить уровень неопределенности как в процессе проектирования, так и в процессе реализации организационных изменений.

Причины и истоки сопротивления персонала многоаспектны. Богма Е. С. предлагает три группы причин в зависимости от уровня сопротивления: индивидуального, группового или организационного [1]. Мкртычян Г. А. и Исаева О. М. в своем исследовании выделяют две группы факторов сопротивления: внешние и внутренние. Первая группа представляет собой организационные причины сопротивления, которые, как правило, связаны с особенностями организации. Ко второй группе факторов исследователи отнесли индивидуально-психологические и социально-психологические причины [4]. Тарабакина Л. В. и Лаврова А. С. полагают, что сопротивление в организации обусловлено психологической готовностью персонала, организационной культурой и уровнем удовлетворенности трудом [7]. Как показывают результаты исследований, достаточно весомой является социально-психологическая составляющая сопротивления. Психологические барьеры могут быть связаны с восприятием работниками предлагаемых преобразований, социально-психологическим климатом в организации или в отдельно взятом подразделении. В связи с этим возрастает роль социально-психологических механизмов регулирующих активность персонала в ситуации организационных изменений, определения типа мотивации и психологических барьеров, вариативности применения социально-психологических методов управления персоналом. Не снижается, а возможно и возрастает роль экономических механизмов регулирования управленческих процессов. Именно поисково-исследовательский характер в деятельности руководства организации позволяет определить базисы сопротивления.

Методы проведения организационных изменений могут также формировать иррациональное поведение (сопротивление):

– недостаток информации о тенденциях развития предприятия – информационная блокада;

– слабая технологическая и техническая база организации при достаточно высоких требованиях к конечному результату;

– неприемлемость исключительно авторитарного подхода в управлении и манипулирования.

Как правило, в ходе проведения организационных изменений возникают проблемы, которые носят морально-этический характер. Нет ничего постоянного, в связи с чем изменения могут коснуться перераспределения властных полномочий и сфер влияния, могут быть связаны с понижением в должности или изменением статуса должности в структуре организации, сокращением персонала, изменением пакета компенсаций. В процессе реализации организационных изменений могут быть выявлены нежелательные для участников процесса профессиональные характеристики, такие как отсутствие требуемой квалификации, негативное отношение к работе, нежелание нести ответственность, отсутствие преимущественного права в ситуации сокращения персонала, отсутствие объективных критериев для оценки уровня профессионализма персонала и другое.

Существуют различные классификации видов сопротивления изменениям в зависимости от причин и форм сопротивления. Наиболее популярной можно считать классификацию, предлагаемую Дж. Ньюстром и К. Дэвисом [5]. Они выделяют три основных вида сопротивления изменениям, воздействующие на формирование негативной установки работников к изменениям: логическое, психологическое, социологическое сопротивление.

Таблица 1.

Виды сопротивления персонала организационным изменениям

Виды сопротивления	Характеристика
Логическое	Результат происходящих изменений, связанный с издержками и реальными потерями персонала в реальном времени. Несогласие работников организации с вполне логичными фактами и аргументами руководства;
Психологическое	Основывается на эмоциях, чувствах и установках и является внутренне логическим, с точки зрения установок работника и его отношения к изменениям;
Социологическое	Результат вызова, который изменения бросают групповым ценностям, интересам, нормам.

Источник: [5]

В управленческой практике встречаются различные открытые и скрытые формы сопротивления. Перечислим некоторые из них.

1. Отрицание. Представляет собой наиболее популярную форму сопротивления. Причины отрицания заложены в самой сути сопротивления – как правило, все что доставляет дискомфорт выражается через неприятие и отрицание. Так устроена психика человека.

2. Индифферентизм. Эта форма не предполагает открытого сопротивления. Персонал достаточно равнодушно, безучастно и безразлично относится к изменениям.

3. Скептицизм. Персонал может быть обоснованно скептичен в отношении важности и необходимости изменений, в отношении способности успешно их реализовать, а также к самим проектам изменений.

4. Консерватизм. Данная форма сопротивления проявляется в стремлении сохранить то, что ценно – попытка сохранить те нормы, традиции и принципы, которые сторона, оказывающая сопротивление, считает ценными и предпочтительными внедряемым новшествам.

5. Конфликтность. Сопротивление может перейти в конфликт интересов – изменения могут привести к удовлетворению одной категории работников и не принести ничего значимого другим работникам, или даже нанести ущерб.

Таким образом, анализ такого явления как сопротивление базируется на анализе причин, вызывающих ответную реакцию на управленческое воздействие. Установить и раскрыть основные причины сопротивления изменениям – это значит определиться с направлениями совершенствования в выбранной стратегии преобразований и инновационной управленческой позиции в целом.

Преодоление сопротивления необходимо начинать с понимания того, что сопротивление персонала – это существенный сдерживающий фактор при проведении организационных изменений, в силу того что реакция персонала неоднозначна, иногда непредсказуема и обусловлена индивидуальными установками и отношением к изменениям. С учетом специфики деятельности руководство предприятия должно разрабатывать инструменты для преодоления и снижения сопротивления, разрабатывать такие мотивационные механизмы, которые способствовали поддержке перемен, формировать комплекс мероприятий, программ, проектов, снижающих социально-трудовые риски и сопротивление.

Преодолеть множественные разногласия, возникающие в ситуации организационных изменений, сопровождающихся в определенной степени неопределенностью и риском, возможно при условии создания подсистемы управления сопротивлением организационным изменениям персонала предприятия, главной целью которой должно стать обеспечение поддержки организационных изменений и минимизация рисков сопротивления [8]. Основные принципы предполагаемой подсистемы можно сформулировать следующим образом:

– признание ценности личности;
– признание приоритетной роли персонала как главного элемента организации;
– формирование мотивированности на перемены;
– включение персонала в процесс преобразований на условиях сотрудничества и партнерства, позволяющее достигать необходимого поведения персонала;
– создание атмосферы доверия, взаимопомощи, понимания преобразований и изменений;
– обеспечение непрерывного, системного и целевого обучения персонала (по необходимости);
– эффективный контроль над процессом трансформации организации.

Подсистема управления сопротивлением на основе реализации социально ориентированной стратегии изменений и развития предприятия в целом позволит уменьшить сопротивление и обеспечит устойчивость предприятия в ситуации изменений. Все элементы подсистемы управления сопротивлением находятся в отношениях детерминации (влияют друг на друга). Успех проекта по созданию подсистемы управления сопротивлением возможен, по мнению автора, при прохождении ряда этапов представленных в таблице 2.

Таблица 2

Проект по преодолению сопротивления персонала организационным изменениям

Этапы проекта	Содержание работ
Прогнозирование, планирование и начало работ	Выявление и формулирование основных причин проведения организационных изменений, подготовка плана организационных изменений, создание проектной группы
Исследовательский	Определение типов сопротивления, поиск путей нейтрализации рисков, определение приоритетных направлений организационных изменений и способов их реализации
Рекомендательный	Разработка форм участия персонала и форм поддержки, предложение мероприятий по преодолению (снижению) сопротивления;
Внедрение	Ознакомление работников с новой стратегией организационного развития
Заключительные мероприятия	Оценка деятельности проектной группы, разработка мероприятий и программ оценки по итогам работы

Составлено автором по материалам исследования

Итак, снижению сопротивления принадлежит исключительно важная роль в реализации изменений. Регулирование сопротивлением позволяет решать следующие основные задачи:

– формирование четкого представления преобразованного (измененного) предприятия и доведение его до сведения всех работников;
– обеспечение поддержки изменений на предприятии,
– создание и продвижение системы лидерства на предприятии;
– привлечение персонала к процессу изменений;
– разработка (совершенствование) социально-ориентированных программ;

– формирование системы обратной коммуникации;
– разработка (совершенствование) программ корпоративного обучения.

Можно утверждать, что особая роль в снижении сопротивления принадлежит пониманию причин и разработке точечных мероприятий, направленных именно на нейтрализацию, а не на эскалацию сопротивления. Важнейшими организационными задачами управления сопротивлением персонала в ситуации организационных изменений должны стать совершенствование организации правового, кадрового, нормативно-методического и информационного обеспечения, системы управления персоналом, управление мотивацией и стимулированием трудового поведения, разработка (совершенствование) форм участия персонала в изменениях, позволяющих достигать необходимое поведение персонала.

Библиографический список

1. Богма, Е. С. Классификация причин сопротивления персонала организационным изменениям на предприятиях // Сетевой журнал «Научный результат». 2016. – Т. 2. – № 1(7). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/v/klassifikatsiya-prichin-soprotivleniya-personala-organizatsionnym-izmeneniyam-na-predpriyatiyah (дата обращения: 02.09.2018).
2. Ансофф, И. Стратегическое управление [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://gtmarket.ru/laboratory/basis/4155 (дата обращения: 26.08.2018).
3. Красовский, Ю. Д. Обучающие модели развития управленческих знаний. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 296 с.
4. Мкртычян, Г. А., Исаева, О. М. Причины сопротивления персоналом: взгляд менеджеров как агентов перемен: // Организационная психология. 2015. – Т. 5. – № 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/v/prichiny-soprotivleniya-personala-organizatsionnym-izmeneniyam-vzglyad-menedzherov-kak-agentov-peremen (дата обращения: 02.08.2018).
5. Ньюстром, Джон В. Организационное поведение. Поведение человека на рабочем месте / Дж. В. Ньюстром, К. Дэвис; [Пер. с англ. Е. Бугаевой, В. Вольского]. – СПб. и др. : Питер, 2000. – 447 с.
6. Риск в социальном пространстве / отв. ред. Мозговая А. В.– М.: Институт социологии РАН, 2001. – 347 с.
7. Тарабакина, Л. В., Лаврова, А. С. Стиль реагирования персонала на организационные изменения в контексте реализации инноваций // Проблемы современного образования. – 2017. – № 6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/v/stil-reagirovaniya-personala-na-organizatsionnye-izmeneniya-v-kontekste-realizatsii-innovatsiy (дата обращения: 01.08.2018).
8. Четверикова, Н. А. Управление организационными изменениями (в контексте структурной реорганизации электроэнергетики) // Вестник РУДН. Серия «Социология». – 2014. – № 2 – С. 198-207.

References

1. Bogma Ye. S. Klassifikatsiya prichin soprotivleniya personala organizatsionnym izmeneniyam na predpriyatiyakh [*Classification of reasons for personnel resistance to organizational changes in enterprises*]. Setevoy zhurnal «Nauchnyy rezul'tat». [*Network Journal "Scientific Result*"], 2016, T. 2, I. 1 (7). Available at: https://cyberleninka.ru/article/v/klassifikatsiya-prichin-soprotivleniya-personala-organizatsionnym-izmeneniyam-na-predpriyatiyah (accessed: 02.09.2018).
2. Igor' Ansoff. Strategicheskoye upravleniye [Strategic management] Available at: https://gtmarket.ru/laboratory/basis/4155 (accessed: 26.08.2018).
3. Krasovskij YU.D. Obuchayushchie modeli razvitiya upravlencheskih znanij [*Teaching models for the development of management knowledge*]. M.: YUNITI-DANA, 2010. 296 p.
4. Mkrtychyan G.A., Isayeva O.M. Prichiny soprotivleniya personalom: vzglyad menedzherov kak agentov peremen [*Reasons for resistance by staff: the view of managers as agents of change*]. Organizatsionnaya psikhologiya [*Organizational psychology*]. 2015. T.5. №1. Available at: https://cyberleninka.ru/article/v/prichiny-soprotivleniya-personala-organizatsionnym-izmeneniyam-vzglyad-menedzherov-kak-agentov-peremen (accessed: 02.08.2018).
5. N'yustrom, D. V. Organizacionnoe povedenie. Povedenie cheloveka na rabochem meste [*Organizational behavior. Behavior in the workplace*]. St. Petersburg. and etc.,: Piter, 2000. 447 p.
6. Risk v sotsial'nom prostranstve [*Risk in the social space*] / otv. red. Mozgovaya A. V. M.: Institute of Sociology, Russian Academy of Sciences, 2001, 347 p.
7. Tarabakina L. V., Lavrova A. S. Stil' reagirovaniya personala na organizatsionnyye izmeneniya v kontekste realizatsii innovatsiy [*Style of personnel response to organizational changes in the context of innovation implementation*]. Problemy sovremennogo obrazovaniya [*Problems of modern education*], 2017. I. 6. Available at: https://cyberleninka.ru/article/v/stil-reagirovaniya-personala-na-organizatsionnye-izmeneniya-v-kontekste-realizatsii-innovatsiy (accessed: 01.08.2018).
8. Chetverikova N. A. Upravlenie organizacionnymi izmeneniyami (v kontekste strukturnoj reorganizacii ehlektroehnergetiki) [*Management of organizational changes (the case of the electric power indasustry reorganization)*]. Vestnik RUDN. Seriya «Sociologiya» [*Bulletin of the Peoples' Friendship University of Russia. Series «Sociology»*], 2014, I. 2, pp. 198 – 207.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ПСИХОЛОГИИ

УДК 159.9

DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-164-170

Зайцева Людмила Александровна
канд. психол. наук, Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону
e-mail: *valeh_ru@mail.ru*

ОСОБЕННОСТИ ВЫБОРА КАРЬЕРЫ СТАРШЕКЛАССНИКАМИ, ВЫПУСКНИКАМИ ВУЗА И СУБЪЕКТАМИ, ПОЛУЧАЮЩИМИ ВТОРОЕ ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Аннотация. *Предметом исследования являются характеристики выбора карьеры на разных этапах профессионального становления субъектов. Автор подробно рассматривает такие аспекты темы как первичный выбор и перевыбор карьеры, престижность карьеры и ее традиционно мужская или женская сущности. Особое внимание уделяется теоретико-психологической разработке автором определений характеристик и факторов выбора карьеры. Впервые выбор карьеры изучен с точки зрения его процессуальных характеристик, таких как адекватность самостоятельность, уверенность, модальность и ситуативность.*

Ключевые слова: *выбор карьеры, характеристики выбора карьеры, престижность карьеры, модальность выбора карьеры, маскулинность, фемининность.*

Zajceva Lyudmila
Candidate of Psychology Sciences, Southern Federal University, Rostov-on-Don
e-mail: *valeh_ru@mail.ru*

PECULIARITIES OF CAREER CHOICE BY HIGH SCHOOL STUDENTS, UNIVERSITY GRADUATES AND SUBJECTS RECEIVING A SECOND HIGHER EDUCATION

Abstract. *The subject of the study are the characteristics of career choice at different stages of professional development of subjects. The author considers in detail such aspects of the topic as the primary choice and career re-selection, the prestige of the career and its traditionally male or female essence, the influence of ideas about oneself and the self-concept on the selection process. Particular attention is paid to the theoretical and psychological development of the author definitions of characteristics and factors of career choice. The choice of career is studied in terms of its procedural characteristics, such as adequacy of independence, confidence, modality and situationality.*

Keywords: *career choice, Career choice Criteria, prestige of a career, career choice modality, masculinity, femininity.*

Актуальность темы и теоретическое обоснование исследования. Темп и актуальные задачи успешной жизни личности в современном российском обществе с необходимостью требуют постоянного выбора и перевыбора карьеры. При этом научно-психологическое исследование карьерного выбора традиционно осуществляется с точки зрения получаемого результата – основное внимание уделяется предметному содержанию карьеры: стремлению к продвижению по должностям, реализации призвания, выполнению конкретной деятельности. Тогда как сам процесс выбора изучен недостаточно, без рассмотрения процессуальных характеристик этого выбора и обусловливающих его факторов.

Известно, что карьера в основном выбирается в конкретных социально-профессиональных условиях в ситуации окончания школы или вуза, потери работы. Личность, неудовлетворенная возможностью реализовывать себя в сложившихся условиях из-за дефицита материального вознаграждения, социального либо должностного статуса, чувствуя собственное несоответствие выполняемой профессиональной деятельности инициирует выбор профессии и карьеры. Выборы карьеры маркируют переломные моменты личной жизни, они требуют поиска новых целей и средств для их достижения. Самый первый профессиональный выбор

© Зайцева Л.А., 2018

личности на этапе оптации осуществляется в условиях требуемой необходимости продолжить дальнейшее образование. Этот учебно-профессиональный, часто напоминающий мечту, выбор строится на основе представлений школьников о своих интересах и склонностях с одной стороны, и о требованиях и возможностях избранной деятельности – с другой. Выбор карьеры по окончании вуза реализуется на этапе профессионального обучения и подготовки, он связан с адаптацией к будущей профессиональной деятельности: привыканием к ней, процессом уравновешивания имеющихся у бывшего выпускника ожиданий с реальной трудовой действительностью. Выбор карьеры в зрелом возрасте связан со стремлением к повышению социального статуса, должностному росту, к более полной самореализации, либо обусловлен сокращением занимаемой должности, ухудшением здоровья, сменой места жительства. Выборы профессии и карьеры в зрелом возрасте предполагают существенные изменения профессионального самосознания, принятие требований новой профессии. Карьерные выборы на поздних этапах профессионального становления при получении субъектом другого высшего образования могут быть обозначены как самоактуализационные, если они инициированы самой личностью, и как вынужденные, если не связаны с внутренней инициативой выбирающего субъекта.

Рассматривая выбор как в различной степени осознанный процесс выработки личностью решения на основе сравнения в конкретной временной ситуации различных альтернатив, и опираясь на концепцию С. Т. Джанерьян о таких карьерных содержаниях, как призвание, должностная карьера, выполнение предметной деятельности, достижение материального благополучия, социальное признание, профессиональное мастерство, целесообразным является разработка и изучение системы согласованных характеристик и факторов выбора карьеры, позволяющих всесторонне исследовать именно процесс выбора [5; 8].

До сих пор среди свойств, исследуемых психологами в литературе отмечены завершенность и динамика выбора [7; 9]. Понимание процесса выбора карьеры будет неполным, если руководствоваться только свойствами завершенности и динамики. Особый акцент предлагаем поставить на исследовании выбора карьеры в контексте особенностей субъекта выбора (уверенность и адекватность выбора), времени (ситуативность выбора) и способа реализации (самостоятельность и модальность выбора).

1. Уверенность выбора может быть определена как субъективная оценка правильности данного выбора. Правильный выбор требует развитого навыка к осознанию того, что сейчас происходит с человеком, определяет легкость или трудность профессионализации, способствует большей успешности реализуемой профессионалом учебной деятельности. Неправильный профессиональный выбор может вести к неблагоприятным психологическим и социальным последствиям и экономическим потерям. Конфликты профессионального самоопределения на этапе обучения как раз базируются на основе неуверенности в правильности сделанного выбора [6; 11; 12; 14].

2. Характеристика ситуативности выбора является мерилом соответствия выбора конкретной жизненной ситуации. Ситуативность выбора в эмпирических исследованиях оказалась связанной с полом выбирающего: девушки ретроспективно оценивают свой выбор в качестве более планомерного, а мужчины предпочитают откладывать настоящие выборы на неопределенное будущее. При этом ситуативный выбор строится на основании имеющихся в данный момент мотивов и потребностей, а не резюмирует стратегические и тактические цели субъекта [9; 15]. Итак, ситуативный выбор карьеры более характерен для мужчин. Развитые качества личности в распознавании своих потребностей и актуальных мотивов позволяют совершать ей максимально соответствующие текущей жизненной ситуации выборы, в том числе и карьерные выборы.

3. Адекватность есть согласованность выбора и его результата с сущностью личности: ее возможностями и интересами. Несоответствия и рассогласованность требованиям, условиям и социальным структурам общества детерминируют кризисы и трудности будущей профессиональной деятельности [13].

4. Самостоятельность выбора проявляется в способности человека вести себя настойчиво и инициативно, планируя и реализуя собственную профессиональную карьеру в противовес ориентации на благоприятное стечение обстоятельств и помощь других лиц. В увеличении самостоятельности выбора видится залог его эффективности, и достигается это путем развития мировоззрения личности и выработки общественноценных установок. Предполагается, что основы будущей самостоятельности выбора закладываются в первые 5-6 лет жизни, в течение которых личность может научиться действовать самостоятельно, либо ориентироваться на сценарий или гипертрофированные те или иные свои особенности [1]. Характер профессионального самоопределения влияет на самостоятельность профессиональных выборов субъекта [2]. Самостоятельность выбора обеспечивается субъектностью личности: субъектным способом самоотношения [3].

5. Модальность может быть рассмотрена в качестве способа репрезентации вариантов профессионального выбора в виде действий, мечтаний, эмоций или словесного описания. Впервые выделены и изучены четыре отдельные ее формы: вербализованность, имажинитивность, действенность, и эмоциональность выбора.

Между тем, помимо самого процесса и характеристик выбора карьеры, он детерминируется определенными факторами: совершающий выбор субъект живет и функционирует в обществе людей и вещей – объектов и субъектов, которые он принимает в расчет, организуя собственную жизнедеятельность. Выбор карьеры всегда осуществляется в поле жизнедеятельности конкретного человека: изучение процесса этого выбора должно включать в себя и исследование окружающих субъекта выбора факторов. Факторы выбора карьеры могут быть описаны как обстоятельства, с учетом которых субъект совершает свой выбор. Совокупность влияющих на выбор феноменов может быть условно разделена на отражающиеся в психике конкретного субъекта психологические, экономические, культурные, экономические обстоятельства. Собственные индивидуально-психологические особенности выбирающего проявляются в форме психологического фактора, учитываемые субъектом мнения друзей и семьи – социально-психологического. Принятие в расчет имеющихся в обществе стереотипов престижности, преимущественной мужественности/ женственности той или иной карьеры формирует социокультурные факторы выбора, ориентация человека на свое финансовое состояние и политико-экономическую ситуацию в стране составляет совокупность социоэкономических факторов. Психологический и социально-психологические факторы объединены в систему психологических, а социокультурные и социоэкономические – систему непсихологических. Престижность карьеры, традиционно мужская и традиционно женская сущность карьеры, учет материального положения и политико-экономической ситуации рассматриваются нами в качестве непсихологических факторов.

По результатам отдельных психологических исследований были сделаны выводы об учете фактора престижности той или иной профессии при ее выборе, так, например, выбор студентов-медиков обусловлен престижностью профессии врача в обществе и ее экономической выгодой; кроме того, обнаружено, что осознанием престижа профессии детерминирует уровень психологической готовности студентов к профессиональной деятельности [2; 3; 12]. На оценку себя и других влияет также тип застройки в которой проживает человек: городская или сельская. Самооценка подростков, обучающихся в сельской школе, зависит от оценки окружающих, а самооценка городских подростков от степени их открытости и осознанности своего «Я» [4].

Влияние семьи чаще всего проявляется в форме принятия семейных традиций и авторитета родителей [3]. Прямое влияние предполагает продолжение династии предков либо выбор профессии, в которой не достиг успеха кто-нибудь из его родственников. Непрямая связь выбора карьеры с семьей проявляется в форме принятия семейного профессионального сценария, зависимости от порядка рождения и отношений в семье, а также проявляется в неспецифическом учете половых особенностей: при выраженной в некоторых семьях реакции женщин на комплекс кастрации и мужчин на отсутствие способности к деторождению.

Рассматривая выбор карьеры как в различной степени осознанный процесс выработки личностью решения о содержании карьеры, характеризующийся разной степенью адекватности, уверенности, ситуативности, самостоятельности, вербализованности, эмоциональности, имажинитивности, действенности, связанный с учетом психологических и непсихологических факторов, целесообразно перейти к эмпирическому исследованию.

Предметом настоящего исследования являются характеристики и факторы выбора карьеры учащимися выпускных классов, выпускниками-психологами вуза и лицами, получающими второе высшее психологическое образование в зависимости от их пола и гендерных особенностей.

Для изучения характеристик и факторов выбора карьеры разработана специальная закрытая анкета. Обработаны и проанализированы анкетные ответы 109 респондентов: выпускников средней школы, факультета психологи Южного федерального университета (далее – ЮФУ), слушателей спецфакультета «Практическая психология», получающих второе высшее психологическое образование. Гендер определен с помощью методики изучения гендерных особенностей С. Бем.

Для математической обработки данных использовались корреляционный анализ по Спирмену и непараметрические критерии математической статистики Фридмана и Вилкоксона-Манна-Уитни. Анализ данных по математическим критериям считался достоверным при уровне значимости не ниже 0,05; анализировались данные на уровне тенденции ($0{,}1 < p < 0{,}05$). Особое внимание уделялось прояснению половых и гендерных различий субъектов выбора.

Проанализируем характеристики и факторы выбора карьеры выпускниками общеобразовательной средней школы. Выпускники средней школы выбирают должностную карьеру и карьеру материальных достижений. Предпочтение школьниками высокооплачиваемой работы также было обнаружено в исследовании Т. М. Щегловой [17]. Содержанием предпочитаемых девушками карьер, и маскулинных, и феминнных, являются материальные достижения и должностная карьера. Юноши-школьники предпочитают данные карьеры только на уровне тенденции. Только феминнные юноши значимо предпочитают должностное и материально благополучное карьерное содержание. В ответах маскулинных юношей не были выявлены значимые предпочтения какой-либо из карьер.

Девушки карьеру материальных достижений считают престижной и связанной с политико-экономической ситуацией в стране, выбирают ее самостоятельно, ситуативно и в форме действия, также престижную, по их мнению, должностную карьеру выбирают уверенно. Девушки-старшеклассницы с выраженной маскулинностью обе ведущие карьеры выбирают, исходя из своих индивидуальных особенностей, считают карьеры не мужскими, не зависящими от материального положения выбирающего, не требующими вербального выражения. Феминнные девушки каждую из ведущих карьер, напротив, выбирают с высокой степенью вербализованности и считают престижной.

Юноши карьеру материальных достижений выбирают, исходя из особенностей собственной семьи и политико-экономической ситуации в стране, считают ее традиционно мужской, тогда как должностную карьеру выбирают низковербализованно и низкоэмоционально, без учета индивидуальных особенностей и материального положения выбирающего. Юноши с высокой маскулинностью карьеру материальных достижений выбирают уверенно и с ориентацией на мнение семьи, а должностную карьеру – неуверенно и без учета влияния семьи. Феминнные юноши не склонны рассчитывать на благоприятное стечение обстоятельств при выборе ведущих карьер и по-разному учитывают мнение друзей в их выборе: выбор карьеры материальных достижений осуществляется с высокой степенью учета влияния друзей; выбор должностной карьеры – с низкой степенью учета влияния друзей.

Рассмотрим характеристики и факторы выбора карьеры выпускниками факультета психологии ЮФУ. У студентов содержанием выбранной карьеры являются должностная карьера и карьера материальных достижений. Подобные же результаты были получены Н. Л. Кирт: студенты-пятикурсники стремятся в первую очередь к развитию профессиональной компетентности (21,7 %), а также к служению (18,8 %) и продвижению по служебной лестнице (16,1 %) [10].

Девушки-студентки статистически значимо помимо ведущих карьер предпочитают карьеру-призвание и карьеру-мастерство. Выбор каждой из ведущих карьер совершают без учета семьи. Карьеру материальных достижений девушки оценивают в качестве традиционно мужской и выбирают несамостоятельно с ориентацией на помощь других, тогда как должностная карьера – неженская и выбирается без учета мнения друзей. Маскулинность девушек обусловливает уверенность выбора должностной карьеры и неуверенность выбора карьеры материальных достижений. Характеристика модальности выбора проявляется в том, что обе ведущие карьеры выбираются маскулинными девушками низковербализованно, должностная карьера, кроме того, характеризуется высокой имажинитивностью. Маскулинные девушки-студентки карьеру материальных достижений оценивают неженской и непрестижной, не связанной с мнением семьи, друзей и политико-экономической ситуацией в стране, а должностную карьеру выбирают самостоятельно и считают связанной с индивидуальными особенностями выбирающего. Девушки-студентки с высокой феминнностью выбирают ведущий карьеры без учета влияния семьи.

Мужчины-студенты выбирают ведущие карьеры низкосамостоятельно и ориентируясь на их престижность. При этом карьеру материальных достижений рассматривают традиционно мужской, выбирают высокоэмоционально, с учетом своих индивидуальных особенностей и семьи, а должностную – высоковербализованно, низкодейственно и ситуативно, на основе политико-экономической ситуации, материального положения и мнения друзей выбирающего, но без учета влияния семьи. Маскулинные студенты выбирают карьеру материальных достижений, ориентируясь на мнение своей с семьи, а должностную карьеру высоко самостоятельно, без ожидания помощи других, с учетом влияния политико-экономической ситуации в стране, материального положения и мнения друзей выбирающего.

Рассмотрим характеристики и факторы выбора карьеры слушателями спецфакультета «Практическая психология» при факультете психологии ЮФУ. Содержанием карьерных выборов слушателей спецфакультета

на уровне тенденции являются ведущие карьеры: должностная и карьера материальных достижений. Обнаруженные результаты согласуются с исследованием А. М. Шевелевой: наличие размытых представлений о желательном содержании и целях карьеры у получающих второе высшее образование [16]. При этом мужчины-слушатели спецфакультета предпочитают только карьеру материальных достижений, маскулинные женщины – любые по содержанию карьеры за исключением карьеры-призвания, а фемининные женщины выбирают различные по содержанию карьеры.

Женщины выбирают каждую из ведущих карьер уверенно и с учетом политико-экономической ситуации в стране. Карьеры материальных достижений выбирают самостоятельно и без ожидания благоприятного стечения обстоятельств, а должностную – низкоэмоционально. Маскулинные женщины-слушательницы считают свой выбор ведущих карьер престижным, при этом должностную карьеру выбирают уверенно, вербализованно, самостоятельно и без учета материального положения и индивидуальных особенностей выбирающего, а карьеру материальных достижений – высокоэмоционально и без учета влияния семьи. Фемининность женщин обусловливает низкую вербализованность и эмоциональность выбора карьеры материальных достижений, учет женщинами политико-экономической ситуации и индивидуальных особенностей. Должностную карьеру фемининные женщины выбирают на основе мнения семьи и друзей.

Мужчины считают выбор каждой из ведущих карьер низкоадекватным и требующим благоприятного стечения обстоятельств, не мужским и не женским, не связанным с материальным положением и семьей выбирающего. Выбор карьеры материальных достижений мужчины осуществляют престижным и низкоситуативным.

Выводы. Таким образом, выбор карьеры есть различной степени осознанный, связанный с учетом психологических и непсихологических факторов процесс выработки личностью решения о содержании карьеры, который характеризуется разной степенью адекватности, уверенности, ситуативности, самостоятельности, вербализованности, эмоциональности, имажинитивности, действенности.

Содержаниями выбора карьеры вне зависимости от этапа профессионального становления субъектов исследуемого выбора (школьников и студентов-психологов) являются должностная карьера и карьера материальных достижений. Данное обстоятельство соответствует общемировой ориентации на достижения, поскольку именно эти карьерные содержания с большей вероятностью можно оценить количественно. Между тем процессуально ведущие карьеры выбираются различно на разных этапах профессионального становления субъектов выбора.

Согласно полученным эмпирическим результатам, выбор карьеры материальных достижений отличается характеристиками высокой ситуативности и действенности у девушек-старшеклассниц, низкой адекватности у мужчин-слушателей, высокой уверенности у женщин-слушательниц, высокой самостоятельности у девушек-старшеклассниц и женщин-слушательниц, низкой самостоятельности и ориентации на помощь других у девушек-студенток, низкой самостоятельности у мужчин-студентов. Выбирая материальные достижения, девушки-старшеклассницы, мужчины-студенты и мужчины-слушатели ориентируются на престижность данной карьеры, на ее мужскую сущность ориентированы девушки-студентки, мужчины-студенты и мужчины-слушатели. Осуществляя свой выбор, обращают внимание на политико-экономическую ситуацию в стране девушки-старшеклассницы, мужчины-студенты и женщины-слушательницы, на мнение семьи – юноши-старшеклассники, девушки-студентки, мужчины-студенты и мужчины-слушатели, на свои индивидуальные особенности – юноши-старшеклассники, на свое материальное положение мужчины-слушатели.

Выбор должностной карьеры девушки-старшеклассницы и женщины-слушательницы готовы совершать уверенно, мужчины-слушатели низко адекватно и низко ситуативно, мужчины-студенты – несамостоятельно, высоко вербализовано и ситуативно, юноши-старшеклассники и женщины-слушательницы – низко эмоционально, юноши-старшеклассники, кроме того, низковербализованно. Факторами своего выбора девушки-старшеклассницы, мужчины (и студенты, и слушатели спецфакультета) называют престижность карьеры, девушки-студентки и мужчины-слушатели – женскую сущность должностной карьеры, мужчины-слушатели – еще и мужскую сущность. Политико-экономическую ситуацию в стране готовы учитывать мужчины-студенты и женщины-слушательницы, свое материальное положение – юноши-старшеклассники, мужчины (студенты, и слушатели), влияние семьи – девушки-старшеклассницы и мужчины-слушатели, друзей – мужчины-студенты и девушки-старшеклассницы, свои индивидуальные особенности – мужчины-студенты.

Исследование отмеченных характеристик конкретных выборов позволяет наметить тенденции и ценности современного общества, среди которых потребность в уверенности у взрослых женщин

и в адекватности у мужчин на этапе перевыбора карьеры, значимости категории «Я–другие» в контексте степени самостоятельности как среди выбирающей профессию молодежи, так и среди взрослых субъектов выбора. При этом выбор материальных благ скорее мужской вариант карьерного пути и детерминирован он влиянием семьи, в выборе же должностной карьеры разные субъекты выбора учитывают характерные им факторы. Данное обстоятельство может свидетельствовать о большем разнообразии должностных карьер и наличии разных стереотипов карьерного продвижения у лиц разного пола и этапа карьерного развития.

Библиографический список

1. Аврелий, М. Наедине с собой. Симферополь: Реноме, 2002. – 384 с.
2. Адлер, А. Воспитание детей. Взаимодействие полов. Ростов-на-Дону: Феникс, 1998. – 448 с.
3. Ананьев, Б. Г. Человек как предмет познания. СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
4. Гольберт, Е. В., Особенности самооценки подростков, обучающихся в сельской и городской школах. / Е.В. Гольберт, Л. Р. Толстых // Психология и Психотехника . – 2018. – № 1. – С. 13-22.
5. Джанерьян, С. Т. Психологические аспекты изучения профессиональной карьеры // Прикладная психология: достижения и перспективы. Ростов-на-Дону: Фолиант, 2004. – 452 с. – С. 80-105.
6. Долматова, С. В. Сознательный выбор профессии как признак личностной зрелости субъекта. М.: Норма, 2014. – 385 с.
7. Еникопов, С. Н. Концепция и перспективы исследования пола в клинической психологии / Н. В. Дворянчиков, С. Н. Еникопов / Психологический журнал. – 2001. – Т. 22. – № 3. – С. 100-115.
8. Зайцева, Л. А. Понятие выбора в современной психологической науке // Российский психологический журнал. – 2011. – Т. 8. – № 1. – С. 48-56.
9. Зеер, Э. Ф., Сыманюк, Э. Э. Кризисы профессионального становления // Психологический журнал. – 1997. – Т. 18. – № 6. – С. 35-44.
10. Кирт, Н. Л. Психология индивидуальной карьеры. Петрозаводск: Изд-во Петр ГУ, 2015. – 52 с.
11. Козловская, С. Н. Конфликты профессионального самоопределения в университете и пути их разрешения. // Мир психологии. – 2005. – № 2. – С. 160-164.
12. Лазуренко, Е. А. Психологические аспекты профессионального становления врачей в ВУЗе // Материалы III Всероссийского съезда психологов 25-28 июня 2003 года. СПБ.: Изд-во Санкт-Петербургского государственного университета, 2003. В 8 томах, Т. 5. – С. 18-20.
13. Осоков, В. П. и др. Имидж профессии психолога как мотив профессионального выбора / В. П. Осоков, Перелыгина Е. Б., В. В. Фадеев // Мир психологии. 2003. – № 4. – С. 151-159.
14. Роджерс, К. Р. Консультирование и психотерапия: Случай Герберта Брайена. – М: ИОИ, 2016. – 182 с.
15. Сафин, В. Ф. Структура и содержание ценностно-смысловой сферы при разных типах самоопределения личности. / В. Ф. Сафин, И. Н.Нурлыгаянов // Сибирский психологический журнал, 2008. – № 27. – С. 18-23.
16. Шевелева, А. М. Идеалы профессиональной карьеры у обучающихся психологии – диссертация на соискание ученой степени кандидата психологических наук. Ростов-на-Дону: РГУ, 2000. – 214 с.
17. Щеглова, Т. М. Формирование проектной компетентности будущих специалистов в системе среднего профессионального образования // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата педагогических наук. Белгород, 2016. – 26 с.

References

1. Avrelij M. Naedine s soboy [*Alone with myself*]. Simferopol': Renome, 2002, 384 p.
2. Adler A. Vospitanie detej. Vzaimodeystvie polov [*Parenting. Interaction of the sexes*]. Rostov-na-Donu: Feniks, 1998. 448 p.
3. Anan'ev B. G. Chelovek kak predmet poznaniya [*Man as an object of knowledge*], SPb.: Piter, 200. 288 p.
4. Gol'bert Ye. V., Tolstykh L. R. Osobennosti samoocenki podrostkov, obuchayushhikhsya v sel'skoj i gorodskoj shkolakh [*Features of self-evaluation of adolescents studying in rural and urban schools*] // Psikhologiya i Psikhotekhnika [*Psychology and Psychotechnics*], 2018, I. 1, pp. 13-22.
5. Dzhaner'yan S. T. Psikhologicheskie aspekty izucheniya professional'noj kar'ery [*Psychological aspects of studying a professional career*] Prikladnaya psikhologiya: dostizheniya i perspektivy [*Applied psychology: achievements and perspectives*], Rostov-na-Donu: Foliant, 2004, 452 p, pp. 80-105.
6. Dolmatova S. V. Soznatel'nyj vybor professii kak priznak lichnostnoj zrelosti sub'ekta. [*A conscious choice of a profession as a sign of a person's personal maturity*], M.: Norma, 2014, 385 p.

7. Yenikopov S. N., Dvoryanchikov N. V. Koncepciya i perspektivy issledovaniya pola v klinicheskoj psikhologii [*The concept and prospects of sex research in clinical psychology*]. Psikhologicheskiy zhurnal [*Psychological journal*], 2001, T.22, I. 3, pp. 100-115.
8. Zaytseva L. A. Ponyatie vybora v sovremennoj psikhologicheskoy nauke [*The concept of choice in modern psychological science*] Rossiyskij psikhologicheskij zhurnal, 2011, T. 8, I. 1, pp. 48-56.
9. Zeer E. F., Symanyuk E. E. Krizisy professional'nogo stanovleniya [*Crises of professional development*] // Psikhologicheskiy zhurnal, 1997, T. 18, I. 6, pp. 35-44.
10. Kirt N. L. Psikhologiya individual'noj kar'ery [*Psychology of an individual career*], Petrozavodsk: Izd-vo Petr GU, 2015, p. 52.
11. Kozlovskaya S. N. Konflikty professional'nogo samoopredeleniya v universitete i puti ikh razresheniya [*Conflicts of professional self-determination in the university and ways to resolve them*] / Mir psikhologii, 2005, I. 2, pp. 160-164.
12. Lazurenko Ye. A. Psikhologicheskiye aspekty professional'nogo stanovleniya vrachey v VUZe [*Psychological aspects of the professional development of doctors in the university*] // Materialy III Vserossijskogo s'yezda psikhologov 25-28 iyunya 2003 goda. SPB.: Izdatel'stvo Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo universiteta, 2003, v 8 tomakh, T. 5, pp. 18-20.
13. Osokov V. P., Perelygina Ye. B., Fadeyev V. V. Imidzh professii psikhologa kak motiv professional'nogo vybora [*The image of the profession of a psychologist as a motive of professional choice*] // Mir psikhologii, 2003, I. 4, pp. 151-159.
14. Rodzhers K. R. Konsul'tirovaniye i psikhoterapiya: Sluchay Gerberta Brayyena [*Counseling and Psychotherapy: The Case of Herbert Bryan*].M: IOI, 2016. 182.p.
15. Safin V. F., Nurlygayanov I. N. Struktura i soderzhanie cennostno-smyslovoj sfery pri raznykh tipakh samoopredeleniya lichnosti [*The structure and content of the value-semantic sphere for different types of self-determination of the individua*l]. Sibirskiy psikhologicheskij zhurnal, 2008, I. 27, pp. 18-23.
16. Sheveleva A. M. Idealy professional'noj kar'ery u obuchayushchikhsya psikhologii [*Ideals of a professional career in psychology students*], dissertaciya na soiskanie uchenoj stepeni kandidata psikhologicheskikh nauk. Rostov-na-Donu: RGU, 2000, 214 p.
17. Shheglova T. M. Formirovanie proektnoj kompetentnosti budushhikh specialistov v sisteme srednego professional'nogo obrazovaniya [*Formation of project competence of future specialists in the system of secondary vocational education*] // Avtoreferat dissertacii na soiskanie uchenoj stepeni kandidata pedagogicheskikh nauk. Belgorod: 2016. 26 p.

УДК 159.922.6

DOI 10.26425/1816-4277-2018-9-171-174

Якухина Валерия Игоревна
аспирант, ФГБОУ ВО «Ивановский государственный университет», г. Иваново
e-mail: *piracetamik@yandex.ru*

ОСОБЕННОСТИ ДЕТЕРМИНАЦИИ РЕШЕНИЯ О ПРЕРЫВАНИИ БЕРЕМЕННОСТИ У ЖЕНЩИН РАЗНЫХ ВОЗРАСТНЫХ ГРУПП

Аннотация. *Проблема принятия решения в ситуации осложненного выбора, частным проявлением которой является нежелательная, незапланированная беременность, сохраняет свою дискуссионность в разных разделах психологии. Она становится чрезвычайно актуальной вследствие снижения показателей рождаемости в нашей стране. Цель статьи выявление особенностей детерминации принятия решения о прерывании нежелательной беременности у женщин разных возрастных групп, что позволит врачам и психологам в системе психологического консультирования вносить коррективы в работе с ними.*

Ключевые слова: *нежелательная беременность, принятие решения, прерывание беременности, возрастные группы, сложная жизненная ситуация, аборт.*

Yakuhina Valeriya
Graduate student, Ivanovo State University, Ivanovo
e-mail: *piracetamik@yandex.ru*

PECULIARITIES OF DETERMINATION OF DECISION ABOUT TERMINATION OF PREGNANCY IN WOMEN OF DIFFERENT AGE GROUPS

Abstract: *The problem of a decision making in the situation of a complicated choice, a particular manifestation of which is unwanted, unplanned pregnancy is a particular case, retains its popularity in various fields of psychology. It is becoming extremely relevant due to the decline in the birth rate in our country. The purpose of this article is to identify the peculiarities of determination of the decision to terminate such pregnancy in women of different age groups, which will allow doctors and psychologists in the system of psychological counseling to make adjustments in working with them.*

Keywords: *unwanted pregnancy, decision making, termination of pregnancy, age groups, difficult life situation, abortion.*

Демографическая ситуация в современной России не может считаться благополучной, поскольку в 2018 г. некоторый прирост населения в последнем десятилетии сменился тенденцией к его сокращению. В средствах массовой информации это явление связывают не только со старением трудоспособного населения, но и с тем, что сохраняется тенденция к решению проблем нежелательных беременностей посредством медицинского аборта [5].

Консультирование в условиях медицинских учреждений преимущественно проводится врачами-гинекологами, психологическая подготовка которых не может считаться достаточной для того, чтобы оказаться значимым фактором отказа женщин от решения о проведении данной операции. Профессиональные психологи-консультанты в основном заняты в специализированных центрах по оказанию помощи жертвам насилия (в том числе насилия сексуального). Поэтому существует настоятельная необходимость в привлечении их к работе с различными возрастными группами женщин, оценивающих свою беременность как нежелательную, в период, когда еще есть надежда на изменение этого решения [2; 3; 4].

Для изучения особенностей детерминации решения о прерывании беременности у разных возрастных групп женщин было предпринято эмпирическое исследование с использованием таких психодиагностических методик, как опросник социальной тревоги и социофобии О. А. Сагалаковой и Д. В. Труевцева, опросник «Способы совладающего поведения» (Копинг-стратегии) Р. Лазаруса и С. Фолькман в адаптации Т. Л. Крюковой и Е. В. Куфтяк, экспресс-диагностика уровня личностной фрустрации В. В. Бойко, тест смысложизненных ориентаций Д. Крамбо и Л. Махолика в адаптации Д. А. Леонтьева, шкала базисных убеждений Ронни Янов-Бульмана (адаптация и рестандартизация М. А. Падуна и А. В. Котельниковой). Изучалась общая самооценка с помощью процедуры тестирования (опросник Г. Н. Казанцевой). Для выяснения личностной ориентации

© Якухина В.И., 2018

привлекался опросник Джоунса и Крэндалла (Jones, Crandall), диагностика межличностных отношений проводилась по опроснику В. Шутца. Кроме того, социально-психологические факторы, сопровождающие принятие решения о медицинских абортах фиксировались авторской анкетой с аналогичным названием.

Эмпирическую базу исследования составили 323 респондента в возрасте от 20 до 57 лет, подобранных методом случайной выборки в женской консультации в Областном бюджетном учреждении здравоохранения «Шуйская центральная районная больница» г. Шуя.

Все респонденты были разделены на три группы по принятому в акушерско-гинекологической практике основанию – классификации оценки пренатальных факторов риска у беременных женщин [1; 6; 7]. С учетом современной тенденции относительно позднего формирования семей, результаты исследования 30-34-летних женщин объединены в выборку с эмпирическими показателями, полученными в группе респондентов в возрасте от 20 лет. Таким образом, первую группу составили женщины в возрасте от 20 до 34 лет. Вторую группу – женщины от 35 до 39 лет, а в третью вошли женщины от 40 и более лет, не находящиеся в менопаузе. При этом женщины всех трех возрастных групп имели в анамнезе от одного и более медицинских абортов.

Данные были получены в результате анкетирования, психологического тестирования и бесед. Анализ анкеты проводился с использованием метода одномерного дисперсионного анализа (с дополнительным расчетом по формуле Дункана), который позволил выявить, какие статистически значимые различия существуют между показателями данных групп респондентов. В психологической практике предшествующих десятилетий закрепился образ женщины, идущей на аборт, как жертвы житейских обстоятельств. Вполне возможно, что это справедливо и в наше время для очень молодых женщин, личностные установки которых еще недостаточно стабильны: они не имеют семьи, образования, профессии, средств существования, случается, становятся жертвой насилия. Однако наша выборка не включала представительниц приведенной выше категории, материальное положение и мировоззренческие установки которых характеризовали бы их жизненную ситуацию не просто как трудную, а почти безысходную.

Мы выделили основные группы факторов, которые в литературе считаются наиболее значимыми при планировании психологической помощи беременным, попавшим в подобные обстоятельства.

Во-первых, первоначально нами предполагалось, что именно самые молодые женщины будут жаловаться на качество бытовых условий. Однако общая картина оказалась иной. Представительницы 1-й группы считают, что имеют скорее хорошие, чем плохие бытовые условия – на это указывает максимальное значение данного показателя (35,1 %). Показатель оценки материального положения у женщин 2-й группы значительно выше (34,5 %), чем у остальных. Испытуемые 3-й группы считают, что их материальное положение скорее низкое, чем высокое (31,1 %). Неудовлетворенность своим материальным и бытовым положением женщин третьей группы можно связывать с их чрезмерной критичностью при анализе достигнутого.

При оценивании степени влияния на процесс принятия решения об аборте религиозных убеждений предполагалось, что показатели религиозности в субъективном оценивании будут достаточно низкими у всех респонденток. При анкетном опросе свою полную религиозность подтвердили женщины 1-й и 2-й групп. Большинство представительниц 3-й группы считают себя скорее религиозными, чем нет (37,1 %). Ослабление веры у старшей возрастной группы объясняется, скорее всего, разочарованиями и утратой иллюзий, что в большей степени присуще людям зрелым. Хотя все мировые религии осуждают аборт как сознательное детоубийство, это положение не слишком тяготит респонденток. Тем самым можно поставить под сомнение возможности обращения к этой части мировоззрения современных женщин при планировании консультативной помощи. Интересны данные, касающиеся самой трактовки женщинами понятия «аборт»: 2-я группа женщин, определяя смысл слова, выбрала вариант «убийство ребенка, грех» (25,5 %), а 3-я – «помощь при случайной беременности» (29,5 %). Тем не менее, отказываться от уже принятого решения и те, и другие под влиянием религиозных постулатов не хотят.

Достаточно значимым по результатам анкетирования в принятии решения об аборте выступил фактор злоупотребления близкими людьми алкоголем. Наиболее часто употребление спиртных напитков мужем отмечают представительницы самой старшей группы (27,8 %). Данные о поведении родителей в этом плане у второй и третьей групп одинаковы (18,2 % – 20,6 %). Статистически значимые показатели отрицания злоупотребления алкоголем в семье имеются лишь у первой (87,4 %) и второй (72,7 %) групп исследуемых. Показатель злоупотребления алкоголем свидетельствует как о признании данной пагубной

привычки в семье женщин 2-й группы, так и об отсутствии его психологического травмирующего влияния на оценку своего психологического состояния, по сравнению с утверждениями у женщин 3-й группы.

Последний вопрос представляет интерес для последующего изучения, так как нами были получены некоторые данные, заставляющиеся сомневаться в искренности ответов на него у представительниц самой младшей возрастной группы респонденток. В частности, это проявилось при описании особенностей воспитания в родительской семье. Проследим, как трансформируется характер оценок в зависимости от возраста респонденток. Женщины 1-й группы считают, что воспитывались под бережным и чутким контролем (34,4 %), т. е. фактически идеализируют психологический климат своей родительской семьи. Наиболее старшие респонденты (3-я группа) чаще оценивают свое воспитание родителями как очень жесткое (30,6 %). Представительницы 1-й твердо заявляют о сплоченности близких (25,5 %), а участницы 2-й группы относят свою семью скорее к дружной, чем нет (34,5 %). К основным причинам конфликтов в своей семье женщины 3-й группы причисляют отказ супруга участвовать в семейных делах (16,7 %) и злоупотребление со стороны близких алкоголем (25 %). Женщины из 2-й возрастной группы называют значимым основанием конфликтов в своей семье разногласия в вопросах воспитания детей (31 %). В итоге видно, что молодые женщины идеализируют и родительскую, и свою собственную семью. Возможно, в связи с общим оптимистичным восприятием жизненных перспектив. В то время как представительницы 2-й возрастной группы однозначно указывают на наличие конфликтов в семье, при этом считая их разрешимыми. Для женщин же 3-й возрастной группы разногласия в семье имеют существенное значение, поскольку оцениваются ими в качестве основной причины психотравмирующего воздействия.

Оценивая модальность отношения женщин к самому факту прерывания беременности, отметим наличие возрастных различий, обусловленных жизненным опытом и влиянием ближайшего окружения.

Статистически значимыми показателями для 3-й группы женщин выступают совершение прерывания беременности их матерью (35,3 %) или соседкой (11,8 %), а для представительниц 2-ой группы подругами (51 %). Женщин 2-й возрастной группы от аборта отговаривали муж (20,6 %) и друзья (7,2 %). Представительницы 3-й группы утверждали, что противниками аборта в большей степени были коллеги (7,1 %). Данные значения иллюстрируют тесную психологическую связь женщин 3-й возрастной группы с их матерью, соседями, коллегами. Безусловно, что для каждой из них референтность каждого члена их близкого окружения неодинакова. Тем не менее, можно утверждать, что для них в трудных жизненных ситуациях мнение близких родственников и окружения весьма важно. А женщины 2-й возрастной группы больше доверяют опыту подруг и поддержке мужа. Причиной этого могут быть разные стили воспитания и психологический климат в семье. Женщины 3-й группы, по их словам, воспитывавшиеся под жестким контролем, больше привязаны к матери и отрицают участие в экспертных ситуациях мужа и отца, злоупотребляющих алкоголем. А женщины 2-й группы, считающие, что получали воспитание под бережным и чутким контролем, имеют противоположное мнение. В ходе эмпирического исследования выяснилось, что принятие решения о медицинском аборте не меняет позитивные демографические установки женщин. Так, 2-я группа женщин хотела бы иметь 3 детей (2,4 %), а 3-я готова остановиться на 2-х (1,9 %). Отвечая на вопрос «хотели бы вы родить еще?», женщины 1-й возрастной группы заявляют «скорее да, чем нет» (20,7 %), женщины 2-ой – «скорее нет, чем да» (30,3 %), а женщины 3-й однозначно – «нет» (39 %). На вопрос «допускаете ли вы еще аборт?» 1-я группа отвечала «скорее нет, чем да» (30 %), 2-я – «скорее да, чем нет» (23,5 %), а 3-я снова однозначно – «нет» (34,8 %).

Проведенное исследование показало, что психологические факторы, связанные с проблемами межличностных отношений, неудовлетворенностью финансовым положением и жилищными условиями существенно влияют на переживание факта незапланированной беременности и могут привести к решению осуществить медицинский аборт. В ситуации нежеланной беременности женщины разных возрастных групп в основном уверены в себе, считают свою жизнь осмысленной, наполненной, контролируемой и реалистично смотрят на мир. Хотя не все удовлетворены своим финансовым положением и имеют проблемы в межличностных отношениях. В перспективе возможно рассмотрение причин своеобразного эффекта края в плане проявлений максимализма и ригидности в отношении действий в трудных жизненных ситуациях у наиболее молодых и наименее молодых женщин в связи с типом воспитания в родительской семье, так и с изменением социально-экономических условий в современном обществе.

Библиографический список:

1. Приказ Минздрава СССР от 22.04.1981 № 430 «Об утверждении инструктивно-методологических указаний по организации работы женской консультации»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.lawmix.ru/med/18421 (дата обращения: 15.10.2018).
2. Петрова, Н. Н. Психологические факторы искусственного прерывания беременности // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2006. – Сер. 11, Вып. 3. – С. 120-124.
3. Психологическое доабортное консультирование. Методические рекомендации. – Москва: «Центр общественных инициатив», 2009. – 70 с.
4. Филимонов, С. В. Отношение врачей и населения к проблеме аборта и статуса эмбриона / С. В. Филимонов, Г. Л. Микиртичан // Журнал акушерства и женских болезней. – 2004. – Т. LIII. – Вып. 3. – С. 47-51.
5. Демографическая ситуация в России. Эксперт Центра, Кравченко Л. И. [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://rusrand.ru (дата обращения: 15.08.2018).
6. Пренатальные факторы риска [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://bono-esse.ru/blizzard/Aku/factor_r.html (дата обращения: 15.08.2018).
7. Пренатальные факторы риска [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://www.medicnow.ru/mgo-1049.html (дата обращения: 15.08.2018).

References

1. Prikaz Minzdrava SSSR ot 22.04.1981 № 430 «Ob utverzhdenii instruktivno-metodologicheskix ukazanij po organizacii raboty` zhenskoj konsul`tacii» [*Order of the Ministry of health of the USSR of April 22, 1981 № 430 «on approval of instructive and methodical instructions on the organization of work of women's consultation»*]. Available at: https://www.lawmix.ru/med/18421 (accessed 15.10.2018).
2. Petrova N. N. Psikhologicheskie faktory` iskusstvennogo prery`vaniya beremennosti [*Psychological factors of induced abortion*]. Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta, 2006, I. 11(3), pp. 120-124.
3. Psikhologicheskoe doabortnoe konsul`tirovanie. Metodicheskie rekomendacii [*Psychological pre-abortion counseling. Guidelines*], Moskva: «Centr obshhestvenny`kh iniciativ», 2009. p. 70.
4. Filimonov, S. V. Otnoshenie vrachej i naseleniya k probleme aborta i statusa e`mbriona [*Attitude of doctors and the population to the problem of abortion and embryo status*]. Zhurnal akusherstva i zhenskikh boleznej, 2004, T. LIII., I. 3, pp. 47-51.
5. Demograficheskaya situaciya v Rossii. E`kspert Centra, Kravchenko L. I. [*The demographic situation in Russia. Center Expert, Kravchenko L. I.*]. Available at: http://rusrand.ru (accessed 15.08.2018).
6. Prenatal`ny`e faktory` riska [*Prenatal risk factors*]. Available at: http://bono-esse.ru/blizzard/Aku/factor_r.html (accessed 15.08.2018).
7. Prenatal`ny`e faktory` riska [*Prenatal risk factors*]. Available at: http://www.medicnow.ru/mgo-1049.html (accessed 15.08.2018).