

**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.  
*Башмаков В.И.* – д-р социол. наук, проф.  
*Грошев И.В.* – д-р экон. наук,  
д-р психол. наук, проф.  
*Ефимова М.Р.* – д-р экон. наук, проф.  
*Ионцева М.В.* – д-р психол. наук, проф.  
*Кибакин М.В.* – д-р социол. 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.  
*Кузнецов Н.В.* – д-р экон. наук, проф.  
*Новиков В.Г.* – д-р социол. 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.  
*Симонович Н.Е.* – д-р психол. наук, проф.  
*Соболевская О.В.* – д-р мед. наук, проф.  
*Тихонова Е.В.* – д-р социол. наук, проф.  
*Фетисов Э.Н.* – 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)

**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.  
*Bashmakov V.I.* – Doctor of Sociological Sciences, prof.  
*Groshev I.V.* – Doctor of Economic Sciences,  
Doctor of Psychological Sciences, prof.  
*Efimova M.R.* – Doctor of Economic Sciences, prof.  
*Iontseva M.V.* – Doctor of Psychological Sciences, prof.  
*Kibakin M.V.* – Doctor of Sociological Sciences, prof.  
*Kleiner G.B.* – Doctor of Economic Sciences, prof.,  
corresponding member of RAS  
*Knyazev V.N.* – Doctor of Psychological Sciences, prof.  
*Krasovskii Yu.D.* – Doctor of Sociological Sciences, prof.  
*Krupnov A.I.* – Doctor of Psychological Sciences, prof.  
*Kryshstanovskaya O.V.* – Doctor of Sociological Sciences, prof.  
*Kuznetsov N.V.* – Doctor of Economic Sciences, prof.  
*Novikov V.G.* – Doctor of Sociological 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.  
*Simonovich N.E.* – Doctor of Psychological Sciences, prof.  
*Sobolevskaya O.V.* – Doctor of Medical Sciences, prof.  
*Tikhonova E.V.* – Doctor of Sociological Sciences, prof.  
*Fetisov E.N.* – 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.  
*Eriashvili N.D.* – Doctor of Economic Sciences,  
Candidate of Juridical Sciences, Candidate  
of Historical Sciences, prof.

**Editorial board**

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

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

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



**Главный редактор**

*И.В. Грошев*

**Ответственный за выпуск**

*Л.Н. Алексеева*

**Редакторы**

*Ю.С. Никитина*

*Е.В. Таланцева*

**Редактор перевода**

*А.В. Меньшиков*

**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. 29.12.2018 г.  
Формат 60×90/8  
Объем 21,75 печ. л.  
Бумага офисная  
Печать цифровая  
Тираж 1000 экз.  
(первый завод 100 экз.)  
Заказ № 1324

Издательство: Издательский дом ГУУ  
(Государственный университет управления)

Издается в авторской редакции

Ответственность за сведения,  
представленные в издании, несут авторы

Все публикуемые статьи прошли  
обязательную процедуру рецензирования

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

Articles are available under a Creative Commons «Attribution» International 4.0 public license, according to which, unlimited distribution and reproduction of these articles is possible in any medium, specified the author's name and references to the original article publication in this journal in accordance with the rules of scientific citation



**Editor-in-Chief**

*I.V. Groshev*

**Responsible for issue**

*L.N. Alekseeva*

**Editors**

*Yu.S. Nikitina*

*E.V. Talantseva*

**Translation editor**

*A.V. Menshikov*

**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 the electronic catalog  
of JSC Agency «Rospechat» – 42517  
<http://press.rosp.ru/publications/view/42517/>

LR № 020715 from 02.02.1998  
Signed to print 29.12.2018  
Format 60×90/8  
Size 21,75 printed sheets  
Offset paper  
Digital printing  
Circulation 1000 copies  
(the first factory 100 copies)  
Print order № 1324

Publishing: Publishing house  
of the State University of Management

Published in author's edition

The authors are responsible for the information  
presented in the publication

All published articles have undergone  
a mandatory review procedure

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

## СОДЕРЖАНИЕ

### АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

<i>Афанасенко Д.С., Баркова Н.Ю., Тхай А.Е.</i> Использование показателей key performance indicators при работе с таможенным представителем .....	5
<i>Гусаков Б.И., Сотникова А.В.</i> Оптимизация программы развития бизнеса .....	10
<i>Денисова А.И.</i> Анализ информационно-аналитического обеспечения проектной деятельности поддержки государственного управления .....	15

### СТРАТЕГИИ И ИННОВАЦИИ

<i>Гудименко Г.В., Зотов В.Б., Ибятков Ф.М.</i> Стратегическое партнерство государства и крупного бизнеса в целях реализации значимых государственных проектов .....	23
<i>Казарова А.Я.</i> Стратегическое направление развития «Жилищно-коммунальное хозяйство и городская среда» в Ставропольском крае .....	28
<i>Кафиятуллина Ю.Н., Панфилова Е.Е.</i> Роль развития концепций операционного менеджмента в управлении инновациями .....	33
<i>Линник В.Ю., Линник Ю.Н.</i> Барьеры на пути инновационного развития научно-исследовательских организаций нефтегазодобывающей отрасли .....	37
<i>Никишова М.И., Сучкова О.С.</i> Развитие компетенций в IT Governance в совете директоров в условиях цифровой экономики .....	43

### РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

<i>Акри Е.П., Князькина Е.В., Власова Н.В.</i> Обеспечение качества работ в строительстве через экономико-математическое моделирование .....	49
<i>Левитина И.Ю.</i> Формирование и развитие рынка мобильного телевидения в XX веке .....	55

### ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

<i>Аброскин А.С.</i> Международный опыт измерений цифровой экономики .....	59
<i>Газарин Ю.Е., Газарина С.Н.</i> Интервальное оценивание объемов потребления ресурсов при стохастических исходных данных .....	64
<i>Головецкий Н.Я., Гребеник В.В., Кокхановская И.И.</i> Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства в России на федеральном и региональном уровнях .....	71
<i>Козловский А.В., Моисеенко Н.А.</i> Перспективы достройки объектов незавершенного строительства .....	77
<i>Махалина О.М., Махалин В.Н.</i> Бюджетные источники финансирования поддержки материнства и детства в России .....	82
<i>Остапенко В.А.</i> Проблемы и перспективы установления максимальной заработной платы в России .....	89
<i>Полякова В.В., Токун Л.В.</i> Использование инструментов финансового рынка для повышения качества накоплений граждан .....	96
<i>Сагаффа Б.М.</i> Факторы развития малых предприятий в экономике развивающихся стран .....	103
<i>Сапунцов А.Л.</i> Диверсификация внешнеторговых связей стран Африки с Россией .....	111

### ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

<i>Бердышев А.В.</i> Будущее рынка криптовалют .....	119
<i>Болотин Д.В.</i> Тенденции развития региональной бюджетной системы и бюджетной политики Европейского союза на современном этапе .....	124
<i>Лебедев В.В., Лебедев К.В., Тюпикова Т.В.</i> Компьютерное моделирование налогообложения .....	128

## CONTENTS

### CURRENT ISSUES OF MANAGEMENT

<i>Afanasenko D.S., Barkova N.Yu, Tkhai A.E.</i> Using Key Performance indicators at work with the customs representative .....	5
<i>Gusakov B.I., Sotnikava H.V.</i> Business development program optimization .....	10
<i>Denisova A.I.</i> Analysis of information and analytical support of project activity of public management .....	15

### STRATEGIES AND INNOVATIONS

<i>Gudimenko G.V., Zotov V.B., Ibyatov F.M.</i> Strategic partnership between the state and large business in order to implement significant state projects .....	23
<i>Kazarova A.Y.</i> Strategic direction of development «Housing and communal services and urban environment» in Stavropol territory .....	28
<i>Kafiyatullina Yu.N., Panfilova E.E.</i> The role of the development of operational management concepts in the innovations management .....	33
<i>Linnik V.Yu., Linnik Yu.N.</i> Barriers to innovative development of research organizations oil and gas industry .....	37
<i>Nikishova M.I., Suchkova O.S.</i> Development of IT Governance competences in the board of directors in a digital economy .....	43

### DEVELOPMENT OF INDUSTRY AND REGIONAL MANAGEMENT

<i>Acri E.P., Knyaz'kina E.V., Vlasova N.V.</i> Quality assurance in construction through economic and mathematical modeling .....	49
<i>Levitina I.Yu.</i> Formation and development of the mobile tv market in the 20 <sup>th</sup> century .....	55

### ECONOMICS: PROBLEMS, SOLUTIONS AND PROSPECTS

<i>Abroskin A.S.</i> International experience in measuring the digital economy .....	59
<i>Gagarin Yu.E., Gagarina S.N.</i> Interval estimation of the volumes of resource consumption at the stochastic basic data .....	64
<i>Golovetskii N.Y., Grebenik V.V., Kokhanovskaya I.I.</i> State support of small and medium entrepreneurship in Russia at federal and regional levels.....	71
<i>Kozlovsky A.V., Moiseenko N.A.</i> Prospects for completion of incomplete building objects .....	77
<i>Makhalina O.M., Makhalin V.N.</i> The budget sources of funding for the support of motherhood and childhood in Russia .....	82
<i>Ostapenko V.A.</i> Problems and prospects of establishment of the maximum wages in Russia .....	89
<i>Polyakova V.V., Tokun L.V.</i> The use of tools of the financial market to improve the quality of savings of citizens .....	96
<i>Sagaffe B.M.</i> Factors of development of small enterprises in the developing countries economics .....	103
<i>Sapuntsov A.L.</i> Diversification of foreign trade relations between african countries and Russia .....	111

### FINANCES AND BANKING

<i>Berdyshev A.V.</i> The future of the cryptocurrency market .....	119
<i>Bolotin D.V.</i> Tendencies of development of regional budgetary system and the budgetary policy of the European union at the present stage .....	124
<i>Lebedev V.V., Lebedev K.V., Tyupikova T.V.</i> Computer modeling of taxation .....	128

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Логинов Б.Б.</b> Способы ухода из-под надзора органов финансовой разведки посредством банковских систем обмена клиентами .....	136
<b>Матвеевский С.С.</b> Методологические аспекты использования технологии блокчейн в банках развития на примере Внешэкономбанка .....	142
<b>Рахмиан Мохаммад Махди</b> Двусторонняя денежно-кредитная система и ее эффекты по децентрализации денежно-кредитной системы .....	149

### СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРОЦЕССЫ

<b>Гришаева С.А., Митрофанова А.Е., Митрофанова Е.А.</b> Профессиональная диагностика и трудоустройство студентов с ограниченными возможностями здоровья .....	155
<b>Жигунова Г.В.</b> Обеспечение независимой жизни людей с инвалидностью в региональном социуме .....	163

### СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ПСИХОЛОГИИ

<b>Уварова Г.Н., Шевкиева Н.Б.</b> Структурная организация агрессивности у подростков с разным уровнем «зависти-неприязни» и «зависти-уныния» .....	170
---	-----

## CONTENTS

<b>Loginov B.B.</b> The ways of absconding from supervision of financial intelligence services through banking systems of client exchange .....	136
<b>Matveevskii S.S.</b> Methodological aspects of the use of blockchain technology in development banks on the example of Vnesheconombank .....	142
<b>Rahimian M.M.</b> Bilateral monetary credit system and its effects for decentralization of the monetary credit system .....	149

### SOCIAL TECHNOLOGIES AND PROCESSES

<b>Grishaeva S.A., Mitrofanova A.E., Mitrofanova E.A.</b> The professional diagnostics and employment of students with disabilities .....	155
<b>Zhigunova G.V.</b> Ensuring the independent life of people with disabilities in a regional society .....	163

### CURRENT TRENDS IN PSYCHOLOGY

<b>Uvarova G.N., Shevkiyeva N.B.</b> Structural organization of aggressiveness in adolescents with different levels of «end-non-impressure» and «end-uny» .....	170
---	-----

# АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 331.1 JEL M54

DOI 10.26425/1816-4277-2018-12-5-9

**Афанасенко Дарья Сергеевна**  
студент, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва  
*e-mail: dashaafanassenko123@gmail.com*

**Баркова Наталья Юрьевна**  
ассистент, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва  
*e-mail: natalya\_barkova\_1975@mail.ru*

**Тхай Анна Евгеньевна**  
студент, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва  
*e-mail: iron.ann@yandex.ru*

**Afanasenko Darya**  
Student, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow  
*e-mail: dashaafanassenko123@gmail.com*

**Barkova Natalya**  
Assistant, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow  
*e-mail: natalya\_barkova\_1975@mail.ru*

**Tkhai Anna**  
Student, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow  
*e-mail: iron.ann@yandex.ru*

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ KEY PERFORMANCE INDICATORS ПРИ РАБОТЕ С ТАМОЖЕННЫМ ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ

***Аннотация.** Одним из известных инструментов мотивации сотрудников компании являются ключевые показатели эффективности (англ. key performance indicators). Они помогают определить, насколько эффективно была проведена работа сотрудником, подразделением или компанией в целом. В настоящее время ключевые показатели эффективности используются в различных сферах общественной жизни, так как именно этот мотивационный инструмент показал свою высокую эффективность. В статье рассмотрены ключевые показатели эффективности на примере оценки работы таможенного представителя. Выбраны основные показатели, по которым можно провести оценку работы таможенного представителя. Приведены примеры расчета вознаграждения с использованием показателей Key Performance Indicators.*

***Ключевые слова:** мотивация, key performance indicators, эффективность, брокер, таможенное оформление, таможенный представитель.*

## USING KEY PERFORMANCE INDICATORS AT WORK WITH THE CUSTOMS REPRESENTATIVE

***Abstract.** One of the well-known tools of employee motivation are key performance indicators. Key performance indicators help to determine how effectively the work has been carried out by an employee, division, or the company as a whole. Currently, key performance indicators are using in various spheres of public life, as this motivational tool has shown its high efficiency. The key performance indicators on the example of assessing the work of the customs representative have been considered in the article. The main indicators on which it is possible to carry out an assessment of work of the customs representative have been chosen. Examples of calculation of remuneration with use of indicators of key performance indicators have been provided.*

***Keywords:** motivation, key performance indicators, efficiency, broker, customs clearance, customs representative.*

При проведении логистических операций необходим постоянный контроль и оценка качества выполнения операций как в случае выполнения работы собственными сотрудниками, так и в случае передачи работы сторонним организациям. Для поиска эффективного партнера, оценки качества и динамики предоставляемых со стороны логистических услуг все чаще используют ключевые показатели эффективности (англ. key performance indicators, далее – KPI). Для оценки качества услуг таможенного представителя также можно использовать систему таких показателей эффективности.

Согласно статье 401 Таможенного кодекса Евразийского экономического союза, «таможенный представитель совершает от имени и по поручению декларанта или иных заинтересованных лиц таможенные операции на территории государства-члена, таможенным органом которого он включен в реестр таможенных представителей в соответствии с международными договорами и актами в сфере таможенного регулирования» [1].

© Афанасенко Д.С., Баркова Н.Ю., Тхай А.Е., 2018 Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2018. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).





Существует реестр таможенных представителей, в который включены юридические лица, имеющие право осуществлять деятельность таможенного представителя [2]. Однако реестр таких таможенных представителей не дает компаниям информацию о качестве предоставляемых таможенными представителями услуг. Тем не менее, такая информация сегодня очень востребована.

Обычно таможенный представитель выполняет следующие функции: проведение таможенного оформления грузов; классификация кода товара по товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности (далее – ТНВЭД); проверка пакета документов для таможенного оформления; составление таможенной декларации; подача таможенной декларации; осуществление оперативного контроля за процессом таможенного оформления грузов; взаимодействие с таможенными органами.

Компаниям, которые занимаются импортом или экспортом товара, часто удобно пользоваться услугами таможенного представителя. Но естественно, для совершения таможенных операций компаниям нужны проверенные, ответственные и качественно выполняющие поставленные задачи партнеры. Ведь любая ошибка при проведении таможенных операций может привести к срывам в поставках, снижению продаж, ухудшению репутации компании.

В таких случаях становится целесообразным использование показателей КРІ, позволяющее выбрать клиентоориентированные компании таможенных представителей (брокерские компании). Оценка работы таможенного представителя с использованием этих показателей поможет руководству логистических подразделений показать сильные и слабые стороны контрагента, динамику изменений, характеризующих качество его работы, нацелить таможенного представителя на устранение имеющихся недостатков. Также, имея пул таможенных представителей по истечении календарного периода времени, компания сможет оценить и выбрать лучших из них и в дальнейшем работать только с ними. Также возможно использование показателей КРІ при расчете суммы вознаграждения таможенному представителю.

Определим, что такое ключевые показатели эффективности, и какие показатели КРІ могут быть использованы для оценки качества работы таможенного представителя.

КРІ – количественные индикаторы, которые можно рассчитать и измерить [5; 7; 8; 9; 10]. Они помогают, во-первых, узнать эффективность введения бизнеса, во-вторых, эффективность работы сотрудников. На практике для оценки качества работы применяют несколько показателей КРІ в зависимости от вида деятельности [6]. Показатели КРІ – индикаторы деятельности, в соответствии с которыми выстраивается система вознаграждения. Чем больше фактическое выполнение показателей, тем выше уровень вознаграждения, которое при системе КРІ состоит из фиксированной и переменной части. Именно переменная часть показывает насколько эффективно была проведена работа и также является мотиватором для компании, оказывающей услуги.

Изначально для оценки качества работы таможенного представителя необходимо выбрать нужные индикаторы или показатели и отталкиваться от них для оценки качества работы контрагента.

При выборе показателей КРІ, позволяющих оценить работу таможенных представителей важно учесть, что если набор таких показателей слишком велик, то на вычисление и анализ требуется много времени и сил, и не всегда такая оценка будет эффективна, поэтому желательно ограничиться 3-5 ключевыми показателями эффективности.

Анализируя опыт компаний, внедривших в практику своей работы систему КРІ, можно выделить следующие показатели, позволяющие оценить работу таможенного представителя:

1) КРІ на скорость выпуска таможенной декларации. Груз может быть растаможен в день прибытия транспортного средства на таможенный терминал или же находиться на складе временного хранения (далее – СВХ) длительный период времени. Если груз надолго задерживается на терминале в ожидании завершения процедуры таможенного оформления, то клиент не может получить свой товар и вовремя отгрузить его своим заказчикам, поставить в магазин или использовать в производстве. В случае, если груз задерживается с выпуском на длительный период, то у компании возникают дополнительные расходы услуг склада временного хранения (погрузка-выгрузка, хранение груза и другие), счета за простои транспортных средств.

2) КРІ на количество ошибок в подготовленных документах. Подготовка таможенной декларации достаточно сложный процесс, который требует как определенных компетенций, так и аккуратности и внимания к деталям со стороны сотрудника, ее подготавливающего (декларанта). Ошибки в этом документе и сопутствующих документах могут привести не только к задержкам в оформлении груза, но и возбуждению дела об административном правонарушении в отношении участника внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД).

3) КРІ на заведение протоколов об административных правонарушениях на участника ВЭД. Идеальный вариант, чтобы таких протоколов и заведенных дел со стороны таможенных органов не было вообще. Иногда вина за эти нарушения лежит на таможенном представителе. Например, в некоторых случаях участник ВЭД может предоставить таможенному представителю всю необходимую информацию по товару, подлежащему таможенному оформлению, но таможенный представитель неправильно подбирает код ТНВЭД или неправильно рассчитывает таможенные платежи, что влечет за собой возбуждение административного дела на участника ВЭД.

4) КРІ на совокупный размер всех затрат, связанных с таможенным оформлением. Важно учитывать именно совокупные затраты, так как часто озвученная таможенным представителем стоимость его услуг, – это только верхняя вершина айсберга всех затрат компании, связанных с таможенным оформлением. Данные затраты могут включать стоимость услуги таможенного оформления, стоимость услуг СВХ, расходы, возникшие из-за простоя транспортных средств на терминале. Также этот показатель может учитывать проведенную таможенным представителем оптимизацию таможенных платежей.

5) КРІ на качество предоставления комплекса дополнительных услуг. Таможенный представитель может оказать клиенту дополнительные услуги, например услуги по перевозке груза или оказывать содействие в получении необходимых лицензий и сертификатов. Качество таких услуг также может быть оценено с помощью ключевых показателей эффективности.

Используя ключевые показатели эффективности, компания может в конце отчетного периода выделить таможенных представителей, которые систематически не выполняют КРІ и в дальнейшем отказаться от работы с ними. Также показатели КРІ могут помочь компании проводить дифференцированную оплату стоимости услуг таможенного представителя. Внедрение дифференцированной ставки позволит изменять размер вознаграждения таможенному представителю в зависимости от качества его работы, что мотивирует контрагента работать в соответствии с требованиями заказчика.

Разобрав теоретическую основу использования показателей КРІ, мы можем рассмотреть, как на практике компания может их применить для дифференцированной оплаты стоимости услуг таможенному представителю.

К примеру, крупная компания ООО «Чистая мебель» сотрудничает с таможенным представителем ООО «Логистик», и нам необходимо внедрить систему, позволяющую рассчитать размер вознаграждения таможенному представителю. Компания ООО «Чистая мебель» выбрала 3 показателя КРІ и установила определенные значения показателей, при достижении или при перевыполнении которых предусматривается премиальная сумма таможенному брокеру:

- КРІ1. Скорость выпуска, целевое значение – 0,5 дня;
- КРІ2. Совокупная стоимость затрат, связанных с таможенным оформлением, целевое значение 20 000 руб.;
- КРІ3. Качество услуги консультирования по вопросам таможенного оформления и ВЭД, целевое значение (оценка клиента от 1 до 5) – 5 [3; 4].

Каждый показатель КРІ имеет вес (значимость показателя для компании).

Допустим вес каждого введенного показателя КРІ:

- КРІ1 – 50 % (0,5) – наибольшая значимость выполнения показателя;
- КРІ2 – 30 % (0,3) – средняя значимость выполнения показателя;
- КРІ3 – 20 % (0,2) – наименьшая значимость выполнения показателя.

Для всех показателей КРІ должны быть определены проценты выполнения, которым соответствуют коэффициенты, которые учитывают при конечном расчете вознаграждения [5]. Их также можно назвать коэффициенты премии. Компания-заказчик составляет таблицу распределения коэффициентов, в зависимости от процентного соотношения показателей КРІ [1] (табл. 1).

Таблица 1

#### Коэффициенты премии для расчета вознаграждения таможенного представителя

Процентный показатель выполнения КРІ	Коэффициент премии
$KPI \leq 30 \%$	0
$31 \% \leq KPI \leq 60 \%$	1
$61 \% \leq KPI \leq 80 \%$	1,1

Процентный показатель выполнения КРІ	Коэффициент премии
$81 \% \leq \text{КРІ} \leq 100 \%$	1,2
$\text{КРІ} > 100 \%$	1,3

Составлено авторами по материалам исследования

Для расчета совокупной стоимости услуг таможенного представителя требуется определить значения фиксированной части вознаграждения таможенному представителю и базы для расчета переменной части (премиальной) ставки. Переменную часть рассчитывают по формуле:

$$\text{ПЧ} = \text{База для переменной части} \cdot (\text{Вес КРІ}_1 \cdot \text{Коэффициент КРІ}_1 + \text{Вес КРІ}_2 \cdot \text{Коэффициент КРІ}_2 + \text{Вес КРІ}_3 \cdot \text{Коэффициент КРІ}_3 + \dots + \text{Вес КРІ}_n \cdot \text{Коэффициент КРІ}_n). \quad (1)$$

Конечную совокупную стоимость услуги таможенного представителя определяют как

$$\text{Стоимость услуги} = \text{Фиксированная часть (ставка)} + \text{Переменная часть (бонус)}. \quad (2)$$

Рассчитаем совокупное вознаграждение таможенному представителю. Предположим, что фиксированная часть вознаграждения (ставка) составляет 20 000 руб., база для расчета переменной части (бонуса) будет равна 10 000 руб.

Например, фактическое выполнение КРІ таможенным представителем в отчетный период:

– скорость выпуска составила 2 дня, целевое значение 0,5 дня, следовательно, КРІ<sub>1</sub> выполнен на 25 %, чему соответствует коэффициент премии 0 (табл. 1);

– совокупная стоимость затрат таможенного представителя в отчетный период составила 40 000 руб.

В таком случае КРІ<sub>2</sub> выполнен на 50 %, чему соответствует коэффициент премии 1 (табл. 1).

– оценка за консультирование, поставленная клиентом – 4, целевая оценка – 5.

Рассчитаем КРІ<sub>3</sub>:

$$\text{КРІ}_3 = 4/5 \cdot 100 \% = 80 \%,$$

чему соответствует коэффициент премии 1,1 (см. табл. 1).

Соотнесем данные показатели с весом и коэффициентами премии и получим совокупное вознаграждение таможенного представителя, рассчитаем по формуле (2):

$$\text{Стоимость услуги} = 20\,000 + 10\,000 \cdot (0,5 \cdot 0 + 0,3 \cdot 1 + 0,2 \cdot 1,1) = 25\,200 \text{ руб.}$$

В нашем случае премиальная часть вознаграждения (бонус) таможенному представителю составит 5 200 руб.

Таким образом, при введении такой системы вознаграждения таможенный представитель стремится увеличить свои доходы, ориентируясь при этом на плановые показатели, ведь их достижение и перевыполнение может принести дополнительную прибыль компании [4]. Данный премиальный фонд в свою очередь может быть израсходован таможенным представителем на поощрительные бонусы сотрудникам, работающим с компанией-заказчиком. Тем самым, руководители компании таможенного представителя, используя систему КРІ, мотивируют сотрудников работать лучше.

#### Библиографический список

1. «Таможенный кодекс Евразийского экономического союза» (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/cons/> (дата обращения: 22.10.2018 г.).
2. Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от 27.11.2010 г. № 311-ФЗ (ред. от 03.08.2018 г.) [Электронный ресурс]: – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/cons/> (дата обращения: 22.10.2018 г.).
3. Приказ ФТС России «Об утверждении методик расчета определения значений показателей для оценки эффективности деятельности руководителя Федеральной таможенной службы по созданию благоприятных условий ведения



- предпринимательской деятельности» от 15.05.2014 г. № 895 (ред. от 20.01.2016 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/cons/> (дата обращения: 22.10.2018 г.).
4. Приказ ФТС России «О контрольных показателях эффективности деятельности региональных таможенных управлений, таможен, непосредственно подчиненных ФТС России, на 2016 год» от 21.12.2015 г. № 2615 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://customs.consultant.ru/documents/1135167> (дата обращения: 22.10.2018 г.).
  5. Бутко, Е. Я. Применение индивидуальных сбалансированных показателей для управления персоналом / Образовательные ресурсы и технологии. – 2016. – № 1. – С. 39-45.
  6. Исламгалиева, Е. Р. Совершенствование системы вознаграждения в компании путем внедрения КPI / Е. Р. Исламгалиева // Труды российского государственного университета нефти и газа им. И. М. Губкина. – 2010. – № 3. – С. 154-159.
  7. Ключевые показатели эффективности КPI – что это такое и как их использовать [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://delatdelo.com/spravochnik/terminy/kpi-chto-eto-takoe.html> (дата обращения: 13.10.2018).
  8. Мироседи, С. А. КPI как инструмент оценки эффективности работы системы управления / С. А. Мироседи // Экономика. Управление. Право. – 2012. – № 4-1 (28). – С. 37-39.
  9. Руденко, Л. Г. Сущность КPI и его роль в управлении предприятием / Л. Г. Руденко, Н. П. Дегтярь // Вестник Московского университета им. С. Ю. Витте. – 2017. – № 2. – С. 50-55.
  10. Федорова, Л. А. Построение системы оплаты труда на основе КPI для повышения эффективности производства на наукоемких предприятиях РКО / Л. А. Федорова, Ю. О. Федоров // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2016. – № 6. – С. 129-130.

#### References

1. «Tamozhennyi kodeks Evraziiskogo ekonomicheskogo soyuza» (prilozhenie № 1 k Dogovoru o Tamozhennom kodekse Evraziiskogo ekonomicheskogo soyuza) [«*The customs code of the Eurasian economic Union*» (*Annex № 1 to the Agreement on the Customs code of the Eurasian economic Union*)]. Available at: <http://www.consultant.ru/cons/> (accessed 22.10.2018).
2. Federal'nyi zakon «O tamozhennom regulirovanii v Rossiiskoi Federatsii» ot 27.11.2010 g. № 311-FZ (red. ot 03.08.2018) [*Federal law «On customs regulation in the Russian Federation» dated on November 27, 2010 № 311-FZ (add. on August 03, 2018 № 289-FZ)*]. Available at: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» // [www.consultant.ru/cons/](http://www.consultant.ru/cons/) (accessed 22.10.2018).
3. Prikaz FTS Rossii «Ob utverzhdenii metodik rascheta opredeleniya znachenii pokazatelei dlya otsenki effektivnosti deyatel'nosti rukovoditelya Federal'noi tamozhennoi sluzhby po sozdaniyu blagopriyatnykh uslovii vedeniya predprinimatel'skoi deyatel'nosti» ot 15.05.2014 g. № 895 (red. ot 20.01.2016) [*Order of the FCS of Russia «On approval of calculation methods of determining the values of indicators to assess the effectiveness of the head of the Federal customs service to create favorable conditions for doing business» dated May 15, 2014 № 895 (add. on January 20, 2016)*]. Available at: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» // [www.consultant.ru/cons/](http://www.consultant.ru/cons/) (accessed 22.10.2018).
4. Prikaz FTS Rossii «O kontrol'nykh pokazatelyakh effektivnosti deyatel'nosti regional'nykh tamozhennykh upravlenii, tamozhen, neposredstvenno podchinennykh FTS Rossii» ot 21.12.2016 № 2615 [*Order of the FTS of Russia «About control indicators of efficiency of activity of regional customs administrations, the customs directly subordinated to FCS of Russia: the order of FCS of Russia» dated December 21, 2016 № 2615*]. Available at: <https://customs.consultant.ru/documents/1135167> (accessed 22.10.2018).
5. Butko E. Ya. Primenenie individual'nykh sbalansirovannykh pokazatelei dlya upravleniya personalom [*The use of individual balanced scorecard for human resources*]. *Obrazovatel'nye resursy i tekhnologii*, 2016, I. 1, pp. 39-45.
6. Islamgalieva E. R. Sovershenstvovanie sistemy voznagrazhdeniya v kompanii putem vnedreniya KPI [*Improvement of the remuneration system in the company through the introduction of KPI*], *Trudy rossiiskogo gosudarstvennogo universiteta nefi i gaza im I. M. Gubkina* [*Proceedings of Gubkin Russian State University of Oil and Gas*], 2010, I. 3, pp. 154-159.
7. Klyuchevyye pokazateli effektivnosti KPI – chto eto takoe i kak ikh ispol'zovat' [*Key performance indicators of KPI – what it is and how to use them*]. Available at: <http://delatdelo.com/spravochnik/terminy/kpi-chto-eto-takoe.html> (accessed 13.10.2018).
8. Miroseidi S. A. KPI kak instrument otsenki effektivnosti raboty sistemy upravleniya [*KPI as a tool of evaluating the performance of control system*], *Ekonomika. Upravlenie. Pravo*, 2012, I. 4-1 (28), pp. 37-39.
9. Rudenko L. G. Degtyar' N. P. Sushchnost' KPI i ego rol' v upravlenii predpriyatiem [*Essence of KPI and its role in business management*], *Vestnik Moskovskogo universiteta im. S. Yu. Vitte*, 2017, I. 2, pp. 50-55.
10. Fedorova L. A., Fedorov Yu. O. Postroenie sistemy oplaty truda na osnove KPI dlya povysheniya effektivnosti proizvodstva na naukoemkikh predpriyatiyakh RKO [*Creation of system of compensation on the basis of KPI for increase in production efficiency at the RKO knowledge-intensive enterprises*]. *Biznes v zakone. Ekonomiko-yuridicheskii zhurnal*, 2016, I. 6, pp. 129-130.

**Гусаков Борис Иванович**

д-р экон. наук, Белорусский  
национальный технический  
университет, г. Минск, Беларусь  
**e-mail:** b-99@yandex.ru

**Сотникова Анна Владимировна**

соискатель, Белорусский  
национальный технический  
университет, г. Минск, Беларусь  
**e-mail:** annasotnikova1@rambler.ru

**Gusakov Boris**

Doctor of Economic Sciences,  
Belarusian National Technical  
University, Minsk, Belarus  
**e-mail:** b-99@yandex.ru

**Sotnikova Anna**

Applicant, Belarusian National  
Technical University, Minsk, Belarus  
**e-mail:** annasotnikova1@rambler.ru

**ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА**

**Аннотация.** Целевая функция оптимизации – выбрать вариант, обеспечивающий максимальные темпы роста активов и минимальный период реализации программы при ограниченных начальных инвестиционных ресурсах. Количество вариантов уменьшается при присвоении объектам программы основных приоритетов: технологической первоочередности, незначительного срока окупаемости и дополнительного приоритета связи. Приоритет связи учитывается при необходимости одновременного запуска двух и более объектов. В статье предложена методика оптимизации программы развития бизнеса, требующая формирования нескольких вариантов развития путем перестановки очередности мероприятий, включенных в базовую программу. В качестве показателя эффективности и критерия оптимальности программы предложено использовать коэффициент инновационного менеджмента, который характеризует среднегеометрический темп роста активов, задействованных для реализации программы. Оптимальная программа рассмотрена на примере торговой организации.

**Ключевые слова:** оптимизация программы развития, коэффициент инновационного менеджмента, рыночная цена объекта бизнеса, оценка эффективности программы развития, стратегия.

**BUSINESS DEVELOPMENT PROGRAM OPTIMIZATION**

**Abstract.** The objective function of optimization is to choose the option that provides the maximum growth rate of assets and the minimum period of the program with limited initial investment resources. The number of options is reducing when assigning the main priorities to the objects of the program – technological priority, a small payback period and an additional priority of communication. The communication priority is taking into account when two or more objects need to be launching simultaneously. A method of optimizing the business development program, which requires the formation of several development options by rearranging the sequence of activities, included in the basic program, has been proposed in the article. As an indicator of the effectiveness and optimality of the program, it has been proposed to use the coefficient of innovation management, which characterizes the average growth rate of assets involved in the implementation of the program. The optimal program has been considered on the example of a trade organization.

**Keywords:** optimization of the development program, the coefficient of innovation management, the market price of the business object, evaluation of the effectiveness of the development program, strategy.

Согласно Концепции реализации государственной политики в сфере внутренней торговли и общественного питания на 2011-2020 гг. основной тенденцией развития розничной торговли в Республике Беларусь должно стать ее динамичное и устойчивое развитие [1].

В зависимости от финансового состояния торговые организации выбирают одну из стратегий развития: стратегия ускоренного роста, стратегия стабильного развития, антикризисная стратегия.

Стратегия ускоренного развития предполагает высокую доходность при высоком риске. Как правило, такая стратегия используется крупными торговыми сетями, имеющими значительные финансовые ресурсы и стабильных инвесторов. Часть прибыли направляется на реинвестирование, что позволяет поддерживать текущий уровень развития и высокий уровень рентабельности собственного капитала.

Стратегия стабильного развития используется, когда собственники не хотят медленного вытеснения их компании с рынка, но и сверхвысоких рисков им тоже не нужно. Они готовы пожертвовать частью доходности в пользу обеспечения «подушки безопасности» в форме умеренной ликвидности, которая должна их спасти в случае резких колебаний конъюнктуры рынка. Стратегия используется после освоения рынка при достаточно высоких объемах реализации товаров и получаемой прибыли.

© Гусаков Б.И., Сотникова А.В., 2018. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2018. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



Антикризисная стратегия предполагает избежание рисков и удержание позиций на рынке. Доходность при этом у организаций низкая. Менеджмент предпочитает капитализацию чистой прибыли. Данная стратегия используется в условиях устойчивого снижения основных финансовых показателей деятельности организации и угрозы банкротства.

Для любой стратегии прибыль распределяется на накопление, расширенное воспроизводство и потребление (выплаты дивидендов, поощрение работников, бонусы для покупателей).

Прибыль, направляемая на расширенное воспроизводство, может быть использована на пополнение собственных оборотных средств (на расширение товарного ассортимента), приобретение основных средств, расширение действующих и строительство новых торговых площадей и др. Все эти направления формируют программу развития торговой организации.

Для единовременной реализации программы развития у организации, как правило, недостаточно инвестиционных ресурсов. Руководителям приходится планировать во времени последовательность мероприятий. Целевой функцией выступает выбор варианта программы развития бизнеса, который позволяет достичь ее ускоренной реализации, высокой эффективности при ограниченных начальных инвестиционных вложениях [2; 4; 5].

Разработаны правила инновационного менеджмента, при помощи которых происходит управление денежными потоками, что позволяет организации достичь ускоренного развития при ограниченных начальных финансовых вложениях [6].

Первое правило – формирование программы развития. Разработана программа развития торговой организации. Например, расширить товарный ассортимент, приобрести автомобиль для доставки товаров на дом, приобрести автолавку, расширить действующие торговые площади, приобрести новое торговое оборудование, построить новые торговые площади, построить кафетерий. Торговая организация имеет поток финансовых ресурсов, недостаточный для единовременной реализации программы развития. Формируется запас инвестиционных ресурсов для реализации начального объекта. Здравый смысл подсказывает, что могут быть два критерия выбора рационального варианта последовательности мероприятий: во-первых, минимальный период реализации программы, во-вторых, максимальный темп роста активов.

Второе правило – выделение приоритета объектов программы развития. Возможные варианты программы развития бизнеса определяются числом перестановок объектов по формуле:

$$P_n = n! = 1 \cdot 2 \cdot \dots \cdot n, \quad (1)$$

где  $P_n$  – возможные варианты программы развития бизнеса;  $n$  – количество объектов программы развития бизнеса.

Можно подсчитать, что при четырех объектах имеет место 24 варианта развития бизнеса, при одиннадцати объектах – 39 916 800 вариантов. Количество вариантов программы развития бизнеса уменьшается через их группировку по трем основным приоритетам и одному дополнительному.

Первый приоритет – технологический – предполагает, что в первую очередь создаются объекты, которые обеспечивают оказание технологически первоочередных (базовых) услуг. Для торговой организации рационально расширить товарный ассортимент. Сразу появятся живые деньги от прироста чистой прибыли. Второй приоритет присваивается объектам, которые позволяют достигнуть ускоренного реинвестирования капитала за счет небольшого срока окупаемости, для которых характерен короткий период строительства, повышенная рентабельность и высокий размер амортизационных отчислений. Накопленные от работы действующей торговой организации и расширения товарного ассортимента деньги можно пустить для приобретения автомобиля для доставки товаров на дом или автолавки, для расширения действующих торговых площадей. После реализации нескольких объектов поток чистой прибыли возрастает и ресурсы для последующих мероприятий будут накапливаться быстрее. Третий приоритет присваивается объектам с длительным сроком окупаемости. Выделить объекты первого приоритета несложно. Вызывает затруднение дифференциация объектов второго и третьего приоритетов. Это связано с тем, что ранжировать объекты нужно одновременно по трем критериям: периоду строительства, рентабельности и размеру амортизационных отчислений. Четвертый дополнительный приоритет связи реализуется путем выделения в рамках основных

приоритетов объектов, которые должны быть завершены одновременно. Например, для выездной торговли одновременно должен быть построен гараж, приобретены автолавки и сформирована информационная система по приему заказов населения.

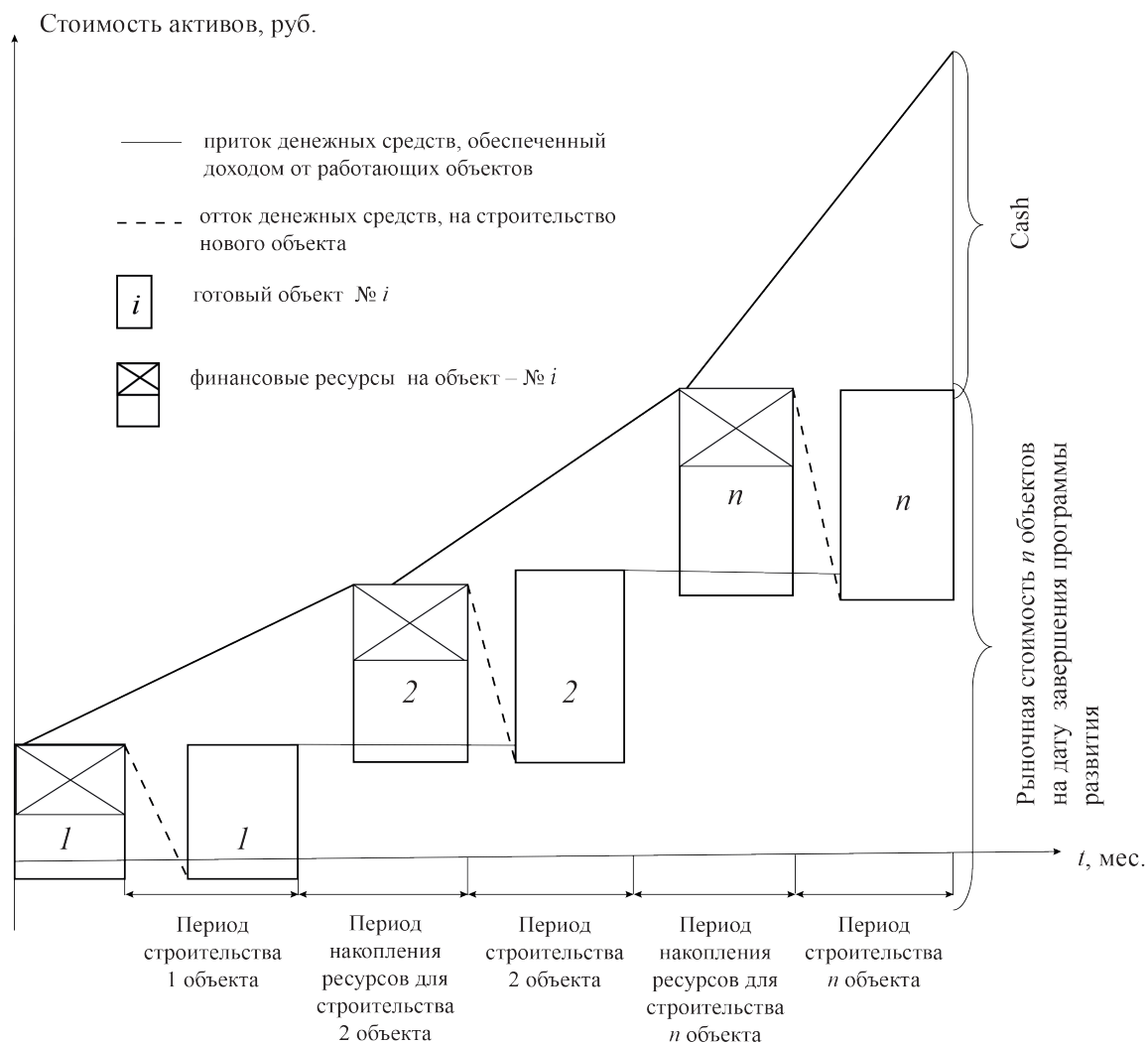
После выделения приоритетов количество вариантов программы существенно снижается: например, при шести объектах – до четырех-пяти.

Третье правило – последовательность реализации программы развития. Создается и запускается первый по приоритету с использованием накопленного запаса инвестиционных ресурсов. Поток наличности для развития увеличивается. За счет чистой прибыли и амортизации в выручке от реализации товаров и услуг работающих объектов накапливаются финансовые ресурсы для финансирования очередных по приоритету объектов. Свободные финансовые ресурсы накапливаются на депозитном счете и вкладываются в развитие бизнеса в тот момент, когда их размер станет достаточным для реализации очередного объекта.

Четвертое правило – накопление свободной наличности. В период строительства последнего объекта доходы от работающих объектов будут накапливаться в форме наличности (Cash), которая до конца расчетного периода будет приносить процент по депозиту.

Пятое правило – привлечение кредита. Привлечение кредита позволяет существенно сократить период реализации программы развития. Кредит привлекается для варианта программы, признанного оптимальным.

Принципиальная схема реализации программы развития представлена на рисунке 1.



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 1. Схема реализации программы развития

Процесс расчета варианта программы развития поддается автоматизации с использованием средств Microsoft Excel, что отвечает требованиям информационной экономики.

Разработан показатель эффективности для совокупности объектов программы развития. Он называется «Норма рентабельности инновационного менеджмента» (англ. innovation management rate of return) или сокращенно – коэффициент инновационного менеджмента, IMRR, который характеризует среднегеометрический темп роста активов при реализации программы развития.

Коэффициент инновационного менеджмента рассчитывают при выполнении четырех условий:

- 1) известны начальные инвестиции;
- 2) реализованы все объекты программы развития бизнеса;
- 3) рассчитана рыночная стоимость объектов программы развития бизнеса на конец расчетного периода;
- 4) определена сумма наличности, обеспеченная потоком неиспользованного чистого дохода от работающих объектов в период создания последнего объекта.

Выполнение указанных условий дает сопоставимые стоимостные во времени затраты и результаты программы развития.

Вариант, обеспечивающий максимальный IMRR, является оптимальным. Расчет коэффициента инновационного менеджмента проводят по формуле [6]:

$$IMMR = \sqrt[T]{\left( \text{Cash} + \sum_i^n P_i \right) / PVI} - 1, \quad (2)$$

где  $T$  – момент завершения программы развития; Cash – неиспользованная наличность на момент завершения программы развития, обеспеченная потоком неиспользованного чистого дохода от ранее введенных по программе работающих объектов в период создания последнего объекта;  $P_i$  – рыночная цена  $i$ -го объекта на момент завершения программы развития бизнеса;  $n$  – количество объектов программы развития бизнеса;  $PVI$  – сумма начальных инвестиций собственника (без учета реинвестированных доходов).

При выполнении расчета по формуле (2) возникает необходимость расчета рыночной цены объектов программы развития бизнеса. Рыночная цена объектов на момент завершения программы развития бизнеса состоит из остаточной стоимости объекта и цены гудвилл. Расчет рыночной цены объектов программы развития бизнеса проводят в несколько этапов [3].

На первом этапе определяют остаточную стоимость объекта как сумму стоимости оборотных и основных средств. При этом из стоимости основных средств вычитают стоимость их износа на момент завершения реализации программы развития бизнеса.

На втором этапе рассчитывают прибыль гудвилл  $R_g$  по формуле:

$$R_g = R_t - E_k \cdot I, \quad (3)$$

где  $R_t$  – чистая годовая прибыль объекта фактическая, руб.;  $E_k$  – относительная величина ставки платы за кредит;  $I$  – инвестиции на объект всего.

На третьем этапе определится цена гудвилла исходя из прибыли, которую он обеспечивает, по формуле [7]:

$$P_g = R_g / \left( 1/T_g + E_k \right), \quad (4)$$

где  $T_g$  – срок службы гудвилл, лет. При расчете срок службы гудвилл принимается равным 5 лет.

Рыночная цена объекта определится по формуле:

$$P_i = C_o + P_g, \quad (5)$$

где  $C_o$  – остаточная стоимость объекта.

Таким образом, ограниченные финансовые ресурсы бизнеса не позволяют одновременно реализовать все объекты программы развития. Объекты реализуются по мере накопления инвестиционных ресурсов.



Возможно множество вариантов развития бизнеса, которые отличаются очередностью реализации объектов программы развития.

Для уменьшения количества вариантов программы развития целесообразно объекты программы развития разделить по приоритетам.

Оптимальный вариант программы развития обеспечивает максимальный темп роста активов и минимальный период реализации программы развития.

#### Библиографический список

1. Концепция реализации государственной политики в сфере внутренней торговли и общественного питания на 2011–2020 годы, утвержденная постановлением Министерства антимонопольного регулирования и торговли республики Беларусь от 29.12.2011 г. № 178 [Электронный ресурс] // Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018. – Режим доступа: Справочная правовая система «Консультант Плюс» <https://consult.ru/cons> (дата обращения 20.10.2018).
2. Гусаков, Б. И. Оценка стоимости развивающегося бизнеса // Вестник Перм. нац. исслед. политехн. ун-та. Социально-экономические науки. – 2012. – № 13 (37). – С. 65-73.
3. Домодоран, А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов: пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 1 341 с.
4. Емельянов, С. В. Менеджмент за рубежом. США: государственная политика стабилизации инновационной конкурентоспособности американских производителей // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – № 3. – С. 73-87.
5. Ёлохова, И. В. Роль нематериальных активов в определении рыночной стоимости инновационного предприятия / И. В. Ёлохова, Л. А. Назарова // Вестник Перм. гос. техн. ун-та. Социально-экономические науки. – 2010. – № 8 (27). – С. 89-99.
6. Гусаков, Б. И. Эффективность инновационных программ предприятия / Б. И. Гусаков., В. В. Ленина // Вестник Перм. нац. исслед. политехн. ун-та. Социально-экономические науки. – 2014. – № 1 (22). – С. 85-95.
7. Томпсон, А. А. Стратегический менеджмент: Конкуренция и ситуации для анализа: пер. с англ. / А. А. Томпсон, А. Дж. Стринкленд. – М.: Вильямс, 2005. – 475 с.

#### References

1. Kontseptsiya realizatsii gosudarstvennoi politiki v sfere vnutrennei torgovli i obshchestvennogo pitaniya na 2011–2020 gody, utverzhdennoi postanovleniem Ministerstva antimonopol'nogo regulirovaniya i torgovli respublik Belarus' ot 29.12.2011 g. № 178 [The concept of implementation of the state policy in the sphere of internal trade and public catering for 2011–2020 approved by the resolution of the Ministry of Antimonopoly regulation and trade of Republic of Belarus of 29.12.2011 № 178]. Konsul'tantPlyus. Belarus' / ООО «YurSpektr», Nats. tsentpravovoi inform. Rosp. Belarus'. – Minsk, 2018. Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPluus» <https://consult.ru/cons> (accessed 20.10.2018).
2. Gusakov B. I. Otsenka stoimosti razvivayushchegosya biznesa [Valuation of a developing business], Vestnik Perm. nats. issled. politekhn. un-ta. Sotsial'no-ekonomicheskiye nauki. 2012, I. 13 (37), pp. 65-73.
3. Domodoran A. Investitsionnaya otsenka. Instrumenty i metody otsenki lyubykh aktivov: per. s angl. [Investment assessment. The tools and techniques to assess any assets: trans. from English], Moscow: Alpina Business Books, 2005, p. 1341.
4. Emel'yanov S. V. Menedzhment za rubezhom. SSHA: gosudarstvennaya politika stabilizirovaniya innovatsionnoi konkurentosposobnosti amerikanskikh proizvoditelei [Management abroad. USA: state policy of stabilization of innovation competitiveness of American manufacturers], Menedzhment v Rossii i za rubezhom [Management in Russia and abroad], 2012, I. 3, pp. 73-87.
5. Yolokhova I. V., Nazarova L. A. Rol' nematerial'nykh aktivov v opredelenii rynochnoi stoimosti innovatsionnogo predpriyatiya [The Role of intangible assets in determining the market value of an innovative enterprise. state tech. UN-TA. Social and economic Sciences], 2010, I. 8 (27), pp. 89-99.
6. Gusakov B. I., Lenina V. V. Effektivnost' innovatsionnykh programm predpriyatiya [Efficiency of innovative programs of the enterprise], Vestnik Perm. nac. issled. politekhn. un-ta. Sotsial'no-ekonomicheskiye nauki [Vestnik of Perm. NAT. research. Polytechnic. UN-TA. Social and economic Sciences], 2014, I. 1 (22), pp. 85-95.
7. Tompson A. A. Strinklend A. Dzh. Strategicheskii menedzhment: Konkurentsiya i situatsii dlya analiza: per. s angl. [Strategic management: Competition and situations for analysis: TRANS. with English], Moscow: Williams, 2005, p. 475.

**Денисова Анна Игоревна**  
аспирант, ФГБОУ ВО  
«Государственный университет  
управления», г. Москва  
*e-mail: a.i.denisova@inbox.ru*

## АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОДДЕРЖКИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

***Аннотация.** Проведен анализ программного обеспечения проектной деятельности в государственном управлении. Систематизированы основные принципы и критерии оценки программного обеспечения проектного управления. Выведены правила оценки программного обеспечения. Выделен перечень используемых государственных информационных систем поддержки проектной деятельности в субъектах Российской Федерации. На основе сформулированных правил проведено сравнение наиболее популярных продуктов управления проектами, а также некоторых из выделенных информационных систем, по результатам сравнения сделаны выводы.*

***Ключевые слова:** проектное управление, государственное управление, информационно-аналитическое обеспечение, программное обеспечение, информационные системы.*

**Denisova Anna**  
Postgraduate student, State University  
of Management, Moscow  
*e-mail: a.i.denisova@inbox.ru*

## ANALYSIS OF INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT OF PROJECT ACTIVITY OF PUBLIC MANAGEMENT

***Abstract.** The project management software in public administration has been analyzed. The basic principles and criteria for evaluating project management software have been systematized. The software evaluation rules have been derived. The list of used state information systems to support project activities in the constituent entities of the Russian Federation is highlighted. Conclusions have been drawn based on a comparison of dedicated systems and the most popular project management products. Based on the formulated rules, a comparison was made of the most popular project management products, as well as some of the selected information systems, and conclusions were drawn from the comparison results.*

***Keywords:** project management, public administration, information and analytical support, software, information systems.*

Одним из наиболее перспективных направлений совершенствования государственного и корпоративного управления является внедрение методов проектной деятельности [4]. Это особенно актуально в связи с выполнением государственных программ и национальных проектов, которые являются основными инструментами долгосрочного развития. Для эффективного управления проектами подобного рода особую значимость приобретает вопрос выбора специализированного информационно-аналитического обеспечения, которое должно удовлетворять определенным принципам и требованиям качества, опираться на надежную научную, методологическую, методическую и технологическую базу.

Объектом исследования автора стали региональные информационные системы (далее – ИС) и специальные программные (далее – ПО) средства сопровождения проектной деятельности. Для составления перечня используемого программного обеспечения в сфере проектного управления (далее – ПУ) были проанализированы реестры государственных информационных систем, представленные на официальных сайтах правительств субъектов Российской Федерации (далее – РФ): например, на официальном портале Единого реестра информационных ресурсов и систем города Москвы [15]. Анализ технических особенностей выделенных систем осуществлялся на основе технических заданий, включенных в сопроводительную документацию тендера на разработку на официальном портале Единой информационной системы в сфере закупок, исходя из предположения об их корректности. В настоящее время общее число ИС, указанных в региональных реестрах, можно оценить

© Денисова А.И., 2018. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2018. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (грант №18-010-01151/18).



в 2 900-3 200 единиц. Конкретнее их число назвать затруднительно. Это связано с тем, что сведений о системах ряда регионов обнаружить не удалось. Можно отметить, что большинство из них связано с обеспечением делопроизводства, управления кадрами, финансами и т. п. Исходя из названия и при наличии описания из общего перечня ИС к системам управления проектами можно выделить следующие:

- 1) государственная информационная система (далее – ГИС) «Архангельская региональная система управления проектами»;
- 2) автоматизированная информационная система (далее – АИС) «Управление проектами Правительства Астраханской области»;
- 3) система проектного управления информатизацией города Москвы;
- 4) АИС по управлению проектной деятельностью в Правительстве Московской области;
- 5) АИС комплексного управления проектами в сфере информационных технологий «Информационное общество Нижегородской области»;
- 6) ГИС «Управление проектами в Приморском крае»;
- 7) ГИС управления проектами в Республике Коми;
- 8) ГИС Санкт-Петербурга «Система формирования и учета проектов»;
- 9) автоматизированная информационная система управления проектами в исполнительных органах государственной власти Томской области;
- 10) ИС управления проектной деятельностью исполнительных органов государственной власти Ханты-Мансийского автономного округа – Югры.

Можно предположить, что программные продукты остальных регионов не были указаны, или не обнаружены, они могут находиться только на стадии разработки, или в этих регионах могут использоваться самостоятельные программные продукты. Среди признанных лидеров рынка в области инструментов проектного управления можно выделить следующие продукты: MS Project (Microsoft); Spider Project Professional; Open Plan Professional (Deltek); Asta Power Project (Projects Analytics). К этому перечню можно отнести мультифункциональные системы SAP ERP (SAP SE) и SAS (SAS Institute). Однако в региональных реестрах информационных систем они указаны не были, поэтому исключаются из сравнения.

Для сравнительного анализа обозначенных ИС и ПО автором был сформирован перечень принципов оценки. В различных нормативных, методических или научных источниках они могут формулироваться по-разному, но семантически совпадать. В проектной деятельности и в особенности при разработке инструментов ее информационно-аналитической поддержки важным требованием является достаточность нормативной и методической базы. За ее основу были приняты рекомендации Министерства экономического развития по внедрению проектного управления в органах исполнительной власти [5]. Помимо этого, в ряде субъектов РФ (например, в Саратовской области, Забайкальском крае и др.) разработаны региональные методические документы, создаются собственные проектные офисы, нарабатывается практический опыт. Интересен также международный и отечественный опыт стандартизации в этой области – стандарты Американского института управления проектами PMI, государственные стандарты РФ по управлению проектами [6; 7].

Согласно стандарту оценки программной продукции основными принципами качества являются функциональные возможности, практичность (с точки зрения удобства пользования – эргономичность), эффективность, сопровождаемость, мобильность [8]. Они общие для всех видов программного обеспечения. Этот перечень может быть расширен за счет следующих принципов, особо значимых при разработке автоматизированных аналитических ИС:

- безопасность;
- системность, интегрируемость;
- гармоничность;
- избыточность (разумное многообразие инструментов и функций);
- гибкость;
- адаптивность (возможность модификации структуры программного обеспечения при внешних изменениях);
- технологичность (реализуемость технологических процессов);
- масштабируемость (возможность наращивания потенциала);

– верифицируемость (информационная достаточность и адекватность результатов) [13; 14].

Поясним подробнее некоторые из них.

Безопасность программного обеспечения означает, прежде всего, должный уровень защиты информации. Это достигается, прежде всего, с помощью разграничения ролей и прав доступа к информации для пользователей, контроля действий над информацией, подлежащей защите и других методов, описанных в нормативных и методических документах (например, Приказе ФСТЭК России от 11.02.2013 г. № 17 «Об утверждении Требований о защите информации, не составляющей государственную тайну, содержащейся в государственных информационных системах» и др.) и национальных стандартах РФ в области защиты информации [9]. Кроме того, должна быть разработана модель угроз системы, которая включает в себя определение и актуализация вызовов информационной безопасности [2]. Заметим, что у информационных систем существует гораздо больше возможностей защиты от возможных угроз, так как здесь необходимый функционал может быть доработан и модифицирован, в отличие от самостоятельных программ.

Системность – принцип, означающий взаимосвязь программного обеспечения с другими элементами организации, комплексное создание и развитие. Самостоятельная программа может быть фактически обособлена от общей информационной системы, по крайней мере не иметь автоматизированного канала взаимодействия. Для создаваемой ИС также важно иметь подобные каналы взаимодействия с уже существующей системой (системами). Несоблюдение принципа системности ведет к усложнению бизнес-процессов организации, замедлению ее развития и при отсутствии доработок – к признанию информационной системы несостоятельной.

Принцип интегрируемости программного обеспечения в некотором смысле является развитием этого принципа. Интегрируемость означает возможность взаимосвязи со сторонним программным обеспечением, другими информационными системами. Наиболее яркий пример – налаженная взаимосвязь различных ведомств для предоставления государственных услуг в рамках центров «Мои документы». Такая интеграция реализуется с помощью сервисов и адаптеров системы межведомственного электронного взаимодействия (далее – СМЭВ) [1]. Это федеральная ИС, включающая программные и технические средства, обеспечивающие взаимодействие ИС органов и организаций по защищенным каналам связи. Обмен данными происходит с использованием двух видов инструментов – сервисов и адаптеров. Орган государственной власти может опубликовать собственные электронные сервисы – программные модули, основная функция которых – передача информации определенного типа. Каждый потребитель сведений может получить доступ к этой информации, используя адаптер – программный модуль для запроса к сервису и получения ответа. С 31.12.2017 г. взаимодействие с федеральными органами и государственными внебюджетными фондами должно осуществляться с использованием последней версии системы – «СМЭВ 3» [3]. В рамках этой системы уже разработан единый адаптер для запросов к сервисам, что может значительно облегчить процесс разработки. Конечно, помимо реализации государственных услуг СМЭВ может быть использована для поддержки других государственных функций.

Так как далеко не вся информация о ГИС доступна, попробуем оценить соответствие принципу интегрируемости программного обеспечения по наличию или отсутствию в реестрах информационных систем соответствующего региона региональных систем или универсальных сервисов электронного межведомственного взаимодействия. Их наличие говорит о том, что, скорее всего, системы органов государственной власти этого региона взаимодействуют между собой, а значит и анализируемая система тоже. Кроме того, нельзя говорить об интегрируемости отдельных программ, так как СМЭВ по определению означает взаимодействие только между информационными системами участников.

Со всеми перечисленными принципами должно соотноситься и программное обеспечение проектной деятельности, более того, многие из них напрямую связаны с процессами управления проектами, приведенными в [10], например, с процессами «интеграции проекта», «содержание», «коммуникации» и пр. Однако наиболее важной частью любого специализированного программного обеспечения является его функциональность.

Функциональные возможности представляют собой набор требований и инструментов, обеспечивающих деятельность по управлению проектами. Этот набор основан на базовой методологии сетевого моделирования, в частности на методологии PERT. Управление проектом должно затрагивать не только ориентированные на реализацию продукта процессы (составление календарного плана, ресурсное обеспечение и т. п.), но и процессы управленческие – затраты, коммуникации, качество, риски и др. [10]. Главным вопросом проектного управления является разработка плана проекта с учетом времени и ресурсов (календарные планы

и расходы ресурсов) и его оптимизация. Различают два основных подхода для составления проектных планов на основе сетевых моделей:

- эвристическая дискретная оптимизация (эти алгоритмы достаточны для решения поставленных задач, но они не являются гарантированно точными или оптимальными [11]);
- оптимизация с использованием методов математического моделирования [17].

Эвристические алгоритмы получили широкое распространение – различные их вариации используются во многих программных продуктах, ориентированных на проектное управление. Второй подход достаточно перспективен, но в этом случае большую сложность составляет сама формализация задачи – известны примеры реализации только для достаточно узких задач [17].

В таблице 1 приведены наиболее значимые из перечисленных принципов, для которых определены критерии, правила оценки и приведены возможные шкалы измерения. Для критериев составлены правила оценки и приведены возможные шкалы измерения. Каждому приведенному критерию присвоен идентификатор (столбец «ID»), где буква «O» означает, что критерий является общим для любого программного обеспечения, а «C» – специализированным, то есть характеризующим поддержку только проектной деятельности.

Таблица 1

### Основные принципы и критерии оценки программного обеспечения проектного управления

Основные принципы ПО	ID	Критерий оценки	Правило оценки
Эргономичность	O <sub>1</sub>	Вид рабочего интерфейса	Изменяется от 1 до 3: 1 – пользовательский интерфейс, 2 – совмещенный, 3 – среда программирования
	O <sub>2</sub>	Наличие web-интерфейса	Изменяется от 1 до 3: 1 – нет, 2 – предоставляется доступ, 3 – есть
Сопровождает-	O <sub>3</sub>	Наличие сопроводительной документации и клиентской поддержки	Изменяется от 1 до 3: 1 – нет, 2 – предоставляется доступ, 3 – есть
Системность	O <sub>4</sub>	Тип ПО	Изменяется от 1 до 3: 1 – отдельная программа, 2 – ИС, 3 – «облако»
	O <sub>5</sub>	Интегрируемость с другими программными продуктами организации	Изменяется от 1 до 3: 1 – нет, 2 – только с использованием дополнительных опций, 3 – есть
Интегрируемость	O <sub>6</sub>	Возможность взаимодействия с внешними ИС	Изменяется от 0 до 1: 0 – в регионе (владелец ИС) не удалось обнаружить зарегистрированных систем либо сервисов МЭВ, 1 – были обнаружены системы либо сервисы МЭВ
Адаптивность	O <sub>7</sub>	Совместимость с различными операционными системами	Оценивается как количество доступных систем (из Mac OS, Windows, Linux; Android, IOS)
Технологичность	O <sub>8</sub>	Доступность алгоритмов расчета для корректировки	Изменяется от 1 до 4: 1 – полностью закрыт, 2 – открыт для чтения, 3 – частично открыт, 4 – открытый изменяемый
	O <sub>9</sub>	Необходимость дополнительного программного обеспечения	Изменяется от 1 до 3: 1 – необходимо, 2 – является дополнением к базовому функционалу, 3 – полностью самостоятельный продукт



Основные принципы ПО	ID	Критериоценки	Правило оценки
Функциональные возможности	C <sub>1</sub>	Анализ чувствительности – оценка влияния измененных параметров на выходные х-ки	Изменяется от 1 до 3: 1 – нет, 2 – только с использованием дополнительных опций или частично, 3 – есть
	C <sub>2</sub>	Возможность использования эвристических алгоритмов оптимизации	Соответствует идентификатору C <sub>1</sub>
	C <sub>3</sub>	Возможность оценки проекта	Соответствует идентификатору C <sub>1</sub>
	C <sub>4</sub>	«Интеграция» с нормативной базой компании	Соответствует идентификатору C <sub>1</sub>
	C <sub>5</sub>	Наличие шаблонов проектов и библиотеки фрагментов	Соответствует идентификатору C <sub>1</sub>
	C <sub>6</sub>	Учет особенностей использования различных ресурсов	Соответствует идентификатору C <sub>1</sub>
	C <sub>7</sub>	Возможность составления плана проекта	Соответствует идентификатору C <sub>1</sub>
	C <sub>8</sub>	Возможность оценки рисков	Соответствует идентификатору C <sub>1</sub>
	C <sub>9</sub>	Ведение нескольких проектов одновременно	Соответствует идентификатору C <sub>1</sub>
	C <sub>10</sub>	Использование алгоритмов математического моделирования (при расчете плана проекта)	Аналогично «C <sub>1</sub> »
	C <sub>11</sub>	Возможность составления отчетов	Аналогично «C <sub>1</sub> »
	C <sub>12</sub>	Возможность мониторинга проектов	Аналогично «C <sub>1</sub> »

Источники: [7; 10; 12; 14; 16; 18]

В качестве примера приводится сравнение некоторых указанных программных средств по наиболее важным функциональным и общим критериям (см. табл. 2). Отметим, что такие требования, как возможность использования на мобильных устройствах, разграничение прав доступа пользователей, настройка автоматизированных рабочих мест согласно ролям пользователей, в системе и т. п. были вынесены во все технические задания на разработку систем. Поэтому считаем, что для всех выделенных ИС эти требования выполнены в достаточном объеме.

Таблица 2

## Сравнение программного обеспечения

Программное обеспечение	Критерии оценки													
	O <sub>5</sub>	O <sub>6</sub>	C <sub>1</sub>	C <sub>2</sub>	C <sub>3</sub>	C <sub>4</sub>	C <sub>5</sub>	C <sub>6</sub>	C <sub>7</sub>	C <sub>8</sub>	C <sub>9</sub>	C <sub>10</sub>	C <sub>11</sub>	C <sub>12</sub>
MSProject	3	-	3	3	3	2	2	2	3	3	3	1	3	2
Spider Project Professional	3	-	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3
Open Plan Professional	3	-	3	3	3	2	1	2	3	3	3	1	3	2
Asta Power Project	3	-	3	3	3	3	1	1	3	1	3	1	3	2
ГИС «Архангельская региональная система управления проектами»	-	1	*1	*1	3	*1	2	3	3	2	3	*1	3	3

Программное обеспечение	Критерии оценки													
	O <sub>5</sub>	O <sub>6</sub>	C <sub>1</sub>	C <sub>2</sub>	C <sub>3</sub>	C <sub>4</sub>	C <sub>5</sub>	C <sub>6</sub>	C <sub>7</sub>	C <sub>8</sub>	C <sub>9</sub>	C <sub>10</sub>	C <sub>11</sub>	C <sub>12</sub>
Автоматизированная информационная система по управлению проектной деятельностью в Правительстве Московской области	-	1	*1	*1	3	*1	*1	3	3	*1	3	*1	3	3
ГИС управления проектами в Республике Коми	-	1	*1	*1	3	3	3	*1	3	2	3	*1	3	3
Автоматизированная информационная система управления проектами в ИОГВ Томской области	-	1	*1	*1	3	*1	3	*1	3	3	3	*1	3	3
ИС управления проектной деятельностью исполнительных органов государственной власти ХМАО – Югры	-	1	*1	*1	3	2	3	3	3	3	3	*1	3	3

Примечание: \*1- не найдено указаний в техническом задании или иных сопроводительных документах, вероятно отсутствует  
Составлено автором по материалам исследования

Таким образом, проведенный на основе содержимого таблиц 1 и 2 анализ, а также изучение информационных систем и специализированного программного обеспечения проектного управления на основе сопроводительной документации и аналитических обзоров позволяет сделать следующие выводы.

Представленный материал позволяет сделать предположение о составе минимально необходимых функций и возможностей информационных систем и программного обеспечения поддержки ПУ. В него входят те функции, которые встречаются чаще всего или есть практически у всех анализируемых программных продуктов: составление календарных планов, оценка проекта (эффективность, расход ресурсов и т. п.), в том числе составление отчетов, ведение нескольких проектов одновременно, а также возможность мониторинга хода реализации проектов.

Оценка рисков реализуется в полной мере не везде и практически не используется аппарат математического моделирования при составлении планов. Отметим, что на рынке отдельных программ проектного управления преобладают зарубежные продукты. Наиболее ярким российским представителем в этом сегменте выступает Spider Project. В основном отечественные разработки сосредоточены в части создания государственных информационных систем, этому способствует налаженный механизм взаимодействия через систему государственных закупок.

Разработка информационных систем и их компонентов представляется более эффективным инструментом проектной деятельности в практике государственного управления за счет гибкости и большей адаптированности конкретных задач заказчика. Кроме того, постоянная разработка и совершенствование информационно-аналитического обеспечения способствует наращиванию технологического потенциала и конкурентоспособности отечественных программных продуктов, развитию цифровой платформы госуправления.

#### Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ «О единой системе межведомственного электронного взаимодействия» от 08.09.2010 г. № 697 (ред. от 30.06.2018) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/cons/> (дата обращения: 14.10.2018).
2. Постановление Правительства РФ «О требованиях к порядку создания, развития, ввода в эксплуатацию, эксплуатации и вывода из эксплуатации государственных информационных систем и дальнейшего хранения содержащейся в их базах данных информации» от 06.07.2015 г. № 676 (ред. от 11.05.2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/cons/> (дата обращения: 14.10.2018).
3. Постановление Правительства РФ «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 19.11.2014 г. № 1222» от 28.03.2017 г. № 345 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/cons/> (дата обращения: 14.10.2018).

4. Основные направления деятельности Правительства РФ на период до 2024 года (утв. Правительством РФ 29.09.2018 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/cons/> (дата обращения: 14.10.2018).
5. Распоряжение Министерства экономического развития РФ от 14.04.2014 г. № 26Р-АУ «Об утверждении Методических рекомендаций по внедрению проектного управления в органах исполнительной власти» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/cons/> (дата обращения: 14.10.2018).
6. Постановление Правительства Забайкальского края «Об организации проектной деятельности в Правительстве Забайкальского края» от 29.06.2017 г. № 263 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: «Официальный интернет-портал правовой информации» (дата обращения: 14.10.2018).
7. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 54869-2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом» (дата введения 01.09.2012) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Единая база ГОСТ РФ «ГОСТ Эксперт» (дата обращения: 14.10.2018).
8. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р ИСО/МЭК 9126-93. Информационная технология. Оценка программной продукции. Характеристики качества и руководства по их применению (дата введения 01.07.1994) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Единая база ГОСТ РФ «ГОСТ Эксперт» (дата обращения: 20.10.2018).
9. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 53114-2008. Защита информации. Обеспечение информационной безопасности в организации. Основные термины и определения (дата введения 01.10.2009). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Единая база ГОСТ РФ «ГОСТ Эксперт» (дата обращения: 20.10.2018).
10. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВОК). 5 изд. Project Management Institute, 2013. – 790 с.
11. Ахьюджа, М. Сетевые методы управления в проектировании и производстве / М. Ахьюджа. – М.: Мир, 1979. – 622 с.
12. Денисова, А. И. Оценка проектных рисков на основе сетевых моделей // Материалы 33 Всероссийской научной конференции молодых ученых «Реформы в России и проблемы управления 2018». – М.: ГУУ, 2018. – С. 34-36.
13. Писарева, О. М. и др. Интегрированные информационно-технологические решения поддержки аналитического и организационного потенциала распределенных ситуационных центров развития / О. М. Писарева, А. И. Денисова, Д. Н. Медников // Управление развитием крупномасштабных систем MLSD'2018: Материалы Одиннадцатой междунар. конф., 1-3 окт. 2018 г. Москва: в 2-х томах. – Ин-т проблем упр. им. В. А. Трапезникова Рос. акад. наук; под общ. ред. С. Н. Васильева, А. Д. Цвиркуна. – Т. 1: Пленарные доклады, секции 1-7. – М.: ИПУ РАН, 2018. – С. 218-220.
14. Писарева, О. М. Прогнозно-аналитическая деятельность в управлении развитием многоуровневых систем: монография. – М.: ГУУ, 2013. – 235 с.
15. Единый реестр информационных ресурсов и систем города Москвы // Официальный сайт Мэра Москвы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mos.ru/> (дата обращения: 06.10.2018).
16. Публикации Спайдер Проджект [Электронный ресурс] // Спайдер Проджект. – Режим доступа: <http://www.spiderproject.com/ru/index.php/publications> (дата обращения: 06.10.2018).
17. Hermann, F. Using optimization models for scheduling in enterprise resource planning systems // Systems. – 2016. – № 4 (1).
18. Decision analysis software survey [Электронный ресурс] // Informs. – Режим доступа: <http://www.orms-today.org/surveys/das/das.html> (дата обращения: 05.10.2018).

#### References

1. Postanovlenie Pravitel'stva RF «O edinoi sisteme mezhvedomstvennogo elektronnoho vzaimodeistviya» ot 08.09.2010 g. № 697 (red. ot 30.06.2018) [*Resolution of the Government of the Russian Federation dated on September 08, 2010 № 697 «About the unified system of interdepartmental electronic interaction» (add. on 30.06.2018)*]. Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPlyus» <http://www.consultant.ru/cons/> (accessed 14.10.2018).
2. Postanovlenie Pravitel'stva RF «O trebovaniyakh k poryadku sozdaniya, razvitiya, vvoda v ekspluatatsiyu, ekspluatatsii i vyvoda iz ekspluatatsii gosudarstvennykh informatsionnykh sistem i dal'neishhego khraneniya soderzhashcheisya v ikh bazakh dannykh informatsii» ot 06.07.2015 № 676 (red. ot 11.05.2017) [*Resolution of the Government of the Russian Federation «On the requirements for the order of creation, development, commissioning, operation and decommissioning of state information systems and further storage of information contained in their databases» dated on October 06, 2015 № 676 (add. on 11.05.2017)*]. Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPlyus» <http://www.consultant.ru/cons/> (accessed 14.10.2018).
3. Postanovlenie Pravitel'stva RF «O vnesenii izmenenii v postanovlenie Pravitel'stva Rossiiskoi Federatsii ot 19 noyabrya 2014 g. № 1222» ot 28 marta 2017 g. № 345 [*Resolution of the Government of the Russian Federation dated March 28, 2017 № 345*].

- «On Amendments to the Resolution of the Government of the Russian Federation of November 19, 2014 № 1222»). Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPlyus» <http://www.consultant.ru/cons/> (accessed 14.10.2018).
4. Osnovnye napravleniya deyatelnosti Pravitel'stva RF na period do 2024 goda (utv. Pravitel'stvom RF 29.09.2018 g.) [*The main activities of the Government of the Russian Federation for the period up to 2024 (app. by the Government of the Russian Federation 29.09.2018)*]. Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPlyus» <http://www.consultant.ru/cons/> (accessed 14.10.2018).
  5. Rasporyazhenie Ministerstva ekonomicheskogo razvitiya RF «Ob utverzhdenii Metodicheskikh rekomendatsii po vnedreniyu proektnogo upravleniya v organakh ispolnitel'noi vlasti» ot 14 aprelya 2014 g. № 26R-AU [*Resolution of the Government of the Russian Federation «On approval of guidelines for the implementation of project management in the executive branch» dated April 14, 2014 № 26R-AU*]. Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPlyus» <http://www.consultant.ru/cons/> (accessed 14.10.2018).
  6. Postanovlenie Pravitel'stva Zabaikal'skogo kraia «Ob organizatsii proektnoi deyatelnosti v Pravitel'stve Zabaikal'skogo kraia» ot 29 iyunya 2017 g. № 263 [*Resolution of the government of the trans-baikal territory «On the organization of project activities in the government of the trans-baikal territory» dated on June 29, 2017 № 263*]. Available at: «Ofitsial'nyi internet-portal pravovoi informatsii» (accessed 14.10.2018).
  7. Natsional'nyi standart Rossiiskoi Federatsii GOST R 54869-2011 «Proektnyi menedzhment. Trebovaniya k upravleniyu proektom» [*National standard of the Russian Federation GOST R 54869-2011 «Project Management. Requirements for project management»*] (data vvedeniya 01.09.2012). Available at: Edinaya baza GOST RF «GOST Ekspert» (accessed 14.10.2018).
  8. Natsional'nyi standart RF GOST R ISO/MEHK 9126-93. Informatsionnaya tekhnologiya. Otsenka programmnoi produktsii. Harakteristiki kachestva i rukovodstva po ikh primeneniyu [*National standard of the Russian Federation GOST R 9126-93 «Information technology. Evaluation of software products. Quality characteristics and guidelines for their use»*](data vvedeniya 01.07.1994). Available at: Edinaya baza GOST RF «GOST Ekspert» (accessed 20.10.2018).
  9. Natsional'nyi standart RF GOST R 53114-2008 Zashchita informatsii. Obespechenie informatsionnoi bezopasnosti v organizatsii. Osnovnye terminy i opredeleniya [*National standard of the Russian Federation GOST R 53114-2008 «Information security. Ensuring information security in the organization. Basic terms and definitions»*] (data vvedeniya 01.10.2009). Available at: Edinayabaza GOST RF «GOST Ekspert» (accessed 20.10.2018).
  10. Rukovodstvo k Svodu znaniy po upravleniyu proektami (Rukovodstvo PMBOK) [*A guide to the project management body of knowledge*]. 5izd. Project Management Institute, 2013, 790 p.
  11. Akh'yudzha M. Setevye metody upravleniya v proektirovanii i proizvodstve [*Network management techniques in design and production*], M.: Mir, 1979, 622 p.
  12. Denisova A. I. Otsenka proektnykh riskov na osnove setevykh modelei [*Assessment of project risks based on network models*], Materialy 33 Vserossiiskoi nauchnoi konferentsii molodykh uchenykh «Reformy v Rossii i problemy upravleniya 2018», M.: GUU, 2018, pp. 34-36.
  13. Pisareva O. M., Denisova A. I., Mednikov D. N. Integrirovannyye informatsionno-tekhnologicheskie resheniya podderzhki analiticheskogo i organizatsionnogo potentsiala raspredelennykh situatsionnykh tsentrov razvitiya [*Integrated information technology solutions to support the analytical and organizational capacity of distributed situational development centers*], Upravlenierazvitiemkrupnomasshtabnykh sistem MLSD'2018: Materialy Odinnadtsatoi mezhdunar. konfer. 1-3 okt. 2018 g., Moskva: v 2-kh tomah. / In-t problem upr. im. V. A. TrapeznikovaRos. akad. nauk; pod obshch. red. S. N. Vasil'eva, A. D. Cvirikuna, T. 1: Plenarnyedoklady, sekcii 1-7, M.: IPU RAN, 2018, pp. 218-220.
  14. Pisareva O. M. Prognozno-analiticheskaya deyatelnost' v upravlenii razvitiem mnogourovnevnykh sistem: monografiya [*Forecast-analytical activities in the management of the development of multi-level systems*], M: GUU, 2013, 235 p.
  15. Edinyi reestr informatsionnykh resursov i sistem goroda Moskvy [*Unified Register of Information Resources and Systems of the City of Moscow*], Ofitsial'nyi sait Mera Moskvy [*The official website of the Mayor of Moscow*]. Available at: <https://www.mos.ru/> (accessed 06.10.2018).
  16. Publikatsii Spaider-PRODZHEKT. Spaider-PRODZHEKT. Available at: <http://www.spiderproject.com/ru/index.php/publications> (accessed 06.10.2018).
  17. Hermann F. Using Optimization Models for Scheduling in Enterprise Resource Planning Systems. Systems, 2016, I. 4.
  18. Decision Analysis Software Survey. Informs. Available at: <http://www.orms-today.org/surveys/das/das.html> (accessed 05.10.2018).



---

---

## СТРАТЕГИИ И ИННОВАЦИИ

УДК 334.021: 338.22 JEL M21 H54 E65

DOI 10.26425/1816-4277-2018-12-23-27

**Гудименко Галина Валерьевна**  
д-р экон. наук, ФГБОУ ВО «Орловский  
государственный университет экономики  
и торговли», г. Орёл  
*e-mail: galinagudimenko@yandex.ru*

**Зотов Владимир Борисович**  
д-р экон. наук, ФГБОУ ВО  
«Государственный университет  
управления», г. Москва  
*e-mail: zotovvb@mos.ru*

**Ибяттов Фаиль Мужипович**  
канд. ист. наук, ФГБОУ ВО  
«Государственный университет  
управления», г. Москва  
*e-mail: fim1801@mail.ru*

**Gudimenko Galina**  
Doctor of Economic Sciences, Orel State  
University of Economics and Trade, Orel  
*e-mail: galinagudimenko@yandex.ru*

**Zotov Vladimir**  
Doctor of Economic Sciences, State  
University of Management, Moscow  
*e-mail: zotovvb@mos.ru*

**Ibyatov Fail'**  
Candidate Historical Sciences,  
State University of Management,  
Moscow  
*e-mail: fim1801@mail.ru*

### СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО ГОСУДАРСТВА И КРУПНОГО БИЗНЕСА В ЦЕЛЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ЗНАЧИМЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОЕКТОВ

*Аннотация.* В России активно применяется схема сотрудничества властей с бизнесом при реализации важнейших социально-экономических проектов. В статье проанализированы реализация некоторых крупных социально-экономических проектов с использованием механизмов государственно-частного партнерства, доля и степень участия частных инвесторов и государства, а также финансовая сторона концессий. Сделан вывод о необходимости использования инструментов государственно-частного партнерства для устойчивого роста российской экономики, что предоставит государству возможность влиять на ключевые решения и контролировать исполнение государственного заказа, федеральных целевых программ, экспортных контрактов и социальную ситуацию в стране.

*Ключевые слова:* управление экономикой, государственное регулирование, управление проектами, инвестиции, государственно-частное партнерство, концессии.

### STRATEGIC PARTNERSHIP BETWEEN THE STATE AND LARGE BUSINESS IN ORDER TO IMPLEMENT SIGNIFICANT STATE PROJECTS

*Abstract.* Currently, in Russia is actively used the scheme of cooperation between the authorities and business in the implementation of major socio-economic projects. The article analyses the implementation of some major socio-economic projects using the mechanisms of public-private partnership, the share and degree of participation of private investors and the state, as well as the financial side of concessions. It has concluded that it is necessary to use public-private partnership tools for sustainable growth of the Russian economy, which will provide the state with the opportunity to influence key decisions and control the execution of the state order, Federal target programs, export contracts and the social situation in the country.

*Keywords:* economic management, government regulation, project management, investment, public-private partnership, concessions.

Использование инструментов государственно-частного партнерства (далее – ГЧП) в целях реализации крупных социальных и экономических проектов становится в последнее время все более актуальным. Причинами этого является рост интереса представителей бизнеса к государственным проектам как возможности инвестирования.

Проведение модернизации экономики и социальной сферы требует построения эффективных механизмов взаимодействия между обществом, бизнесом и государством, направленных на координацию усилий всех сторон и обеспечение учета всех интересов [6]. Решить эти важнейшие задачи можно только с помощью широкого использования механизмов ГЧП в различных отраслях и сферах российской экономики [8].

В течение последних 10 лет в России активно используется схема сотрудничества властей с бизнесом при реализации важнейших инфраструктурных проектов. Основу этого составил Федеральный закон «О концессионных соглашениях» [1]. Перечислим некоторые из таких проектов, которые стали знаковыми не только для регионов, но и в целом для страны.

© Гудименко Г.В., Зотов В.Б., Ибяттов Ф.М., 2018. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2018. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).





Западный скоростной диаметр в Санкт-Петербурге – первая в России платная скоростная городская магистраль, один из крупнейших в мире примеров ГЧП в сфере дорожного строительства, реализация которого закончена в 2016 г.

Обход Новой Усмани на трассе М-4 «Дон» в Воронежской области, на участке 517–544 км – первый проект, реализуемый с использованием механизма ГЧП с 2016 г. на трассе «Дон», при этом именно на этой трассе впервые в России введена плата за проезд на некоторых участках. Проект реализуется в рамках долгосрочного инвестиционного соглашения сроком действия 23 г. Стоимость работ по строительству – 17,3 млрд руб. [7].

Трасса М-11 «Москва – Санкт-Петербург» – скоростная автомобильная трасса протяженностью 669 км, которая начинается от Московской кольцевой автомобильной дороги и примыкает к кольцевой автодороге Санкт-Петербурга. Каждый из этапов этого строительства является отдельным инвестпроектом [4].

Концессионный проект по строительству моста через реку Каму на форуме «Инвестиции в России» вошел в тройку лидеров в номинации «Государственно-частное партнерство: сделка 2013 года». Тогда же началось строительство моста, и в рамках того же проекта возводится переправа через реку Буй. Стоимость реализации проекта составляет 14 млрд руб., из которых чуть более 10 млрд руб. – инвестиции концессионера, 2 млрд рублей – деньги инвестиционного фонда Российской Федерации (далее – РФ) и 1,5 млрд рублей – инвестиции республики Бурятия.

Одним из крупнейших проектов, реализованных в России в последние годы, является строительство Керченского моста. С 2014 г., когда Крым вошел в состав РФ, термин «государственно-частное партнерство» звучал громче и однозначнее. Возведение моста через Керченский пролив – самый масштабный инфраструктурный проект, использующий механизм ГЧП после строительства моста на остров Русский.

Целью строительства моста явилось увеличение товарооборота с полуостровом, сокращение логистических расходов и т. д. Постановление Правительства РФ о строительстве моста через Керченский пролив было подписано сразу после присоединения Крыма [3]. Тогда же было определено, что проект будет реализовываться через концессию с привлечением частных российских инвесторов. Ориентировочная стоимость проекта составила 247 млрд руб.

Отметим, что проблемы, возникающие в России при реализации ГЧП-проектов, актуальны и для инфраструктурных проектов Крыма. В частности, частные инвесторы и государство, выступающее в качестве публичного партнера, высказывали различные суждения о размерах, стоимости проекта, о доле и степени участия сторон в проекте. Представители бизнеса не желали брать на себя лишнюю ответственность, а государство ожидало от инвесторов действий выше рыночных возможностей.

С точки зрения частных инвесторов, риск регулируемых цен должен был полностью покрываться государством [5]. Однако, до сих пор не существует правовых механизмов поддержки государством уровня тарифов, которые гарантировали бы бизнесу окупаемость проекта. Инвестиции можно было бы окупить за счет введения платы за проезд по мосту, направив затем прибыль на развитие региона, дорожную инфраструктуру. Но в настоящее время информации о введении платы в официальных источниках не имеется.

Автодорожная часть запущена в 2018 г., движение поездов открывается в 2019 г. Итоговая стоимость реализации проекта составляет 227,92 млрд руб. Указанная сумма примерно на 380 млн руб. меньше, чем предельная стоимость реализации проекта, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 30.01.2015 г. [3].

Президент России В. В. Путин 23.11.2007 г. подписал Федеральный закон «О государственной корпорации по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростех», под эгидой которой были объединены значительные промышленные активы государства [2]. Создание госкорпорации было обусловлено стремлением Правительства поддержать промышленный комплекс России и повысить конкурентоспособность отечественных промышленных предприятий.

В 2008 г. «Ростеху» были переданы 148 предприятий в предкризисном и кризисном состоянии, 28 – в стадии банкротства, 44 – в крайне рискованном положении. Общая задолженность этих организаций перед бюджетом и партнерами составляла 630 млрд руб. На предприятиях были разрушены производственные цепочки, изношены основные фонды, ощущалась острая потребность в эффективном менеджменте [11].

К концу 2014 г. в компании была завершена консолидация активов и формирование основных холдинговых инфраструктурных дочерних компаний, выстроены управленческие и корпоративный контуры, начато внедрение международных стандартов финансовой отчетности, разработаны стратегии развития и среднесрочные программы деятельности компаний Корпорации.

В этот же период началось активное привлечение частного капитала в реализацию проектов государственной корпорации. Механизм ГЧП позволил акционировать компанию, не выводя ее из-под государственного контроля.

В результате проведения SWOT-анализа исследованы 288 продуктовых сегментов, которые были объединены в 12 рыночных направлений. В настоящее время корпорация реализует крупные проекты по добыче редкоземельных металлов, производства композитных материалов и т. д., расширен экспорт продукции.

Основные показатели деятельности корпорации за период 2013-2017 гг. приведены в таблице 1.

Таблица 1

**Основные показатели деятельности государственной корпорации «Ростех»  
за период 2013-2017 гг.**

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2017 г. к 2013 г., %
Консолидированная выручка, трлн руб.	1,0	0,9645	1,140	1,266	1,589	158,9
Консолидированная прибыль, млрд руб.	26,0	33,9000	99,00	88,000	121,000	465,4
Выработка на одного сотрудника, млн руб.	1,9	2,1760	2,564	2,793	3,116	164,0

Источник: [10]

Стоимость бренда к «Ростех» корпорации оценена в 31,2 млрд руб., бренд входит в 15 самых дорогих брендов в России. Продукция поставляется на экспорт в 70 стран, при этом объем военного экспорта составил в 2017 г. около 13 млрд долл. США.

В целях перехода к активному росту разработана Стратегия развития государственной корпорации «Ростех» на период до 2025 г. основными элементами которой стали:

1) рост на уровне 17 % к 2025 г. Важность достижения масштаба глобальных конкурентов обусловлена необходимостью повышения конкурентоспособности через повышение доступности капитала, экономии на масштабе и доступе к рынкам, а также целью выживания корпорации, так как опыт исторических сделок слияний и поглощений доказывает, что многопрофильные промышленные холдинги, не достигшие необходимого масштаба, были поглощены. Ключевыми рынками корпорации к 2025 г. станут рынки вооружения, телекома, авиакомпонентов и их программного обеспечения, вертолетов, средних и тяжелых грузовиков, радиоэлектроники, безопасности, медицинского оборудования и фармацевтики, материалов и химии, информационных технологий, автоматизации и робототехники, телекоммуникационных сетей, кибербезопасности, органических светодиодов и др.;

2) рынки. Большая часть традиционных рынков корпорации достигли зрелости и демонстрируют невысокие темпы роста (в среднем ~5 % в год в долл. США). Драйвером агрессивного роста выручки могут стать быстрорастущие рынки «умной» продукции, средний темп роста которых составляет ~11 % в год в долл. США). С учетом ограниченной емкости внутреннего российского рынка основой выручки должен стать экспорт продукции;

3) операционная эффективность, которая заключается в высвобождении внутренних резервов для финансирования роста и повышении конкурентоспособности продукции. Для построения системы управления производством мирового уровня необходимо оптимизировать все процессы, в т. ч. планирование, логистику, закупки, производство и др., создать работающую систему мотивации персонала и гибкие системы сбора данных и учета затрат;

4) партнерства, т. е. создание партнерств и привлечение «умного» капитала для получения дополнительного финансирования, повышение операционной эффективности и выход на новые рынки. Развитие на базе партнерств способствует привлечению дополнительных инвестиций, приобретению необходимых технологических и управленческих компетенций, расширению доступа к рынкам.

5) механизм реализации, который основан на двух ключевых элементах: стратегические инициативы, охватывающие все аспекты ведения бизнеса и каскадирование Стратегии-2025 до стратегий отраслевых кластеров и стратегий отдельных поддерживающих функций.

В 2018 г. государственная корпорация «Ростех» выставила на продажу 49 % акций принадлежащего ей холдинга «РТ-Химкомпозит». Этот холдинг выпускает продукцию двойного назначения, его чистая прибыль в 2017 г. составила 194 млн рублей. Сумма сделки может составить до 3 млрд рублей. Одним из главных требований к покупателю стал размер средств, который тот готов инвестировать. «Ростех» предполагает инвестиции в сумме 32 млрд рублей к 2020 г. Также при проведении закрытого конкурса будут учитываться такие критерии, как увеличение продаж, производство новых видов продукции, освоение новых технологических компетенций.

После продажи холдинга контрольный пакет останется у «Ростеха», что позволит государству влиять на ключевые решения и в полной мере контролировать исполнение государственного оборонного заказа, федеральных целевых программ, экспортных контрактов и социальную ситуацию.

Отметим, что в 2017 г. «Ростех» продал 49 % акций холдинга «Высокоточные комплексы», в 2018 г. – 26 % холдинга «Калашников», увеличив долю частных инвесторов в корпорации до 75 % минус одна акция.

По мнению руководителя «Ростеха» С. Чемезова, механизм ГЧП при реализации значимых государственных проектов доказал свою эффективность. Он также отметил, что «разумный баланс интересов [государства и частного бизнеса, добавлено автором] позволяет соблюсти стратегические интересы государства, и в то же время является катализатором позитивных изменений. В результате создаются условия для внедрения современных бизнес-моделей, новых технологий и перспективных видов продукции» [8, с. 9].

Тесное сотрудничество бизнеса и государства в рамках государственно-частного партнерства сегодня выступает базой устойчивого экономического роста экономики России. Модернизация и переход на инновационный путь развития экономики требуют расширения возможностей привлечения частного капитала [9]. Выбор адекватных форм государственно-частного партнерства позволяет реализовать крупные социально-экономические проекты и сформировать основы перспективной инвестиционной политики государства.

#### *Библиографический список*

1. Федеральный закон «О концессионных соглашениях» от 21.07.2005 г. № 115-ФЗ (ред. № 312-ФЗ от 03.08.2018) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/cons/> (дата обращения: 01.11.2018).
2. Федеральный закон «О Государственной корпорации по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции Ростех» от 23.11.2007 г. № 270-ФЗ (от 23.04.2018 № 93-ФЗ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/cons/> (дата обращения: 02.11.2018).
3. Распоряжение Правительства РФ «Об определении единственного подрядчика работ по проектированию и строительству транспортного перехода через Керченский пролив» (с приложениями) от 31.01.2015 г. № 118-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/16686> (дата обращения: 28.10.2018).
4. Богданова, Т. В. Влияние информационного ресурса на качество сравнительного анализа использования механизма государственно-частного партнерства при развитии транспортной инфраструктуры / Т. В. Богданова, К. Д. Кузнецов // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2017. – № 9. – С. 60-67.
5. Гудименко, Г. В. Использование инструментов государственно-частного партнерства в сфере импортозамещения / Г. В. Гудименко, Ф. М. Ибятков // Финансовая экономика. – № 5 (ч. 1). – 2018. – С. 34-36.
6. Гудименко, Р. С. Перспективы развития государственно-частного партнерства в банковской сфере // Экономическая среда. – 2015. – № 3. – С. 99-102.
7. Зайцев, Е. Н. Презентация лекции «Теория транспортных систем» ФГБОУ ВО Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации [Электронный ресурс] / Е. Н. Зайцев, И. Г. Шайдуров. – Режим доступа: <http://ppt-online.org/69950> (дата обращения: 12.11.2018).
8. Зозулич, М. Ф. Роль государственно-частного партнерства при формировании и развитии инновационной инфраструктуры экономики / М. Ф. Зозулич, С. Н. Хасанов // Социально-экономические науки и гуманитарные исследования. – 2016. – № 12. – С. 31-37.
9. Сидоркова, И. Для военной химии ищут гражданских инвесторов / Ежедневная деловая газета РБК. 09.07.2018. – С. 9.

10. Спиридонов, Э. С. Особенности учета государственно-частного партнерства при строительстве транспортных объектов / Э. С. Спиридонов, Д. В. Долгов, О. П. Титов // Проблемы научной мысли. – 2017. – Т. 6. – № 4. – С. 33-39.
11. Годовой отчет Корпорации Ростех [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://rostec.ru/content/files/documents/GODOVOY\\_OTCHET\\_2015.pdf](http://rostec.ru/content/files/documents/GODOVOY_OTCHET_2015.pdf) (дата обращения: 25.10.2018).

#### References

1. Federal'nyi zakon «O kontsessionnykh soglasheniyakh» ot 21.07.2005 g. № 115-FZ (red. № 312-FZ ot 03.08.2018 g.) [*Federal law «On concession agreements» dated on July 21, 2005 (add. on 03.07.2016) № 224*]. Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPlyus» <http://www.consultant.ru/cons/> (accessed 01.11.2018).
2. Federal'nyi zakon «O Gosudarstvennoi korporatsii po sodeistviyu razrabotke, proizvodstvu i eksportu vysokotekhnologichnoi promyshlennoi produktsii Rostekh» ot 23.11.2007 g. № 270-FZ (red. ot 23.04.2018 № 93-FZ) [*Federal law «About the State Corporation for the Promotion of the Development, Production and Export of High-Tech Industrial Products Rostekh» dated on November 23, 2007 № 270-FZ (add. on 23.04.2018 № 93-FZ)*]. Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPlyus» <http://www.consultant.ru/cons/> (accessed 02.10.2018).
3. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 31.01.2015g. №118-r «Ob opredelenii yedinstvennogo podryadchika работ по проектированию и строител'stvу transportnogo perekhoda cherez Kerchenskii proliv» (s prilozheniyami) [*Government order dated January 31, 2015 № 118-r «About determination of the only contractor of works on design and construction of the transport transition through the Kerch Strait»*]. Available at: <http://government.ru/docs/16686> (accessed 28.10.2018).
4. Bogdanova T. V., Kuznetsov K. D. Vliyanie informatsionnogo resursa na kachestvo sravnitel'nogo analiza ispol'zovaniya mekhanizma gosudarstvenno-chastnogo partnyorstva pri razvitii transportnoi infrastruktury [*Influence of information resource on the quality of comparative analysis of the use of public-private partnership in the development of transport infrastructure*], Vestnik universiteta (Gosudarstvennyi universitet upravleniya), 2017, I. 9, pp. 60-67.
5. Gudimenko G. V., Ibyatov F. M. Ispol'zovanie instrumentov gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v sfere importozameshcheniya [*Use of public-private partnership instruments in the field of import substitution*], Finansovaya ekonomika [*Financial economics*], I. 5 (part 1), 2018, pp. 34-36.
6. Gudimenko R. S. Perspektivy razvitiya gosudarstvenno-chastnogo partnyorstva v bankovskoi sfere [*Prospects for the development of public-private partnership in the banking sector*] // Ekonomicheskaya sreda [*Economic environment*], 2015, I. 3, pp. 99-10.
7. Zaitsev E. N., Shaidurov I. G. Prezentatsiya lektsii «Teoriya transportnykh sistem» Sankt-Peterburgskii gosudarstvennyi universitet grazhdanskoi aviatsii [*Presentation of the lecture «Theory of transport systems» St. Petersburg state University of civil aviation*]. Available at: <http://ppt-online.org/69950> (accessed 12.11.2018).
8. Zozulich M. F., Hasanov S. N. Rol' gosudarstvenno-chastnogo partnyorstva pri formirovani i razvitii innovatsionnoi infrastruktury ekonomiki [*The role of public-private partnership in the formation and development of innovative infrastructure of the economy*], Sotsial'no-ekonomicheskie nauki i gumanitarnye issledovaniya [*Socio-economic Sciences and Humanities*], 2016, I. 12, pp. 31-37.
9. Sidorkova I. Dlya voennoi himii ishchut grazhdanskikh investorov [*For military chemistry looking for civilian investors*], Ezhednevnyaya delovaya gazeta RBK [*RBC daily business newspaper*], 09.07.2018, p. 9.
10. Spiridonov E. S., Dolgov D. V., Titov O. P. Osobennosti uchyota gosudarstvenno-chastnogo partnyorstva pri stroitel'stve transportnykh ob'ektov [*Features of accounting for public-private partnership in the construction of transport facilities*], Problemy nauchnoi mysli [*Problems of scientific thought*], 2017, T. 6, I. 4, pp. 33-39.
11. Godovoi otchyot Korporatsii Rostekh [*Report of the state Corporation Rostech*]. Available at: [http://rostec.ru/content/files/documents/GODOVOY\\_OTCHET\\_2015.pdf](http://rostec.ru/content/files/documents/GODOVOY_OTCHET_2015.pdf) (accessed 25.10.2018).



**Казарова Ангелина Яковлевна**  
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет», г. Ставрополь  
*e-mail:* [angelina-agadzhanyan@yandex.ru](mailto:angelina-agadzhanyan@yandex.ru)

**Kazarova Angelina**  
Candidate of Economic Sciences,  
Stavropol state agricultural university,  
Stavropol  
*e-mail:* [angelina-agadzhanyan@yandex.ru](mailto:angelina-agadzhanyan@yandex.ru)

## СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ «ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО И ГОРОДСКАЯ СРЕДА» В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

**Аннотация.** Проанализированы результаты федеральных проектов, направленных на повышение качества жизни граждан посредством благоустройства населенных пунктов. Представлены возможные мероприятия, способствующие формированию комфортной городской среды. Изучены цели и задачи приоритетного проекта «Городская среда», а также направления реализации программ благоустройства. Проведен анализ итогов реализации приоритетного проекта «Формирование комфортной городской среды», по результатам которого составлен рейтинг регионов (Ставропольский край в лидерах по итогам 2017 г.).

**Ключевые слова:** проект, городская среда, благоустройство территории, жилищно-коммунальное хозяйство, качество услуг, многоквартирный дом, государство.

## STRATEGIC DIRECTION OF DEVELOPMENT «HOUSING AND COMMUNAL SERVICES AND URBAN ENVIRONMENT» IN STAVROPOL TERRITORY

**Abstract.** In work results of the federal projects directed to improvement of quality of life of citizens by means of improvement of settlements are considered and analyzed; the possible actions promoting formation of the comfortable urban environment are presented. The goals and objectives of the priority project «Urban environment», as well as the directions of improvement programs are studied. The analysis of the results of the implementation of the priority project «Formation of a comfortable urban environment» has been made, the results of which presented a rating of regions in which the Stavropol territory in the leaders at the end of 2017.

**Keywords:** project, urban environment, improvement of the territory, housing and communal services, service quality, apartment house, state.

Проект «Формирование комфортной городской среды» – принципиально новый подход к обустройству и облагораживанию населенных пунктов, когда не власти определяют состав работ, перечень объектов, которые подлежат благоустройству, а решение принимает население, участвующее на всех стадиях реализации проекта – от разработки проектной документации до приемки работ и ввода объекта в эксплуатацию. Жители самостоятельно принимают решение по составу дизайн-проектов и комплексу работ, то есть фактически являются проектировщиками дворовых территорий, в которых они проживают [13].

В 2017 г. на Ставрополье, как и по всей стране, стартовал федеральный проект «Городская среда». В рамках данного проекта благоустроены дворы многоквартирных домов и приведены в порядок любимые места отдыха жителей городов Ставропольского края [10].

Проект направлен на поэтапное благоустройство дворовых территорий и мест массового отдыха в центрах субъектов Российской Федерации (далее – РФ) и муниципалитетах на основании обращений и инициатив жителей, обеспечение общественного контроля на каждом этапе реализации программ благоустройства [6].

Основной целью и задачей приоритетного проекта является повышение качества жизни граждан посредством благоустройства населенных пунктов. Реализация проекта запланирована на период с 2017 г. по 2022 г., его участниками могут стать муниципальные образования, имеющие дворовые территории многоквартирных домов, с численностью населения 1 тыс. человек и более. Так, в 2017 г. участие в приоритетном проекте приняли 1,6 млн жителей края. Было благоустроено 202 дворовые и 21 общественная территории. На объектах выполнены работы по укладке асфальтобетонного и плиточного покрытий, высажены деревья и кустарники, облагорожены клумбы и газоны. В дворовых территориях устроено 50 детских и 27 спортивных площадок с современным оборудованием [4].

© Казарова А.Я., 2018. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2018. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).





2018 г. для всех участников госпрограммы «Комфортная городская среда» во многом тестовый. Ставропольский край в лидерах по результатам прошлого года, о чем свидетельствует представленный рейтинг регионов по реализации приоритетного проекта «Формирование комфортной городской среды» (табл. 1).

Таблица 1

**Рейтинг регионов по реализации приоритетного проекта «Формирование комфортной городской среды»**

№	Субъект РФ	Баллы	Место	№	Субъект РФ	Баллы	Место
1	Калужская область	46	1	28	Костромская область	35	10
2	Красноярский край	43	2	29	Новгородская область		
3	Чеченская Республика			30	Саратовская область		
4	Калининградская область	42	3	31	Тульская область		
5	Томская область	41	4	32	Республика Дагестан		
6	Белгородская область	40	5	33	Республика Саха (Якутия)		
7	Оренбургская область			34	Республика Татарстан		
8	Рязанская область			35	Астраханская область		
9	Курганская область	39	6	36	Владимирская область	34	11
10	Мурманская область			37	Пензенская область		
11	Хабаровский край			38	Ростовская область		
12	Новосибирская область			39	Еврейская автономная область		
13	Челябинская область	38	7	40	Брянская область	33	12
14	Ярославская область			41	Кемеровская область	32	13
15	Республика Башкортостан			42	Липецкая область		
16	Республика Калмыкия			43	Нижегородская область		
17	Республика Коми			44	Краснодарский край		
18	Московская область	45	Пермский край				
19	Омская область	37	8	46	Волгоградская область	31	14
20	Чувашская Республика			47	Самарская область		
21	Амурская область	36	9	48	Ханты-Мансийский автономный округ	30	15
22	Вологодская область			49	Карачаево-Черкесская Республика		
23	Воронежская область			50	Республика Карелия		
24	Курская область			51	Республика Мордовия		
25	Ставропольский край			52	Республика Тыва		
26	Тамбовская область			53	Республика Крым		
27	Республика Адыгея						

Источник: [7]

Положительный опыт работы с населением в 2017 г. свидетельствует о том, что мнение людей, каким быть их городу или поселку, должно быть решающим. Именно поэтому в 2018 г. населению было предложено путем прямого рейтингового голосования выбрать территории и объекты, подлежащие благоустройству. В рамках первого этапа был организован прием предложений граждан по реализации проекта, то есть каждый житель муниципального образования, принимающего участие в программе, мог внести свои предложения по конкретному, наиболее значимому, по его мнению, объекту. В этом процессе приняли участие совершенно разные слои населения. Пункты сбора голосов были установлены в многофункциональных центрах, автостанциях и автовокзалах, торговых центрах, школах. Всего было создано 327 стационарных и передвижных пунктов.

Следует отметить, что население края уже на первом этапе активно включилось в процесс отбора территорий. Только в рамках предварительного сбора поступило 290 тыс. предложений, на основании которых мы сформировали перечень из 60 объектов, предлагаемых к рейтинговому голосованию. По этим объектам были разработаны и опубликованы в средствах массовой информации дизайн-проекты для общественного обсуждения. По итогам проведения рейтингового голосования был сформирован перечень объектов, подлежащих благоустройству в 2018 г. В этот перечень вошли 32 объекта – это парк «Молодежный» в селе Александровском, площадь имени В. И. Ленина в городе Благодарном, Парк Дружбы в городе Георгиевске, городской парк в городе Железноводске, Парк имени Л. Толстого в городе Новоалександровске и другие объекты.

На реализацию приоритетного проекта в 2018 г. из федерального и краевого бюджетов выделено 672,5 млн рублей. Кроме того, губернатором края принято решение выделить из краевого бюджета дополнительные 75 млн рублей на мероприятия по формированию современной городской среды. Таким образом, общий объем финансирования мероприятий по благоустройству из федерального и краевого бюджетов составил 728 млн рублей. [3].

Активность и заинтересованность жителей Ставропольского края позволили нашему региону выйти на лидирующие позиции по реализации приоритетного проекта «Формирование комфортной городской среды». Это нашло отражение и получило высокую оценку со стороны министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства (далее – ЖКХ) России как куратора проекта, Совета по местному самоуправлению при верхней палате парламента Совета Федерации РФ. В немалой степени эти результаты повлияют и на уровень финансирования программы на будущие годы, и на дальнейшее улучшение взаимоотношений между государственной властью и нашими гражданами.

Результаты реализации проекта «Комфортная городская среда» наиболее заметны там, где жители и правление товариществ собственников жилья активно участвуют в сотрудничестве с государственными структурами, курирующими проект на всех стадиях. При правильном подходе к подготовке таких программ они работают. Сейчас, в процессе реализации проекта «Комфортная городская среда», дворы многоэтажных домов совершенно изменились. Покрыты асфальтом пешеходные дорожки, причем с учетом требований жителей.

На наш взгляд, для успешной реализации такой программы необходимо учитывать несколько факторов. Во-первых, все условия, стоимость проекта, время его реализации – все должно быть в открытом доступе. Во-вторых, государственное финансирование, нужно распределить по принципу разумной достаточности. В-третьих, необходимо открытое обсуждение всеми, по возможности, жителями домов всех вопросов, связанных с реализацией таких государственных проектов. Такую практику применили на уровне правительства и она принесла результаты.

По итогам 2017 г. Ставропольский край находится в лидерах по реализации указанного выше проекта на федеральном уровне. На благоустройство территорий было выделено более 680 млн рублей. На эти деньги отремонтировали 202 двора и 21 общественное место отдыха [8].

В ходе рейтингового голосования 18.03.2018 г. жители края выбрали 32 общественные территории для благоустройства в текущем году. На реализацию проекта из бюджетов всех уровней выделено порядка 729 млн руб.

На реализацию программы в 2019 г. краю будет выделено из федерального бюджета почти на 230 млн руб. больше, чем в текущем году. С учетом краевого софинансирования объем средств, направляемых на благоустройство, достигнет 930 млн руб. Губернатор поручил создать рабочую группу, которая должна определить виды и направления работ, на которые будет направлено дополнительное финансирование [9].

Ставропольский край активно готовится к реализации приоритетного проекта по созданию комфортной городской среды в 2019 г. В 13 муниципальных образованиях, участвующих в проекте, создано 177 пунктов приема предложений. Уже поступило свыше 27,7 тыс. инициатив от жителей края [12].

В Ставрополе снова определяют объекты, которые будут включены в программы благоустройства городской среды «Комфортная городская среда-2019», так как их необходимо будет заложить в формируемые муниципальные и краевые бюджеты. Сейчас активно проводятся общие собрания жителей, на которых обсуждаются идеи и проекты. Затем эти предложения будут выставлены на общее голосование и пять проектов-лидеров получат возможность реализации в 2019 г. На данный момент внесено более 25 предложений. Они относятся к сферам благоустройства, объектов спорта и культуры, развития городской среды [11].

Кроме того, проводятся работы по участию в федеральной программе «Комфортная городская среда». Осуществляется инвентаризация дворовых территорий, часть которых будет отремонтирована и благоустроена уже в следующем, 2019 г. Остальные после оценки специальной комиссии будут включены в федеральную программу до 2022 г. Среди них – третья очередь строительства проспекта Российский, продолжение благоустройства Крепостной горы, Комсомольского озера и Пионерского пруда, футбольное поле, строительство детского сада, а также ремонт почти двух десятков участков городских дорог и дорог частного сектора.

Ведомственный проект Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ «Умный город» утвержден приказом министра строительства и ЖКХ РФ и будет реализовываться в рамках двух проектов: «Цифровая экономика» и «Жилье и городская среда» [7].

Проект «Умный город» направлен на повышение эффективности управления городской инфраструктурой за счет внедрения современных цифровых и инженерных решений [2].

В числе целевых показателей проекта – перевод информации в сферах ЖКХ, благоустройства, градостроительства и архитектуры в машиночитаемый вид, создание цифровых инструментов участия жителей в принятии решений по вопросам городского развития, рост доли управляющих компаний и ресурсоснабжающих предприятий, применяющих автоматизированные системы диспетчеризации, увеличение числа многоквартирных домов, подключенных к автоматизированным системам учета коммунальных ресурсов.

В проекте зафиксирована и стратегическая цель перехода на интеллектуальное управление городскими ресурсами и услугами, и конкретные решения, позволяющие ее добиться. В дополнение к паспорту ведомственного проекта разработана методология запуска проекта в регионах и муниципалитетах. Уже действует открытая база данных лучших технологий и решений в сфере городского хозяйства – «Банк решений Умного города» [1].

Эффективность выполнения мероприятий, предусмотренных Программой, позволит достичь следующих результатов: увеличить долю благоустроенных дворовых территорий, от общего количества дворовых территорий, подлежащих благоустройству с 2,65 % в 2018 г. до 6,78 % в 2022 г.; увеличить долю благоустроенных общественных территорий, от общего количества общественных территорий, подлежащих благоустройству с 4,55 % в 2018 г. до 5,88 % в 2022 г.; увеличить количество благоустроенных дворовых территорий с 24 единиц в 2018 г. до 110 единиц к 2022 г.; увеличить количество благоустроенных общественных территорий с 2 единиц в 2018 г. до 6 единиц к 2022 г. [5].

#### *Библиографический список*

1. Глазунова, Н. И. Система государственного и муниципального управления: учебник. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2009. – 544 с.
2. Горшков, С. А. Организация управления жилищно-коммунальным хозяйством города / С. А. Горшков, Е. Е. Ермолаев // Транспортное дело России, 2014. – № 6. – С. 464.
3. Донцова, Л. А. Управление в сфере ЖКХ // Менеджмент в России и за рубежом. – 2015. – № 10. – С. 10-12.
4. Жукова, Д. М. Экономика и организация жилищно-коммунального хозяйства города: учеб. пос. для студ. высш. учеб. заведений. – М.: Изд-во ВЛАДОС–ПРЕСС, 2015. – 346 с.
5. Николаева, Е. А. Проблемы реформирования ЖКХ и пути их решения // Современные проблемы науки и образования. – № 4. – 2015. – С. 12-18.
6. Руководство для мэров по организации и управлению городским хозяйством / Под общ. ред. проф. П. Г. Грабового и проф. Л. Н. Чернышева. – М.: «Реадпроект», 2014. – 350 с.
7. Городская среда [Электронный ресурс] / Официальный сайт. – Режим доступа: <http://gorodsreda.ru/news/utverzhdennasport-vedomstvennogo-proekta-umnyu-gorod/> (дата обращения: 02.11.2018).
8. Федеральный партийный проект «Городская среда» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://proekty.er.ru/node/7839/> (дата обращения: 15.11.2018).
9. Единая Россия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stavropol.bezformata.com/listnews/sreda-prodolzhitsya-v-2019godu/69234888/> (дата обращения: 28.10.2018).
10. Информация о проекте «Городская среда» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://stavropol.er.ru/gorodskaya-sreda/> (дата обращения: 03.11.2018).
11. Новости Ставрополя. Благоустройство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stavropol-poisk.ru/news/blagoustroystvo/12-dvorov-stavropolya-budutblagoustroeny-v-sleduyuschem-godu/> (дата обращения: 26.10.2018).

12. Свое ТВ. Ставропольский край [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stv24.tv/novosti/v-stavropolskom-kraev-13-municipalitetah-provedut-vybory-proektov-po-sozdaniyu-komfortnoj-gorodskoj-sredy-v-2019-godu/> (дата обращения: 20.10.2018).
13. Ставропольские ведомости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://st-vedomosti.ru/content/комфортная-среда-взгляд-сверху-и-снизу/> (дата обращения: 24.10.2018).

#### References

1. Glazunova N. I. Sistema gosudarstvennogo i munitsipal'nogo upravleniya: uchebnyk [The system of state and municipal administration: textbook.]. М.: ТК Velbi, Izd-vo Prospekt, 2009, 544 p.
2. Gorshkov S. A., Ermolayev E. E. Organizatsiya upravleniya zhilishchno-kommunal'nym hozyaistvom goroda [Organization of management of housing and communal services of the city]. Transportnoye delo Rossii, 2014, I. 6, p. 464.
3. Dontsova L. Upravlenie v sfere ZHKH, Menedzhment v Rossii i za rubezhom [Management in sphere of housing and communal services], 2015, I. 10, pp. 10-12.
4. Zhukova D. M. Ekonomika i organizatsiya zhilishchno-kommunal'nogo hozyajstva goroda: ucheb. pos. dlya stud. vyssh. ucheb. Zavedenii [Economics and organization of housing and communal services of the city: studies. allowance for students of higher studies. institutions]. М.: Izd-vo VLADOS-PRESS, 2015, 346 p.
5. Nikolayeva E. A. Problemy reformirovaniya ZHKH i puti ikh resheniya [Problems of reforming of housing and communal services and ways of their decision. Modern problems of science and education]. Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya, I. 4, 2015, pp. 12-18.
6. Rukovodstvo dlya merov po organizatsii i upravleniyu gorodskim khozyaistvom [A guide for mayors to organization and management of urban economy]; pod obshh. red. prof. P. G. Grabovogo i prof. L. N. Chernysheva, М.: «Readproekt», 2014, 350 p.
7. Gorodskaya sreda [Urban environment]. Ofitsial'nyi sait. Available at: <http://gorodsreda.ru/neshhs/utverzhdenn-pasport-vedomstvennogo-proekta-umnyy-gorod/> (accessed 02.11.2018).
8. Federal'nyi partiinyi projekt «Gorodskaya sreda» [Federal party project «Urban environment»]. Available at: <https://proekty.er.ru/node/7839/> (accessed 15.11.2018).
9. Edinaya Rossiya [«United Russia»]. Available at: <http://stavropol.bezformata.com/listneshhs/sreda-prodolzhitsja-v-2019godu/69234888/> (accessed 28.10.2018).
10. Informatsiya o proekte «Gorodskaya sreda» [Information about the project «Urban environment»]. Available at: <https://stavropol.er.ru/gorodskaja-sreda/> (accessed 03.11.2018).
11. Novosti Stavropol'ya. Blagoustroistvo [Stavropol News. Accomplishment]. Available at: <http://stavropol-poisk.ru/neshhs/blagoustroystvo/12-dvorov-stavropol'ja-budutblagoustroeny-v-sleduyuschem-godu/> (accessed 26.10.2018).
12. Svoyo TV. Stavropol'skii kraj [Your TV. Stavropol territory]. Available at: <http://stv24.tv/novosti/v-stavropolskom-kraev-13-municipalitetah-provedut-vybory-proektov-po-sozdaniyu-komfortnoj-gorodskoj-sredy-v-2019-godu/> (accessed 20.10.2018).
13. Stavropol'skie vedomosti [Stavropol Statements]. Available at: <http://st-vedomosti.ru/content/komfortnaja-sreda-vzglyad-sverhu-i-snizu/> (accessed 24.10.2018).

**Кафиятуллина Юлия Насиховна**  
 ассистент, ФГБОУ ВО «Государственный  
 университет управления», г. Москва  
*e-mail: ule4ka.91@mail.ru*

**Панфилова Елена Евгеньевна**  
 канд. экон. наук, ФГБОУ ВО  
 «Государственный университет  
 управления», г. Москва  
*e-mail: helena\_panfilova@mail.ru*

**Kafiyatullina Yuliya**  
 Assistant, State University  
 of Management, Moscow  
*e-mail: ule4ka.91@mail.ru*

**Panfilova Elena**  
 Candidate of Economic Sciences, State  
 University of Management, Moscow  
*e-mail: helena\_panfilova@mail.ru*

## РОЛЬ РАЗВИТИЯ КОНЦЕПЦИЙ ОПЕРАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИЯМИ

*Аннотация.* Рассмотрена роль развития концепций операционного менеджмента с целью обеспечить системную поддержку в инновационной деятельности организации. Отмечено, что каждая концепция является организационной инновацией для реализации операционной деятельности, каждая последующая концепция не противоречит предыдущей – это делает возможным одновременное применение нескольких с целью повышения эффективности функционирования организации. Сделан вывод, что комплексное применение концепций позволяет создать организационную среду для создания и внедрения инноваций на постоянной основе. Объединение элементов различных концепций, методических рекомендаций операционного менеджмента и управления инновациями находит отражение в рамках интеграционного подхода на базе цифровых технологий.

**Ключевые слова:** интеграционный подход, концепция, операционный менеджмент, управление инновациями, цифровые технологии.

## THE ROLE OF THE DEVELOPMENT OF OPERATIONAL MANAGEMENT CONCEPTS IN THE INNOVATIONS MANAGEMENT

*Abstract.* The role of the development of operational management concepts in order to provide systematic support for the organization's innovation activities has been considered. It has noticed, that each concept is an organizational innovation for the implementation of operational activities, with each subsequent does not contradict the previous one, which makes possible simultaneous application of several in order to improve the efficiency of the organization. It has concluded, that the integrated application concept allows you to create an organizational environment for creating and implementing innovations on an ongoing basis. The combination of elements of different concepts, methodological recommendations of operational management and innovation management is reflected in the integration approach based on digital technologies.

**Keywords:** integration approach, concept, operational management, innovation management, digital technologies.

Операционный менеджмент включает комплекс действий по преобразованию любых видов ресурсов для создания продукции, оказания услуг, выполнения работ. Улучшение работы операционной системы в организациях было связано с необходимостью повышения ее производительности и эффективности. Целевое предназначение операционного менеджмента ранее ограничивалось обеспечением роста результативности производственной деятельности. Развитие концепций операционного менеджмента увеличило спектр организационных задач, подлежащих решению. В результате эволюция концепций способствовала эффективному созданию и последующему внедрению различного рода инноваций. Операционный менеджмент в организации одновременно является одним из источников идей, лежащих в основе инноваций и системой, в рамках которой инновации реализуются.

В условиях инновационной экономики операционный менеджмент должен обеспечивать возможность реализации сотрудниками своих идей, стимулировать их творческую активность и создавать условия для практического внедрения новшеств. В настоящее время инструментарий операционного менеджмента очень развит, что безусловно может способствовать повышению инновационной активности организаций в России. В 2016 г. в целом по промышленному производству инновационная активность составила 10,5 %, в основном организации осуществляют технологические инновации. В строительстве инновационная активность

© Кафиятуллина Ю.Н., Панфилова Е.Е., 2018. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2018. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).





составляет всего 1,5 %, при этом организации в равной степени осуществляют технологические и организационные инновации, показатель в 2016 г. для двух видов инноваций составил 1,1 %. Удельный вес организаций, реализующих технологические инновации, в общем числе организаций промышленного производства в России в 2016 г. составил 9,2 %, в то время как в Швейцарии данный показатель составил 60,2 %, в Бельгии – 59,7 %, в Германии – 58,9 %. Такое существенное отставание России от развитых стран Европы подтверждают выводы многих ученых, которые говорят о наличии в нашей стране структурных проблем в ряде отраслей народного хозяйства и в экономике в целом. Перед отечественными организациями стоит вопрос: как наилучшим образом организовать свою деятельность, чтобы в кратчайшие сроки повысить свою инновационную активность, которая обеспечивает долгосрочное устойчивое функционирование и конкурентоспособность?

Основные международные документы по управлению инновациями созданы в рамках международной деятельности ЮНИДО – организации объединенных наций по промышленному развитию, Организации Экономического сотрудничества и развития. Руководство ОСЛО, руководство Фраскати, руководство по патентованию содержат международные методологические рекомендации и стандарты по управлению инновациями.

Для операционного менеджмента инновации могут представлять собой единичные изменения в процессе управления операциями (процессные инновации), охватывать отдельные функциональные зоны или распространяться в целом на всю организацию. Каждую вновь появляющуюся концепцию операционного менеджмента можно рассматривать как инновацию.

Использование научного подхода Ф. Тейлора в управлении, его принципов является примером организационной инновации. Затем, Тойота (Toyota production system) в 1950-е гг. XX в. организует свою операционную деятельность на основе концепции «бережливого производства», автором которой считается Т. Оно. Цель Toyota production system – это сокращение любых потерь, способствующих увеличению затрат, не создающих добавленной ценности. В операционной деятельности выделяют операции, которые не добавляют ценность для потребителя, но при этом становятся источником формирования затрат. В концепции бережливого производства они получили название «потери». Выделяют следующие типы потерь: перепроизводство, ожидание, ненужная транспортировка, избыточная обработка, излишние запасы, ненужные движения, переделывание/дефекты, неэффективное использование интеллектуальных ресурсов [1; 7; 8].

Последовательная реализация мероприятий по устранению операций, приводящих к потерям, или максимальному сокращению времени на них находит отражение в уменьшении затрат на материальные ресурсы на единицу продукции, сокращении расходов по обслуживанию производственной деятельности, ликвидации потерь от брака и других непроизводительных расходов. Операционная деятельность Тойота основывается на идеологии кайзен (яп. kaizen), в основе которой лежит стремление совершенствованию своей деятельности путем реализации постепенных непрерывных улучшений, которые в свою очередь могут приводить к организационным, технологическим или маркетинговым инновациям [1; 7; 8].

Изначально управление инновациями и концепции операционного менеджмента не учитывали возрастающую конкуренцию на рынках, потребности и запросы потребителей, технологические изменения в отраслях и структурные сдвиги в экономике. После понимания необходимости повышения производительности, руководители организаций осознали потребность в повышении качества производственной деятельности выпускаемых продуктов и оказываемых услуг. Создание и сохранение рыночной позиции обеспечивалось через управление качеством. Метод статистического контроля процессов У. Шухарта (англ. statistical process control), метод шести сигм (англ. six sigma) были созданы для управления качеством. Актуальными остаются следующие системы управления качеством: серия международных стандартов ИСО 9000 (ISO 9000) и методология всеобщего контроля качества (англ. total quality management, TQM). Концепция TQM является организационной инновацией, но не является методом управления инновациями. Такие организационные инновации, как системы управления качеством позволяют системно улучшать операционную деятельность организации через нахождение слабых мест и последующее их устранение [1; 8].

В настоящее время остается актуальной проблема поиска путей организации производства и изготовления продукции в минимальные сроки, соответствующего качества и при оптимальных затратах. Создание и обоснование применения интеграционного подхода представляется целесообразным для решения данной проблемы. Интеграционный подход, учитывающий современное положение организаций, должен

содержать гибкий механизм, позволяющий объединить элементы концепций операционного менеджмента и концепций, методических рекомендаций, стандартов управления инновациями с широким применением цифровых технологий.

Важным шагом в развитии концепций операционного менеджмента стало восприятие инноваций как реакции на изменения во внешней среде, которые в свою очередь инициируют изменения в организациях. В рамках концепции шести сигм была создана методика design for six sigma. Design for six sigma предназначен для выявления, измерения, анализа, усовершенствования и контроля процесса операционной деятельности организаций. Design for six sigma стал широко использоваться для разработки новых продуктов, услуг.

Последующим этапом было создание направления изучения сложных систем, которая получила название «системная динамика». Данное направление основывается на переосмыслении понимания операционной деятельности, предлагает рассматривать ее как модель с использованием следующих элементов: уровни, потоки, функции решений (вентили), каналы информации, линии задержки (запаздывания), вспомогательные переменные. Рассмотрение операционной деятельности с позиций элементов, позволяет увидеть слабые места в организации. Управленческие решения, способные устранить слабые места, могут приобретать, например, вид организационной инновации. С другой стороны, через оценку состояния системы после изменения элементов модели можно сделать комплексный вывод о эффективности инновации. Данное направление позволяет рассматривать инновации в системе и может быть применено для продуктовых и процессных инноваций.

При проектировании элементов системы операционного менеджмента для управления инновациями целесообразна интеграция инструментов системной динамики с современными Agile-методами. В переводе agile означает «живой, подвижный», но чаще используется это понятие как «гибкий». В IT - отрасли термин появился после издания Agile Manifesto (манифест гибкой разработки программного обеспечения). С тех пор под «agile» понимают как набор гибких подходов, лежащих в основе разработки программного обеспечения.

Использование инструментария операционного менеджмента позволяет управлять инновациями в контексте всей своей деятельности. Практически весь инструментарий операционного менеджмента направлен на поддержку инноваций, начиная с формализованного финансового обоснования до повышения культуры обслуживания потребителей. Инструменты операционного менеджмента создают организационную среду для реализации управления потоком инноваций (Pipeline Innovation) [3; 4].

Поскольку в настоящее время ядром технологического уклада все еще продолжают быть цифровые технологии, стоит обратить внимание на ЕТОМ (англ. Enhanced Telecom Operations Map), которая является многоуровневой моделью бизнес-процессов управления производственной деятельностью или расширенной картой процессов деятельности организаций телекоммуникационной отрасли. Модель выступает как база для проведения анализа и проектирования бизнес-процессов в отрасли связи и ориентир при проектировании и разработке решений OSS/BSS [2].

Архитектура бизнес-процессов предназначена для поставщиков услуг связи и их контрагентов, реализующих свою деятельность в телекоммуникационной отрасли. Модель используется в разработке систем поддержки операционной деятельности для телекоммуникационных корпораций NGOSS [5; 6].

Интеграция существующих концепций операционного менеджмента и концепций, методических рекомендаций, стандартов управления инновациями с широким применением цифровых технологий и решений призвана объединить весь комплекс ресурсов, способностей и компетенций организации для обеспечения непрерывного внедрения результатов научно-технического прогресса с целью повышения ее устойчивого функционирования и конкурентоспособности.

#### *Библиографический список*

1. Баранчев, В. П. и др. Управление инновациями: учебник для бакалавров / В. П. Баранчев, Н. П. Масленникова, В. М. Мишин. – 2-е изд. – М.: Юрайт, 2015. – 711 с.
2. Кафиятуллина, Ю. Н. Обоснование актуальности применения интеграционного подхода к управлению затратами в системе операционного менеджмента. // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2015. – № 9. – С. 179-183.
3. Кафиятуллина, Ю. Н. Проблемы роста эффективности инновационной деятельности организаций, осуществляющих технологические инновации / Ю. Н. Кафиятуллина, Г. П. Харчилава // Экономические системы. – 2017. – № 2. – С. 55-57.

4. Панфилова, Е. Е. Развитие управления промышленными организациями в условиях инновационно-ориентированной экономики // Актуальные проблемы экономики и управления на предприятиях машиностроения, нефтяной и газовой промышленности в условиях инновационно-ориентированной экономики. – 2014. – Т. 1. – С. 254-260.
5. Панфилова, Е. Е. Управление интегрированными производственными процессами в организациях. // Экономика в промышленности. – 2014. – № 1. – С. 42-48.
6. Саломатин, Н. А. Организация и управление производством: учебное пособие. – М.: ГУУ, 2007. – 255 с.
7. Слак, Н. и др. Организация, планирование и проектирование производства. Операционный менеджмент. / Н. Слак, С. Чеймберс, Р. Джонстон. – М.: Инфра-М, 2013. – 816 с.
8. Глазьев, С. Ю. Великая цифровая революция: вызовы и перспективы развития для России XXI века [Электронный ресурс] // Официальный сайт. – Режим доступа: <https://www.glazev.ru/articles/6-jekonomika/54923-velikaja-tsifrovaja-revoljutsija-vyzovy-i-perspektivy-dlja-jekonomiki-i> (дата обращения: 16.11.2018).

#### References

1. Barancheyev V. P., Maslennikova N. P., Mishin V. M. Upravleniye innovatsiyami: uchebnik dlya bakalavrov [*Management of innovation: Textbook for bachelors*], 2-ye izd. M.: Yurait, 2015, 711 p.
2. Kafiyatullina Yu. N. Obosnovaniye aktual'nosti primeneniya integratsionnogo podkhoda k upravleniyu zatratami v sisteme operatsionnogo menedzhmenta [*Rationale for the relevance of the integration approach to cost management in the operational management system*], Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyi universitet upravleniya), 2015, I. 9, pp. 179-183.
3. Kafiyatullina Yu. N., Kharchilava G. P. Problemy rosta effektivnosti innovatsionnoi deyatel'nosti organizatsii, osushchestvlyayushchikh tekhnologicheskiye innovatsii [*Problems of increasing the effectiveness of innovation activities of organizations implementing technological innovation*], Ekonomicheskiye sistemy [*Economic systems*], 2017, I. 2, pp. 55-57.
4. Panfilova E. E. Razvitiye upravleniya promyshlennymi organizatsiyami v usloviyakh innovatsionno-orientirovannoi ekonomiki [*The development of management of industrial organizations in an innovative-oriented economy*], Aktual'nyye problemy ekonomiki i upravleniya na predpriyatiyakh mashinostroyeniya, neftyanoi i gazovoi promyshlennosti v usloviyakh innovatsionno-orientirovannoi ekonomiki [*Actual problems of economics and management in enterprises of mechanical engineering, the oil and gas industry in an innovative-oriented economy*], 2014, T. 1. pp. 254-260.
5. Panfilova E. E. Upravleniye integrirovannymi proizvodstvennymi protsessami v organizatsiyakh [Management of integrated production processes in organizations], Ekonomika v promyshlennosti [*Russian Journal of Industrial Economics*], 2014, I. 1, pp. 42-48.
6. Salomatin N. A. Organizatsiya i upravleniye proizvodstvom: uchebnoye posobiye [*Organization and management of production: textbook*], Moscow: GUU, 2007, 255 p.
7. Slak N. Organizatsiya, planirovaniye i proektirovaniye proizvodstva. Operatsionnyi menedzhment [*Organization, planning and design of production. Operational management*], M.: Infra-M, 2013, 816 p.
8. Glaz'yev S. YU. Velikaya tsifrovaya revolyutsiya: vyzovy i perspektivy razvitiya dlya Rossii XXI veka [*The Great Digital Revolution: Challenges and Development Prospects for Russia in the 21st Century*], Official sait. Available at: <https://www.glazev.ru/articles/6-jekonomika/54923-velikaja-tsifrovaja-revoljutsija-vyzovy-i-perspektivy-dlja-jekonomiki-i> (accessed 16.09.2018).

**Линник Владимир Юрьевич**  
 д-р экон. наук, ФГБОУ ВО  
 «Государственный университет  
 управления», г. Москва  
*e-mail:* vy\_linnik@guu.ru

**Линник Юрий Николаевич**  
 д-р техн. наук, ФГБОУ ВО  
 «Государственный университет  
 управления», г. Москва  
*e-mail:* yn\_linnik@guu.ru

**Linnik Vladimir**  
 Doctor of Economic Sciences,  
 State University of Management,  
 Moscow  
*e-mail:* vy\_linnik@guu.ru

**Linnik Yuri**  
 Doctor of Technical Sciences,  
 State University of Management,  
 Moscow  
*e-mail:* yn\_linnik@guu.ru

## БАРЬЕРЫ НА ПУТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ

*Аннотация.* На основе выполненного анализа выявлены лучшие практики инновационной деятельности зарубежных компаний. Рассмотрен российский и зарубежный опыт управления инновационной деятельностью крупных инженеринговых и нефтегазовых компаний. Выявлены барьеры, внутренние и внешние вызовы, создающие угрозы для реализации инновационной стратегии нефтегазовой отрасли России. Установлено, что наиболее серьезным внешним вызовом, стоящим перед российским нефтегазовым комплексом, является вызов, связанный с увеличением предложения углеводородов на мировых рынках энергоресурсов.

*Ключевые слова:* нефтегазовый комплекс, научно-технический центр, инновационное развитие, зарубежный опыт управления инновациями, внешние и внутренние вызовы.

## BARRIERS TO INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RESEARCH ORGANIZATIONS OIL AND GAS INDUSTRY

*Abstract.* In the article, based on the performed analysis, the best practices of innovative activity of foreign companies have been revealed. The Russian and foreign experience of management of innovative activity of large engineering and oil and gas companies has been considered. The barriers, internal and external challenges, creating threats to the implementation of the innovative strategy of the oil and gas industry in Russia, have been considered. It has established that the most serious external challenge, facing the Russian oil and gas complex, is the challenge, associated with an increase in the supply of hydrocarbons in the global energy markets.

*Keywords:* oil and gas complex, scientific and technical center, innovative development, foreign experience in innovation management, external and internal challenges.

Научно-техническая сфера все более активно влияет на общую стратегию бизнеса, что перемещает ее на уровень ответственности высшего корпоративного руководства. И если прежние условия конкуренции позволяли ограничиваться периодическими инвестициями в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (далее – НИОКР), а также проектно-изыскательские работы (далее – ПИР), то сейчас их финансирование строится на постоянной основе, в тесном взаимодействии с другими службами компаний.

Сегодня стратегически мыслящие компании для эффективного инновационного развития вводят в состав корпоративного управления научно-технические советы. Более того, за рубежом частой стала практика введения в состав топ-менеджеров главного директора по инновациям (от англ. chief innovation officer, CINO) или главного научного сотрудника (от англ. principal scientist). При этом подразделения, отвечающие за стратегическое развитие компании, конкурентную разведку, патентно-лицензионную деятельность становятся неотъемлемой частью общей корпоративной структуры [5].

Анализируя лучшие практики инновационной деятельности зарубежных компаний, можно отметить следующие характерные особенности [2-4].

Во-первых, создание крупных научно-технических центров (далее – НТЦ), основная цель которых сводится к определению тематики, распределению отдельных НИОКР и ПИР по потенциальным соисполнителям, проведению фундаментальных и прикладных исследований. Значение НТЦ определяется, прежде всего, тем, что они ведут общетеоретические исследования для всей компании в целом и различных ее производственных

© Линник В.Ю., Линник Ю.Н., 2018. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2018. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).





отделений. Вместе с тем, разработки новой продукции, как правило, требуют конкретных рекомендаций в достаточно узких областях знаний. Поэтому большинство крупных компаний отрасли практикуют сочетание головного центра и ряда исследовательских лабораторий в каждом производственном отделении фирмы или группе отделений, но при координации деятельности последних с центральными научными организациями.

Во-вторых, активное сочетание матричной структуры управления НИОКР и автономных проектных групп, вырастающих до венчурных подразделений компании. Отделы и отпочковавшиеся научные и проектные группы являются, как правило, временными и распускаются или заменяются новыми в случае завершения работы над проектом или его неудачи. Осуществление таких целевых функций в сочетании с централизованным управлением проектами позволяет многим корпорациям получать существенные преимущества от возможности проведения широкомасштабных НИОКР и ПИР и гибких форм их организации.

В-третьих, возрастающая роль малых и средних фирм, что не противоречит дальнейшей концентрации исследований и разработок у крупнейших корпораций, а лишь свидетельствует о необходимости использования малого инновационного бизнеса, специализирующегося в узких областях знаний.

В-четвертых, широкое распространение получила такая организация НИОКР и ПИР, при которой крупные и крупнейшие корпорации завершают проекты, начатые небольшими компаниями, особенно, если эти разработки представляют для первых значительный интерес или осуществляются по их заказам. Кроме того, корпорации нередко передают внедрение оригинальных новых продуктов небольшим компаниям, что выгодно крупному капиталу не только в части уменьшения рисков, неизбежных при освоении подобного нововведения, но и с точки зрения издержек производства. Другой причиной подобной практики является нехватка у мелких фирм собственных средств для проведения всего комплекса работ, связанного с разработкой и внедрением новшества. Такая сопряженность мелкого и крупного капитала в существующей системе разделения труда приносит выгоды не только корпорациям, но и всему обществу, так как крупные организации имеют больше экономических возможностей для эффективного массового внедрения результатов научных исследований и ПИР.

Топ-менеджмент крупных российских корпораций постепенно пришел к выводу о том, что необходимо, помимо собственных усилий в сфере инновационного развития, обеспечить более тесные связи с самостоятельными исследовательскими организациями и использовать их компетенции и результаты деятельности, по мере возможностей. Последнее, как правило, связано с тем, что в условиях увеличения стоимости и сложности проектов ни одна, даже крупная корпорация, не может полностью рассчитывать на собственные изыскания в рамках НТЦ или венчурных подразделений. Подобный подход, называемый «Концепция стратегических альянсов», предполагает самые различные варианты и виды сотрудничества. При этом компания может:

- принимать участие в венчурном финансировании проектов и получать всю необходимую информацию, а также право на применение и использование новых технологий;
- быть заказчиком определенных НИОКР и ПИР;
- покупать ценные бумаги инновационной организации, деятельность которой представляет интерес, а также при необходимости поглотить ее, и стать таким образом собственником перспективной разработки;
- приобретать лицензию на использование результатов интеллектуальной деятельности, полученные малыми инновационными организациями;
- создавать совместные предприятия.

Перечисленное дает компании возможность экономии средств, которые в противном случае необходимо было бы тратить на организацию научных исследований и проектных изысканий по широкому спектру различных направлений и, что особенно важно, своевременно отслеживать новейшие идеи и разработки на рынке инноваций для оперативного осуществления необходимой модернизации с тем, чтобы не отстать от конкурентов при освоении перспективных разработок. Эти и другие особенности инновационного развития характеризуют современный подход зарубежных компаний к вопросам формирования инновационной политики. Следует отметить, что постоянно проявляются новые черты этого процесса. Так, высокая инновационная результативность небольших фирм и заинтересованность крупных корпораций в использовании их потенциала, расширяющееся сотрудничество на частно-предпринимательском уровне в сфере инноваций, где мелким компаниям передаются не только разработки отдельных идей, но и новых технологий для целых отраслей, – все эти факторы способствуют ослаблению негативных сторон контроля со стороны крупного капитала в сфере инновационной политики.



В настоящее время, как в российских, так и в зарубежных нефтегазодобывающих компаниях сложились три основных подхода к организации деятельности научно-исследовательских и проектно-инжиниринговых центров [3].

1. Интеграция в составе институтов. В рамках указанного подхода в составе научно-исследовательского и проектного института (далее – НИПИ) выделяются структуры, занимающиеся НИР и отдельно выделяется структура, занимающаяся ПИР. Несомненным достоинством данного подхода является возможность выполнения сторонних заказов, эффективное взаимодействие между службами занятыми в научно-исследовательских и проектно-изыскательских работах, низкие (относительно других подходов) накладные расходы на административный ресурс. К недостаткам метода следует отнести недостаточную прозрачность деятельности НИПИ.

В качестве примера, на рис. 1 приведена организационная структура управления инновационной деятельностью в компании Shlumberger, демонстрирующая описываемый подход. В рамках представленной структуры исследовательская группа отвечает за все фундаментальные исследования, при этом каждый из 5 указанных научно-исследовательских центров (далее – НТЦ) имеет свою специализацию. Департамент проектирования, производства и устойчивого развития участвует в эксплуатации технологий и в производственном процессе, а инжиниринговые подразделения департамента отвечают за разработку новых проектных решений на основе прикладных исследований и являются основными заказчиками работ НИОКР. Проектирование осуществляется в операционных подразделениях на основе стандартных проектных решений.



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 1. Организационная структура управления инновационной деятельностью в компании Shlumberger

2. Выделение НТЦ в самостоятельные дочерние общества или центры компетенций. При таком подходе сохраняется возможность выполнения сторонних заказов, однако возникает необходимость координации дочерних обществ как с корпоративным центром, так и с добывающими дочерними компаниями и проектными институтами. Кроме того, данный подход характеризуется сложностью в управлении и обеспечении единой стратегии, а также высокими накладными расходами на управление. Примером такой организации инновационной деятельности является компания Petrobras, где научные лаборатории осуществляют поддержку всех аспектов деятельности, связанных с разведкой и добычей компании.

3. Интеграция НИОКР в корпоративном центре позволяющая выделить блок научных исследований в отдельное подразделение организации, при этом НИПИ становятся инжиниринговыми компаниями. Взаимосвязь с НИПИ и другими дочерними обществами координируется через головной офис организации. Данная модель обеспечивает наилучшую связь между подразделением, занимающимся НИОКР и инжиниринговыми подразделениями и обеспечивает самые низкие расходы на администрирование. Однако при такой схеме

снижается эффективность взаимодействия между департаментами проектирования НИПИ. Данный подход иллюстрирует организационная структура управления инновационной деятельностью в компании Royal Dutch Shell. В компании выделен отдельный научный центр, который состоит из трех подразделений по основным направлениям деятельности компании. Научный центр занят разработкой новых технологий, а также модернизацией старых в масштабе всего бизнеса Shell. Совместно со страновыми центрами компетенций, специалисты решают возникающие проблемы региональных производственных единиц. Широкий спектр услуг, предоставляемый Shell Global Solutions, позволяет дочерним компаниям решить любую проблему, связанную с разработкой или внедрением новой технологии, оборудования, повышением эффективности и т. д. без обращения к другим исследовательским центрам/компаниям.

Рассмотрев лучшие зарубежные практики управления инновационной деятельностью, остановимся на существующих в настоящее время барьерах, препятствующих реализации инновационной стратегии нефтегазовой отрасли России. Так основными положениями Программы инновационного развития ПАО «НК «Роснефть» применительно к внешнему окружению является вовлечение ее в мировое научное окружение и концентрация на решении инновационных задач. Положениями инновационного развития внутренней среды Компании являются создание целостной системы управления проектами, формирование инновационной среды, а также расширение объема и совершенствование структуры портфеля инновационных проектов.

Анализ разработанных в ПАО «НК «Роснефть» и в других вертикально-интегрированных компаниях-стратегий показал, что существенными барьерами для их реализации являются возникшие в последние годы внешние и внутренние вызовы, основные из которых приведены в табл. 1 [5].

Таблица 1

### Основные вызовы, стоящие перед нефтегазовой отраслью

Внешние	Внутренние (технологические)
Увеличение предложения углеводородов, связанное с: <ul style="list-style-type: none"> <li>– развитием рынка сжиженного природного газа;</li> <li>– удешевлением и ростом добычи нетрадиционных углеводородов (сланцевая нефть и газ, попутный нефтяной газ);</li> <li>– развитием альтернативных источников энергии;</li> <li>– потенциальным ростом добычи нефти в Ираке и Иране</li> </ul>	Истощение разрабатываемых месторождений Западной Сибири и, следовательно, необходимость освоения новых нефтяных ресурсов континентального шельфа арктических и дальневосточных морей, Восточной Сибири и Дальнего Востока
Снижение темпов роста спроса на углеводороды, связанное с замедлением темпов роста мировой экономики, повышением энергоэффективности потребления	Увеличение доли трудноизвлекаемых запасов (сверхвязкая нефть, природный битум и другие) в структуре минерально-сырьевой базы нефтяного комплекса
Изменение структуры рынка энергоносителей, связанное с переходом от долгосрочных контрактов к спотовым и глобализацией рынка газа	Развитие добычи нефти и газа в сложных климатических условиях на шельфе, в том числе освоение арктических шельфовых месторождений
Введение регуляторных барьеров, в том числе принятие третьего энергопакета и введение экономических и технологических санкций со стороны стран Евросоюза и США в отношении России	Повышение уровня использования попутного нефтяного газа
Изменение географии торговых потоков: рост значения АТР в международной торговле	Расширенное вовлечение в эксплуатацию комплексных нефтегазовых месторождений сложнокластерного состава и связанная с этим необходимость утилизации попутного нефтяного газа, метана и гелия

Внешние	Внутренние (технологические)
–	Удорожание добычи и транспортировки традиционных углеводородов, связанное с естественным «старением» действующих активов, снижением масштаба и качества новых активов, выходом на новые удаленные нефтяные и газовые провинции
–	Растущая конкуренция при доступе к новым, сложноизвлекаемым запасам и повышение в этой связи требований государства к развитию инноваций

Источник: [5]

Наиболее серьезным внешним вызовом, стоящим перед российским нефтегазовым комплексом, является вызов, связанный с увеличением предложения углеводородов на мировых рынках энергоресурсов. В частности, это обусловлено выходом уже в ближайшей перспективе на мировые рынки энергоресурсов Ирана, обладающей огромными запасами газа, а также сланцевой революцией в США.

Отставание нефтегазовой отрасли, вызванное низким уровнем развития инноваций при ограниченном доступе к иностранным разработкам, в том числе в связи с санкционными ограничениями в области совместного научного сотрудничества и обмена разработками создает существенные барьеры на пути ее развития.

Подробное рассмотрение сильных и слабых сторон, а также возможностей и угроз показало, что серьезный набор внешних и внутренних технологических вызовов ставит перед отечественными нефтегазовыми компаниями решения ряда задач, связанных в первую очередь с необходимостью создания целого спектра принципиально новых технологий и технических решений, требующих, в свою очередь, усиления функций фундаментальных исследований, проводимых институтами отрасли. В свою очередь, расширение научно-исследовательской и проектной деятельности отрасли как в секторе «Разведка и добыча», так и в секторе «Переработка и сбыт» требует расширения сотрудничества с ведущими российскими и зарубежными научными центрами, и нефтегазовыми компаниями.

Анализ зарубежного опыта управления инновационной деятельностью [1], выявленные вызовы и барьеры, препятствующие достижению стратегических целей развития нефтегазовой отрасли, легли в основу разработанных для ПАО «НК «Роснефть» рекомендаций по основным направлениям инновационного развития и структуре управления научно-проектного комплекса.

#### Библиографический список

1. Воробьева, И. М. Анализ зарубежного опыта по управлению инновационной деятельностью // Молодой ученый. – 2015. – № 10. – С. 580-586.
2. Инструменты модернизации корпораций: повышение технологического уровня и эффективности управления научно-техническим комплексом: монография / Под науч. ред. В. Я. Афанасьева. – М.: ГУУ, 2012. – 298 с.
3. Каверин, А. А. Анализ мировой и российской практики инжиниринговых услуг в нефтегазовом комплексе // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 4. – с. 5-11.
4. Каверин, А. А., Жабин, А. Б. Сравнительная оценка эффективности деятельности российских и зарубежных институтов в области ТЭК // Известия Тульского государственного университета. Науки о Земле. – 2016. – Вып. 1. – с. 177-188.
5. Нефтегазовый комплекс: производство, экономика, управление: учебник для вузов // Ю. Н. Линник, В. Я. Афанасьев, В. Ю. Линник, О. В. Байкова, О. И. Большакова и др.; под ред. Ю. Н. Линника, В. Я. Афанасьева. – 2-е изд., доп. И перераб. – М: Экономика, 2017. – 780 с.

References

1. Vorob'yova I. M. Analiz zarubezhnogo opyta po upravleniyu innovatsionnoi deyatel'nost'yu [*Analysis of foreign experience in innovation management*]. Molodoi uchenyi, 2015, I. 10, pp. 580-586.
2. Instrumenty modernizatsii korporatsii: povyshenie tekhnologicheskogo urovnya i effektivnosti upravleniya nauchno-tekhnicheskim kompleksom: monografiya [*Corporate modernization tools: increasing the technological level and efficiency of managing the science and technology complex: monograph*]. Pod nauchnoi redaktsiyey V. Ya. Afanasieva, M.: GUU, 2012. 298 p.
3. Kaverin A. A. Analiz mirovoi i rossiiskoi praktiki inzhiniringovykh uslug v neftegazovom komplekse [*Analysis of the world and russian practice of engineering services in oil and gas complex*]. Vestnik universiteta (Gosudarstvennyi universitet upravleniya), 2016, I. 4, pp. 5-11.
4. Kaverin A. A., Zhabin A. B. Sravnitel'naya otsenka effektivnosti deyatel'nosti rossiiskikh i zarubezhnykh institutov v oblasti TEK [*Comparative evaluation of the activities of russian and foreign institutions in the field of fuel and energy complex*]. Izvestiya Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. Nauki o Zemle, 2016, I. 1, pp. 177-188.
5. Linnik Yu. N., Afanasiev V. Ya., Linnik V. Yu., Baikova O. V., Bolshakova O. I. i dr.; pod redaktsiyey Yu. N. Linnika, V. Ya. Afanasieva. Neftegazovyi kompleks: proizvodstvo, ekonomika, upravlenie: uchebnyk dlya vuzov [*Oil and gas complex: production, economy, management*]. 2-e izd. dop. i pererab. M: Ekonomika, 2017. 780 p.

**Никишова Мария Игоревна**

аспирант, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва

**e-mail:** [mary@nikishof.com](mailto:mary@nikishof.com)

**Сучкова Ольга Сергеевна**

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

**e-mail:** [olga.sergeevna.1006@gmail.com](mailto:olga.sergeevna.1006@gmail.com)

**Nikishova Maria**

Postgraduate student, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

**e-mail:** [mary@nikishof.com](mailto:mary@nikishof.com)

**Suchkova Olga**

Student, State University of Management, Moscow

**e-mail:** [olga.sergeevna.1006@gmail.com](mailto:olga.sergeevna.1006@gmail.com)

## РАЗВИТИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ В IT GOVERNANCE В СОВЕТЕ ДИРЕКТОРОВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

**Аннотация.** Обоснована необходимость развития компетенций и привлечения к работе советов директоров экспертов по IT Governance, а также разработаны рекомендации по расширению зон ответственности совета директоров в IT Governance, которые целесообразно включить в российский Кодекс корпоративного управления. Проанализированы тенденции регулирования вопросов, связанных с развитием цифровых технологий, содержание Кодексов корпоративного управления разных стран, рекомендации Cobit 5.0, а также компетенции совета директоров. Разработаны рекомендации по расширению зон ответственности совета директоров в области IT Governance. Сделан вывод, что экспертиза IT Governance в совете директоров способствует сохранению конкурентоспособности компании в эпоху четвертой промышленной революции.

**Ключевые слова:** совет директоров, корпоративное управление, IT Governance, корпоративное управление IT, кибербезопасность, advisory board совета директоров, комитет по информационным технологиям и кибербезопасности.

## DEVELOPMENT OF IT GOVERNANCE COMPETENCES IN THE BOARD OF DIRECTORS IN A DIGITAL ECONOMY

**Abstract.** The need to develop competencies and involve experts in IT Governance issues to the boards of directors has been substantiated, as well as the recommendations for expanding the areas of responsibility of the board of directors in IT Governance issues have been developed, which should be included in the Russian Corporate Governance Code. The tendencies in the regulation of issues related to the development of digital technologies, the content of the Codes of Corporate Governance in several countries, the recommendations of Cobit 5.0, and the current competences of the board of directors have been analysed. The recommendations on expanding the areas of responsibility of the board of directors in the field of IT Governance have been developed. It has concluded, that IT Governance expertise in the board of directors becomes a necessity, without which companies can't easily remain competitiveness in the era of the Fourth Industrial Revolution.

**Keywords:** Board of Directors, Corporate Governance, IT Governance, Corporate Governance IT, Cybersecurity, Advisory board of the Board of Directors, Information technology and Cybersecurity Committee.

С развитием Интернета произошли две важнейшие революции – в области технологий и в области коммуникаций. В исследованиях ряда экспертов можно проследить идею, которую сформулировали в том числе К. Шваб, Д. Ито и Д. Хоуи, о том, что важнейшей характеристикой XXI в. являются постоянные непрерывные и быстрые изменения, в частности, в области разработки и применения передовых технологий [2; 3]. И если ранее корпорациям для успешной конкуренции было достаточно переоснастить их более современным оборудованием, то сейчас скорость развития технологий и возможности Интернета позволяют за считанные месяцы узнавать необходимую информацию и самостоятельно создавать более совершенные технологии и продукты с минимальными затратами, усиливая конкуренцию. М. Дегуста в журнале MIT Technology Review также замечает изменение скорости технологического прогресса: «Электричеству потребовалось целых 30 лет для того, чтобы достичь уровня распространения в 10 %, телефонам – 25 лет, а планшетные устройства

© Никишова М.И., Сучкова О.С., 2018. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2018. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).





преодолели этот путь менее чем за 5 лет» [10]. В связи с этим возникает проблема готовности руководства компаний к таким изменениям и конкуренции и вопрос о том, требуется ли совету директоров понимание последних тенденций цифровой экономики или это актуально только для технологических компаний? Обоснование необходимости включения в повестку заседаний совета директоров перечисленных вопросов развития компетенций и привлечения к работе советов директоров экспертов по IT Governance – созданию «структуры управления, входящей неотъемлемой составной частью в структуру управления предприятием и гарантирующей, что ИТ служит целям бизнеса, а не своим собственным, и что связанные с ИТ риски надлежащим образом управляются», а также разработка рекомендаций об усилении зон ответственности совета директоров являются основными целями данного исследования [8].

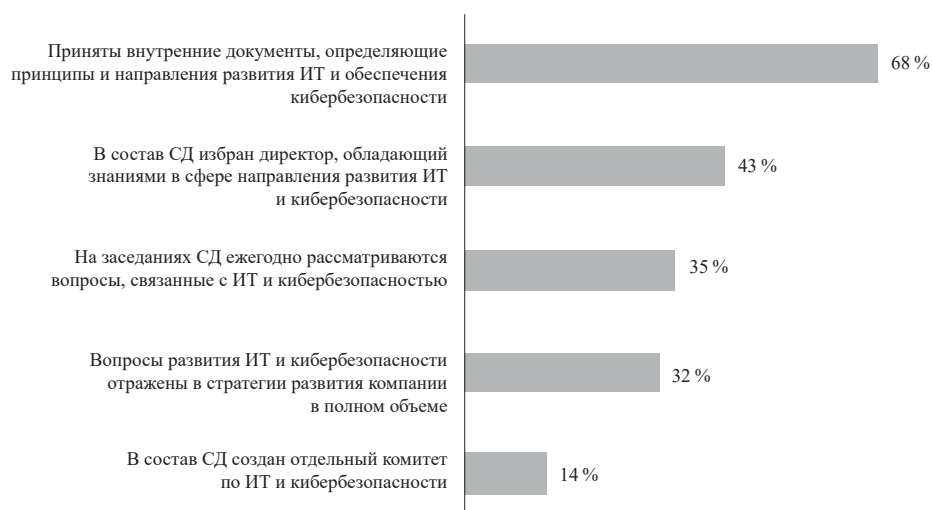
Для достижения целей авторы ставят перед собой следующие задачи:

- изучение результатов исследований по теме компетенций и ожиданий директоров от разработки и внедрения новых технологий в деятельность компаний;
- анализ разделов об IT Governance в Кодексах корпоративного управления развитых и развивающихся стран;
- разработка рекомендаций по расширению зон ответственности совета директоров.

Вопросами развития управления в эпоху Четвертой промышленной революции занимаются различные исследователи, среди которых К. Шваб, Э. Тоффлер, Дж. Хаскел, С. Уэстлейк, А. Вулдридж, Б. Либерт, Е. Вермулен, В. Виссер, Ф. Меслейн. В своих трудах они описывают вопросы применения цифровых технологий в корпоративном управлении. Перечисленные исследователи сходятся во мнении, что эффективное управление экономикой и бизнесом в эпоху четвертой промышленной революции является вызовом времени. Это связано с тем, что передовые технологии в сочетании с доступом к неограниченной информации, сетевыми коммуникациями, возможностями аутсорсинга позволяют развиваться этим технологиям с огромной скоростью, а компаниям улучшать и создавать новые более совершенные продукты. Данный тренд приводит к тому, что небольшая компания способна победить в конкурентной борьбе крупную «ресурсную» корпорацию благодаря более низким издержкам, скорости, гибкости и инновациям. Кроме того, как отмечают Дж. Хаскел, С. Уэстлейк, в XXI в. растет доля компаний, построенных на основе нематериальных активов. И от потери лидерства в пользу более мелких гибких компаний не застрахованы даже мировые технологические гиганты [11].

И поскольку основной ролью совета директоров в соответствии с принципами ОЭСР и российским Кодексом корпоративного управления является стратегическое управление компанией, а основными целями совета можно назвать поддержание конкурентоспособности и повышение акционерной стоимости в долгосрочной перспективе, то важнейшей задачей совета директоров является верификация стратегии, в том числе на базе анализа трендов развития цифровых технологий и стратегического прогнозирования [1; 6].

Для этого, согласно результатам опроса Банка России, директора стали повышать технологическую грамотность и приглашать в состав совета директоров экспертов, обладающих знаниями и навыками в сфере ИТ и новых технологий (рис. 1).



Источник: [5]

Рис. 1. Доля ПАО из 40 компаний (КС1 и КС2), уделяющих внимание вопросам ИТ и кибербезопасности, %

Несмотря на позитивную тенденцию в повышении знаний директоров, важно отметить, что само по себе знание трендов не позволит адаптировать компанию к условиям цифровой экономики, как и введение отдельных должностей на оперативном уровне управления. Вариантом системной стратегической работы над адаптацией компании к четвертой промышленной революции является внедрение комплексного корпоративного управления ИТ – IT Governance – системы, «с помощью которой направляется и контролируется текущее и будущее использование ИТ-технологий» на стратегическом уровне [4, с. 70]. В настоящий момент наиболее известен подход к корпоративному управлению ИТ, отраженный в руководствах Cobit, который разработали в США ISACA (Аудит информационных систем и ассоциация управления) и Институт управления ИТ [7].

Cobit 5.0 определяет 5 целей корпоративного управления ИТ.

1. Обеспечение и создание системы корпоративного управления ИТ.
2. Обеспечение получения выгоды.
3. Обеспечение оптимизации рисков.
4. Обеспечение оптимизации ресурсов.
5. Обеспечение прозрачности для заинтересованных сторон.

Достижение этих целей, согласно Cobit 5.0 ИТ [7] обеспечивается через:

- сбалансированной оценки потребностей заинтересованных сторон, существующих условий и тенденций, анализа возможных вариантов развития;
- установления направления развития через приоритизацию и принятие решений;
- постоянного мониторинга соответствия фактической продуктивности и степени выполнения требований установленным направлению и целям компании.

Перечисленные цели и особенности их достижения должны относиться к компетенции совета директоров несмотря на то, что члены совета директоров зачастую не желают вмешиваться, как может показаться, в специфичную область, а специалисты не заинтересованы в дополнительном контроле. Подобный подход «невмешательства» может привести компании к серьезным рискам, как с точки зрения экономической эффективности и прозрачности, так и с точки зрения обеспечения непрерывности бизнеса, кибербезопасности и адаптации компании к цифровой эпохе.

Но несмотря на риски, нарастает потребность участия совета директоров в вопросах ИТ, что подтверждает включение в Кодексы корпоративного управления разных стран вопросов IT Governance. В 2012 г. в Кодекс Сингапура были внесены рекомендации совету директоров по осуществлению контроля за информационными технологиями. В 2014 г. в Гонконгском Кодексе появилось упоминание о необходимости общего контроля над новыми технологиями, а следом за ними в 2016 г. в Кодексах Южной Африки, Нидерландов, США регуляторы включили более подробные рекомендации по IT Governance (табл. 1).

Таблица 1

**Сравнение кодексов корпоративного управления, содержащих рекомендации по вопросам IT Governance**

Кодексы корпоративного управления по странам	Категории сравнения		
	Вопросы IT Governance, включенные в Кодекс	Орган управления, в чьей зоне ответственности вопрос	Полномочия органа управления
Сингапур (2012) [9]	Контроль за информационными технологиями	Совет директоров	Осуществление контроля по крайней мере 1 раз в год
Гонконг (2014) [12]	Выбор направлений и осуществление общего контроля над технологиями.	Внутренний аудит	Внутренний контроль за информацией и коммуникационными технологиями, мониторинг и оценка рисков, связанных с технологиями.

Кодексы корпоративного управления по странам	Категории сравнения		
	Вопросы IT Governance, включенные в Кодекс	Орган управления, в чьей зоне ответственности вопрос	Полномочия органа управления
Южная Африка (2016) [13]	Управление технологиями и информацией таким образом, чтобы поддержать организацию и достигать ее стратегических целей	Совет директоров и комитеты	Несение ответственности за управление технологиями, утверждение политики, постоянный надзор за управлением информацией и технологиями, раскрытие информации. Также введены критерии для определения эталона работы по управлению технологиями и информацией.
Нидерланды (2016) [15]	Контроль применения компанией информационных и коммуникационных технологий, включая риски, связанные с кибербезопасностью	Комитет по аудиту	Мониторинг информационных технологий
США (2016) [14]	Регулярный пересмотр планов компании в области устойчивости бизнеса, в том числе такого элемента, как кибербезопасность	Совета директоров, Генеральный директор, Правление	Несение ответственности за идентификацию рисков, в том числе связанных с технологиями

Составлено авторами по материалам исследования

В российском Кодексе корпоративного управления на данный момент отсутствуют вопросы корпоративного управления, связанные с IT Governance, однако, по мнению авторов, необходимо его дополнение разделом об IT Governance в связи с вектором развития российской экономики после принятия Программы «Цифровая экономика Российской Федерации» [1].

Проанализировав лучшую практику, описанную в руководствах Cobit 5.0, в Кодексах корпоративного управления перечисленных выше стран и России по вопросам IT Governance, а также оценив компетенции совета директоров, указанные в ФЗ «Об акционерных обществах» и в принципах корпоративного управления ОЭСР, для развития экспертизы корпоративного управления IT в российских компаниях, авторы считают целесообразным внесение следующих вопросов IT Governance в российский Кодекс корпоративного управления:

1) совету директоров следует осуществлять стратегическое управление информационными технологиями, соответствующими рисками и угрозами, определять технологические приоритеты компании с целью обеспечения достижения стратегических целей и устойчивого долгосрочного развития компании;

2) совету директоров следует утверждать стратегию и политику по управлению ИТ и кибербезопасности, в которых должны быть сформулированы основные направления развития технологий, ожидаемые результаты от их применения, способы оценки эффективности управления ИТ;

3) совету директоров следует регулярно проводить оценку возможностей применения и развития новых технологий и степени существенности для компании рисков, связанных с киберугрозами;

4) совет директоров должен осуществлять регулярный контроль за обеспечением необходимыми ресурсами процесса IT Governance для успешной реализации стратегии и непрерывного развития бизнеса;

5) совет директоров должен регулярно проводить мониторинг соответствия фактической продуктивности деятельности в области ИТ, баланса между расходом ресурсов и выгодами для компании и степенью выполнения решений совета, политики по риск-менеджменту и иных внутренних документов общества, сопоставляя их со стратегией и целям компании;

6) совет директоров должен осуществлять оценку связанных с информационными технологиями потребностей заинтересованных сторон, контролировать обеспечение прозрачности деятельности и ее результатов;

7) совет директоров должен добросовестно и ответственно управлять процессами и рисками, связанными с разработкой и применением информационных технологий, обеспечивая соблюдение этических норм;

8) в случае применения советом директоров интеллектуальных систем поддержки принятия решений, в том числе, на базе технологий big data и искусственного интеллекта, совет директоров должен утверждать положения об использовании и контроле таких систем и проводить регулярный анализ адекватности и безопасности систем поддержки принятия решений. Совет директоров должен в полной мере нести ответственность за решения, принимаемые с использованием информационных технологий;

9) совет директоров может создать специализированный Комитет по информационным технологиям и кибербезопасности.

10) Помимо этого, компании самостоятельно во внутренних положениях могут уточнить список функций совета директоров и принципов, а чтобы усилить компетенции, по мнению авторов, совет директоров и комитет по информационным технологиям должны иметь возможность привлекать за счет общества внешних экспертов по данной тематике. Эту возможность целесообразно включить во внутренние документы общества [1; 6].

Таким образом, с учетом трендов четвертой промышленной революции, важнейшими особенностями которой являются постоянные изменения, бурное развитие технологий и возможностей коммуникаций, изменение природы и стоимости инноваций, вследствие чего стремительно нарастает конкуренция, компаниям важно становиться гибкими и быстро реагировать на происходящие изменения в мире.

Поэтому совету директоров, как стратегическому органу управления, несущему ответственность за выбор направления развития компании, необходимо усиливать экспертизу и компетенции в области цифровых трендов, новых технологий и кибербезопасности и для этого следует обучаться, увеличивая Digital IQ совета директоров, привлекать к своей деятельности компетентных экспертов и при необходимости создавать консультационные советы по цифровым технологиям и кибербезопасности.

Для этого в помощь компаниям регуляторы некоторых стран включают вопросы IT Governance в компетенции органов управления, обращая внимание на то, что вопросы, связанные с созданием и применением информационных технологий, должны выходить на стратегический уровень.

Россия также идет по пути развития цифровой экономики, в связи с чем авторы рекомендуют дополнить российский Кодекс корпоративного управления вопросами IT Governance. И для того, чтобы реализовать предложенные рекомендации, развивая и усиливая позиции компании в цифровую эпоху, экспертиза совета директоров в IT Governance в компаниях должна перейти из статуса модной тенденции в необходимость.

#### *Библиографический список*

1. Кодекс корпоративного управления [Электронный ресурс] // Вестник Банка России № 40 (1518), 2014. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/Vestnik/ves140418040.pdf> (дата обращения: 14.11.2018).
2. Ито, Д. Сдвиг / Д. Ито, Д. Хоуи. – МИФ, 2018. – 248 с.
3. Шваб, К. Четвертая промышленная революция. – Эксмо, 2016. – 208 с.
4. Алёшин, В. Моделирование IT Governance. Руководство, управление, регулирование ИТ [Электронный ресурс] // Information Management. – 2014. – Режим доступа: [http://journal.itmane.ru/sites/default/files/IT\\_Governance\\_model\\_Information\\_Management\\_3-4%202014.pdf](http://journal.itmane.ru/sites/default/files/IT_Governance_model_Information_Management_3-4%202014.pdf) (дата обращения: 20.11.2018).
5. Курицына, Е. Круглый стол ОЭСР – Россия по корпоративному управлению [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.moex.com/a4209> (дата обращения: 15.11.2018).
6. Принципы корпоративного управления ОЭСР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.oecd.org/corporate/ca/corporategovernanceprinciples/32159669.pdf> (дата обращения: 14.11.2018).
7. COBIT 5: Бизнес-модель по руководству и управлению ИТ на предприятии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.wikiitil.ru/books/Cobit-5\\_frm\\_rus\\_0813.pdf](http://www.wikiitil.ru/books/Cobit-5_frm_rus_0813.pdf) (дата обращения: 20.11.2018).
8. Board Briefing on IT Governance [Электронный ресурс] // IT Governance Institute. – Режим доступа: <https://www.oecd.org/site/ictworkshops/year/2006/37599342.pdf> (дата обращения: 29.11.2018).
9. Corporate Governance Codes and Principles – Singapore [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ecgi.org/codes/code.php?code\\_id=354](http://www.ecgi.org/codes/code.php?code_id=354) (дата обращения: 25.11.2018).

10. Gunther, R. M. The Pace of Technology Adoption is Speeding Up [Электронный ресурс] // Harvard Business Review. – Режим доступа: <https://hbr.org/2013/11/the-pace-of-technology-adoption-is-speeding-up> (дата обращения: 09.11.2018).
11. Haskel, J. Capitalism without capital: The rise of the intangible economy [Электронный ресурс] / J. Haskel, S. Westlake. – Princeton University Press, 2018. – 291 с. – Режим доступа: <http://ru.b-ok.org/book/2826090/9a8f91> (дата обращения: 19.11.2018).
12. Hong Kong Corporate Governance: a practical guide [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hkcg2014.com/pdf/hong-kong-corporate-governance-a-practical-guide.pdf> (дата обращения 25.11.2018).
13. KING IV Report on corporate governance for South Africa 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://c.ymcdn.com/sites/www.iodsa.co.za/resource/resmgr/king\\_iv/King\\_IV\\_Report/IODSA\\_King\\_IV\\_Report\\_-\\_WebVe.pdf](https://c.ymcdn.com/sites/www.iodsa.co.za/resource/resmgr/king_iv/King_IV_Report/IODSA_King_IV_Report_-_WebVe.pdf) (дата обращения: 25.11.2018).
14. Principles of Corporate Governance [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://businessroundtable.org/sites/default/files/Principles-of-Corporate-Governance-2016.pdf> (дата обращения: 27.11.2018).
15. The Dutch corporate governance code [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mccg.nl/?page=3779> (дата обращения: 25.11.2018).

#### References

1. Kodeks korporativnogo upravleniya [*Corporate governance code*]. Vestnik Banka Rossii, 2014, I. 40 (1518). Available at: <http://www.cbr.ru/publ/Vestnik/ves140418040.pdf> (accessed 14.11.2018).
2. Ito J., Hui J. Sdvig [*Shift*]. MIF, 2018, 248 p.
3. Schwab K. Chetyortaya promyshlennaya revolyutsiya [*The fourth industrial revolution*], Eksmo 2016, 208 p.
4. Aleshin V. Modelirovanie IT Governance. Rukovodstvo, upravlenie, regulirovanie IT [*Modeling IT Governance. Leadership, management, it regulation*], Information Management, 2014. Available at: [http://journal.itmane.ru/sites/default/files/IT\\_Governance\\_model\\_Information\\_Management\\_3-4%202014.pdf](http://journal.itmane.ru/sites/default/files/IT_Governance_model_Information_Management_3-4%202014.pdf) (accessed 20.11.2018).
5. Kuritsyna E. Kruglyi stol OESR – Rossiya po korporativnomu upravleniyu [*OECD – Russia round table on corporate governance*]. Available at: <https://www.moex.com/a4209> (accessed 15.11.2018).
6. Printsipy korporativnogo upravleniya OESR [*The OECD principles of corporate governance*]. Available at: <https://www.oecd.org/corporate/ca/corporategovernanceprinciples/32159669.pdf> (accessed 14.11.2018).
7. COBIT 5: Biznes-model' po rukovodstvu i upravleniyu IT na predpriyatii [*COBIT 5: Business model for management and it management in the enterprise*]. Available at: [http://www.wikiitil.ru/books/Cobit-5\\_frm\\_rus\\_0813.pdf](http://www.wikiitil.ru/books/Cobit-5_frm_rus_0813.pdf) (accessed 20.11.2018).
8. Board Briefing on IT Governance. IT Governance Institute, 2001. Available at: <https://www.oecd.org/site/ictworkshops/year/2006/37599342.pdf> (accessed 29.11.2018).
9. Corporate Governance Codes and Principles – Singapore, 2012. Available at: [http://www.ecgi.org/codes/code.php?code\\_id=354](http://www.ecgi.org/codes/code.php?code_id=354) (accessed 25.11.2018).
10. Gunther R. M. The Pace of Technology Adoption is Speeding Up. Harvard Business Review. Available at: <https://hbr.org/2013/11/the-pace-of-technology-adoption-is-speeding-up> (accessed 09.11.2018).
11. Haskel J., Westlake S. Capitalism without capital: The rise of the intangible economy. Princeton University Press, 2018, 291 p. Available at: <http://ru.b-ok.org/book/2826090/9a8f91> (accessed 19.11.2018).
12. Hong Kong Corporate Governance: a practical guide, 2016. Available at: <http://www.hkcg2014.com/pdf/hong-kong-corporate-governance-a-practical-guide.pdf> (accessed 25.11.2018).
13. KING IV Report on corporate governance for South Africa 2016. Available at: [https://c.ymcdn.com/sites/www.iodsa.co.za/resource/resmgr/king\\_iv/King\\_IV\\_Report/IODSA\\_King\\_IV\\_Report\\_-\\_WebVe.pdf](https://c.ymcdn.com/sites/www.iodsa.co.za/resource/resmgr/king_iv/King_IV_Report/IODSA_King_IV_Report_-_WebVe.pdf) (accessed 25.11.2018).
14. Principles of Corporate Governance, 2016. Available at: <https://businessroundtable.org/sites/default/files/Principles-of-Corporate-Governance-2016.pdf> (accessed 27.11.2018).
15. The Dutch corporate governance code. Available at: <https://www.mccg.nl/?page=3779> (accessed 25.11.2018).



# РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

УДК 519.2 JEL C51

DOI 10.26425/1816-4277-2018-12-49-54

**Акри Екатерина Петровна**  
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО  
«Самарский государственный  
технический университет», г. Самара  
**E-mail:** kotay80@mail.ru

**Князькина Екатерина Владимировна**  
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Самарский  
государственный технический университет»,  
г. Самара  
**E-mail:** evk162@mail.ru

**Власова Наталья Валерьевна**  
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Самарский  
государственный технический университет»,  
г. Самара  
**E-mail:** nikiforova70@inbox.ru

**Acri Ekaterina**  
Candidate of Economic Sciences,  
Samara State Technical University  
**E-mail:** kotay80@mail.ru

**Knyaz'kina Ekaterina**  
Candidate of Economic Sciences,  
Samara State Technical University  
**E-mail:** evk162@mail.ru

**Vlasova Natalya**  
Candidate of Economic Sciences,  
Samara State Technical University  
**E-mail:** nikiforova70@inbox.ru

## ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА РАБОТ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЧЕРЕЗ ЭКОНОМИКО- МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

**Аннотация.** Показана необходимость оценки качества строительной продукции на основе комплексной системы показателей и характеристик, с помощью которой оцениваются не только обязательные технические требования, но и пожелания потребителей. Даны основные требования к показателям качества строительной продукции. Представлена возможность применения различных методов обработки данных не только для отслеживания фактического состояния тех или иных характеристик изучаемого объекта, но и для их моделирования. Обоснована необходимость применения математико-кибернетического моделирования как одного из направлений моделирования систем управления строительством. На основе применения методов математического моделирования разработаны элементы системы обеспечения качества строительных работ.

**Ключевые слова:** качество работ, конкурентоспособность, строительство, эксплуатация, экономико-математическое моделирование, математическая статистика.

## QUALITY ASSURANCE IN CONSTRUCTION THROUGH ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING

**Abstract.** The article shows the need to assess the quality of construction products on the base of a comprehensive system of indicators and characteristics, with the assistance of which not only mandatory technical requirements are assessing, but also the wishes of consumers. The basic requirements for the quality of construction products have been provided. The possibility of applying various data processing methods have been presented not only to track the actual state of certain characteristics of the object under study, but also to model them. The necessity of using mathematical-cybernetic modeling, as one of the directions of modeling of construction management systems, has been substantiated. The elements of a quality assurance system for construction work based on the use of mathematical modeling methods have been developed.

**Keywords:** quality of work, competitiveness, construction, operation, economic and mathematical modeling, mathematical statistics.

В настоящее время главной целью для всех производственных и эксплуатирующих предприятий в строительной сфере является обеспечение должного уровня конкурентоспособности в существующем сегменте рынка. Конкурентоспособность предприятия зависит от множества факторов внутренней и внешней среды, но большое влияние на формирование стоимости продукта или услуги оказывает показатель качества. В производстве строительной продукции участвует большое количество участников, которые несут колоссальные затраты. Строительство объектов и дальнейшая их эксплуатация всегда предполагает регламент последовательности выполнения работ, как производственного, так и непромышленного характера. В строительстве

© Акри Е.П., Князькина Е.В., Власова Н.В., 2018. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2018. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



важную роль играет процесс управления рисками, на каждом этапе инвестиционного цикла учитываются возникающие угрозы, что напрямую может отразиться на обеспечении должного уровня качества. В связи с этим принимаемые управленческие решения должны охватывать количественные и качественные показатели, быть аргументированными и оптимальными для каждой сложившейся ситуации.

В рамках экономически нестабильной ситуации, в сложных и динамически изменяющихся факторах внутренней и внешней среды, строительные организации и жилищно-коммунальные хозяйства при выборе и принятии управленческих решений не могут обходиться без обращения и применения в своей деятельности экономико-математического моделирования [1].

Строительство объектов жилищно-коммунального комплекса (далее – ЖКК), а также их эксплуатация первоначально должны быть ориентированы на жесткие принципы по контролю качества. Чтобы провести полноценную оценку качества строительной продукции и предоставляемых услуг, необходимо сформировать комплексную систему показателей и характеристик, за счет которых можно оценивать не только выставляемые требования технических параметров, но и в том числе пожелания потребителей. Ниже приведен перечень показателей, которые должны удовлетворять следующим требованиям (рис. 1):



Источник: [2]

Рис. 1. Основные требования к показателям качества строительной продукции

Для устранения проблем в области качества у предприятий строительной отрасли и ЖКК необходимо решить комплекс задач:

- рассмотреть факторы возникновения проблем в обеспечении качества работ в строительстве;
- обосновать применение отдельных методов математического моделирования;
- использовать статистические методы управления качеством для обеспечения надежности математического моделирования;
- разработать алгоритм математического моделирования на примере управления запасами в строительстве.

Учитывая специфику строительства, следует уделять внимание таким методам, как корреляционный, регрессионный, дисперсионный, факторный анализ. С их помощью можно определить степень отражения выборки свойств генеральной совокупности, оценить характеристики генеральной совокупности. Одной из основных задач математической статистики является выбор или разработка необходимого метода анализа характеристик объекта, соответствующего определенным образом собранным и сгруппированным данным. Особое внимание необходимо уделить оценке вероятности события, функции и параметрам распределения, зависимостям величин от обычных и случайных причин, определению границ регулирования, проверке статистических гипотез. Для решения наших поставленных задач необходимо

применить экономико-математическое моделирование. Чтобы модель могла быть практически применимой, нужно выполнить несколько условий, а именно:

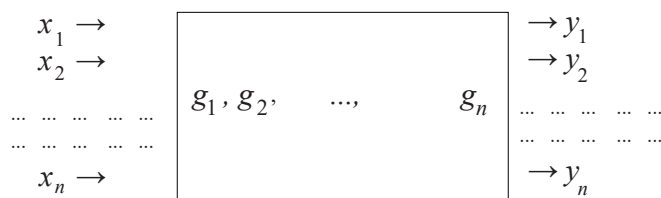
- определение целей;
- определение критериев;
- выявление ограничений;
- построение экономико-математической модели;
- алгоритм расчета;
- программное обеспечение;
- подготовка исходных данных;
- классификация и кодирование информации;
- анализ итоговых результатов;
- внедрение полученных результатов экономико-математического моделирования в практическую деятельность организации.

Сегодня во всех сферах деятельности остро стоят вопросы обеспечения должного уровня качества выпускаемой продукции и предоставляемых услуг. Строительство также относится к одной из ведущих отраслей, в которой вопросы управления качеством актуальны, так как это напрямую связано с жизнеобеспечением человека и экологическими факторами [2].

При создании математико-кибернетической модели необходимо своевременно оценивать ее адаптивность к поставленным задачам и влияющим факторам. Зачастую при изменении исходной информации, в связи с влияющими изменениями, следует изменить алгоритм решения задачи. В строительстве при реализации инвестиционных проектов такие ситуации происходят часто.

Строительная отрасль относится к сложной системе взаимодействия факторов, поэтому в ходе создания математической модели процесс формализации имеет наиболее важное значение, так как создать искусственный язык с заменой терминов символами не легко [3].

Чтобы применить математико-кибернетическое моделирование в строительстве предполагается применять понятия «вход» и «выход», а также элементы, связанные с окружающей средой. У каждого такого элемента ( $g_1, g_2, \dots, g_n$  – его состояния) может быть несколько «входов» ( $x_1, x_2, \dots, x_n$ ) и «выходов» ( $y_1, y_2, \dots, y_n$ ) (рис. 2).



Источник: [4]

Рис. 2. Кибернетическое представление элемента

В строительстве, как одной из наиболее ресурсоемких отраслей, особое внимание уделяют эффективности и рациональности управления материальными ресурсами. В современных условиях решение задачи ресурсосбережения, оптимизации поставок и хранения запасов становится все более актуальной в связи с постоянным ростом стоимости как самих ресурсов, так и обеспечения условий их хранения. Ограниченность ресурсов также требует постоянных усилий по поиску эффективного алгоритма управления запасами. В ходе поиска и организации движения запасов строительной организации, как и предприятиям в сфере ЖКК, необходимо руководствоваться научными подходами, в том числе методами экономического и математического моделирования. Следует предотвращать повторный счет, что возможно только при четкой организации процессов определения потребности, заказа, использования и хранения запасов. Среди задач моделирования запасов в строительстве – их обновление в связи с расходом, обеспечение бесперебойности и надежности производственных процессов. При выборе методов анализа и моделирования запасов необходимо учитывать специфику деятельности предприятий в данном направлении: разнообразие материальных ресурсов, последовательность их применения и технологическую взаимосвязь. Речь идет о возникновении

потребности в каком-то конкретном ресурсе, которая в свою очередь является результатом потребности в другом материальном ресурсе. В научных трудах упоминается, что формирование запасов различных видов материальных ресурсов отличается неравномерностью и нерегулярностью в зависимости от графика производства работ. В данном случае целесообразно применение следующих методов расчета запасов:

- динамическое программирование;
- метод Сильвера и Мила;
- наименьших общих затрат;
- наименьших удельных издержек;
- партия за партией;
- оптимального экономического заказа и другие.

В связи со спецификой отрасли изменение уровня потребности в отдельных материальных ресурсах может быть незапланированным. Соответственно, применяемые модели должны быть вероятностными, стохастическими. Одну из наиболее часто применяемых моделей управления запасами в строительстве и ЖКК можно представить в общем виде как:

$$Z(t) = Za + P(t) - R(t); \quad (1)$$

$$Z(t) = Za + \sum_{i=1}^n P_i - \sum_{j=1}^m R_j, \quad (2)$$

где  $Z(t)$  – текущий запас материального ресурса в момент времени  $t$ ;  $Za$  – исходный запас в момент времени  $t=0$ ;  $P(t)$  – поступление материального ресурса в течение времени  $t$ ;  $R(t)$  – расход материального ресурса в течение времени  $t$ ;  $P_i$  – объем поставляемой партии материального ресурса;  $R_j$  – объем партии расхода материального ресурса;  $n$  – число партий поставок;  $m$  – число партий расхода.

В модель могут быть введены ограничения в зависимости от установления максимума объема партии поставки, числа поставок и т. д. При разработке имитационных моделей многократно обрабатывают статистические данные процесса обеспечения запаса материального ресурса с целью определения его оптимальных числовых характеристик (рис. 3). Во внимание принимают следующие позиции:

- время цикла поставки  $t_j$  и ежедневный расход  $r_i$  определяются в соответствии с законом распределения с заданными параметрами;
- так как есть ограничения по максимуму и минимуму значений данных величин, алгоритм предусматривает корректировку данных;
- процесс моделирования величины  $r_i$  идет до момента времени  $t_k$  при условии

$$\sum r_i \geq Za. \quad (3)$$

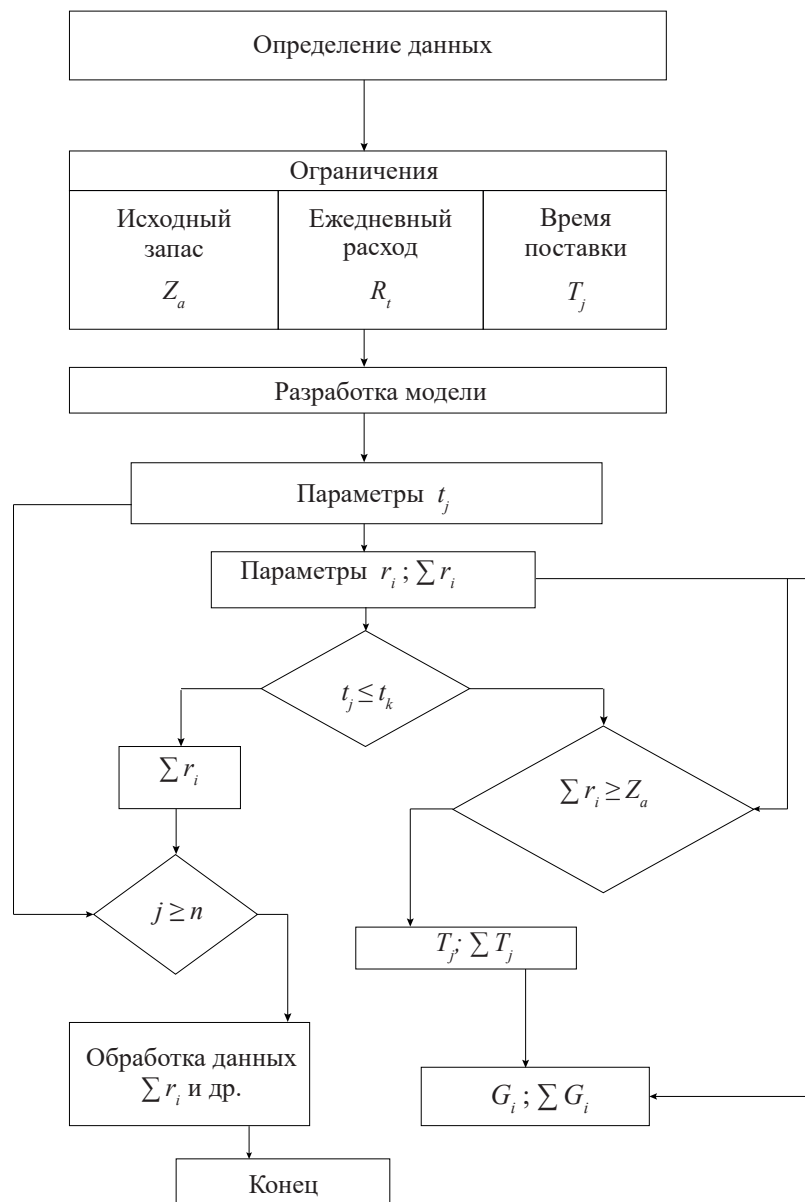
При моделировании текущего и страхового запасов возможно возникновение случайных величин  $Z$  – общий расход ресурсов;  $W$  – остаток на складе в момент поступления новой партии;  $F$  – количество дней нехватки ресурсов;  $G$  – объем дефицита материальных ресурсов.

$$F_j = t_k - t_j; \quad (4)$$

$$G_j = \sum_{t_j}^{t_k} r_i. \quad (5)$$

Применение подобного алгоритма определения параметров запасов материальных ресурсов позволяет прогнозировать расход и возможность возникновения дефицита, что в свою очередь обеспечивает эффективность ведения работ в сфере строительства и ЖКК [5].

Моделирование позволяет анализировать конечные результаты, в том числе качество строительной продукции, не на реальном объекте, а на его абстрактной модели, применяя с этой целью программное обеспечение ЭВМ. Однако необходимо принимать во внимание, что модель является лишь средством получения информации об исследуемом объекте, а не способом выработки обязательных решений. При этом модель позволяет выявить наиболее важные, типичные черты реальной системы. Особое внимание в строительстве следует уделить математико-кибернетическому моделированию, так как управленческая деятельность обеспечивает реализацию всех производственных и непроизводственных процессов в строительстве. Применение методов математического моделирования в целях повышения качества продукции целесообразно применять в международной практике.



Источник: [6]

Рис. 3. Алгоритм моделирования параметров запасов

В настоящее время в строительстве актуально применение стандартов, реализующих принципы и показатели серий ISO 9000, ISO 9001, в том числе [1]. Помимо обеспечения высоких показателей качества выполняемых работ, наличие в организации системы менеджмента качества, основанной на применении данных стандартов, гарантирует дополнительные преимущества перед конкурентами [6].



Стандарты серии ISO предполагают применение методов математической статистики с целью обеспечения качества продукции, которые впоследствии применяют при математическом моделировании. В общем понимании это выработка решений, направленных на достижение заданных показателей и характеристик на основе статистической обработки массивов количественных и качественных данных. В большинстве расчетов применяется теория вероятностей, так как эти данные зачастую ограничены, например, определение необходимого объема выборки для оценки состояния общего объема исследуемого объекта или выявление закономерностей в массовых случайных явлениях.

*Библиографический список*

1. ГОСТ Р ИСО/ТО 10017-2005. Статистические методы. Руководство по применению в соответствии с ГОСТ Р ИСО 9001 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://libnorm.ru/Files2/1/4293800/4293800602.pdf> (дата обращения: 02.11.2018).
2. Акри, Е. П. Экономико-математические модели инвестиционной деятельности в жилищно-строительной сфере / Е. П. Акри, И. П. Егорова // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2018. – № 4. – С. 114-119.
3. Бахитова, Р. Х. Системное моделирование процессов управления проектной организацией нефтегазового комплекса // Экономический анализ. – 2008. – № 1 (106). – С. 120-127.
4. Болдырев, Ю. Я. и др. Современные технологии математического моделирования для инженерного анализа и проектирования в строительстве / Ю. Я. Болдырев, Д. В. Климшин, С. В. Романов, А. С. Шанина // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Информатика. Телекоммуникации. Управление. – 2010. – № 4 (103). – С. 106-111.
5. Ермолаев, Е. Е. и др. Методические основы экономико-математической модели ресурсосбережения в строительстве / Е. Е. Ермолаев, Е. В. Князькина, Е. П. Акри // Экономика и управление собственностью. – 2017. – № 2. – С. 29-33.
6. Иванова, О. Е. Экономико-математическое моделирование себестоимости продукции / О. Е. Иванова, Л. И. Солдатова // Российское предпринимательство. – 2012. – Том 13. – № 20. – С. 140-146.

*References*

1. GOST R ISO/TO 10017-2005. Statisticheskie metody. Rukovodstvo po primeneniyu v sootvetstvii s GOST R ISO 9001 [*GOST R ISO / TO 10017-2005. Statistical methods. Application Guide in accordance with GOST R ISO 9001*]. Available at: <http://libnorm.ru/Files2/1/4293800/4293800602.pdf> (accessed 02.11.2018).
2. Acri E. P., Egorova I. P. Ekonomiko-matematicheskie modeli investitsionnoi deyatel'nosti v zhilishchno-stroitel'noi sfere [*Economic and mathematical models of investment activity in the housing and construction sector*], Vestnik universiteta, 2018, I. 4, pp. 114-119.
3. Bahitova R. H. Sistemnoe modelirovanie processov upravleniya proektnoi organizatsiyei neftegazovogo kompleksa [*System modeling of management processes of the design organization of an oil and gas complex*], Ekonomicheskii analiz, 2008, I. 1(106), pp. 120-127.
4. Boldyrev Y. A., Klimshin D. V., Romanov S. V., Shanina A. S. Sovremennye tekhnologii matematicheskogo modelirovaniya dlya inzhenernogo analiza i proektirovaniya v stroitel'stve [*Modern technologies of mathematical modeling for engineering analysis and design in construction*], Nauchno-tekhnicheskie vedomosti SPbGPU. Informatika. Telekommunikatsii. Upravlenie [*St. Petersburg Polytechnical University Journal. Computer Science. Telecommunication and Control Systems*], 2010, I. 4 (103), pp. 106-111.
5. Ermolayev E. E., Knyaz'kina E. V., Akri E. P. Metodicheskie osnovy ekonomiko-matematicheskoi modeli resursosberezheniya v stroitel'stve [*Methodical foundations of the economic and mathematical model of resource saving in construction*]. Ekonomika i upravlenie sobstvennost'yu, 2017, I. 2, pp. 29-33.
6. Ivanova O. E., Soldatova L. I. Ekonomiko-matematicheskoe modelirovanie sebestoimosti produktcii [*Economic and mathematical modeling of production costs*], Rossiiskoe predprinimatel'stvo [*Russian journal of entrepreneurship*], 2012, I. 20, pp. 140-146.

**Левитина Ирина Юрьевна**  
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО  
«Краснодарский государственный  
институт культуры», г. Краснодар  
**e-mail:** irina-levitina9@yandex.ru

**Levitina Irina**  
Candidate of Economic Sciences,  
Krasnodar State Institute of Culture,  
Krasnodar  
**e-mail:** irina-levitina9@yandex.ru

## ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ РЫНКА МОБИЛЬНОГО ТЕЛЕВИДЕНИЯ В XX ВЕКЕ

**Аннотация.** Рассмотрены основные события из истории формирования и развития рынка мобильного телевидения в XX веке. История развития рынка мобильного телевидения включает научный поиск и ответы на потребности рынка, а также предпринимательский риск. Это позволяет решить комплекс задач от освоения космоса до выпуска на рынок коммерчески выгодного продукта с уникальными потребительскими свойствами. Современное мобильное телевидение – интенсивно развивающаяся отрасль отечественной экономики. Цель данного исследования – восполнить недостаток освещения в отечественной литературе учебно-образовательного характера экономической направленности процессов формирования и развития мирового рынка мобильного телевидения и является частью специального комплекса материалов для вузов.

**Ключевые слова:** рынок, телевидение, мобильное телевидение, предпринимательство, формирование и развитие рыночного сегмента, потребитель, массовое производство.

## FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE MOBILE TV MARKET IN THE 20<sup>TH</sup> CENTURY

**Abstract.** The history and development of the mobile television market in the 20-th century have been considered. The history of the mobile television market includes scientific research, responding to market needs and business risk. This allows you to solve a whole range of tasks: from space exploration to the launch of a commercially profitable product with unique consumer qualities. Modern mobile television is a rapidly developing branch of the national economy. The objective of this research is to fill the lack of coverage in the domestic economic-scientific literature of the processes of formation and development of the world market of mobile television (this paper is part of the special complex materials for higher education).

**Keywords:** market, TV, mobile TV, entrepreneurship, formation and development of the market segment, consumer, mass production.

Современный уровень развития техники и технологий привели к массовому использованию цифровых устройств, значительная часть которых имеет небольшой размер и может уместиться в кармане. Это привело к развитию ряда отраслей экономики, трансформации потребностей потребителя, даже формированию нового типа потребителя – человека, большую часть времени взаимодействующего с гаджетом. А термин «цифровая экономика» уже прочно находится в лексиконе не только обычных людей, но и ученых. Одним из наиболее широких определений можно считать формулировку доктора экономических наук В. Иванова, который полагал, что цифровая экономика – виртуальная экономика, дополняющая реальность. То есть так могут быть обозначены действия производства, обмена, потребления в виртуальном пространстве, то есть это экономические отношения, возникающие на основе цифровых технологий. Сегодня цифровая экономика охватывает практически все сферы взаимодействия: производство, торговлю, транспорт, логистику, связь, медицину и т. д. Одним из наиболее интенсивно прогрессирующих направлений является развитие персональных мобильных устройств, которые способны сегодня предоставлять потребителю целый спектр услуг. Так, при помощи гаджетов сегодня не только можно создавать, хранить, получать информацию и изображения, осуществлять финансовые операции, взаимодействовать с предприятиями, организациями, государственными структурами, проводить и фиксировать измерения медицинских показателей и т. д. Все больше пользователей расширяют возможности своих гаджетов, подключая новые сервисы, что благотворно сказывается на состоянии этого экономического сектора.

© Левитина И.Ю., 2018. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2018. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



Многие традиционные экономические отрасли постепенно обретают в персональных устройствах свое виртуальное воплощение (газеты, журналы, книгоиздание, фото, реклама, банки, коммерческие предприятия, различные виды творческой деятельности и пр.), но также в гаджетах получают новые возможности и изначально виртуальные явления: связь и электронные СМИ (например, «телевидение, которое всегда с тобой» [2, с. 170]).

Мобильное телевидение сегодня может означать, с одной стороны, возможность приема телевизионного контента вне стационарных условий, то есть телевизионный сигнал передается через спутники связи на приемники, которые могут находиться практически в любой точке планеты. Второе понимание мобильного телевидения – получение программ четвертого экрана (после киноэкрана, телевизионного экрана, монитора компьютера), то есть персональное переносное устройство: мобильный телефон или другой гаджет.

Можно говорить (с известной степенью условности, конечно), что история развития мобильного телевидения начинается в 1963 г., когда в журнале *Mechanix Illustrated* появляется статья К. С. Kirbride об электронных устройствах небольших размеров: миниатюрном телевизоре, компактном магнитофоне и даже небольшом компьютере, размер которого практически соответствует размеру обычной книги [5]. В статье необходимость создания устройств небольшого формата обосновывалась целями освоения космоса: грузоподъемность космических кораблей имеет определенные ограничения, поэтому следует позаботиться о том, чтобы снижать вес снаряжения экспедиции через уменьшение размера и массы всех предметов. Известно, что в компании RCA (Radio Corporation of America) уже ведутся работы в этом направлении, но большая часть информации об этом засекречена [9].

Примечательно, что практически с самого начала развития телевизионной индустрии возникает технология создания программ (особенно новостных), которые служат правительственным интересам и выступают достаточно эффективным средством формирования общественного мнения, что способствует развитию и мобильных аппаратов [1, с. 13].

В 1966 г. в февральском номере журнала *Popular Mechanics* опубликованы результаты работы по совершенствованию портативных телевизионных устройств. В статье сообщалось, что телевизионное изображение становится не только цветным – сам экран теперь плоский и двусторонний (то есть изображение передается на 2 стороны устройства) [8]. Кроме того, высказывалось предположение о том, что вскоре такие телевизионные приемники станут доступны населению: в магазинах их цена примерно будет составлять порядка 150-200 долл. США (средняя заработная плата в то время – около 400 долл. США). В том же 1966 г. издание *The Columbus Dispatch* сообщает, что в компании Motorola один из инженеров начинает разрабатывать идею карманного телевидения. До своей скоростной кончины он успевает продемонстрировать опытный образец, но вот убедить руководство в имеющемся экономическом потенциале своего изобретения времени не осталось.

В другом издании того времени публикуется информация, также сопровождаемая фотографиями, о создании микротелевизионного устройства, размеры которого 10x6, 5x5 сантиметров. Это выставочный образец, изготовленный для выставки *Radio and TV Exhibition 1966*, серийная модель должна поступить в продажу уже в 1967 г.

Однако первым телевизионным приемником, предназначенным для массового производства, считается Panasonic TR-001 [4]. Вес этого приемника составляет 890 г, включая блок питания. Для Европы была создана модификация TR-001 EU, которая и поступила в продажу. Ожидаемого коммерческого успеха такие телевизионные приемники не принесли, компания остановила производство практически на 10 лет, а проданные аппараты сегодня представляют собой музейную ценность. Фотография этого устройства размещена на сайте музея радио и телевидения – [www.radiomuseum.org](http://www.radiomuseum.org).

Разработка телевизионных устройств небольшого размера велась инженерами коммерческих производственных предприятий многих стран. Начиная со второй половины XX в. начинается интенсивное развитие рынка бытовой электроники, предназначенное для повседневного использования в различных целях: развлечение, образование, деловая деятельность, коммуникация и др. Так, в Великобритании благодаря производственно-коммерческой деятельности высокотехнологичной компании Sinclair Radionics Ltd, основанной 25.07.1961 г., был налажен выпуск портативных телевизионных приемников, в том числе «премиум-класса» (в 1977 г.). Первоначально компания, которой руководил предприниматель, инженер-изобретатель, журналист К. Синклер, также в 1966 г. разработала портативный телевизор *Microvision*, однако с коммерческой

точки зрения этот проект был невыгодным, поскольку издержки на производство были чрезвычайно высокими. К попытке массового выпуска предприятие вернулось спустя 10 лет при поддержке Национального научно-исследовательского совета, выделившего 1 000 000 фунтов на возрождение проекта по производству портативных телевизоров. Однако в 1977 г. предложение вновь значительно превысило спрос (стоимость аппарата составляла 99,95 фунтов), что привело к тому, что тысячи аппаратов остались непроданными, а предприниматель понес убыток практически в полмиллиона фунтов. Действительно, в то время производство портативной техники было бизнесом высокого риска. Это было связано с рядом причин, в том числе конкурентного характера. К. Синклер довольно активно занимался продвижением своей продукции: он выступал с обращениями к публике, в которых описывал потребительские возможности портативных устройств публиковал материалы в различных изданиях налаживал партнерские связи и организовывал сотрудничество с инвесторами и производителями. Не все его усилия были эффективны, однако он упорно продолжал заниматься производством портативных устройств, хотя искренне считал, что искусственный интеллект будет проблемой для человечества: «как только вы начнете создавать машины с искусственным интеллектом, которые конкурируют и превосходят людей с интеллектом, нам будет очень трудно выжить, это неизбежность» [6].

Как уже говорилось выше, благодаря деятельности К. Синклера выпускается и аппарат «премиум-класса» Sinclair MTV1, стоимость которого 200 фунтов или 400 долл. США [7].

В конце 1970-х гг. продолжаются технологические разработки, благодаря которым на международной выставке бытовой электроники IFA в Берлине в 1977 г. компанией Hitachi представлен опытный образец не с электронно-лучевой трубкой, а с жидкокристаллическим экраном. В 1981 г. фирма Panasonic представляет мини-телевизор (диагональ экрана 35 мм), названный Travel Vision поскольку (согласно информации от производителя) новый телевизор способен принимать телевизионные программы в более чем 100 странах практически по всему миру. Указывалось также, что приемник мог использоваться в аэропортах, автомобилях, вокзалах и т. д., в том числе в собственных дворах и даже ванных комнатах. В 1984 г. выпущены модели с цветными CRT-мониторами, которые фактически закрыла эпоху традиционных электронно-лучевых трубок в телевизорах. Рынок все больше начинает наполняться телевизионными приемниками с жидкокристаллическими экранами [3]. Новые технологии, открытые в 1888 г. Ф. Р. Райнитцером, австрийским ученым в области химии и ботаники, существенно (практически десятикратно) удорожали цену экрана, однако позволяли получить более качественное изображение, а кроме того были компактнее своих предшественников. Поэтому первыми потребителями аппаратов с жидкокристаллическими экранами были правительственные и военные организации, а затем, после удешевления производства, продукция с LCD-мониторами стала доступна и массовому потребителю. В июне 1983 г. компания CASIO выпускает первый массовый TV-10 с жидкокристаллическим экраном диагональю 67 мм, что потенциально создает этой компании основу для ее лидерства на рынке карманных телевизоров с жидкокристаллическим экраном.

Мы уже говорили о том, что технологические исследования проводятся по всему миру. И вот в 1982 г. на массовом рынке появляется продукт японской корпорации Sony Watchman FD-210. Однако его трудно назвать компактным в полной мере: его высота составляла 20 см, а ширина – 9 см.

В начале 1980-х гг. компания К. Синклера также использует новые технологии и выпускает Sinclair FTV1, что по расчетам должно занять должное место на рынке и обеспечить карманным телевидением буквально каждое домохозяйство. Однако и этот проект терпит неудачу, поскольку работу аппарата на 15 часов обеспечивали литиевые батареи, которые в то время стоили существенно: примерно 10 фунтов за 3 штуки, а стоимость телевизора была порядка 80 фунтов. Конечно, потребитель не желал нести эти расходы и телевизоры не приобретал.

В августе 1984 г. компания EPSON выпускает коммерческий карманный телевизор с жидкокристаллическим экраном, впервые передающим цветное изображение. Рекламный слоган этого продукта был «Anytime, anywhere, Televian» – везде и всюду с телевизором, то есть телевизор должен был ассоциироваться у потребителя с домашним питомцем, который может сопровождать своего хозяина везде и всюду, а его компактные размеры 160x80x31 мм и небольшой вес 450 г с батареей не обременят пользователя. Отметим, что впоследствии исследования и инновации также позволили компании занять одно из лидирующих мест на мировом рынке.

В мае 1985 г. фирма CASIO выводит на рынок усовершенствованную модель компактного телевизора с цветным жидкокристаллическим экраном, которая имеет более низкую по сравнению с аналогичными образцами конкурентов цену. В июне CITIZEN предлагает потребителям оценить модель футуристического дизайна Bookvision,



которая не только оснащена цветным дисплеем, но и имеет складную световую подставку. В 1986 г. упомянутые компании занимаются совершенствованием своих телевизоров под девизом «еще меньше, еще лучше», так для передачи звука используются наушники, которые оснащены антенной, экран расположен в крышке аппарата.

В 1987 г. компания CASIO открывает новую эру в производстве компактных телевизоров, которые способны передавать естественные цвета, так называемый Livingcolor. К концу 1980-х гг. аналогичные модели выпускают компании SONY и PHILIPS, которые в том числе рассматривают дизайн в качестве дополнительного фактора привлекательности для потребителей. В то же время некоторые компании, предлагая продукт верхнего ценового диапазона, практически не ограничивают функциональные возможности компактных телевизоров за счет улучшения характеристик и параметров аппаратов. Так, PHILIPS предлагает модель 4PL400, которая отличается от аналогичных более ярким экраном, шириной звукового поля, возможностью экономии энергии и памяти и пр.

Несколько ранее (в 1982-1983 гг.) японская компания SEIKO представила на рынке модифицированный компактный телевизор в часах. Это был сложный аппарат, дисплей которого размещался на циферблате часов, а остальная часть была отдельно. Несмотря на внушительные инвестиции добиться безупречного качества изображения не удалось, что при довольно высокой рыночной цене (50-600 долл. США) отрицательно сказывалось на объеме продаж на японском рынке. Тем не менее, такие часы-телевизор производили впечатление на публику, тем более что именно такие часы носил знаменитый Джеймс Бонд в фильме 1983 г. «Осьминожка».

В заключении отметим, что история формирования и развития рынка мобильного телевидения в XX в. – сложный комплекс, включающий процессы технического развития и предпринимательских усилий. Предприниматели, желая получить уникальный продукт для потребителей, вкладывали средства в научно-технические разработки, активно занимались маркетингом и рекламой, что в итоге привело к тому, что сегодня телевидение, в том числе мобильное, обычная реальность современного общества и бизнеса.

#### *Библиографический список*

1. Бирюков, Н. С. Буржуазное телевидение и его доктрины. – М.: «Мысль», 1977. – 282 с.
2. Колесниченко, О. Я. От дальновидения – к телевидению. – Краснодар. гос. ун-т культуры и искусств; изд. 2-е доп. – Краснодар, 2014. – 316 с.
3. Лейтес, Л. С. Развитие техники ТВ-вещания в России: справочник. – Изд. 2-е. – М.: Изд-во ФГУП «ГТЦ Останкино», 2008. – 568 с.
4. Burns, R. W. Television: An International History of the Formative Years. – The Institution of Electrical Engineers, UK. – 661 p.
5. Guenthoer, F. The short history of Pocket-TV. A chronology on the development of pocket-size Televisions [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.guenthoer.de/e-history](http://www.guenthoer.de/e-history) (дата обращения: 12.10.2018).
6. Rodney, D. The Life of Clive [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [rk.nvg.ntnu.no/sinclair](http://rk.nvg.ntnu.no/sinclair) (дата обращения: 12.10.2018).
7. Rodney, D. The Sinclair Story. – Duckworth, 1985. – 224 p.
8. Steckler, L. Fantastic new portable color TV. – Popular Mechanics, № 2, 1966. – Pp. 90-94.
9. RCA TV Equipment Section of The Broadcast Archive [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.olderadio.com](http://www.olderadio.com) (дата обращения: 12.10.2018).

#### *References*

1. Biryukov N. S. Burzhuaznoe televidenie i ego doktriny [*Bourgeois television and its doctrine of*], M.: Thought, 1977, 282 p.
2. Kolesnichenko O. YA. O dal'novideniya – k televeshhaniyu [*From far-sighted – to television*], Krasnodar. gos. un-t kul'tury i iskusstv; izd. 2-e dop., Krasnodar, 2014. 316 p.
3. Leites L. S. Razvitie tekhniki TV-veshchaniya v Rossii: spravochnik [*Development of technology of TV broadcasting in Russia: directory*], izd. 2-e, M.: Izd-vo FGUP «TTTs Ostankino», 2008, 568 p.
4. Burns R. W. Television: An International History of the Formative Years, The Institution of Electrical Engineers, UK. 661 p.
5. Guenthoer F. The short history of Pocket-TV. A chronology on the development of pocket-size Televisions. Available at: [www.guenthoer.de/e-history](http://www.guenthoer.de/e-history) (accessed 12.10.2018).
6. Rodney, D. The Life of Clive. Available at: [rk.nvg.ntnu.no/sinclair](http://rk.nvg.ntnu.no/sinclair) (accessed 12.10.2018).
7. Rodney, D. The Sinclair Story, Duckworth, 1985. 224 p.
8. Steckler L. Fantastic new portable color TV, Popular Mechanics, I. 2, 1966, pp. 90-94.
9. RCA TV Equipment Section of The Broadcast Archive. Available at: [www.olderadio.com](http://www.olderadio.com) (accessed 12.10.2018).



---

---

# ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 339.9 JEL F01

DOI 10.26425/1816-4277-2018-12-59-63

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

## МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ИЗМЕРЕНИЙ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

***Аннотация.** Рассмотрены актуальные вопросы построения оценок масштабов цифровой экономики. Представлены результаты анализа концепций, используемых в международной статистике при определении цифровой экономики как объекта измерения. Приведены используемые в международной практике подходы к структуризации цифрового сегмента национальной экономики. Систематизированы рекомендации международных организаций в области методологии построения оценок масштабов цифровой экономики в системе национальных счетов. Обозначены базовые методические подходы к построению соответствующих показателей. Определены перспективы совершенствования методологической и информационной базы измерения цифровой экономики.*

***Ключевые слова:** информационная база, макроэкономические показатели, методологическая база, система классификаторов, система национальных счетов, цифровая экономика, экономический оборот.*

## Abroskin Alexander

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

## INTERNATIONAL EXPERIENCE IN MEASURING THE DIGITAL ECONOMY

***Abstract.** The article considers topical issues of digital economy scales estimates. The results of analysis of the concepts used in international statistics in determining the digital economy as an object of measurement have been presented. Approaches used in international practice to the structuring of the digital segment of the national economy have been adduced. The recommendations of international organizations in the field of methodology for constructing estimates of the scales of digital economy in the system of national accounts have been systematized. Basic methodological approaches to the construction of relevant indicators have been designated. The prospects for improving the methodological and information base for measuring the digital economy have been identified.*

***Keywords:** information base, macroeconomic indicators, methodological base, classifiers system, System of national accounts, digital economy, economic turnover.*

В редакции Системы национальных счетов 2008 г. (далее – СНС 2008) учет элементов, относящихся к цифровой экономике (далее – ЦЭ), основывается на общих методологических принципах, которые могут быть распространены практически на любые объекты и процессы, включаемые в сферу экономического оборота.

Теоретически методология СНС позволяет включать в сферу макроэкономического учета следующий комплекс операций, связанных с функционированием объектов ЦЭ:

- производство товаров и услуг сектора ЦЭ;
- формирование и распределение доходов, получаемых в секторе ЦЭ;
- накопление основного капитала в секторе ЦЭ.

Кроме того, при корректном определении границ цифровой экономики в рамках СНС может быть формализован комплекс основных взаимосвязей цифровой экономики с другими субъектами экономического оборота, учитываемыми при построении национальных счетов.

© Аброскин А.С., 2018. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2018. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



В методологии СНС 2008 отсутствуют непосредственные ссылки на ЦЭ как интегрированный объект макроэкономического учета. Такое положение объясняется отсутствием в период ее разработки системных представлений о ЦЭ, составе и взаимосвязях элементов ЦЭ с другими объектами и процессами, учитываемыми в СНС. Этим объясняются и существующие ограничения в макроэкономическом учете ЦЭ, который может распространяться только на ее элементы, выделяемые в системе классификаторов СНС, позволяющих структурировать соответствующий сектор экономики, в том числе по группам институциональных единиц, занятых в данном секторе, видам осуществляемой экономической деятельности, видам производимых товаров и услуг и т. д. [1].

Примером включения элементов ЦЭ в действующую СНС является опыт статистики некоторых стран, который охватывает макроэкономические построения с использованием данных таблиц формирования и использования ресурсов. На практике такие построения реализуются в рамках существующей методологии СНС без корректировок ее базовых положений, относящихся в частности к определениям границ производства. На основе соответствующих построений могут формироваться стоимостные оценки объемов производства продуктов и услуг для отдельных сегментов ЦЭ в соответствии с существующими стандартными классификациями СНС, используемыми в том числе и при построении показателя валового выпуска продукции (далее – ВВП). Существующие разработки в этой области также демонстрируют возможности адаптации программ статистических наблюдений и обследований производственных структур (в частности сегмента ИКТ) к задачам учета элементов ЦЭ и экономических операций, осуществляемых с использованием цифровых технологий (далее – ЦТ) при построении национальных счетов.

Основной вывод для российской статистики сектора ЦЭ, который следует из анализа существующего международного опыта учета ЦЭ при построении национальных счетов, – признание возможностей отражения в национальных счетах только ее некоторых элементов, которые могут быть выделены в соответствии с методологией версии СНС 2008. К таким элементам, в частности, относятся:

- операции, связанные с оформлением заказов на товары и оказание услуг с использованием цифровых технологий (англ. *digitally ordered*);
- организация поставок товаров и оказание услуг с использованием цифровых технологий (англ. *delivered digitally*);
- операции, осуществляемые в рамках специализированных систем (англ. *platform enabled*).

Одновременно существующий опыт позволяет сделать вывод, что наиболее актуальной проблемой корректного учета элементов ЦЭ в СНС является отсутствие адекватной информационной базы для построения соответствующих учетных показателей, включаемых в национальные счета. В частности, экспертами признается, что данные по таким операциям из-за высокого уровня их агрегирования не позволяют обеспечить требуемого качества и надежности формируемых показателей. Кроме того, признается возможность субъективного подхода к идентификации элементов, учитываемых в составе ЦЭ, при использовании существующей классификационной базы видов экономической деятельности (далее – ОКВЭД), производимых товаров и услуг (далее – ОКПД), основных фондов (далее – ОКОФ) и т. д.

Используемая классификационная основа методологии учета элементов ЦЭ в СНС соответствует классической схеме идентификации соответствующих производственных структур, видов производимой продукции и оказываемых услуг, экономических операций, реализуемых в рамках цифрового сектора национальной экономики, а также потребителей соответствующих видов товаров и услуг.

Существующая статистика ЦЭ, интегрированная в систему национальных счетов, в основном ориентируется на методологические разработки экспертов Консультационной группы ОЭСР по измерению ВВП в цифровой экономике (англ. *OECD informal advisory group on measuring GDP in digitalised economy*). Такие разработки, кроме общих методологических положений, содержат ряд конкретных решений относительно учета в СНС отдельных элементов ЦЭ [4].

Такие решения, в частности, относят к построению показателей, отражающих влияние ЦЭ на производственные макроэкономические показатели. При этом из-за специфики используемой информационной базы и отсутствия необходимой детализации классификационных групп в СНС, оценки, разрабатываемые для каждого из выделяемых видов продуктов (услуг) ЦЭ, могут быть сформированы только в формате полной стоимости их производства. Соответственно, такие оценки для выделяемых сегментов ЦЭ должны интерпретироваться как максимальные, фактически отражающие производственный потенциал

применения цифровых технологий при перспективах полного перехода на их использование в производстве профильных видов продуктов (услуг) ЦЭ.

На практике при расчетах показателей валовой продукции для выделяемых сегментов ЦЭ в ее составе могут быть учтены только некоторые компоненты. В частности, в составе выпуска ЦЭ по объективным причинам не могут быть учтены такие компоненты, как изменения незавершенного производства и запасов готовой продукции в связи с тем, что эти данные в национальной статистике, как правило, не детализируются по соответствующим продуктовым группам. Для услуг такие элементы не должны учитываться по определению. Дополнительно в расчетах могут быть учтены элементы накопления капитала, формируемого из собственных средств, в виде программного обеспечения, объектов информационных технологий (далее – ИТ) и др. Также в современной версии СНС для большинства отраслей экономики предусмотрены возможности учета в структуре основного капитала элементов в виде капитализируемых продуктов интеллектуальной собственности.

В международной статистике при выделении видов продуктов (услуг) ЦЭ в качестве классификационных также используются технологические признаки. В частности, разрабатываемые оценки масштабов ЦЭ могут относиться к товарам (услугам), при производстве и реализации которых используются ЦТ. В соответствии с этим признаком в составе продуктов ЦЭ выделяются следующие их группы:

- товары (услуги), заказываемые с использованием ЦТ;
- товары (услуги), при поставках которых потребителям используются ЦТ;
- товары (услуги), производимые в рамках комплексных систем, основанных на использовании ЦТ [3].

К продуктам (товарам, услугам), заказываемым с применением ЦТ, относят продукты, онлайн-заказы на которые с высокой степенью вероятности составляют относительно значимую часть отраслевого выпуска. Такой подход характеризуется определенной субъективностью и используется как альтернатива подхода, основанного на оценках доли продаж с применением ЦТ и требующего наличия детализированных данных, которые в настоящее время не разрабатываются в рамках национальной статистики. Очевидно, что часть выпуска, представляемого в качестве оценок его масштабов для данного сегмента ЦЭ, может быть не связана с использованием ЦТ. Однако разработка таких оценок имеет принципиальное значение для анализа состояния национальной экономики и ее отраслей, в частности, для выявления масштабов продаж с применением ЦТ и их сопоставлений с масштабами продаж, осуществляемых на основе традиционных методов.

Предполагается, что потенциально большая часть реализуемых продуктов может быть заказана с применением ЦТ, но фактически к такой продукции относится только некоторая их часть. Например, в экономике стран-лидеров развития ЦЭ данная группа насчитывает не более 50 видов продуктов, включаемых в состав соответствующих классификаций, из которых около 90 % относится к услугам и только 10 % – к товарам. Эти продукты производят предприятия более чем сотни суботраслей национальной экономики. При этом основная часть такого выпуска относится только к отдельным группам товаров (услуг), а главными отраслями использования ЦТ при их заказах являются розничная торговля и сфера финансовых услуг.

В классификаторах, применяемых при построении национальных счетов, границы сегмента поставок товаров с использованием ЦТ являются более определенными и его выпуск имеет более корректные оценки по сравнению с оценками, разрабатываемыми для соответствующего сегмента заказов товаров и услуг.

К основным видам услуг, обеспечивающим формирование выпуска в рамках данного сегмента, относятся телекоммуникационные услуги, услуги финансового посредничества, оказываемые банковскими и финансовыми организациями и измеряемые в соответствии с методологией СНС косвенным образом, услуги в области компьютерного проектирования и услуги сопряженных отраслей.

На практике такие услуги оказывают достаточно ограниченное числом отраслей, классифицируемых в СНС, включая:

- деятельность в сфере телекоммуникаций;
- деятельность профессиональную, научную и техническую;
- деятельность в сфере искусства и развлечений;
- административную деятельность и деятельность в сфере безопасности.

Масштабы таких услуг, оказываемых другими отраслями, по оценкам, являются незначительными.

В отношении определения состава продуктов, поставляемых с использованием ЦТ, в международной статистике разработаны комментарии по некоторым наиболее проблемным случаям. Например, эксперты МВФ

к таким продуктам относят все виды объектов, которые могут быть получены потенциальными пользователями в виде скопированного контента из различных источников в цифровой форме, а также информационные продукты и услуги, получаемые пользователями в результате доступа к соответствующим базам данных [5].

Специализированные системы, применяющие ЦТ, в настоящее время функционируют и потенциально могут функционировать в рамках многих отраслей национальной экономики. Вместе с тем, в большинстве случаев в национальной статистике из-за сложностей выделения соответствующих продуктов в составе общего выпуска производственных отраслей и их относительно незначительной доли в общем объеме производства при оценках масштабов данного сегмента ЦЭ эти виды продуктов, как правило, не учитывают.

Перспективы решения этой проблемы в международной статистике связывают как с совершенствованием методических подходов к построению соответствующих оценок, так и с формированием адекватной информационной базы, необходимой для их построения. Последний аспект в международной статистике реализуется на основе расширения состава обследуемых групп респондентов с целью обоснования их включения их состав посредников, оказывающих услуги с использованием ЦТ в рамках специализированных систем. Кроме того, в качестве дополнительных источников получения информации в национальной статистике предполагается более широкое применение сетевых информационных ресурсов. При этом внедрение ЦТ, в свою очередь, позволяет совершенствовать и методы сбора информации о сферах производства и использования продуктов ЦЭ.

Как показывают результаты анализа международной практики, существующая информационная база, представленная системой макроэкономических показателей, разрабатываемых в рамках национальных счетов, позволяет наиболее адекватно оценивать масштабы операций с товарами, поставляемыми с применением цифровых технологий. В Системе национальных счетов такие показатели представлены в виде некоторых агрегатных характеристик коммерческого сектора цифровой экономики и характеристик масштабов экономических операций, использующих цифровые технологии.

В оценках валового выпуска продукции, заказываемой и поставляемой с применением цифровых технологий, первый аспект производственной деятельности, как правило, ассоциируется с деятельностью, имеющей опосредованное отношение к цифровой экономике, второй – непосредственно с цифровой экономикой. Непосредственная связь с ЦЭ определяется для деятельности, ведение которой стало возможным только при условии использования цифровых технологий. К таким видам деятельности в экономике относится производство с применением сетевых ресурсов, которое не может быть реализовано при помощи альтернативных средств.

Продукты, поставляемые с использованием цифровых технологий, а также производимые в рамках специализированных систем, составляют основную долю продуктов, относящихся непосредственно к сектору цифровой экономики. К видам продукции, поставляемым с применением цифровых технологий, которые целесообразно учитывать при оценках масштабов выпуска цифровой экономики, относят:

- пакетное программное обеспечение;
- услуги мобильной связи;
- телекоммуникационные услуги и сетевые контент-ресурсы;
- услуги по использованию лицензированного программного обеспечения и баз данных.

Применяемые в международной статистике классификационные принципы в настоящее время являются основой дифференциации видов продуктов, относящихся к ЦЭ. При этом эксперты признают недостаточную степень детализации исходных данных для идентификации и классификации соответствующих видов продуктов при ориентации на данные национальных счетов. В этой части перспективы повышения качества исходной информационной базы связывают, преимущественно, с формированием спутниковых счетов для сектора ЦЭ, а также с разработкой методических подходов и конкретных схем, позволяющих оценивать непосредственное и косвенное влияние ЦЭ на такие ключевые показатели СНС, как добавленная стоимость и валовой выпуск. В свою очередь, предлагаемые принципы дифференциации видов деятельности, относящихся к ЦЭ целесообразно учитывать при построении спутниковых счетов, обеспечивающих возможности получения дополнительной информации для анализа состояния и динамики развития отдельных сегментов ЦЭ в национальной экономике [2].

*Библиографический список*

1. Система национальных счетов. – ООН: Нью-Йорк, 2009. С. 118, 166, 175.
2. Creative and Cultural Industries Satellite Account Development. QUIF, 2014. – P. 8-15.
3. Fayyaz, S. A review on measuring digital trade & e-commerce as new economic statistics products. OECD, 2018. – P. 3-4.
4. Issue paper on a proposed framework for a satellite account for measuring the digital economy. OECD, 2017. – P. 4-5.
5. Measuring the Digital Economy. IMF, 2018. – P. 27-29.

*References*

1. Sistema natsional'nykh schchetov [System of national accounts, UN], OON: N'yu-Jork, 2009, pp. 118, 166, 175.
2. Creative and Cultural Industries Satellite Account Development. QUIF, 2014, pp. 8-15.
3. Fayyaz S. A review on measuring digital trade & e-commerce as new economic statistics products. OECD, 2018, pp. 3-4.
4. Issue paper on a proposed framework for a satellite account for measuring the digital economy. OECD, 2017, pp. 4-5.
5. Measuring the Digital Economy. IMF, 2018, pp. 27-29.



**Гагарин Юрий Евгеньевич**  
канд. техн. наук, Калужский филиал  
ФГБОУ ВО «Московский  
государственный технический  
университет имени Н. Э. Баумана»,  
г. Калуга  
**e-mail:** [g\\_ug@mail.ru](mailto:g_ug@mail.ru)

**Гагарина Светлана Николаевна**  
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО  
«Калужский государственный  
университет имени К. Э. Циолковского»  
**e-mail:** [g\\_ug@mail.ru](mailto:g_ug@mail.ru)

**Gagarin Yuri**  
Candidate of Engineering Sciences,  
Bauman Moscow State Technical  
University, Kaluga Branch, Kaluga  
**e-mail:** [g\\_ug@mail.ru](mailto:g_ug@mail.ru)

**Gagarina Svetlana**  
Candidate of Economic Sciences,  
Kaluga State University named under  
K.E. Tsiolkovskiy, Kaluga  
**e-mail:** [g\\_ug@mail.ru](mailto:g_ug@mail.ru)

## ИНТЕРВАЛЬНОЕ ОЦЕНИВАНИЕ ОБЪЕМОВ ПОТРЕБЛЕНИЯ РЕСУРСОВ ПРИ СТОХАСТИЧЕСКИХ ИСХОДНЫХ ДАННЫХ

**Аннотация.** Рассмотрен метод интервального оценивания объемов потребления ресурсов при случайном характере множества случайных факторов. Показана необходимость учета ошибок в значениях функций и аргументов при оценивании параметров математических моделей. Для учета случайного характера исходной информации при оценивании параметров моделей предложено использовать методы конфлюэнтного анализа. Разработан метод, позволяющий получать точечные и интервальные оценки параметров моделей, а также интервальные оценки функциональных зависимостей при стохастических исходных данных. Предложенный метод предназначен для прогнозирования объемов потребления энергоресурсов на предприятии жилищно-коммунального комплекса.

**Ключевые слова:** интервальное оценивание, объемы потребления ресурсов, неопределенность исходных данных, прогнозирование, конфлюэнтный анализ.

## INTERVAL ESTIMATION OF THE VOLUMES OF RESOURCE CONSUMPTION AT THE STOCHASTIC BASIC DATA

**Abstract.** The method of interval estimation of resource consumption volumes is considered with the random nature of a multitude of random factors. The necessity of taking into account errors in the values of functions and arguments when estimating the parameters of mathematical models is shown. To take into account the random nature of the initial information when estimating the parameters of the models, it is proposed to use methods of confluent analysis. A method has been developed that allows one to obtain point and interval estimates of model parameters, as well as interval estimates of functional dependencies with stochastic initial data. The developed method is used in predicting the volume of energy consumption at a housing and utilities complex enterprise.

**Keywords:** interval estimation, resource consumption, source data uncertainty, forecasting, confluent analysis.

Методы математической и прикладной статистики, в том числе регрессионный анализ, находят широкое применение в прогнозировании развития экономических, производственных систем и рынков сбыта. Разработка планов на долгосрочную перспективу предопределяет необходимость учета факторов неопределенности как внешней, так и внутренней среды функционирования субъекта хозяйствования.

При прогнозировании используют математические модели, описывающие поведение исследуемых систем. При этом следует отметить, что ввиду высокой степени неопределенности будущего состояния как самого объекта прогнозирования, так и внешней среды, обуславливающей необходимость учета множества случайных факторов, не представляется возможным использование детерминированных математических моделей. С большей вероятностью можно предложить модель, позволяющую вычислить вероятность того, что некоторое будущее значение будет лежать в определенном интервале – стохастическая вероятностная модель. Параметры математических моделей при детерминированных значениях аргументов функциональных зависимостей оценивают методом наименьших квадратов (далее – МНК). Если условие детерминированности факторов не выполняется, то в математической статистике разработан ряд методов, которые

© Махалина О.М., Махалин В.Н., 2018. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2018. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

Исследования проведены при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований и Правительства Калужской области (научный проект № 17-12-40010-ОГН).



учитывают погрешности как в значениях функции, так и в значениях ее аргумента при оценивании параметров математических моделей.

В качестве единого подхода к задаче определения оценок параметров экономических моделей при стохастических исходных данных в статье предлагается использовать методы конъюнктного анализа (далее – МКА). В то время как в регрессионных методах аргумент должен быть детерминирован, поскольку невязка берется по одной величине, а случайный характер других величин не учитывается, в МКА учитывается случайный характер всех исходных величин.

Для построения прогноза необходимо создать математическую модель изучаемого экономического показателя. Как правило, эту модель разрабатывают на основе проводящихся наблюдений над показателем, причем наблюдения не свободны от влияния всевозможных погрешностей.

Рассмотрим две случайные величины  $\xi$  и  $\eta$ , которые имеют совместное распределение непрерывного типа с плотностью вероятности  $f(x, y)$ . В процессе наблюдений случайная величина  $\xi$  приняла значения  $x_i = (i=1, n)$ , а случайная величина  $\eta$  – значения  $y_i (i=1, n)$ .

Для условного распределения вероятностей переменной  $\eta$  можно найти его числовые характеристики: среднее значение, моду, медиану и т. д., которые будут зависеть от  $x$ . Обозначим выбранную числовую характеристику как  $\bar{y}_x$ . Если  $x$  меняется, то точка  $(x, \bar{y}_x)$  опишет некоторую кривую. По виду этой кривой можно судить о расположении условного  $\eta$ -распределения для различных значений  $\xi$ . Кривая называется кривой регрессии, и говорят, что она изображает регрессию  $\eta$  на  $\xi$ . За  $\bar{y}_x$  можно взять условное среднее величины  $\eta$ , задаваемое соотношением:

$$\bar{y}_x = M(\eta | \xi = x).$$

Любая числовая характеристика  $\bar{x}_y$  условного распределения величины  $\xi$  приводит к кривой регрессии  $\xi$  на  $\eta$ . Кривая регрессии для условного среднего значения  $\xi$  описывается уравнением:

$$\bar{x}_y = M(\xi | \eta = y).$$

Две кривые регрессии  $\bar{y}_x$  и  $\bar{x}_y$  в общем случае не будут совпадать. Кривые регрессии выбирают таким образом, чтобы они отвечали свойству минимальности: среди множества всех функций  $g(\xi)$  пытаются найти такую, которая дает возможно лучшее представление о случайной величине  $\eta$ .

Наиболее простая и распространенная – линейная регрессия. Рассмотрим способы определения возможно лучшего представления зависимой переменной. Для этих целей достаточно широко используют МНК.

Пусть уравнение регрессии  $\eta$  на  $\xi$  имеет вид:  $\bar{y}_x = a + bx$ . МНК позволяет получить такие оценки параметров, при которых сумма квадратов отклонений наблюдаемых значений величины от теоретических значений была бы минимальна, т. е.:

$$F = \sum_{i=1}^n (y_i - a - bx_i)^2 \rightarrow \min.$$

Уравнение регрессии  $\eta$  на  $\xi$  можно записать в следующем виде:

$$\frac{\bar{y}_x - \bar{y}}{\sigma_y} = \rho \frac{x - \bar{x}}{\sigma_x}. \quad (1)$$

Функционал  $F$  определяет сумму квадратов расстояний по вертикали (вдоль оси  $OY$ ) между точками  $(x_i, y_i)$  и прямой  $\bar{y}_x = a + bx$ .

Рассмотрим другую регрессию, а именно регрессию  $\xi$  на  $\eta$ . Пусть в этом случае уравнение прямой имеет вид:  $\bar{x}_y = \alpha + \beta y$ . Необходимо найти оценки параметров  $\alpha$  и  $\beta$ , при которых функционал  $\Phi$  принимает минимальное значение:

$$\Phi = \sum_{i=1}^n (x_i - \alpha - \beta y_i)^2 \rightarrow \min.$$

Уравнение регрессии  $\xi$  на  $\eta$  имеет вид:

$$\frac{\bar{x}_y - \bar{x}}{\sigma_x} = \rho \frac{y - \bar{y}}{\sigma_y}. \quad (2)$$

Функционал (5) определяет сумму квадратов расстояний по горизонтали (вдоль оси  $OX$ ) между точками  $(y_i, x_i)$  и прямой  $\bar{x}_y = \alpha + \beta y$ .

По одним и тем же исходным данным согласно уравнениям (1), (2) можно построить различные прямые, что соответствует регрессионному парадоксу [3]. Прямые регрессии совпадают только при  $\rho = \pm 1$ . Когда  $\rho = 0$  получим уравнения  $\bar{y}_x = \bar{y}$  и  $\bar{x}_y = \bar{x}$ , т. е. прямые будут взаимно перпендикулярны.

Рассмотрим объем потребления энергоресурсов на предприятии жилищно-коммунального комплекса в определенные периоды времени. За единицу временного интервала будем рассматривать квартал. Построим две регрессионные прямые. Первая регрессионная прямая учитывает случайный характер переменной  $y$ , и исходная модель в этом случае имеет вид:

$$y_i = a + bx_i + \varepsilon_i,$$

где  $\varepsilon_i$  – случайная величина, характеризующая отклонение реального значения  $y_i$  от теоретического.

Другая регрессионная прямая учитывает случайный характер переменной  $x$ , поэтому модель примет вид:

$$x_i = \alpha + \beta y_i + \delta_i,$$

где  $\delta_i$  – случайная величина, характеризующая отклонение реального значения  $x_i$  от теоретического.

Две прямые не совпадают, т. е. налицо регрессионный парадокс. Для устранения этого парадокса необходимо при определении уравнения регрессии учесть случайный характер как переменной  $x$ , так и переменной  $y$ .

Рассмотрим построение доверительного интервала для линейной функции регрессии. Пусть получены оценки параметров  $\hat{a}$  и  $\hat{b}$  модели  $y = a + bx$ . Оценкой для линии регрессии будет  $\hat{y} = \hat{a} + \hat{b}x$ . Подставим в это уравнение выражение параметра  $a$ :  $\hat{a} = \bar{y} - \hat{b}\bar{x}$ . Уравнение регрессии примет вид:

$$\hat{y} = \bar{y} - \hat{b}\bar{x} + \hat{b}x = \bar{y} + \hat{b}(x - \bar{x}).$$

Дисперсия величины  $\hat{y}$  будет определяться по формуле:

$$D(\hat{y}) = D(\bar{y}) + D[\hat{b}(x - \bar{x})] = D(\bar{y}) + (x - \bar{x})^2 D(\hat{b}). \quad (3)$$

Дисперсия выборочной средней с учетом того, что  $D[y_i] = \sigma^2$ ,  $i = \overline{1, n}$ , определяется выражением:

$$D(\bar{y}) = D\left[\sum_{i=1}^n y_i / n\right] = \sum_{i=1}^n \sigma_i^2 / n^2 = \sum_{i=1}^n \sigma^2 / n^2 = n\sigma^2 / n^2 = \sigma^2 / n. \quad (4)$$

Параметр  $b$  (коэффициент регрессии) представим в виде:

$$b = \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y}) / \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2.$$

Тогда дисперсия параметра :

$$D(\hat{b}) = D\left[\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y}) / \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2\right] = \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 D[y_i] / \left[\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2\right]^2 = \sigma^2 / \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2. \quad (5)$$

Значение  $\sigma^2$  можно оценить по формуле:

$$\hat{\sigma}^2 = S/(n-p),$$

где  $S = \sum_{i=1}^n [y_i - (\hat{a} + \hat{b}x)]^2$ ;  $p$  – число параметров.

Дисперсия (3) с учетом (4) и (5) будет иметь вид:

$$D(\hat{y}) = \sigma^2/n + (x - \bar{x})^2 \sigma^2 / \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 = \sigma^2 \left( 1/n + (x - \bar{x})^2 / \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \right) \quad (6)$$

В общем случае статистика  $|\hat{y} - y| / \sqrt{D(\hat{y})}$  подчиняется распределению Стьюдента с  $n-p$  степенями свободы и интервальная оценка при заданной доверительной вероятности  $\gamma$  имеет вид:

$$P\left\{ \hat{y} - t_\gamma \sqrt{D(\hat{y})} < y < \hat{y} + t_\gamma \sqrt{D(\hat{y})} \right\} = \gamma \quad (7)$$

где  $t_\gamma$  – квантиль распределения Стьюдента.

Из формул (6), (7) видно, что ширина доверительного интервала зависит от значения переменной  $x$ : при  $x = \bar{x}$  ширина минимальна, а по мере удаления  $x$  от  $\bar{x}$  ширина доверительного интервала увеличивается.

Полученные доверительные интервалы определяют местоположение линии регрессии, но не отдельных возможных значений зависимой переменной. Определенное значение зависимой переменной  $y_0$  имеет рассеяние в окрестности линии регрессии, которое необходимо учитывать при нахождении доверительного интервала. Новое наблюдение имеет дисперсию  $\sigma^2$ , и в результате оценка дисперсии индивидуальных значений  $y_0$  при  $x=x_0$  равна:

$$D(\hat{y}_0) = \sigma^2 \left( 1 + 1/n + (x_0 - \bar{x})^2 / \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \right).$$

Доверительные интервалы прогноза индивидуальных значений  $y$  будут определяться по (7).

Рассмотрим возможность учета случайного характера исходных данных. Будем учитывать погрешности, как значений  $y$ , так и аргументов  $x$ . В [5] рассматриваются различные способы учета ошибок измерений, но в качестве единого подхода к задаче нахождения оценок параметров любых моделей будем использовать МКА [3].

При оценивании параметров с помощью МКА исходная модель имеет вид:

$$\begin{cases} y_i = a + b\xi_i + \varepsilon_i; \\ x_i = \xi_i + \delta_i, \quad i = \overline{1, n}, \end{cases} \quad (8)$$

где  $\varepsilon_i$  и  $\delta_i$  – случайные величины, характеризующие ошибки значений  $y_i$  и  $x_i$  соответственно;  $\xi_i$  – неизвестные (истинные) значения  $x_i$ .

В данной модели предполагается наличие погрешностей не только в значениях функции, но и в значениях аргументов [1].

Наиболее часто в природе и технике случайные величины подчиняются нормальному распределению. Будем считать, что случайные величины  $\varepsilon_i$  и  $\delta_i$  соответствуют нормальному распределению с средними значениями равными нулю, дисперсиями  $\sigma^2(y_i)$  и  $\sigma^2(x_i)$ , коэффициентом корреляции  $\rho_i = 0$ .

Составим функционал для оценивания параметров  $a$  и  $b$

$$F = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n \frac{(y_i - a - bx_i)^2}{\sigma^2(y_i) + b^2 \sigma^2(x_i)}, \quad (9)$$

а неизвестные значения  $\xi_i$  по формуле:

$$\xi_i = \frac{\sigma^2(y_i)x_i + b\sigma^2(x_i)(y_i - a)}{\sigma^2(y_i) + b^2\sigma^2(x_i)}, \quad (10)$$

На первом шаге итерационного процесса нахождения оценок параметров модели (8) принималось  $\xi_i = x_i$ ,  $i = \overline{1, n}$ . Окончанием итерационного процесса служило выполнение следующего условия: на соседних итерациях значения функционала (9) отличаются несущественно, т. е.:

$$\left| \frac{F_v - F_{v+1}}{F_v} \right| \leq \gamma_1, \quad (11)$$

где  $\gamma_1$  – заданное число.

Дисперсии оценок параметров найдем с помощью матрицы вторых производных от функционала  $F$  по параметрам  $a$  и  $b$ . Рассмотрим случай, когда дисперсии ошибок измерений  $\varepsilon_i$  равны, т. е.  $\sigma^2(y) = \sigma^2(y_i)$ . Тогда функционал  $F$  примет вид:

$$F = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n \left[ (x_i - \xi_i)^2 / \sigma^2(x_i) + (y_i - \eta_i)^2 / \sigma^2(y) \right].$$

Получим вторые производные от функционала  $F$  по параметрам  $a$  и  $b$ :

$$\left. \begin{aligned} \partial^2 F / \partial a^2 &= n / \sigma^2(y); \\ \frac{\partial^2 F}{\partial a \partial b} &= \frac{\partial^2 F}{\partial b \partial a} = \sum_{i=1}^n x_i / \sigma^2(y); \\ \partial^2 F / \partial b^2 &= \sum_{i=1}^n x_i^2 / \sigma^2(y). \end{aligned} \right\} \quad (12)$$

Составим матрицу вторых производных:

$$\mathbf{M} = \begin{pmatrix} -\frac{\partial^2 F}{\partial a^2} & -\frac{\partial^2 F}{\partial a \partial b} \\ -\frac{\partial^2 F}{\partial b \partial a} & -\frac{\partial^2 F}{\partial b^2} \end{pmatrix}.$$

С учетом (12) матрица  $\mathbf{M}$  будет иметь вид:

$$\mathbf{M} = \begin{pmatrix} -n / \sigma^2(y) & -\sum_{i=1}^n x_i / \sigma^2(y) \\ -\sum_{i=1}^n x_i / \sigma^2(y) & -\sum_{i=1}^n x_i^2 / \sigma^2(y) \end{pmatrix} = -\frac{1}{\sigma^2(y)} \begin{pmatrix} n & \sum_{i=1}^n x_i \\ \sum_{i=1}^n x_i & \sum_{i=1}^n x_i^2 \end{pmatrix}.$$

Дисперсии оценок параметров определяются из матрицы, обратной матрице  $\mathbf{M}$ .

$$D(\hat{\theta}) = \sigma^2(y) / \left[ n \sum_{i=1}^n x_i^2 - \left( \sum_{i=1}^n x_i \right)^2 \right] \cdot \begin{pmatrix} \sum_{i=1}^n x_i^2 & -\sum_{i=1}^n x_i \\ -\sum_{i=1}^n x_i & n \end{pmatrix}.$$

Для параметров  $a$  и  $b$  дисперсии оценок определяют по следующим формулам:

$$D(\hat{a}) = \sigma^2(y) \sum_{i=1}^n x_i^2 / \left[ n \sum_{i=1}^n x_i^2 - \left( \sum_{i=1}^n x_i \right)^2 \right]; \quad D(\hat{b}) = \sigma^2(y) n / \left[ n \sum_{i=1}^n x_i^2 - \left( \sum_{i=1}^n x_i \right)^2 \right].$$

Точечные оценки параметров  $\hat{\theta}$ , полученные в каждом конкретном случае, могут отличаться от значений параметров и, следовательно, при этом остается еще известная доля неопределенности [4]. Можно сказать, что параметр  $\hat{\theta}$  лежит в интервале  $\hat{\theta} \pm \sqrt{D(\hat{\theta})}$ ; очень возможно, что лежит в интервале  $\hat{\theta} \pm 2\sqrt{D(\hat{\theta})}$ ,



и т. д. Таким образом, для параметра  $\theta$  можно установить интервал вместо отдельной точки, хотя одна точка этого интервала, а именно  $\hat{\theta}$ , является «наилучшей» для  $\theta$ .

Определим доверительные интервалы для параметров  $a$  и  $b$ . При достаточно большом наборе исходных данных и учитывая, что оценки параметров функциональных зависимостей соответствуют нормальному закону распределения относительно их математических ожиданий, для определения доверительных интервалов можно использовать безразмерную  $t$ -статистику Стьюдента. Такая статистика подчиняется  $t$ -распределению с  $n-2$  степенями свободы, и для уровня значимости  $\alpha$  доверительный интервал параметра  $a$  имеет вид:

$$\hat{a} - t_{1-\alpha/2} \sqrt{D(\hat{a})} \leq a \leq \hat{a} + t_{1-\alpha/2} \sqrt{D(\hat{a})}.$$

Аналогично находится доверительный интервал для параметра  $b$ :

$$\hat{b} - t_{1-\alpha/2} \sqrt{D(\hat{b})} \leq b \leq \hat{b} + t_{1-\alpha/2} \sqrt{D(\hat{b})}.$$

Определим интервалы прогнозных значений для линейной модели вида [2]:  $y=a+bx$ . При определении прогнозируемых значений будем использовать два способа. Эти способы отличаются тем, что в первом значения параметров линейной модели находятся традиционным методом – МНК, во втором значения параметров будем находить с помощью МКА, т. е. будем учитывать погрешности аргумента линейной функции  $x$  и самой функции  $y$ .

Рассчитанные по МНК параметры  $a$  и  $b$  линейной функции регрессии приведены в таблице 3. Уравнение регрессии имеет вид:

$$\hat{y}=10963+3101,2x.$$

При нахождении интервалов прогноза с учетом погрешностей аргументов  $x$ , модель для оценивания параметров соответствует (8). Оценки параметров  $a$  и  $b$  находятся из условия минимума функционала (9), а значения  $\xi_i$  оценивают по формуле (10). В модели (8) и в формулах (9), (10) средние квадратические отклонения  $\sigma(y_i)$  и  $\sigma(x_i)$  предполагались известными и равными:  $\sigma(y_i)=0,2y_i$ ,  $\sigma(x_i)=0,3$ .

Решение системы уравнений (9), (10) соответствует итерационному процессу. Сначала определялись значения параметров  $\hat{a}$  и  $\hat{b}$ , при  $\xi_i=x_i$ ,  $i=1, n$ . Затем находились оценки  $\hat{\xi}_i$ ,  $i=1, n$ . На каждом шаге итерационного процесса проверялось условие:  $|x_i - \hat{\xi}_i| \leq 3\sigma(x_i)$ . Итерационный процесс нахождения оценок параметров  $\hat{a}$ ,  $\hat{b}$  и значений  $\hat{\xi}_i$  заканчивался при выполнении условия (11).  $\gamma_1$  – заданное число, которое принималось равным 0,003.

Для выполнения условия (11) потребовалось 133 итерации.

Оценки параметров  $\hat{a}$ ,  $\hat{b}$ , полученные с учетом погрешностей значений функции и аргумента приведены в таблице 1.

Таблица 1

**Значения параметров при решении задачи двумя методами**

Параметр	Решение МНК	Решение с учетом погрешностей аргумента
$a$	10 963	10 017
$b$	3 101,2	3 139,6
$\sigma(a)$	2 885,8	1 844
$\sigma(b)$	298,44	298,12

Источник: [2]

Уравнение прямой имеет вид:

$$\hat{y}=10017+3139,6x.$$

По (6) определим дисперсию  $D(\hat{y})$ , а с помощью (7) – интервальные оценки с доверительной вероятностью  $\gamma=0,95$ . При этом квантиль распределения Стьюдента для доверительной вероятности  $\gamma=0,95$  и  $n-p=16-6=14$  степеней свободы принимался равным  $t_{\gamma}=2,14$ .

Отличие в значениях параметров и средних квадратических отклонений параметров, приведенных в таблице 1, рассчитанных двумя методами, показывает, что учет неопределенности исходных данных приводит к смещению этих показателей. Значения  $\sigma(\hat{y})$ , полученные с учетом погрешностей аргумента, несколько меньше, чем  $\sigma(\hat{y})$ , полученные МНК. В результате доверительные интервалы функциональных зависимостей для двух методов будут различны. Разница в ширине доверительных интервалов для функций объясняется тем, что учет погрешности исходных данных приводит к уточнению значений аргументов функциональных зависимостей, к уменьшению погрешностей параметров (табл. 1) и, соответственно, к уменьшению значений  $\sigma(\hat{y})$ .

В настоящее время в математических моделях прогнозирования применяются приближенные методы, в которых неопределенность множества факторов сводится к неопределенности одного фактора. Имеются лишь отдельные результаты, не объединенные общностью подхода, когда учитывают погрешности, как аргументов, так и функции. Это не позволяет полностью определить параметры реальных экономических систем, что в свою очередь приводит к дополнительным затратам и снижает эффективность прогнозирования.

Предложенный математический метод, базирующийся на МКА, представляет собой единый подход к задаче нахождения оценок параметров моделей с учетом погрешностей в значениях функций и аргументов. Данный подход, в отличие от традиционных методов, позволяет получать несмещенные оценки параметров математических моделей. Кроме точечных оценок параметров, предлагается определять интервальные оценки параметров, а также интервальные оценки функциональных зависимостей с учетом погрешностей всех исходных данных.

Интервальные оценки функциональных зависимостей дают возможность получать доверительные интервалы прогнозов индивидуальных значений функций, а учет неопределенности исходных данных повышает достоверность прогноза.

#### Библиографический список

1. Гагарина, С. Н. Интервальное прогнозирование объемов спроса на услуги субъектов естественных монополий с учетом неопределенности информации / С. Н. Гагарина, Ю. Е. Гагарин // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 22. – С. 101-110.
2. Гагарина, С. Н. и др. Многофакторное моделирование объемов потребления ресурсов с учетом неопределенности как фактор повышения энергетической эффективности в жилищно-коммунальной сфере / С. Н. Гагарина, Ю. Е. Гагарин, Е. К. Гостюхина, Д. В. Зотов, Н. А. Яцкевич // Труды регионального конкурса научных проектов. Вып. 1. – Калуга: Калужский государственный институт развития образования, 2018. – С. 108–113.
3. Грешилов, А. А. Математические методы принятия решений: Учеб. пособие для вузов. – М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2006. – 584 с.
4. Кендалл, М. Статистические выводы и связи / М. Кендалл, А. Стьюарт. – М.: Наука, 1973. – 900 с.
5. Fuller, W. A. Measurement error models / W. A. Fuller. – New York ect.: Wiley, 1987. – 440 p.

#### References

1. Gagarina S. N., Gagarin Yu. E. Interval'noe prognozirovaniye ob'emov sprosa na uslugi sub'ektov estestvennykh monopolii s uchetom neopredelennosti informatsii [*Interval forecasting of demand for services of natural monopolies subject to the uncertainty of information*], Vestnik universiteta (Gosudarstvennyi universitet upravleniya), 2013, I. 22, pp. 101–110.
2. Gagarina S. N., Gagarin Yu. E., Gostyukhina E. K., Zotov D. V., Yatskevich N. A. Mnogofaktornoe modelirovaniye ob'emov potrebleniya resursov s uchetom neopredelennosti kak faktor povysheniya energeticheskoi effektivnosti v zhilishchno-kommunal'noi sfere [*Multifactor modeling of resource consumption with account of uncertainty as a factor in increasing energy efficiency in the housing and utilities sector*], Trudy regional'nogo konkursa nauchnykh proektov, I. 1, Kaluga: Kaluzhskii gosudarstvennyi institut razvitiya obrazovaniya, 2018, pp. 108–113.
3. Greshilov A. A. Matematicheskie metody prinyatiya reshenii: Ucheb. posobie dlya vuzov [*Mathematical decision making methods*], M.: Izd-vo MGTU im. N. E. Baumana, 2006, p. 584.
4. Kendall M., St'yuart A. Statisticheskie vyvody i svyazi [*Statistical findings and links*], M.: Nauka, 1973, p. 900.
5. Fuller W. A. Measurement error models, New York ect.: Wiley, 1987, p. 440.

**Головецкий Николай Яковлевич**  
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва  
*e-mail:* [golovetskiy-ny@ranepa.ru](mailto:golovetskiy-ny@ranepa.ru)

**Гребеник Виктор Васильевич**  
д-р экон. наук, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва  
*e-mail:* [gvik65@mail.ru](mailto:gvik65@mail.ru)

**Кохановская Индира Ирековна**  
канд. экон. наук, Московский областной филиал ФГБОУ ВО «Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», г. Красногорск  
*e-mail:* [kokhanovskaya-ii@ranepa.ru](mailto:kokhanovskaya-ii@ranepa.ru)

**Golovetskii Nikolai**  
Candidate of Economic Sciences,  
Financial University under the Government  
of the Russian Federation, Moscow  
*e-mail:* [golovetskiy-ny@ranepa.ru](mailto:golovetskiy-ny@ranepa.ru)

**Grebenik Viktor**  
Doctor of Economic Sciences,  
Financial University under the Government  
of the Russian Federation, Moscow  
*e-mail:* [gvik65@mail.ru](mailto:gvik65@mail.ru)

**Kokhanovskaya Indira**  
Candidate of Economic Sciences, Moscow  
Regional Branch of Russian Presidential  
Academy of National Economy and Public  
Administration, Krasnogorsk  
*e-mail:* [kokhanovskaya-ii@ranepa.ru](mailto:kokhanovskaya-ii@ranepa.ru)

## ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ НА ФЕДЕРАЛЬНОМ И РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЯХ

*Аннотация.* Рассмотрены современные тенденции развития сектора малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, охарактеризовано его современное состояние. Выделены основные направления государственной поддержки. Несмотря на сравнительно высокий вклад в обеспечение занятости населения, малое предпринимательство по таким показателям, как товарооборот, экономическая эффективность играет незначительную роль в современных экономических процессах нашей страны. Отмечено, что состояние малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации достаточно различно в разных регионах, что зависит от их специализации, особенностей, наличия рабочих мест, уровня безработицы, структуры населения и иных факторов. Целесообразной, по мнению авторов, представляется оценка состояния малого бизнеса применительно к конкретному региону и даже городу.

*Ключевые слова:* развитие экономики, малое и среднее предпринимательство, субъект предпринимательской деятельности, государственная поддержка, направления развития.

## STATE SUPPORT OF SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP IN RUSSIA AT FEDERAL AND REGIONAL LEVELS

*Abstract.* The current trends in the development of the small and medium-sized businesses in the Russian Federation are considered, and its current state is described. The main directions of state support are highlighted. Despite the relatively high contribution to the provision of employment, small business in terms of such indicators as trade, economic efficiency plays a minor role in modern economic processes in our country. It is noted that the state of small and medium enterprises in the Russian Federation is quite different in different regions, which depends on their specialization, characteristics, availability of jobs, unemployment rate, population structure and other factors. Appropriate, according to the authors, is the assessment of the state of small business in relation to a specific region, and even the city.

*Keywords:* economic development, small and medium enterprises, business entity, government support, development directions.

На современном этапе один из акцентов в развитии экономики Российской Федерации (далее – РФ) делается на развитии малого и среднего предпринимательства. Особую значимость развитие малого и среднего предпринимательства приобретает в условиях введения санкций против России [3].

Несмотря на сравнительно высокий вклад в обеспечение занятости населения, малое предпринимательство по иным показателям (товарооборот, экономическая эффективность) играет незначительную роль в современных экономических процессах. На малый и средний бизнес приходится 25 % от общего объема товарооборота, однако доля предприятий именно малого бизнеса не превышает 7 %. Доля сектора в целом малого и среднего предпринимательства в валовом внутреннем продукте (далее – ВВП) России находится на уровне 20-21 %. При этом, доля малого бизнеса составляет около 6 % [3].

Согласно данным статистики, в России более 80 % численности малых и средних предприятий занимают микропредприятия, которые обеспечивают каждое третье рабочее место и создают почти 50 % выручки [4].

© Головецкий Н.Я., Гребеник В.В., Кохановская И.И., 2018. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2018. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



Сравнение уровня развития малого предпринимательства в нашей стране с другими странами указывает на отставание по целому ряду показателей. Так, доля малого бизнеса в ВВП во многих странах Европы составляет более 50 %. Аналогичную ситуацию можно отметить в разнице долей занятого населения, в секторе малого предпринимательства. В России малый бизнес обеспечивает не более 10 % постоянных рабочих мест, при этом, в странах Европы он колеблется от 35 % до 80 %.

При этом следует отметить, что состояние развития малого и среднего предпринимательства в России достаточно различно в разных регионах, что зависит от специализации региона, его особенностей, наличия рабочих мест, уровня безработицы, структуры населения и иных факторов. В связи с этим целесообразным представляется оценка состояния малого бизнеса применительно к конкретному региону и даже городу.

Такое различие в числе субъектов малого и среднего предпринимательства обуславливает необходимость организации государственной поддержки не столько на федеральном уровне (где целесообразно лишь обозначить основные ее направления и механизмы), а на региональном, так как именно в рамках отдельного субъекта РФ возможно учесть особенности системы хозяйствования, основные нужды, потребности и риски развития малых и средних предприятий.

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

Особое внимание уделено в действующем законодательстве страхованию малых предприятий и организаций и их деятельности. На современном этапе право на страхование малых предприятий предоставлено большому числу страховых компаний, которые, однако, предлагая условия страхования, также не учитывают особенностей производства в целом и в отдельных регионах. На момент заключения договоров страхования у многих предприятий, в особенности микропредприятий, отсутствуют свободные средства на оплату страховой премии, что, в свою очередь, ограничивает доступ таким предприятиям к банковским продуктам. Целесообразно в данном ключе отразить в нормативных актах особенности страхования малых предприятий, оказывающие значительное влияние на исполнение условий страховых договоров (в том числе и в Федеральном законе «Об организации страхового дела в Российской Федерации») [3].

На современном этапе практически во всех субъектах РФ принято большое количество нормативно-правовых актов, которые регулируют порядок и условия получения субсидий малыми предприятиями по разным направлениям поддержки. Несмотря на кажущуюся «зарегулированность» данного направления, множественность нормативных документов создает большие трудности для малых предприятий при отсутствии юридической помощи и поддержки, кроме того, часто возникают случаи противоречий различных нормативных документов по тому или иному вопросу.

В данном случае представляется целесообразным в каждом субъекте РФ объединить различные направления финансирования из бюджета деятельности малых предприятий в единую систему – региональную программу, предусматривающую социально-экономическое развитие и поддержку малого предпринимательства на территории субъекта РФ. Такая программа должна иметь сравнительно долгосрочный характер, к примеру, на срок до десяти лет, и предусматривать ряд механизмов мониторинга исполнения программы и возможности корректировок (при необходимости).

Основные цели принятия мер государственной поддержки малого бизнеса в РФ заключаются в создании благоприятных условий для развития производства и эффективной переработки продукции таких предприятий и ее сбыта. Особенно это касается скоропортящихся товаров, например, продукции сельского хозяйства.



При этом после распада СССР в новых рыночных условиях хозяйствования не создан эффективный правовой механизм регулирования малого бизнеса и, в том числе, регулирования государственной поддержки, что обусловило тот факт, что сфера малого предпринимательства на современном этапе оказалась, фактически, в структурном кризисе. Принимавшиеся федеральные программы развития малого бизнеса и отдельные организационные меры по его экономической стабилизации и развитию без применения мер государственной поддержки, оказывают незначительное влияние на состояние и рентабельность малых предприятий в стране [2].

В целом, это обусловлено исторически сложившимися условиями существования малого бизнеса за рубежом, в частности, в странах Европейского Союза (далее – ЕС) с 1962 г. реализуется так называемая общая политика поддержки, которая до настоящего времени претерпела только две масштабные реформы. Законодательство стран Европы в области поддержки малого предпринимательства достаточно стабильно на протяжении долгого времени и развивается эволюционно. В частности, основным закон о предпринимательстве в Германии принят в 1955 г. и закрепил в стране базу для политики развития малого предпринимательства в масштабе государства. Закон претерпел за свою историю несколько уточнений, но действует до настоящего времени, и цели, заявленные в тексте закона, остаются в силе. Франция и Великобритания также привели законодательство в сфере поддержки малого и семейного бизнеса в соответствие с требованиями общей экономической политики [2].

После принятия в 2007 г. в России Закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» ряд юристов отметили краткость текста закона, а также, отсутствие в нем конкретных расчетов сумм бюджетных субсидий на те или иные цели [1]. При этом малые предприятия в Германии или другой страны-члена ЕС имеют возможность в индивидуальном порядке узнать условия получения субсидии, и рассчитать для своего случая размер субсидии, что закреплено в соответствующих нормативных актах.

В законодательстве о малом бизнесе в США, которое обновляется каждые пять лет, заложены конкретные параметры и суммы государственных дотаций, которые могут получить предприятия определенного типа и субвенций. Эта же практика применима и в ряде государств ЕС. В РФ все количественные показатели субсидий для нужд малых предприятий выведены за рамки Закона «О развитии малого и среднего бизнеса» и содержатся в Государственной пятилетней программе. Это обусловлено тем, что в условиях переключения с плановой экономики СССР на рыночные экономические отношения и несформированной в связи с этим системы ценообразования на товары и услуги, а также ввиду активно меняющейся рыночной конъюнктуры, невозможно заложить в «основной» закон столь значительные объемы государственной поддержки, которые будут выгодны для отдельно взятых предприятий и индивидуальный предприниматель (далее – ИП). При этом юридически госпрограмма развития малого бизнеса в России является, как и в зарубежных странах, составной частью Федерального закона.

При анализе законодательства ФРГ в сфере поддержки малого бизнеса, следует отметить две особенности. ФРГ, как и Россия, – это федеративное государство. Статья 110 Основного закона ФРГ, который регламентирует разделение общих расходов государства и его отдельных земель (административно-территориальных единиц) указывает, что земли ФРГ самостоятельно несут все расходы по поддержке предприятий, которые рассчитывают из налоговых поступлений [4]. Причем на основании статьи 83 того же закона, исполнение любых федеральных законов Германии является собственным делом каждой земли (административно-территориальной единицы). На основании закона отдельные земли имеют право отказаться от того, чтобы нести расходы на субсидии предприятиям, что ставит предпринимателей из различных административно-территориальных единиц в неравное положение [2].

Анализируя в данном аспекте российское законодательство о государственной поддержке малого предпринимательства, следует сказать, что оно более централизованно, субъекты РФ не могут отказаться от исполнения государственных федеральных программ. В то же время субъекты РФ могут создавать собственные дополнительные программы для поддержки предприятий из собственных средств. Следует упомянуть и о преемственности германского закона – он вступил в силу в 1970 г. и исполняется до настоящего времени. При этом российское законодательство в области предпринимательства претерпело ряд структурных перестроек, а в период СССР отсутствовало, ввиду отсутствия предмета регулирования – частного предпринимательства [2].

Российское региональное законодательство в сфере поддержки предпринимательства не имеет ссылок на международные нормативные акты, субъекты РФ разрабатывают собственные мероприятия по развитию малых предприятий на своей территории самостоятельно (таким образом, чтобы они не противоречили федеральным законам, однако на практике подобные разногласия возникают) [7].



Можно выделить три ключевых различия в нормативном регулировании мер государственной поддержки малых предприятий в РФ и зарубежных странах:

1) российское законодательство в сфере регулирования государственной поддержки малого бизнеса является разработанным в недостаточной степени, а вводимые нормативные акты непоследовательны. Кроме того, на практике присутствуют разногласия между федеральными нормативными актами и законами субъектов РФ;

2) действующий в России Закон «О развитии малого и среднего предпринимательства» не дает возможности определить даже приблизительный объем финансовых средств государственной поддержки в том числе и на краткосрочные периоды, в то время как в законах европейских стран названы конкретные суммы;

3) правовое регулирование развития малого предпринимательства в России осуществляется централизованно, федеральные законодательные акты и программы имеют приоритет над законами субъектов РФ. Вместе с тем последние более независимы, так как объемы и виды государственной поддержки в России не зависят от каких-либо международных документов или нормативов, при этом, субъекты РФ имеют право их дополнять.

Политика поддержки малого бизнеса многих развитых стран, так же как и в России, представляет собой систему мероприятий по поддержке малого бизнеса посредством субсидий, льгот и дотаций. В ряде стран, финансовые вложения в малое предпринимательство значительно выше рыночной стоимости выпускаемой продукции. Однако без мер государственной поддержки невозможно увеличение объема производства и решение в отдаленных от центров местностях социальных проблем. В данных условиях в значительной степени возрастает роль нормативного регулирования перераспределения финансовых потоков, которые поступают в малый бизнес и его основные отрасли (перерабатывающую, сельскохозяйственную, пищевую, легкую промышленность и др.).

Можно сделать вывод о том, что более эффективная схема государственной поддержки малого бизнеса создана в странах Европы и США. В частности, об этом говорит тот факт, что одними из крупнейших современных стран с высоким уровнем развития малого предпринимательства являются именно страны ЕС и США.

На сегодняшний день наиболее востребованными государственными программами помощи малому бизнесу на уровне субъектов РФ являются:

- субсидия на открытие бизнеса для безработных;
- субсидия на развитие бизнеса для начинающих предпринимателей;
- поручительство по кредитным и лизинговым договорам;
- компенсация части процентов по кредитам;
- возмещение части затрат по договору лизинга;
- выдача займов по сниженным ставкам;
- возмещение расходов на участие в выставках и ярмарках;
- налоговые льготы начинающим и действующим предпринимателям.

Наиболее популярным методом региональной поддержки малого и среднего бизнеса в регионах является субсидия на открытие малого бизнеса (существует в 83 субъектах РФ, кроме Республики Крым и Севастополя). Это субсидия от центра занятости населения в размере 58 800 руб. (и дополнительно предоставляется небольшая субсидия от конкретного муниципалитета).

Сумма субсидии может увеличиться, если предприниматель наймет одного или нескольких безработных, которые также зарегистрированы в этом центре занятости (+ 58 800 руб. за каждого нанятого сотрудника). Эта программа действует только для ИП в некоторых субъектах РФ.

В течение трех месяцев с момента получения субсидии предприниматели должны подтвердить, что средства израсходованы в соответствии с утвержденным бизнес-планом. Если бизнес продержится меньше года – деньги необходимо будет вернуть государству.

На развитие бизнеса предприниматель может получить более значительную сумму – 300 000 руб. Для того чтобы предпринимателям предоставили такую субсидию, с момента регистрации ИП или ООО должно пройти не менее года. Деньги выдаются после защиты бизнес-проекта, но на условиях софинансирования, то есть предприниматели вкладывают 50-70 % собственных средств, а государство компенсирует оставшуюся часть затрат на развитие бизнеса [3]. Данная программа существует в 83 субъектах РФ.

Расходовать субсидию можно на приобретение оборудования, оснащение рабочих мест, закупку сырья, оплату аренды. Еще одним условием предоставления субсидии является отсутствие у компании задолженности

по налогам и страховым взносам. Безвозвратные ссуды чаще всего выдаются предпринимателям, которые осуществляют социально важную деятельность – занимаются бытовым обслуживанием, работают в сфере образования, здравоохранения и т. д. За потраченные государственные средства необходимо детально отчитаться.

Поручительство по кредитным и лизинговым договорам также достаточно распространено в ряде субъектов РФ, как мера государственной поддержки.

Во многих регионах существуют гарантийные фонды, которые могут стать поручителями при оформлении предпринимателем кредита или заключении договора с лизинговой компанией. Такое поручительство является дополнительным преимуществом при получении займа. За услугу фонду предпринимателю необходимо заплатить 1,5-2 % от суммы поручительства, которая, как правило, составляет 30-70 % от суммы кредита.

Распространена такая мера поддержки, как компенсация части процентов по кредитам. Если предприниматели взяли кредит на развитие бизнеса в одном из российских банков, то они могут компенсировать часть процентов по кредиту за счет государства. Сумма субсидии зависит от действующей ставки рефинансирования и размера кредита. Этот вид поддержки активно действует во многих регионах России [6].

Весьма популярным видом помощи субъектам малого предпринимательства со стороны государства является компенсация части платежей по лизинговым договорам. Если предприниматель берет в лизинг производственное оборудование или транспорт, то у вас есть возможность вернуть часть средств. Максимальный размер отличается в зависимости от региона: например, в Санкт-Петербурге он составляет до 3 млн руб.

Во многих субъектах РФ, в том числе и в Санкт-Петербурге, существуют программы микрофинансирования малого бизнеса, которые дают возможность предпринимателям получать кредиты и краткосрочные займы на льготных условиях. Как правило, сумма займа составляет от 10 тыс. до 1 млн руб. на срок 1-3 года. Процентная ставка варьируется от 8 до 10 %. Кредиты по более низкой ставке – 5 % в регионах предоставляют предпринимателям, которые работают в производственной или сельскохозяйственной сфере, оказывают бытовые услуги, то есть занимаются социально значимой деятельностью. В некоторых случаях предприниматель может получить и более крупную сумму – до 5 млн на более длительный срок – до 5 лет.

Этот вид господдержки малого бизнеса позволяет сократить расходы на участие в выставках и ярмарках, то есть воспользоваться возможностью представить товар широкой аудитории, найти клиентов и партнеров, обменяться опытом. Государство может оплатить две трети участия предпринимательства в подобных мероприятиях: аренду и доставку оборудования, регистрационный взнос. Не возмещаются затраты на проезд, проживание и питание. Субсидия предоставляется один раз в течение текущего финансового года. Сумма субсидии – от 25 тыс. до 300 тыс. руб. в зависимости от конкретного региона.

С 01.01.2015 г. по 31.12.2020 г. регионы имеют право на два года устанавливать нулевую налоговую ставку для впервые зарегистрировавшихся ИП. В 2016 г. налоговые каникулы действуют в большинстве регионов России.

Также с 2016 г. в качестве антикризисных мер поддержки малого бизнеса в ряде регионов действуют сниженные налоговые ставки для предпринимателей, использующих упрощенную систему налогообложения – от 1 % и единый налог на временный доход – от 7,5 %.

Кроме того, в целях оказания имущественной поддержки предприятиям малого предпринимательского сектора региональной экономике для ведения предпринимательской деятельности передают в пользование нежилые помещения, однако такая мера поддержки существует не во всех регионах России.

Таким образом, на региональном уровне предлагаются достаточно разнообразные меры государственной поддержки предпринимательства [5]. Особо следует коснуться того факта, что одной из действенных мер по поддержке субъектов малого предпринимательства является размещение регионального заказа среди предприятий малого бизнеса.

#### *Библиографический список*

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ (с изм. и дополн. согл. № 452-ФЗ от 28.11.2018) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/cons/>(дата обращения: 08.11.2018).
2. Алексеев, А. А. Различия в правовом регулировании государственной поддержки сельского хозяйства в России и за рубежом // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2009. – № 4. – С. 309-310.

3. Доброконный, В. А. Разработка модели инфраструктурного обеспечения малого и среднего предпринимательства в регионе / В. А. Доброконный, И. И. Кохановская. – Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2018. – № 6. – С. 100-104.
4. Конституции государств Европейского Союза: сборник / Под общ.ред. Л. А. Окунькова и др. –М.: Издательская группа ИНФРА-М: Норма, 1997. – XII, 816 с.
5. Махмудова, М. М. Анализ современного состояния малого предпринимательства в Тюменской области / М. М. Махмудова, А. М. Королева // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. – 2015. – № 1 (24). – С. 69-78.
6. Современное предпринимательство: социально-экономическое измерение: монография / Гладиллин А. В. и др.; под общ. ред. О. И. Кирикова: кн. 12. – Воронеж, 2005. – 168 с.
7. Теоретические аспекты государственного и муниципального управления / Е. И. Беглова, Р. М. Усманова, Г. М. Иванцова и др. – Уфа: Издательство Башкирский государственный университет, 2011. – 300 с.

#### References

1. Federal'nyi zakon «O razvitii malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossiiskoi Federatsii» ot 24.07.2007 g. № 209-FZ (s izm. i dopoln. sogl. № 452-FZ ot 28.11.2018) [*Federal Law «On the development of small and medium-sized businesses in the Russian Federation» dated on July 24, 2007, № 209-FZ (as amended and supplemented № 452-FZ dated 11.28.2018)*]. Available at: Spravochnaya pravovaya Sistema «Konsul'tantPlyus» <http://www.consultant.ru/cons/> (accessed 08.11.2018).
2. Alekseev A. A. Razlichiya v pravovom regulirovanii gosudarstvennoi podderzhki sel'skogo khozyaistva v Rossii i za rubezhom [*Differences in the legal regulation of state support for agriculture in Russia and abroad*]. *Bizness v zakone. Ekonomiko-yuridicheskiy zhurnal [Business in law. Economic and legal journal]*, 2009, I. 4, pp. 309-310.
3. Dobrokonnii V. A., Kokhanovskaya I. I. Razrabotka modeli infrastruktornogo obespecheniya malogo i srednego predprinimatel'stva v regione [*Development of a model of infrastructure support for small and medium enterprises in the region*], *Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyi universitet upravleniya)*, 2018, I. 6, pp. 100-104.
4. Konstitutsii gosudarstv Yevropeiskogo Soyuz; [*Constitutions of the European Union*], pod obshh. red. L. A. Okun'kova, M.: INFRA-M-NORMA Publishing Group, 1997, 816 p.
5. Makhmudova M. M., Koroleva A. M. Analiz sovremennoy sostoyaniya malogo predprinimatel'stva v Tyumenskoi oblasti [*Analysis of the current state of small business in the Tyumen region*], *Vestnik Permskogo universiteta. Seriya «Ekonomika» [Perm University Herald. ECONOMY]*, 2015, I. 1 (24), pp. 69-78.
6. Gladilin A. V. and others. Sovremennoye predprinimatel'stvo: sotsial'no-ekonomicheskoe izmereniye: monografiya [*Modern entrepreneurship: socio-economic dimension: monograph*], pod obshh. red. O. I. Kirikova: kn.12, Voronezh, 2005. 168 p.
7. Beglova E. I., Usmanova R. M., Ivantsova G. M. and others. Teoreticheskie aspekty gosudarstvennogo i munitsipal'nogo upravleniya [*Theoretical aspects of state and municipal government*], Ufa: Izdatel'stvo Bashkirskii gosudarstvennyi universitet, 2011. 300 p.

**Козловский Александр Васильевич**  
д-р экон. наук, ФГБОУ ВО  
«Государственный университет  
управления», г. Москва  
**e-mail:** av\_kozlovsky@guu.ru

**Моисеенко Наталья Анатольевна**  
д-р экон. наук, ФГБОУ ВО  
«Государственный университет  
управления», г. Москва  
**e-mail:** DmitriM@rambler.ru

**Kozlovskii Alexander**  
Doctor of Economic Sciences, State  
University of Management, Moscow  
**e-mail:** av\_kozlovsky@guu.ru

**Moiseenko Natal'ya**  
Doctor of Economic Sciences, State  
University of Management, Moscow  
**e-mail:** DmitriM@rambler.ru

## ПЕРСПЕКТИВЫ ДОСТРОЙКИ ОБЪЕКТОВ НЕЗАВЕРШЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

**Аннотация.** Рассмотрены актуальные проблемы незавершенного строительства в современных экономических условиях. Проанализированы вопросы эффективного использования земельных участков под недостроенные объекты, стратегия затрат в этом сегменте. Определены принципы и подходы к анализу объемов незавершенно-го строительства с предварительной их оценкой для дальнейшего вариантного использования. Представлены сравнительная оценка вариантов достройки объектов незавершенного строительства, анализ и оценка внешних условий. Уделено внимание возможностям государственно-частного партнерства в проектах достройки объектов незавершенного строительства. Рассмотрены вопросы распределения долей между участниками достройки и дальнейшей эксплуатации таких объектов. Даны предложения по решению поставленных задач.

**Ключевые слова:** инвестиции, застройщики, долицики, незавершенное строительство, государственно-частное партнерство.

## PROSPECTS FOR COMPLETION OF INCOMPLETE BUILDING OBJECTS

**Abstract.** Actual problems of not complete building in modern economic conditions have been considered in the article. Questions of land tenure and allocation of sites under not completed objects, strategy of expenses in this segment, state sale and others are consistently have been analysed. Principles and approaches to the analysis of volumes of not complete building with their preliminary estimation for the further alternative use have been defined. Comparative variants of completion of incomplete building objects, the analysis and an estimation of external conditions have been presented. The attention has been paid to possibilities of the state-private partnership and projects of completion of incomplete building objects. Questions of distribution of shares between participants of completion and the further operation of such objects have been considered. Offers under the decision of tasks in view have been provided.

**Keywords:** investments, builders, shareholders, incomplete building, state-private partnership.

Проблема незавершенного строительства существовала всегда и постоянно оставалась актуальной. Для анализа современных причин возникновения объектов незавершенного строительства эту проблему необходимо разделить на две составляющие. Поскольку строительство – длительный процесс, выполняемые в процессе производства объемы строительно-монтажных работ до момента ввода объекта в эксплуатацию фиксируются на балансе заказчиков или генеральных подрядчиков в зависимости от принятой системы расчетов между ними.

Если сроки строительства укладываются в нормативные или планируемые параметры, то постоянно растущие в процессе производства объемы работ попадают в категорию незавершенного производства и носят объективный характер, если нет, то возникает незавершенное строительство, которое в силу различных обстоятельств является результатом нарушений и отклонений в инвестиционно-строительном процессе, что приводит к отрицательным экономическим и социальным последствиям, а в некоторых случаях и политическим.

К числу таких причин можно отнести следующие:

- нарушение сроков выполнения проектно-изыскательских работ;
- ошибки в проектно-сметной документации;
- невыполнение или несвоевременное выполнение участниками строительства договорных обязательств;

© Козловский А.В., Моисеенко Н.А., 2018. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2018. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).





- сложность и противоречивость инвестиционного законодательства и наличие многочисленных кодексов, регламентирующих правовые, экономические и другие отношения в сфере проектирования, строительства и государственной приемки объектов в эксплуатацию;
- низкая эффективность организационных структур службы заказчиков и низкая потенциальная производственная мощность генподрядных и субподрядных организаций;
- почти полное отсутствие мотиваций для внедрения инноваций в инвестиционный процесс (за исключением уникальных строительных объектов).

Если проанализировать структуру инвестиций по их назначению, можно выделить вложения, направленные на повышение эффективности производства; расширение действующих производственных мощностей; освоение новых сфер бизнеса; новые рынки сбыта; внедрение принципиально новых технологий социального развития; структурные и экологические проекты [6]. Эти и другие причины потенциально могут привести к возникновению незавершенного строительства. Последствия этого процесса могут быть следующими. В первую очередь, это недостаточность и полное отсутствие источников финансирования у заказчиков или инвестиционно-строительных компаний, которые работают в основном на рынке жилищного строительства. Недостаточное использование таких инструментов финансирования как лизинг, концессия, государственно-частное партнерство, инвестиционный налоговый кредит, иностранные инвестиции. Оставляют желать лучшего технологическая и воспроизводственная структуры капитальных вложений. В последние годы к объектам незавершенного строительства добавились жилые дома, строящиеся на принципах долевого строительства. В перечень объектов незавершенного строительства могут попасть стройки, финансируемые за счет всех источников финансирования от бюджетов всех уровней до коммерческих кредитов. Этому способствуют факторы, связанные с ростом себестоимости строительной продукции по всем ее статьям. В основном, растут цены на строительные материалы, так как высока материалоемкость и энергоемкость объектов строительства. Одним из вариантов снижения стоимости единицы строительной продукции является изменение структуры строящихся объектов в пользу малоэтажного жилищного строительства и применения модульных конструкций в промышленном строительстве. На строительстве объектов производственного назначения особое внимание следует уделить наличию неустановленного оборудования, соответствию техники требованиям научно-технического прогресса, возможности модернизации и ликвидности [1].

Инвесторы расходуют значительные средства на предпроектные исследования, проектно-исследовательские работы, подготовку и подписание исходно-разрешительной документации и другие нужды. Сроки проведения этих работ необходимо сократить на законодательном уровне, так как эти обязательные процедуры напрямую влияют на отвлечение финансовых ресурсов из хозяйственного оборота и косвенно на размеры незавершенного строительства.

Объекты, которые строятся с нарушением сроков ввода в эксплуатацию, не только влияют на эффективность инвестиционного процесса, но и выводят из полезного использования земельные участки. Особенно этот вопрос остро стоит в крупных городах, где земля очень дорогая. Параллельно возникает проблема неработающих по различным причинам предприятий. Формально эти предприятия банкроты. В городе Москве такие объекты сносятся и на их месте строят другие, более привлекательные для инвесторов: к числу таких примеров относятся заводы «ЗИЛ», «Серп и молот» и другие.

Объекты незавершенного строительства не только отрицательно влияют на кошельки инвесторов, но и на эффективность использования городской инфраструктуры, транспорта, инженерных сетей, сетевых и генерирующих компаний, сбытовых организаций, а в итоге на доходы региональных бюджетов, ведет к дополнительным расходам населения. Такие объекты отвлекают из оборота значительные ресурсы в материально-вещественной форме, что в свою очередь создает почву для инфляционной составляющей.

Применительно к инвесторам-дольщикам в современных экономических условиях Президент Российской Федерации в послании Федеральному Собранию поставил задачу более чем в полтора раза увеличить количество возводимых в эксплуатацию квартир, следовательно, почти вдвое с учетом инженерной подготовки новых строительных площадок должны увеличиться объемы строительного-монтажных работ. Задача чрезвычайно сложная. Ключевыми проблемами при разработке моделей государственно-частного партнерства являются установление для каждого конкретного участника соотношения долей частной и государственной собственности. В моделях могут использоваться различные типы концепций: соглашения о разделе продукции,



совместные контракты на управление строительством и эксплуатацией, госзаказ (например, строительство жилья для военнослужащих), госаудит, совместные инвестиционные фонды, акционирование на совместной основе, совместные предприятия и холдинги. Для решения этих и других многочисленных проблем в сфере капитального строительства необходима, прежде всего, перестройка взаимоотношений между всеми участниками инвестиционного процесса. Со стороны государства должны быть созданы соответствующие условия. Необходимо создание государственного земельного и инвестиционного банков для выдачи льготных кредитов. Региональные власти должны бесплатно выделять участки под строительство жилых домов и объектов социально-бытового назначения, что позволит снизить стоимость жилья на 30 %. В мегаполисах, где спрос на земельные участки пользуется ажиотажным спросом, их можно сдавать в долгосрочную аренду на 49 или 99 лет будущим собственникам квартир. Это положение должно быть закреплено в соответствующих земельном и градостроительном кодексах, а жильцы вместе со свидетельством о собственности на квартиру должны получать соответствующий документ. Органы государственной власти не должны иметь ни долю в прибыли застройщика, ни долю в квадратных метрах построенного жилья. Также на региональном уровне необходимо активнее использовать инвестиционный налоговый кредит, банковскую систему, различные формы страхования и государственные гарантии до нормализации обстановки на рынке жилищного строительства [3].

Привлечение инвесторов, средства которых используются для завершения и ввода в эксплуатацию незавершенных объектов, учитывая состав и структуру этих объектов, нужно принять решения о форме реперофиллирования, реконструкции или ликвидации таких объектов. Реструктуризация объектов незавершенного строительства начинается с потребностей рынков, возможности привлечения средств соинвесторов для вовлечения объектов в хозяйственный оборот. Структурная оценка этой проблемы может решаться следующим образом:

- качественный и количественный анализ незавершенного строительства с предварительными выводами для дальнейшего вариантного использования;
- выбор критериев и условий для привлечения средств для достройки;
- выбор эффективных вариантов для реструктуризации незавершенного строительства;
- определение рыночной цены объектов незавершенного строительства в целях их возможного реперофиллирования в процессе достройки;
- выбор механизмов и условий привлечения средств соинвесторов для завершения строительства объектов;
- принятие решений по завершению строительства объектов с учетом различных вариантов привлечения инвестиций.

Сейчас почти на 15 тысячах начатых строек по различным причинам работы приостановлены или остановлены. Причина – недостаточная возможность использования собственных средств на инвестиционные цели. Начатые строительством объекты, продукция которых, может быть не востребована в силу низкой конкурентоспособности, необходимо ликвидировать.

Необходимость строительства новых объектов производственного назначения диктуется требованиями рынка, если эффективное использование действующих производственных мощностей недостаточно или невозможно. Инвестиции в строительство новых и достройку начатых мощностей были продиктованы одной целью – получение максимальной прибыли от производства новых видов в конкретном промежутке и в конкретных экономических условиях [2].

Тяжелое положение с позиций эффективности инвестиций складывается на объектах незавершенного строительства. Эти объекты независимо от их отраслевой принадлежности можно классифицировать следующим образом: стройки, которые необходимо завершить; стройки, которые нуждаются в реконструкции в процессе достройки; недостроенные объекты, нуждающиеся в параллельном реперофиллировании в процессе достройки; стройки, которые нуждаются в ликвидации с последующим полезным использованием высвобождающихся земельных участков; стройки, которые можно перепродать другому собственнику или инвестору; стройки, которые возможно безвозмездно передать органам государственной власти или иным собственникам. В этих случаях требуются новые, возможно, нетрадиционные источники финансирования, т. е. привлечение новых форм соинвестирования.

Важным условием снятия напряженности на инвестиционном рынке является переход на проектное финансирование.

При формировании инвестиционной политики организаций важно найти варианты инвестиционных решений, наиболее полно соответствующих потребностям заказчика-застройщика, девелопера и задачам ее развития. Сложность формирования инвестиционной политики заключается также в том, что она не является постоянной, а требует периодической корректировки с учетом меняющихся условий, новых возможностей и требований рынка.

Объекты незавершенного строительства в качестве объектов вложений для достижения конкретных результатов можно рассматривать с различных точек зрения:

- управления инвестиционной деятельностью предприятия застройщика;
- оценки полезности и возможности рационального использования объектов достройки;
- управления доходами и расходами, возникающими в процессе достройки.

В основе принятия решений по использованию объектов незавершенного строительства, определена следующая последовательность:

- оценка развития отраслей экономики;
- определение инвестиционной привлекательности конкретных объектов достройки;
- определение уровня рентабельности необходимых для завершения строительства инвестиций;
- изучение возможности использования достижений в области инноваций в строительной отрасли [4];
- определение возможностей более полной загрузки производственных мощностей или поиск вариантов использования сырья, материалов, технологий;
- концентрация капитала в отраслях производства и поиск новых сфер вложений с целью извлечения синергетического эффекта;
- реализация инновационной политики;
- страхование вновь созданного имущества с целью экономической стабильности, прибыльности, повышения конкурентоспособности.

Таким образом, судьба объекта незавершенного строительства определяется наличием инвестиционных ресурсов и выбранным механизмом финансирования. Здесь важно определить ряд принципов, которых необходимо придерживаться при принятии решений о достройке: достижение максимальной эффективности за счет минимизации у предприятий различных видов издержек; расчет материальных и денежных показателей эффективности инвестиций при реализации задач по производству продукции.

Эти принципы применимы для объектов незавершенного строительства, если инвестор принимает решение о завершении строительства. По каждому конкретному объекту должно приниматься строго обоснованное решение о необходимости выбора последовательности действий.

Привлечение необходимых ресурсов для достройки объектов строительства имеет крайне важное значение, не только с позиций собственника, но и участников инвестиционной деятельности, заинтересованных в результатах эксплуатации данного объекта, а также органов государственной власти.

Ввод в эксплуатацию незавершенных строек позволяет решить коммерческие, региональные и социальные задачи.

Недостроенные объекты являются, тем не менее, участниками рынка недвижимости, и как следствие, ввод их в эксплуатацию позволит в полной мере решить проблемы замороженных финансовых средств.

При определении стоимости недостроенных объектов важна оценка затрат, произведенных их собственником или застройщиком в динамике, а также необходимо учитывать возможное изменение во времени стоимости земельного участка [5].

Предложенный алгоритм позволяет заинтересовать потенциальных инвесторов распределением экономического эффекта, полученного от ввода в эксплуатацию и дальнейшего использования таких объектов. Средства инвесторов должны привлекаться с учетом критериальной оценки возможных направлений полезного использования объекта.

Анализ возможных вариантов полезного использования незавершенного строительства позволяет решить вопрос о долевом участии соинвесторов с дальнейшим распределением долевой собственности, доходов, прибыли и других потенциальных выгод.

Библиографический список

1. Асаул, А. Н. и др. Основные препятствия развитию инновационной активности в инвестиционно-строительной сфере / А. Н. Асаул, Д. А. Заварин, С. Н. Иванов // *Фундаментальные исследования*. – 2015. – № 4. – С. 180-184.
2. Макаркин, Н. П. Эффективность реальных инвестиций: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 432 с.
3. Петрикова, Е. М. Возможности региональных и местных бюджетов по реализации проектов государственно-частного партнерства // *Финансы и кредит*. – № 25. – 2011. – С. 40-44.
4. Самосудова, Н. В. Инновационные решения в современном строительстве / Н. В. Самосудова, А. Д. Черкас // *Современные инновации*. – 2015. – № 2 (2). – С. 30-32.
5. Серов, В. М. Об определении договорной цены на строительный подряд и управлении издержками строительного производства // *Строительство. Экономика и управление*. – 2017. – № 2 (24). – С. 2–11.
6. Халин, А. А. Характеристика среды осуществления предпринимательской деятельности в строительстве / А. А. Халин // *Приоритетные научные направления: от теории к практике*. – 2015. – № 20-2. – С. 139-146.

References

1. Asaul A. N., Zavarin D. A., Ivanov S. N. Osnovnyye prepyatstviya razvitiyu innovatsionnoi aktivnosti v investitsionno-stroitel'noi sfere [*The main obstacles to the development of innovative activity in the investment and construction sector*], *Fundamental'nye issledovaniya*, 2015, I. 4-0, p. 180-184.
2. Makarkin N. P. Effektivnost' real'nykh investitsii: Uchebnoye posobiye [*Efficiency of real investments: the Manua*], М.: INFRA-M, 2011, 432 p.
3. Petrikova Ye. M. Vozmozhnosti regional'nykh i mestnykh byudzhetrov po realizatsii proektov gosudarstvenno-chastnogo partnerstva [*Opportunities of regional and local budgets for the implementation of public-private partnership projects*], *Finansy i kredit* [*Finance and credit*], I. 25, 2011, p. 40-44.
4. Samosudova N. V., Cherkas A. D. Innovatsionnye resheniya v sovremennom stroitel'stve [*Innovative solutions in modern construction*], *Sovremennye innovatsii* [*Modern scientific researches and innovations*], 2015, I. 2 (2), p. 30-32.
5. Serov V. M. Ob opredelenii dogovornoj tseny na stroitel'nyi podryad i upravlenii izderzhkami stroitel'nogo proizvodstva [*On the determination of the contractual price for a building contract and the management of costs of building production*], *Stroitel'stvo. Ekonomika i upravleniye*, I. 2 (24), 2017, p. 2-11.
6. Khalin A. A. Kharakteristika sredy osushchestvleniya predprinimatel'skoi deyatel'nosti v stroitel'stve [*Characteristics of the environment for entrepreneurial activity in construction*], *Prioritetnye nauchnye napravleniya: ot teorii k praktike*, 2015, I. 20-2, pp. 139-146.

**Махалина Оксана Михайловна**

д-р экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва

*e-mail:* toxanam@mail.ru

**Махалин Виктор Николаевич**

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

*e-mail:* mahalinviktor@mail.ru

**Makhalina Oksana**

Doctor of Economic Sciences, State University of Management, Moscow

*e-mail:* toxanam@mail.ru

**Makhalin Victor**

Candidate of Economic Sciences, State University of management, Moscow

*e-mail:* mahalinviktor@mail.ru

**БЮДЖЕТНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОДДЕРЖКИ МАТЕРИНСТВА И ДЕТСТВА В РОССИИ**

*Аннотация.* Приведен краткий анализ различных тенденций в развитии демографической ситуации. Исследована сложившаяся в Российской Федерации непростая ситуация, связанная с уровнем рождаемости и воспроизводством населения. Обозначены причины возникновения демографической проблемы. Рассмотрены вопросы повышения благосостояния российских семей, поддержки материнства и детства, разработки систем различных методов и инструментов оказания помощи как в материальной, так и в нематериальной форме. Проанализированы бюджетные источники и размеры оказания поддержки материнства и детства из различных бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

*Ключевые слова:* демографический кризис, демографическая проблема, финансовая поддержка материнства и детства, материальная помощь, материнский капитал, региональный материнский капитал, единовременные выплаты.

**THE BUDGET SOURCES OF FUNDING FOR THE SUPPORT OF MOTHERHOOD AND CHILDHOOD IN RUSSIA**

*Abstract.* A brief analysis of various trends in the development of the demographic situation has been provided in the article. The difficult current situation in Russia associated with the level of fertility and reproduction of the population has been examined. The causes of the demographic problem in Russia have been designated. The issues related to improving the welfare of Russian families, support for motherhood and childhood, the development of systems of various methods and tools of assistance, both in material and non-material form have been considered. The budget sources and the size of support for motherhood and childhood from various budgets of the budget system of the Russian Federation have been analysed.

*Keywords:* demographic crisis, demographic problem, financial support of motherhood and childhood, material assistance, maternity capital, regional maternity capital, lump-sum payments.

Демографическая проблема относится не к отдельно взятой стране, а является мировой и имеет две стороны: первая связана с глобальными изменениями в росте населения всей планеты, в результате чего обостряются, в первую очередь, продовольственная, а впоследствии различные другие проблемы, а вторая связана с изменениями, складывающимися в стране, если рождаемость падает ниже уровня простого воспроизводства населения либо ниже уровня смертности. При перенаселении под демографическим кризисом понимают несоответствие численности населения территории ее способности обеспечить жителей жизненно необходимыми ресурсами [6]. В Российской Федерации (далее – РФ) мы наблюдаем обратную тенденцию. Демографическое развитие в России, несмотря на 1 место в мире по площади территории, на протяжении уже многих лет сдает свои позиции. Если в 1991 г. Россия по численности населения была на 6 месте, то в 2012 г. – на 10 месте, а к 2050 г., по прогнозам специалистов, займет 14 место [5].

Основной причиной возникновения демографической проблемы в России стало применение «шоковой терапии», которая привела к падению доходов граждан и, как следствие, мы получили низкий уровень рождаемости, поскольку иметь даже одного ребенка в семье становилось довольно затратным. А что касается ситуации, при которой в семье имелось несколько детей, то это автоматически переводило семью в категорию бедных.

Изменение экономических основ существования семьи при внедрении рыночных подходов также привело к увеличению продолжительности периода обучения. Мотивы карьерного соображения, эгоистические мотивы поведения и стремительно расширяющаяся практика юридической брачности способствуют падению рождаемости [4].

© Махалина О.М., Махалин В.Н., 2018. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2018. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



По словам профессора Л. Л. Рыбаковского «...в России сформировался уникальный тип воспроизводства населения: при уровне рождаемости таком же низком, как во многих европейских странах, аналоги российской ожидаемой продолжительности жизни были в странах Северной Африки и Азии» [3, с. 26].

Кроме того, страновой или региональный демографический кризисы несут в себе такое негативное свойство, как нарастание, т. е. с течением времени вымирание населения ускоряется. И подобное развитие ситуации наблюдалось в РФ, начиная с 90-х гг. прошлого столетия и в начале текущего.

Поэтому наиболее важным, с точки зрения определения степени влияния на решение демографической проблемы, является всесторонняя поддержка семьи, как основной ценности современного общества. Именно от высокого уровня благосостояния семьи зависит и воспроизводство рабочей силы, и вопросы реализации экономической политики, посредством грамотно выстроенной политики распределения семейного дохода, перераспределения доли потребления и накопления, с последующим инвестированием в экономику [7].

В настоящее время, несмотря на принятые принимаемые меры, демографическая проблема достаточно остро стоит в России. Вопросы, связанные с повышением благосостояния российских семей, поддержки материнства и детства, разработкой систем различных методов и инструментов оказания помощи, как в материальной, так и не в материальной форме, являются объектами постоянного внимания руководства страны, органов государственного и муниципального управления. Так, например, при обсуждении пенсионной реформы в ходе своего обращения, посвященному повышению пенсионного возраста и пенсионной реформе 29.08.2018 г., Президент РФ сформулировал предложения по установлению возраста, позволяющего досрочный выход на пенсию многодетных матерей. Предлагалось, что женщины, имеющие 3-х детей, должны иметь право выходить на пенсию в возрасте 57 лет, 4-х детей – в возрасте 56 лет, а женщины, имеющие 5 и более детей в 50 лет [16].

Реализация высказанных предложений потребует дополнительного государственного финансирования в размере 845 млрд руб. По расчетам Правительства РФ численность таких матерей, возрастет с нынешних 127 тыс. чел. до 2 млн 500 тыс. чел. Что касается распределения расчетной суммы по годам, то в предстоящий шестилетний период потребуется 29,5 млрд рублей, а в период с 2024 г. по 2035 г. предстоящие расходы оцениваются в 815 млрд руб.

Совершенно новый инструмент оказания адресной финансовой помощи в соответствии с положением ФЗ от 26.12.2017 г. «О ежемесячных выплатах семьям, имеющим детей» из средств федерального бюджета действует с 01.01.2018 г. [2]. Это ежемесячные выплаты молодым семьям при рождении первенца. Для получения положенных выплат среднедушевой доход семьи не должен превышать полутора прожиточных минимумов трудоспособного населения каждом конкретном регионе и будет равен прожиточному минимуму в этом регионе.

На эти цели регионам выделены субвенции в размере 21,4 млрд руб. на 2018 г. из средств федерального бюджета. Средний размер ежемесячной выплаты в 2018 г. – 10 500 руб., в 2019 – 10 800 руб., а к 2020 г. размер выплат должен составить 11 000 руб. Например, в Москве семья может получать положенные ежемесячные выплаты, в случае если общий доход семьи не будет превышать 84 339 руб. в месяц. По подсчетам Правительства Москвы всего эти выплаты должны получить 339 тыс. семей и размер этого пособия составит 14 252 руб. [11]. В Ингушетии, где по данным Росстата, наиболее низкий прожиточный минимум, основанием для получения выплат служит размер дохода, не превышающего 41 935 руб., а сумма пособия составит 9 241 руб. [10].

Одной из старейших форм финансовой поддержки материнства и детства в РФ стало выделение средств из бюджетной системы в безналичной форме, в подавляющем ряде случаев оформленных в виде именно сертификата:

- из федерального бюджета для всех российских семей при рождении второго и последующих детей в виде материнского капитала;
- из бюджетов субъектов РФ в виде финансовой помощи, регионального материнского капитала, как дополнение к государственной поддержке, в соответствии с условиями, оговоренными в законодательстве соответствующего субъекта РФ.

В конце 2006 г., по инициативе Президента РФ, для решения демографической проблемы и поддержки материнства и детства был принят федеральный закон ФЗ № 256 «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» и стала действовать Федеральная программа «Материнский капитал» [1].



В соответствии с этой программой получить материнский капитал могут:

- женщина (гражданка РФ), которая родила или усыновила второго или последующих детей (граждан РФ) в период с 01.01.2007 г. по настоящее время;
- отец или усыновитель (не обязательно гражданин РФ) в случае утраты матерью ребенка права на материнский капитал (при лишении родительских прав, ее смерти, преступных действий в отношении одного или нескольких детей, а также отмены усыновления ребенка матерью);
- отец (гражданин РФ) – единственный усыновитель второго ребенка, если постановление об этом принято позже даты 01.01.2007 г.;
- несовершеннолетние дети в равных долях, если единственный родитель (усыновитель) утратил право на получение государственной поддержки.

Указанные категории граждан могут только единожды воспользоваться правом получения Государственного сертификата на материнский (семейный) капитал. Его размер и динамика изменения, с момента введения, представлена в таблице 1.

Таблица 1

**Динамика изменения размера материнского (семейного) капитала**

Год	Размер	Индексация, %
2007	250000	-
2008	276250	10,5
2009	312162	13
2010	343378	10
2011	365698	6,5
2012	387640	6
2013	408960	5,5
2014	429408	5
2015-2018	453026	5,5 в 2015г.

Источник: [9]

Законодательно были установлены три возможных направления использования этих средств.

1) улучшение условий проживания семьи: приобретение жилья (с помощью прямой покупки или взятия жилья в кредит или ипотеку), индивидуальное жилищное строительство (погашение целевого займа, внесение взноса в жилищный кооператив, участие в долевом строительстве), реконструкция уже имеющегося жилья (обязательно увеличение жилой площади);

2) погашение ипотеки, оформленной в банке или ином кредитном учреждении матерью или отцом детей;

3) оплата образования любого ребенка в семье (в том числе услуг детского сада, оплата проживания в общежитии при учебном заведении и т. д.);

4) пополнение пенсии матери (ее накопительной части).

Постепенно эти направления дополнялись. Динамика изменения направлений использования средств материнского капитала, представлена в таблице 2.

Таблица 2

**Динамика изменения направления использования средств материнского (семейного) капитала**

Направления использования средств материнского капитала	2007 г.	2009-2010 гг.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Пенсионное обеспечение матери (формирование накопительной части пенсии)	+	+	+	+	+	+
Обучение детей	+	+	+	+	+	+

Окончание таблицы 2

Направления использования средств материнского капитала	2007 г.	2009-2010 гг.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Улучшение жилищных условий	+	+	+	+	+	+
Социальная адаптация для детей с особыми потребностями	-	-	-	+	+	+
Единовременная разовая выплата (антикризисная мера), (руб.)	-	12 000	20 038	25 000	-	-
Оплата яслей, дошкольных образовательных учреждений	-	-	-	-	-	+
Ежемесячная социальная материальная помощь нуждающимся семьям с уровнем дохода менее 1,5 установленного прожиточного минимума, до достижения ребенком возраста 1,5 лет	-	-	-	-	-	+

Составлено авторами по материалам исследования

В программе действия материнского (семейного) капитала можно выделить ряд условий:

- в настоящее время действие программы продлено до 31.12.2021 г.;
- право на получение материнского капитала предоставляется только один раз;
- полученный материнский капитал можно использовать частями по установленным действующим законодательством направлениям;
- материнский капитал предоставляется не конкретному ребенку, а семье;
- заявление об использовании средств материнского капитала может быть подано в любое время по истечении 3-х лет с момента рождения, но здесь имеются исключения:
  - 1) по истечении 2-х лет после рождения ребенка на оплату услуг детского сада;
  - 2) начиная с 2015 г., возможно использование материнского капитала в качестве первоначального взноса по ипотеке, в погашение основного долга и процентов по нему, не дожидаясь достижения трехлетнего возраста ребенка;
- средства материнского капитала освобождаются от налогообложения (как доходы физических лиц);
- средства материнского капитала могут быть перечислены только в безналичной форме (за исключением единовременных выплат) и только на установленные законом цели;
- если сумма материнского капитала снова станет подлежать индексации и будет изменяться в размере, то менять сертификат нет необходимости.

По статистическим данным, касающихся использования средств материнского капитала, озвученным главой Пенсионного фонда России, за время действия федеральной программы воспользовались правом на получение материнского капитала – 8,5 млн чел. и более 57 % получивших полностью использовали предусмотренные сертификатом средства. Из общего объема поданных заявлений, 92 % использовали материнский капитал на улучшение жилищных условий, около 8% – на оплату образовательных услуг и менее 1 % – на формирование накопительной пенсии, т. е. 3,3 млн человек полностью или частично погасили ипотеку, 1,9 млн семей улучшили жилищные условия без кредита, 4 тыс. перевели в пенсионные накопления, 0,5 млн человек на обучение детей, 131 человек решили потратить на адаптацию детей инвалидов [9].

Что касается размера региональной составляющей финансовой поддержки материнства и детства можно констатировать, что формы, виды, суммы и используемые подходы к назначению помощи значительно разнятся в различных субъектах РФ. С одной стороны, это объясняется различием в состоянии региональных бюджетов, т. е. возможностью в большей или меньшей степени осуществлять поддержку данной социальной категории, а с другой стороны, это связано со сложившейся в регионах демографической ситуацией, необходимостью решения проблемы сиротства и других специфических региональных проблем.

Из региональных бюджетов, в 2017 г., материальную помощь в различных формах выдавали 72 субъекта РФ. Так, например, в Москве не существует программы регионального материнского капитала. Вместо

нее существует две формы выплат. Первая – городская компенсационная выплата при рождении ребенка, не зависящая от возраста родителей: 5 500 руб. на первого ребенка и 14 500 руб. на второго и следующего и 50 000 руб. при рождении трех и более детей одновременно. Вторая, так называемая «лужковская выплата», при рождении детей в молодых семьях, когда оба родителя не достигли возраста 30 лет, и ее размер составляет 5 прожиточных минимумов на первого ребенка, 7 прожиточных минимумов на второго ребенка и 10 прожиточных минимумов на третьего и последующего ребенка [11].

На Сахалине, при появлении первенца, родители имеют право на единовременную денежную выплату в размере 54 000 руб., для студенческих семей 57 400 руб., малоимущие молодые семьи при рождении ребенка могут получить до 30 000 руб. на приобретении коляски, товаров для новорожденных, а также могут получать ежеквартальную адресную социальную помощь [12].

Кроме этого, в субъектах РФ, можно отметить различие в существующих подходах к оказанию финансовой поддержки материнства и детства. Так, например, в Чеченской республике не существует программы регионального материнского капитала, а есть программа поддержки усыновителей. В ней предусмотрены ежемесячные выплаты из регионального бюджета в размере 11 700 руб. на каждого приемного ребенка и 5 540 руб. в виде ежемесячного вознаграждения приемным родителям (8 331 руб. в случае усыновления ребенка-инвалида) [8].

В Республике Татарстан также отсутствует программа регионального материнского капитала, но существует особая поддержка семей при рождении троих и более детей одновременно. Из регионального бюджета единовременно выплачивается 10 000 руб. на каждого родившегося ребенка и ежемесячно выплачивается по 1 000 руб. на каждого ребенка до достижения ими возраста 1,5 лет.

В Республике Башкортостан существуют единовременные выплаты при усыновлении ребенка в размере 453 000 руб. и 553 026 руб. при усыновлении ребенка инвалида.

В Республике Хакасия при рождении ребенка в малых селах (с количеством проживающих до 100 чел.), выплачивается 200 000 руб., а в других муниципальных образованиях этого субъекта федерации только 100 000 руб. [8].

В ряде регионов, в программе материнского капитала, предусмотрена возможность для многодетных семей получения земельных участков в собственность (Республика Татарстан, Ненецкий автономный округ, Карачаево-Черкессия, Московская область).

В Кабардино-Балкарии также не существует программы регионального материнского капитала, но присутствует единовременная социальная выплата в размере 25 000 руб. на приобретение и строительство жилья в регионе для семей с пятью и более детьми, в случае если пятый и последующие дети были рождены после 2008 г.

В Астраханской области оказывается материальная помощь в виде материнского капитала в размере 30 000 руб., но оказывается только при рождении третьего ребенка и с учетом установленных критериев нуждаемости семьи [13].

На Камчатке материнский капитал выдается на каждого рожденного ребенка. На третьего – 132 423 руб., на четвертого – 199 191 руб., на пятого – 264 846 руб., на шестого и каждого последующего – по 331 614 руб. [8].

Анализ действующего законодательства различных регионов РФ на предмет оказания региональной материальной помощи в форме материнского капитала показывает, что можно выделить и сгруппировать регионы в зависимости от подходов к определению размера помощи и критериев выплат:

– по факту рождения третьего ребенка или последующих детей без условий периода рождения (Мурманская обл., Республика Адыгея, Республика Чувашия, Ненецкий автономный округ, Республика Коми, Республика Калмыкия) – однократно;

– по факту рождения третьего ребенка и на каждого последующего (Чукотка, Москва) [8; 11];

– по факту рождения первенца, женщинам, родившим до 25 лет (Магаданская обл.);

– по факту рождения первенца, женщинам, 19-24 лет и находящимся в законном браке (Камчатка);

– по факту рождения второго ребенка, однократно (Сахалинская обл.);

– по факту рождения пятого и последующих детей (Республика Тыва);

– по факту рождения четвертого и последующих детей (Республика Марий Эл);

Также российские регионы сильно дифференцированы по размерам установленного регионального материнского капитала:

– 50 000 руб. – Республика Адыгея, Республика Калмыкия, Алтайский край, Северная Осетия, Республика Марий Эл;

- 100 000 руб. – Кировская, Ульяновская, Воронежская, Свердловская и Московская области [8; 15];
- 150 000 руб. – Сахалинская область [12].
- до 430 000 руб. – Магаданская, Калининградская, Мурманская, Орловская и Еврейская автономная области [14].

Если обобщить целевые направления использования средств региональной финансовой поддержки, то, как правило, они направлены:

- на приобретение, строительство и ремонт жилья на территории соответствующего региона;
- на лечение детей, как на территории региона, так и на всей территории Российской Федерации;
- на приобретение транспортных средств (Новосибирская, Липецкая, Орловская, Калининградская и Ульяновская области, Камчатка);
- оплата образования;
- на приобретение имущества, необходимого и значимого для членов семьи (бытовая техника, технические средства реабилитации, электроника);
- на оплату услуг учреждения дошкольного образования, находящегося на территории региона.

Анализ бюджетных источников поддержки материнства и детства, существующих в Российской Федерации, с учетом уже существующих форм поддержки, можно предложить дополнительные перспективные направления, связанные, например, с расширением сферы применения страховых и кредитных инструментов, расширением социальных налоговых льгот, применение особых налоговых режимов в отношении данной целевой группы населения.

#### Библиографический список

1. Федеральный закон «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» от 29.12.2006 N 256-ФЗ (ред. от 07.03.2018). [Электронный ресурс]. Режим доступа: Справочная система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/document/cons/> (дата обращения: 28.10.2018).
2. Федеральный закон «О ежемесячных выплатах семьям, имеющим детей» от 28.12.2017 N 418-ФЗ (ред. от 28.12.2017). [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_286470/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_286470/) (дата обращения: 28.10.2018).
3. Рыбаковский, Л. Л. 20 лет депопуляции в России. – М.: Экон-информ, 2014. – 231 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rybakovsky.ru/> (дата обращения: 11.10.2018).
4. Жданова, Ю. В. Демографическая ситуация в современной России и пути ее преодоления // Международный журнал экспериментального образования. – 2010. – № 4. – С. 12-13.
5. Куц, Е. Н. Взаимосвязь демографических процессов с состоянием экономики. ИЦРОН. Инновационный центр развития образования и науки. Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях / Е. Н. Куц, А. С. Девяткина // Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 2. Санкт-Петербург, 2015. – 339 с.
6. Максаковский, В. П. Демографический кризис в современном мире // География ПС. – 2001. – № 23. – С. 13.
7. Махалина, О. М. Благополучие семьи, как фактор устойчивого роста и модернизации экономики / О. М. Махалина, В. Н. Махалин. Материалы IV международной научно-практической конференции «Ценности и интересы современного общества». – М.: МосГУ, 2016 – Т.1, С. 237-242.
8. Правительство России. Официальный сайт. Семья и дети. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/rugovclassifier/section/2464/> (дата обращения: 11.10.2018).
9. Пенсионный фонд РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pfrf.ru/> (дата обращения: 01.10.2018).
10. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/level/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/) (дата обращения: 01.10.2018).
11. Правительство Москвы (Мэрия). Департамент социальной защиты населения г. Москвы «Электронная Москва» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mosopen.ru/government/279> (дата обращения: 11.10.2018).
12. Правительство Сахалинской области. Социальная защита населения. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sakhalin.gov.ru/index.php?id=183> (дата обращения: 01.10.2018).
13. Правительство Астраханской области. Социальная поддержка. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.astrabl.ru/social> (дата обращения: 09.10.2018).

14. Правительство Магаданской области. Государственные программы. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.49gov.ru/activities/gosprogram/> (дата обращения: 09.09.2018).
15. Правительство Московской области. Министерство социального развития Московской области. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://msr.mosreg.ru/> (дата обращения: 09.09.2018).
16. Обращение Президента к гражданам России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/58405> (дата обращения: 01.09.2018).

#### References

1. Federal'nyi zakon «O dopolnitel'ny'kh merakh gosudarstvennoi podderzhki semei, imeyushchikh detei» ot 29.12.2006 № 256-FZ [The Federal law «about additional measures of the state support of the families having children» of 29.12.2006 N 256-FZ (ed. of 07.03.2018)]. Available at: Spravochnaya sistema «Konsul'tantPlyus» <http://www.consultant.ru/document/cons/> (accessed 28.10.2018).
2. Federal'nyi zakon «O ezhe mesyachnykh vyplatakh sem'yam, imeyushchim detei» ot 28.12.2017 № 418-FZ [Federal law «on monthly payments to families with children» of 28.12.2017 N 418-FZ (ed. of 28.12.2017)]. Available at: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_286470/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_286470/) (accessed 28.10.2018).
3. Rybakovskii L. L. 20 let depopulyatsii v Rossii [20 years of depopulation in Russia. – Moscow: Ekon-inform], 2014. 231 p. Available at: <http://rybakovsky.ru/> (accessed: 11.10.2018).
4. Zhdanova V. V. Demograficheskaya situatsiya v sovremennoi Rossii i puti eyo preodoleniya [Demographic situation in modern Russia and ways to overcome it]. Mezhdunarodnyi zhurnal eksperimental'nogo obrazovaniya [International journal of experimental education], 2010, I. 4, pp. 12-13.
5. Kushch E. N., Devyatkina A. S. Vzaimosvyaz' demograficheskikh protsessov s sostoyaniem ekonomiki. ICzRON. Innovatsionnyi centr razvitiya obrazovaniya i nauki. Aktual'nye voprosy ekonomiki, menedzhmenta i finansov v sovremennykh usloviyakh [The Relationship of demographic processes with the state of the economy. ICRON. Innovation center of education and science development. Topical issues of Economics, management and Finance in modern conditions]. Sbornik nauchnykh trudov po itogam mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii [Collection of scientific works on the results of the international scientific-practical conference], St. Petersburg, 2015, I. 2. 339 p.
6. Maksakovskii V. P. Demograficheskii krizis v sovremennom mire [Demographic crisis in the modern world]. Geography of PS, 2001, I. 23, 13 p.
7. Makhalina O. M., Makhalin V.N. Blagosostoyanie sem'i, kak faktor ustoichivogo rosta i modernizatsii ekonomiki [The welfare of the family as a factor of sustainable development and modernization of the economy]. Materialy' IV mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii «Tsennosti i interesy' sovremennogo obshchestva» [Proceedings of the IV international scientific-practical conference «Values and interests of modern society»]. M.: Moscow State University, 2016 V. 1, pp. 237-242.
8. Pravitel'stvo Rossii. Ofitsial'nyi sait. Sem'ya i deti [Russian government. Official site. Family and children]. Available at: <http://government.ru/rugovclassifier/section/2464/> (accessed 11.10.2018).
9. Pensionnyi fond RF [Pension Fund of the Russian Federation]. Available at: <http://www.pfrf.ru> ahhh! (accessed 01.10.2018).
10. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoi statistiki (Rosstat) [Federal state statistics service (Rosstat)]. Official site. Available at: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/level/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/) (accessed 01.10.2018).
11. Pravitel'stvo Moskvy' (Me'riya). Departament sotsialnoi zashchity naseleniya g. Moskvy [Moscow government (Mayorality.) Department of social protection of the population of Moscow]. Available at: <http://mosopen.ru/government/279> (accessed 11.10.2018).
12. Pravitel'stvo Sakhalinskoi oblasti. Sotsial'naya zashchita naseleniya [The government of the Sakhalin region. Social protection]. Available at: <https://sakhalin.gov.ru/index.php?id=183> (accessed 01.10.2018).
13. Pravitel'stvo Astrakhanskoi oblasti. Sotsial'naya podderzhka [The government of the Astrakhan region. Social support]. Available at: <https://www.astrobl.ru/social> (accessed 09.10.2018).
14. Pravitel'stvo Magadanskoi oblasti. Gosudarstvenny'e programmy' [The government of the Magadan region. State program]. Available at: <https://www.49gov.ru/activities/gosprogram/> (accessed 09.10.2018).
15. Pravitel'stvo Moskovskoi oblasti. Ministerstvo sotsial'nogo razvitiya Moskovskoi oblasti. [Moscow region government. Ministry of social development of the Moscow region]. Available at: <http://msr.mosreg.ru/> (accessed 09.10.2018).
16. Obrashchenie Prezidenta k grazhdanam Rossii [Address of the President to the citizens of Russia]. Available at: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/58405> (accessed 01.10.2018).



**Остапенко Владислав Анатольевич**  
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»,  
г. Москва

**e-mail:** [ostapenko-guu@mail.ru](mailto:ostapenko-guu@mail.ru)

**Ostapenko Vladislav**  
Candidate of Economic Sciences,  
State University of Management,  
Moscow

**e-mail:** [ostapenko-guu@mail.ru](mailto:ostapenko-guu@mail.ru)

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УСТАНОВЛЕНИЯ МАКСИМАЛЬНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В РОССИИ

**Аннотация.** В статье обобщены теоретические разработки по проблемам законодательного установления максимальной заработной платы как инструмента государственной политики доходов. Проведен анализ зарубежного опыта определения государством верхнего предела заработной платы в условиях возрастающего разрыва в оплате труда руководителей компаний и работников. Сделаны выводы о возможности применения мер в области ограничения размера заработной платы в экономике России как способа снижения неравенства доходов населения.

**Ключевые слова:** заработная плата, доходы населения, неравенство, государственное регулирование, налоги.

## PROBLEMS AND PROSPECTS OF ESTABLISHMENT OF THE MAXIMUM WAGES IN RUSSIA

**Abstract.** In the article theoretical developments on problems of legislative establishment of the maximum wages as tool of a state income policy have been generalized. The analysis of foreign experience of definition by the state of the top limit of a wages in the conditions of the increasing gap in CEO and worker pay has been carried out. The conclusions have been drawn on a possibility of application of restrictive measures of a wages in Russian economy as way of decrease of income inequality of the population.

**Keywords:** wages, incomes of the population, inequality, state regulation, taxes.

Одной из актуальных проблем современной экономики является высокий уровень неравенства доходов, который в немалой степени обусловлен большими различиями в уровне оплаты труда работников. В 1989-2016 гг. реальные доходы наименее обеспеченной половины населения России в среднем снижались на 0,8 % в год, и в целом за период сократились на 20 %, тогда как доходы представителей следующих четырех децилей выросли на 15 %. Самым стремительным было увеличение реальных доходов самых богатых. У верхнего дециля среднегодовой рост реальных доходов составлял 3,8 %, у верхнего одного процента – 6,4 %, у верхней одной десятой процента – 9,5 %. Таким образом, чем богаче были индивиды, тем быстрее росли их реальные доходы, и 99 % роста реальных доходов населения за 1989-2016 гг. пришлось на верхние 10 % [9].

Помимо высокого неравенства доходов, Россия характеризуется большими контрастами в оплате труда. В конце 1980-х гг., на пороге рыночных преобразований, децильный коэффициент дифференциации заработной платы составлял 3,3, что было сопоставимо с аналогичным показателем для западноевропейских экономик. Однако в 1992-1993 гг. произошло резкое усиление степени неравенства, и к середине 1990-х гг., по данным Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ (далее – РМЭЗ-ВШЭ), величина децильного коэффициента достигла 10, то есть увеличилась втрое. В конце 1990-х гг. неравенство заработных плат достигло максимума, когда децильный коэффициент был равен 13,3, а индекс Джини достиг 0,5. С начала 2000-х гг. уровень концентрации заработной платы стал снижаться. В 2015 г., согласно расчетам Росстата, индекс Джини был равен уже 0,4. По оценкам РМЭЗ-ВШЭ, в том же году децильный коэффициент дифференциации заработной платы опустился до 5,1 [6]. Тем не менее, по величине децильного коэффициента Россия значительно опережает большинство развитых стран, находясь примерно на одном уровне с США. Для сравнения, в Италии он был равен 2,17, в Швеции – 2,28, в Норвегии – 2,55, в Германии – 3,41 [6].

© Остапенко В.А., 2018. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2018. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



Вопросам установления минимального размера оплаты труда посвящено большое число научных работ, однако проблеме нормативно-правового регулирования верхнего предела заработной платы и социально-экономическим последствиям его установления в современной науке и хозяйственной практике уделяется, на наш взгляд, крайне незначительное внимание.

Основным аргументом сторонников установления максимальной заработной платы (в абсолютном выражении или в кратном к минимальной или средней заработной плате) является необходимость и возможность с ее помощью снижения чрезмерного неравенства доходов. Ограничение заработной платы руководителей компаний вынудит их направлять больше средств на материальное поощрение низко- и среднеоплачиваемых работников, способствуя повышению заинтересованности последних в достижении высоких результатов труда. Более равномерное распределение заработков сократит субъективно воспринимаемую дистанцию между рядовыми работниками и руководством организаций. Возможен и позитивный макроэкономический эффект: сглаживание неравенства приведет к росту средней склонности к потреблению и, как следствие, к увеличению совокупного спроса в экономике. Работники с низкими доходами обычно тратят меньшую долю своих заработков на товары зарубежного производства, чем высокооплачиваемые, следовательно, можно ожидать и эффекта импортозамещения.

Известный американский экономист Ф. Котлер отмечает: «Неравенство в зарплате ощущается не только самыми бедными слоями общества и рабочим классом, но и многими представителями среднего класса. Немало менеджеров среднего класса задаются вопросом, почему топ-менеджеры имеют такие заоблачные зарплаты, когда они сами зарабатывают до \$ 100 000» [2, с. 51].

В то же время, можно перечислить несколько основных доводов в пользу неприменения каких-либо верхних ограничений трудовых заработков:

- из экономической теории следует, что оптимальным является такое распределение доходов, когда ставка заработной платы соответствует предельному продукту труда. Поскольку последний может неограниченно возрастать под влиянием научно-технического прогресса, повышения образовательного уровня работников и качества управления, то нормативные ограничения размера заработной платы будут искусственно сдерживать рост объемов производства;

- повышенную заработную плату руководителей компаний и ведущих специалистов следует сравнивать не с зарплатами работников более низового ранга, а с доходами предпринимателей, выполняющих аналогичные функции. Заработная плата топ-менеджера должна быть настолько велика, чтобы предотвратить его переход в состав самостоятельно занятых. Установление максимальной заработной платы для наемных работников при отсутствии ограничений, налагаемых на предпринимательские доходы и доходы от собственности, будет способствовать сокращению занятости по найму и перемещению рабочей силы частично в состав самозанятых, а частично – в сферу экономической неактивности. Кроме того, если подобные меры не будут применяться в других странах, весьма вероятно усиление трудовой эмиграции;

- богатые люди часть своих сверхвысоких доходов (в том числе, трудовых) тратят на благотворительность, вкладывают в различные экономические и социальные проекты, поэтому в конечном счете деньги могут перераспределяться в пользу бедных не только по каналам налогово-бюджетной системы;

- максимальный размер заработной платы трудно экономически обосновать, любые ограничения всегда будут в той или иной мере субъективными;

- если верхний предел заработной платы будет все же установлен (законодательно или посредством системы соглашений между государством, профсоюзами и работодателями), его придется регулярно пересматривать в условиях инфляции. Высокая трудно прогнозируемая инфляция будет способствовать снижению реальной заработной платы и ослаблению мотивации труда.

Одним из первых предложение о законодательном установлении максимального размера заработной платы в начале 1900-х гг. выдвинул философ, педагог и писатель Ф. Адлер, основатель и первый председатель Национального комитета по детскому труду [12]. Эксплуатация рабочих, как молодых, так и старых, по его мнению, породила частные состояния, которые стали оказывать «коррупционное влияние» на американскую экономику. Чтобы преодолеть это состояние, он предложил подоходный налог со стопроцентной максимальной ставкой применительно к условиям, «когда была бы достигнута определенная высокая и обильная сумма, достаточная для всех удобств и истинных улучшений жизни» [14].

Впоследствии идеи Адлера оказывались востребованными в кризисных условиях развития американской и мировой экономики: сначала во время Первой мировой войны, когда прогрессисты в США потребовали стопроцентного налога на все доходы свыше 100 тыс. долл. США для финансирования военных расходов, затем во время Великой Депрессии. Сенатор из штата Луизиана Х. П. Лонг призвал к ограничению индивидуального годового дохода до 1 млн долл. США и индивидуального чистого капитала – до 8 млн долл. США. В 1942 г., во время Второй мировой войны, президент США Ф. Рузвельт предложил перейти к стопроцентному налогообложению доходов свыше 40 тыс. долл. США. Это предложение не получило силы закона, однако, два года спустя американский конгресс установил верхнюю ставку налога на доход свыше 200 тыс. долл. США до рекордных 93 %. В течение следующих двух десятилетий эта ставка колебалась около 90 %, и лишь в 1960-е гг. снизилась до 70 %. Текущая максимальная ставка налога на доходы физических лиц в США составляет 35 %. Таким образом, стопроцентное налогообложение доходов физических лиц свыше установленной суммы на практике в США так и не применялось, но верхняя ставка этого налога для лиц с наибольшими доходами длительное время была довольно близка к ста процентам.

Как в России, так и в подавляющем большинстве зарубежных стран в настоящее время государство не определяет максимальную заработную плату. Исключений немного – это Куба, где еще при Ф. Кастро был определен верхний предел заработной платы в размере 20 долл. США в месяц, и Египет, в котором принятый в 2014 г. закон о максимальной заработной плате гражданских служащих привел к увольнению свыше 250 топ-менеджеров из государственных банков. Согласно закону, максимальная заработная плата устанавливалась в размере 5 873 долл. США или 42 тыс. египетских фунтов в месяц [10]. Впоследствии, в конце 2015 г., в этот закон были внесены поправки, согласно которым его действие не распространялось на шесть крупных банков страны.

Несмотря на, казалось бы, веские доводы противников введения государством каких-либо ограничений размера заработной платы сверху, идея о необходимости реализации таких мер все же периодически высказывается некоторыми учеными, в частности, Г. Дэли, С. Пиццигати, М. Рамзи [10; 11; 16]. Справедливо отмечается, что в условиях беспрецедентного роста концентрации доходов происходит неоправданный никакими экономическими и тем более моральными соображениями отрыв по размеру заработной платы руководителей высшего звена от рядовых наемных работников. Причем, различие в уровнях должностных окладов усиливается за счет различных надбавок, доплат, премий, «золотых парашютов» и т. п. В США, как отмечает Дж. Стиглиц, «в первые годы после депрессии нового тысячелетия (с 2002 по 2007 гг.) ... в то время, как показатели доходов 1 % были абсолютно фантастическими, простые американцы не получили ничего, а то и теряли имеющееся» [7, с. 60-61].

Основные аргументы сторонников максимальной заработной платы сводятся к следующему. Современная экономика отличается доминированием несовершенной конкуренции, в условиях которой ценообразование на рынке факторов производства далеко не всегда происходит в полном соответствии с принципом равной оплаты за равный труд. Как отмечает М. Рамзи, «введение минимальной заработной платы – признание того факта, что рынок может недооценить трудовой вклад человека и не предоставить ему прожиточный минимум. Но рынок может также переоценить вклад человека. Если вмешательство в рынок оправдано, потому что на него нельзя положиться, чтобы определить, каков минимум оплаты труда, то вмешательство могло бы быть оправдано и в другом конце спектра, где рынок слеп к тому, какой уровень оплаты труда излишне велик» [17, с. 204].

Отдельного внимания заслуживает вопрос о роли высоких заработков в мотивации труда. В работе Д. Марседена показано, что «крупные вознаграждения вызывают гиперактивацию базовых путей вознаграждения в стволе головного мозга, которая начинает мешать работе навыков более высокого уровня» [3, с. 139]. Дж. Малган приводит примеры контролируемых экспериментов, в которых участникам раздавались вознаграждения (крупные, мелкие и средние) за выполнение различных заданий, требующих внимания и воображения. Он отмечает, что «те [участники экспериментов], кому обещали и заплатили больше всего, вопреки ожиданиям, выступили хуже всех» [3, с. 139]. В исследовании Б. Ласкомб на материалах экономики США показано, что «ощущение благосостояния возрастает до тех пор, пока доходы не составят 75 тыс. долл. США в год, однако дальнейший рост доходов не приносит особого ощущения счастья» [2, с. 61].

Представляется небесспорным и тезис о том, что сверхвысокие доходы богатых могут выступать важными источниками средств, используемых на благотворительные цели. Ряд экспериментов, проведенных П. Пифом из Калифорнийского Университета в Беркли, в которых испытуемым выдавались условные деньги, а потом они распределяли их по своему усмотрению, показал, что «более богатые люди менее склонны

жертвовать на благотворительность; так что даже когда людей заставляют думать, будто они богаче, чем на самом деле, их щедрость уменьшается: те, кто находился в самом низу, оказался на 44 % щедрее при раздаче одного и того же объема условных денег, чем те, кто был наверху» [3, с. 118; 13]. Добавим к этому, что благотворительные фонды часто используются не из альтруистических соображений, а в целях налоговой оптимизации.

Однако трудности с законодательным установлением максимума заработной платы, действительно, не исключены, поскольку представление о том, каким должен быть «потолок» заработка в целом по стране, в регионе или применительно к какой-либо профессионально-квалификационной группе работников, всегда будет содержать в себе субъективный компонент. Это касается как установления абсолютного предела заработка в отечественной (или иностранной) валюте, так и определения допустимого соотношения максимальной заработной платы с базой сравнения (минимальной, средней, медианной заработной платой и т. п.).

Американский экономист С. Пиццигати еще в 1990-е гг. выдвинул идею об установлении максимальной заработной платы, в десять раз превышающей минимальную (правило «десять к одному») [15]. По его мнению, с величины превышения заработной платой установленного максимума следует взимать подоходный налог по ставке 100 %. Привязка максимальной заработной платы к минимальной позволяет, с одной стороны, установить разумные пределы дифференциации оплаты труда, а, с другой стороны, мотивировать наиболее высокооплачиваемых сотрудников и, прежде всего, руководителей компаний содействовать росту производительности и зарплат тех работников, у которых они наиболее низки.

Применение правила «десяти к одному» в организации оплаты труда, очевидно, может быть затруднено тем, что законодательно установленный минимальный размер оплаты труда далеко не всегда соответствует стоимости жизненных средств, необходимых для воспроизводства рабочей силы. В России с 01.05.2018 формально минимальный размер оплаты труда (далее – МРОТ) наконец сравнялся с прожиточным минимумом, составив 11 163 руб. в месяц. Однако необходимо учитывать, что после уплаты налога на доходы физических лиц эта сумма оказывается все равно ниже прожиточного минимума [4]. Кроме того, МРОТ должен обеспечивать не только выживание индивида, но и поддержание его способности к труду, а этой задаче соответствует минимальный (или восстановительный) потребительский бюджет, который превышает прожиточный минимум примерно в два раза. Следует иметь в виду и то, что в России велики региональные различия стоимости жизни. Так, например, на Чукотке за 1 квартал 2018 г. прожиточный минимум составлял 21 987 руб. в месяц, что почти вдвое выше федерального МРОТ [5].

В условиях низкого законодательно установленного размера минимальной заработной платы реализация рассматриваемого правила неизбежно спровоцирует рост социальной напряженности и снижение мотивации труда. Если предположить, что оно будет применено в России в нынешних условиях, ограничение заработной платы величиной 111,6 тыс. руб. в месяц вызовет снижение трудовых доходов не только у генеральных директоров крупных компаний, но и у ряда специалистов среднего звена и высококвалифицированных рабочих. По данным Росстата, в 2017 г. 4,5 % работников получали заработную плату свыше 100 тыс. руб. в месяц, при этом средняя заработная плата верхнего дециля составляла 127 тыс. руб. Среди видов экономической деятельности по доле работников со среднемесячной заработной платой свыше 100 тыс. руб. в 2017 г. лидировали: добыча полезных ископаемых (15,3 %), финансовая и страховая деятельность (15,3 %), деятельность в области информации и связи (12,7 %), деятельность профессиональная, научная и техническая (11,1 %) [8].

Установлению рационального предела дифференциации заработной платы, очевидно, должно предшествовать его научное обоснование для того, чтобы от этого нововведения не пострадало большое число получателей доходов. Таким образом, можно не согласиться с Г. Дэли, который считает, что важно не столько строгое определение границы между максимальной и минимальной заработной платой, сколько реализация самого принципа ограничения заработка как сверху, так и снизу [11]. Кроме того, в России не теряет актуальности проблема повышения МРОТ и его приведения в соответствие с восстановительным потребительским бюджетом.

Несмотря на набирающую силу популярность, идея ограничения заработной платы некоторым кратным ее соотношением с МРОТ на практике пока находит редкое применение.

В 2011 г. власти Венесуэлы заявили об изменениях в организации оплаты труда государственных служащих с 2012 г. Чиновникам, в зависимости от занимаемой должности, были установлены различные величины максимальной заработной платы. Так, для высших должностных лиц максимум должен равняться



двенадцати минимальным зарплатам, для губернаторов штатов – девяти минимальным зарплатам. Верхний предел заработной платы госслужащих, включая президента страны, составил 40 985 долл. США [20].

В 2013 г. в Швейцарии состоялся референдум, на котором социалисты предлагали законодательно закрепить положение о том, чтобы максимальная заработная плата в любой компании не превышала минимальную более чем в двенадцать раз. Это предложение было отвергнуто, получив поддержку только 34,7 % голосов. Противники нововведения утверждали, что оно может подорвать международную конкурентоспособность Швейцарии, сократить налоговые поступления в бюджет и нарушить негласное табу на вмешательство государства в отношения между наемными работниками и управляющими. Примечательно, однако, что при этом избиратели одобрили меры в области усиления контроля акционеров над управляющими, в частности, проголосовали за запрет на выплаты менеджерам так называемых «золотых приветствий» – разовых крупных вознаграждений для привлечения или переманивая специалистов из одних фирм в другие, и «золотых парашютов» – денежных компенсаций, выплачиваемых топ-менеджерам в случае расторжения трудового договора [19].

Фактически как в России, так и во многих зарубежных странах, компенсационные выплаты генеральным директорам в настоящее время превышают медианную зарплату в руководимых ими компаниях в сотни раз. Согласно обзору, подготовленному Equilar по данным анонимного опроса сотрудников фирм в 2018 г., генеральные директора 356 компаний в США зарабатывали в среднем в 140 раз больше, чем работники с медианной зарплатой (60 тыс. долл. США) [18]. Среднее вознаграждение генерального директора находилось в прямой зависимости от выручки компании, составив 47:1 для компаний с доходами менее 1 млрд долл. США и 263:1 для компаний с доходом более 15 млрд долл. США. Компании с наибольшим числом сотрудников имели наибольшее соотношение (318:1) и самую небольшую медианную зарплату работника (46 тыс. долл. США). Самые маленькие компании с менее чем 2 310 сотрудниками характеризовались самым низким соотношением зарплат (45:1) и самой высокой медианной оплатой труда (85 580 долл. США). По отраслям самым большим рассматриваемым соотношением было в торговле и гостиничном бизнесе (350:1), самым низким – в энергетике (72:1).

К сожалению, подобные сведения по российской экономике пока отсутствуют, и о наличии существенного разрыва между зарплатой топ-менеджеров и рядовых работников в нашей стране можно судить лишь по отдельным публикациям на эту тему. Так, например, по данным журнала Форбс, в 2016 г. средние доходы генерального директора компании в фармацевтической отрасли в России составляли 360 тыс. долл. США, в телекоммуникации – 1 180 тыс. долл. США, в тяжелой промышленности – 1 630 тыс. долл. США, в нефтегазовой отрасли – 2 160 тыс. долл. США [1]. Исходя из того, что средняя заработная плата в России в 2016 г. составляла 36,2 тыс. руб. в месяц, или 434,4 тыс. руб. в год, иначе 6 503 долл. США по среднегодовому валютному курсу 66,8 руб. за доллар, для того, чтобы заработать сумму, соответствующую годовой зарплате генерального директора, среднестатистическому наемному работнику в России потребовалось бы: 55 лет в фармацевтике, 181 год в телекоммуникационной отрасли, 251 год в тяжелой промышленности, 332 года в нефтегазовой отрасли. Таким образом, разрыв между зарплатами руководителей корпораций и средними заработками работников в нашей стране имеет тот же порядок, что и в развитых странах Запада.

Представляет интерес и недавний опыт применения косвенных инструментов политики ограничения дифференциации заработной платы. В США в штате Орегон администрация города Портленд повысила ставку налога на бизнес для компаний, которые платят своим руководителям более чем в 100 раз больше медианной заработной платы работника. Администрация города Сан-Франциско выносит аналогичное предложение на референдум в ноябре 2018 г. В шести штатах США уже существует законодательство, позволяющее либо взимать дополнительные налоги с компаний с широким соотношением в оплате труда, либо наказывать такие компании в процессе государственных закупок. В Великобритании Лейбористская партия настаивает на принятии законодательства, которое отказывало бы в государственных контрактах компаниям с коэффициентом оплаты труда генерального директора / работника, превышающим 20:1 [16].

Рассмотренный зарубежный опыт позволяет отметить, что вопрос о максимальной заработной плате актуален, обсуждается во многих странах, но механизм ее установления и контроля нуждается в проработке. По-видимому, если политическое решение о необходимости максимальной заработной платы в России будет принято, на начальном этапе сферу действия соответствующего нормативного акта следует ограничить государственным сектором хозяйства, и при наличии благоприятного экономического и социального эффекта в дальнейшем расширить ее до масштабов всей экономики страны.



Библиографический список

1. Журнал Forbes подсчитал зарплаты генеральных директоров фармкомпаний в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pharmvestnik.ru/publs/lenta/obzory/zhurnal-forbes-podschital-zarplaty-generalnykh-direktorov-farmkompanij.html> (дата обращения: 23.10.2018).
2. Котлер, Ф. Конец капитализма? 14 антидотов от болезней рыночной экономики / Ф. Котлер; пер. с англ. К. Шашковой. – М.: Эксмо, 2016. – 288 с.
3. Малган, Дж. Саранча и пчела: Хищники и творцы в капитализме будущего / Дж. Малган; пер. с англ. И. Кушнareвой. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2014. – 400 с.
4. Петрова, Е. Первомайская бедность: в России выросла минималка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/business/2018/04/27/11732407.html> (дата обращения: 23.10.2018).
5. Прожиточный минимум в Чукотском автономном округе в 2018 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://potrebkor.ru/minimum-chukotskii.html> (дата обращения: 23.10.2018).
6. Российский рынок труда: тенденции, институты, структурные изменения. Доклад Центра трудовых исследований и Лаборатории исследований рынка труда НИУ ВШЭ / Под ред. В. Гимпельсона, Р. Капелюшников, С. Рощина. – М.: НИУ ВШЭ, 2017. – 145 с.
7. Стиглиц, Дж. Е. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему; пер. с англ. / Дж. Е. Стиглиц. – М.: Эксмо, 2015. – 512 с.
8. Труд и занятость в России. 2017. Стат. сборник / Росстат. – М., 2017. – 261 с.
9. Alvaredo, F., Chancel, L., Piketty, Th., Saez, E., Zucman, G. World Inequality Report 2018. – World Inequality Lab, 2017. – 300 p.
10. Analysis: How the maximum wage affected Egypt's public banks? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://thecairopost.youm7.com/news/132541/business/analysis-how-the-maximum-wage-affected-egypts-public-banks> (дата обращения: 23.10.2018).
11. Daly, H. E. Beyond Growth: the economics of sustainable development. – Boston, 1996. – 253 p.
12. Hindman, H. D. The world of child labor: an historical and regional survey / H. D. Hindman. – N.Y.: Taylor & Francis, 2009. – 998 p.
13. Piff, P. K. and others. Having Less, Giving More: The Influence of Social Class on Prosocial Behavior / P. K. Piff, M. W. Krauss, S. Cote, B. H. Cheng, D. Keltner // Journal of Personality and Social Psychology, 2010. – № 99 (5). – P. 771-784.
14. Pizzigati, S. Enough is enough [Электронный ресурс] // Le Monde Diplomatique. February 2012. – Режим доступа: <https://mondediplo.com/2012/02/02maxwage> (дата обращения: 13.10.2018).
15. Pizzigati, S. The Maximum Wage: A Commonsense Proposal for Revitalizing America by Taxing the Very Rich. – New York: Roman and Littlefield Publishers, 1992. – 138 p.
16. Pizzigati, S. For Minimum Decency, a Maximum Wage [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://inequality.org/great-divide/minimum-decency-need-maximum-wage> (дата обращения: 23.10.2018).
17. Ramsay, M. A Modest Proposal: The Case for a Maximum Wage // Contemporary Politics, 2005. – № 11 (4). – Pp. 201–215.
18. Survey Results Show a Median CEO Pay Ratio of 140:1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.equilar.com/press-releases/94-equilar-ceo-pay-ratio-survey-results.html> (дата обращения: 23.10.2018).
19. Switzerland votes against cap on executive pay [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.theguardian.com/world/2013/nov/24/switzerland-votes-against-cap-executive-pay> (дата обращения: 23.10.2018).
20. Wage Limits Set for State Officials in Venezuela [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://venezuelanalysis.com/news/6002> (дата обращения: 23.10.2018).

References

1. Zhurnal Forbes podschital zarplaty general'nykh direktorov farmkompanii v Rossii [*Forbes Magazine calculated salaries of general directors of pharmaceutical companies in Russia*]. Available at: <https://pharmvestnik.ru/publs/lenta/obzory/zhurnal-forbes-podschital-zarplaty-generalnykh-direktorov-farmkompanij.html> (accessed 23.10.2018).
2. Kotler P. Konets kapitalizma? 14 antidotov ot boleznei rynochnoi ekonomiki [*Confronting Capitalism: Real Solutions for a Troubled Economic System*], M.: Eksmo, 2016, 288 p.
3. Malgan G. Sarancha i pchela: Khishchniki i tvortsy v kapitalizme budushhego [*The Locust and the Bee: Predators and Creators in Capitalism's Future*], M.: Izdatel'stvo Instituta Gaidara, 2014, 400 p.
4. Petrova E. Pervomaiskaya bednost': v Rossii vyroslo minimalka [*May Day Poverty: Minimum Wage in Russia has Increased*].

- Available at: <https://www.gazeta.ru/business/2018/04/27/11732407.html> (accessed 23.10.2018).
5. Prozhitochnyi minimum v Chukotskom avtonomnom okruge v 2018 godu [*Living Wage in the Chukotka Autonomous Okrug in 2018*]. Available at: <http://potrebkor.ru/minimum-chukotskii.html> (accessed 23.10.2018).
  6. Rossiiskii rynek truda: tendentsii, instituty, strukturnyye izmeneniya [*The Russian labor market: trends, institutions, structural changes*]. Doklad Tsentra trudovykh issledovaniy i Laboratorii issledovaniy rynka truda NIU VSHE [*Report of the Center for Labor Studies and Laboratories of Labor Market Research, HSE*], pod red. V. Gimpel'sona, R. Kapelyushnikova, S. Roshchina [Ed. V. Gimpelson, R. Kapelyushnikov, S. Roshchin], M.: NRU HSE, 2017, 145 p.
  7. Stiglitz J. Tsena neravenstva. Chem rassloyeniye obshchestva grozit nashemu budushchemu [*The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers our Future*], M.: Eksmo, 2015, 512 p.
  8. Trud i zanyatost' v Rossii. 2017. [*Work and employment in Russia. 2017*]. Stat. sbornik [*Stat. collection*], Rosstat. M., 2017, 261 p.
  9. Alvaredo F., Chancel L., Piketty Th., Saez E., Zucman G. World Inequality Report 2018, World Inequality Lab, 2017, 300 p.
  10. Analysis: How the maximum wage affected Egypt's public banks? Available at: <http://thecairopost.youm7.com/news/132541/business/analysis-how-the-maximum-wage-affected-egypts-public-banks> (accessed: 23.10.2018).
  11. Daly H. E. Beyond Growth: the economics of sustainable development. Boston, 1996, 253 p.
  12. Hindman H. D. The world of child labor: an historical and regional survey, N.Y.: Taylor & Francis, 2009, 998 p.
  13. Piff P. K., Krauss M. W., Cote S., Cheng B. H., Keltner D. Having Less, Giving More: The Influence of Social Class on Prosocial Behavior, *Journal of Personality and Social Psychology*, 2010, № 99 (5), pp. 771–784.
  14. Pizzigati S. Enough is Enough, *Le Monde Diplomatique*. February 2012. Available at: <https://mondediplo.com/2012/02/02max-wage> (accessed 23.10.2018).
  15. Pizzigati S. The Maximum Wage: A Commonsense Proposal for Revitalizing America by Taxing the Very Rich. N.Y.: Roman and Littlefield Publishers, 1992, 138 p.
  16. Pizzigati S. For Minimum Decency, a Maximum Wage. Available at: <https://inequality.org/great-divide/minimum-decency-need-maximum-wage> (accessed 23.10.2018).
  17. Ramsay M. A Modest Proposal: The Case for a Maximum Wage, *Contemporary Politics*, 2005, № 11 (4), pp. 201–215.
  18. Survey Results Show a Median CEO Pay Ratio of 140:1. Available at: <http://www.equilar.com/press-releases/94-equilar-ceo-pay-ratio-survey-results.html> (accessed 23.10.2018).
  19. Switzerland votes against cap on executive pay. Available at: <https://www.theguardian.com/world/2013/nov/24/switzerland-votes-against-cap-executive-pay> (accessed 23.10.2018).
  20. Wage Limits Set for State Officials in Venezuela. Available at: <https://venezuelanalysis.com/news/6002> (accessed 23.10.2018).

**Полякова Валентина Владимировна**

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

**e-mail:** plvv@yandex.ru

**Токун Людмила Валентиновна**

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

**e-mail:** ltokoun@yandex.ru

**Polyakova Valentina**

Candidate of Economic Sciences,  
State University of Management,  
Moscow

**e-mail:** plvv@yandex.ru

**Tokun Lyudmila**

Candidate of Economic Sciences,  
State University of Management,  
Moscow

**e-mail:** ltokoun@yandex.ru

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА НАКОПЛЕНИЙ ГРАЖДАН

**Аннотация.** Одной из целей развития финансового рынка остается повышение уровня и качества жизни граждан через использование его инструментов. Для этой цели в 2017 г. Министерство финансов выпустило облигации ОФЗ-н (ISIN код: RU000A0ZYXW7), предназначенные для граждан, которые должны были заинтересовать граждан в качестве объекта инвестирования, став альтернативой банковским депозитам. Данные свидетельствуют о снижении интереса к ним со стороны инвесторов. В статье обсуждаются детали конструкции облигаций ОФЗ-н, определяющие их инвестиционные качества. Сделан вывод, что появление ОФЗ-н принципиально не повлияло на инвестиционное поведение граждан России, качество портфелей накоплений граждан осталось на прежнем уровне.

**Ключевые слова:** инструменты финансового рынка, качество накоплений граждан, инвестиции физических лиц, облигации для граждан, альтернатива банковским депозитам.

## THE USE OF TOOLS OF THE FINANCIAL MARKET TO IMPROVE THE QUALITY OF SAVINGS OF CITIZENS

**Abstract.** One of the development goals is still to improve the level and quality of life of citizens through the use of financial market instruments. For this purpose the Ministry of Finance has issued the special bonds (OFZ-n) in 2017 intended for citizens (ISIN code – RU000A0ZYXW7). These bonds should have interested citizens as an investment object, becoming an alternative to bank deposits. Data on the placement of the latest issues OFZ-n indicate a decline in interest to them from investors. The article discusses the details of the structure of OFZ-n bonds, which determine their investment qualities. It has concluded that the emergence of OFZ-n did not fundamentally affect the investment behavior of Russian citizens, as a result of which the quality of citizens' savings portfolios remained at the same level.

**Keywords:** financial market instruments, citizens savings quality, investments of individuals, bonds for citizens, an alternative to bank deposits.

На сегодняшний день в отношении финансового рынка Российской Федерации (далее – РФ) действует ряд стратегий Правительства, принятых в течение последних 10 лет. В 2018 г. Центральный банк предложил проект Основных направлений развития финансового рынка РФ на 2019-2021 гг. [2]. При разработке этого проекта Центральный банк особое внимание уделил обеспечению преемственности с действующими Основными направлениями на 2016-2018 гг. [1]. Центральный банк сохранил приоритетные цели развития финансового рынка из прошлого документа: повышение уровня и качества жизни граждан через использование инструментов финансового рынка; содействие экономическому росту через предоставление конкурентного доступа субъектам российской экономики к долговому и долевым финансированию, инструментам страхования рисков; создание условий для роста финансовой индустрии.

В качестве общественно значимого результата работы финансового рынка регулятор видит эффективное распределение денежных ресурсов и рисков, установление справедливых цен на активы [2].

Мы остановимся на рассмотрении одного из направлений достижения первой приоритетной цели развития финансового рынка – повышении уровня и качества жизни граждан за счет использования инструментов финансового рынка [11].

В начале 2017 г. Министерство финансов РФ (далее – Минфин) объявило о планах выпустить специальные облигации федерального займа (далее – ОФЗ) для физлиц (ISIN код: RU000A0ZYXW7) примерно на 20-30 млрд руб.

© Полякова В.В., Токун Л.В., 2018. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2018. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



Минимальный лот при покупке должен был составить 30 шт. при номинале 1 000 руб., облигации с фиксированным купоном, размер купона ступенчатый, увеличивается от 7,5 % до 10,4 % годовых в зависимости от того срока, в течение которого владелец продержит бумагу. Максимальный срок жизни народных ОФЗ-н определен в 5 лет. Агентами по продаже были назначены ПАО «Сбербанк» и ПАО «ВТБ 24» (далее – Сбербанк и ВТБ 24).

Принято считать, что народные облигации призваны смягчить падение интереса населения к банковским депозитам ввиду их низких ставок и стимулировать разворот инвестиционных интересов физических лиц в сторону долговых финансовых инструментов.

Данные об уровне процентных ставок по депозитам приведены в таблице 1.

Таблица 1

**Ставки по депозитам в рублях**

Банк	Ставка для депозита от 100 тыс. руб., % годовых			
	2017 г.		2018 г.	
	на 1 год	на 3 года	на 1 год	на 3 года
Альфа-банк	6,80	5,90	6,17	6,05
ВТБ 24	7,00	5,85	5,95	4,80
Газпром банк	7,10	6,00	5,60	4,80
Промсвязьбанк	7,50	-	6,30	-
Сбербанк	6,25	4,50	4,30	3,95

Источник: [14]

Главная причина низких банковских ставок – ожидание снижения инфляции, другая причина – банки не заинтересованы в привлечении дополнительного объема денежных средств. По данным 2017 г. общая сумма депозитов физлиц в банках составляла 24 трлн руб., из которых 12,45 трлн руб. в Сбербанке. Объем кредитования корпоративных клиентов не увеличивается, привлечение дополнительного объема депозитов ставит перед банками вопрос о направлении размещения средств, и, как следствие, повышает риски банков.

Специалисты отмечают, что большинство частных инвесторов пока не готовы к открытию собственных брокерских счетов. Купив облигации, эти люди имеют возможность получить доходность выше банковского депозита. Риски при таких инвестициях теоретически считаются минимальными, значительно ниже банковских. Народные ОФЗ как финансовый инструмент интересны, прежде всего, тем людям, чьи активы превышают размер страхования по банковским вкладам, т. е. 1,4 млн руб.

Начиная работать с народными облигациями, в Минфине в целом рассчитывали привлечь интерес граждан к среднесрочным финансовым инструментам. Содержание идеи состояло в том, что, испробовав вложения в государственные облигации и убедившись в их надежности, физлица впоследствии могут проявить интерес и к корпоративным облигациям. Проблема кредитования корпоративных заемщиков остается одной из наиболее серьезных в условиях санкций. Доходность ОФЗ на рынке в 2017 г. колебалась около 8,4 %, что значительно превышало депозитный процент (табл. 2).

Таблица 2

**Доходность ОФЗ в 2017 г. на момент размещения первого выпуска ОФЗ-н**

Выпуск	Купон, % годовых	Доходность к погашению, эффективная, % годовых	Год погашения
ОФЗ 26216-ПД	6,70	8,60	2019
ОФЗ 26209-ПД	7,60	8,30	2022
ОФЗ 26215-ПД	7,00	8,34	2023
ОФЗ 26218-ПД	8,50	8,43	2031
ОФЗ 29005-ПК	11,41	-4,44	2025

Источник: [12]



Как было отмечено, одним из важнейших направлений развития финансового рынка Центральный банк как регулятор считает повышение доступности финансовых услуг для населения. Но сама по себе доступность еще не гарантирует реального роста инвестиций. Среднесрочные ОФЗ являются удачным инструментом для привлечения большего количества физических лиц к инвестициям, повышения их финансовой грамотности, расширения состава используемых для накоплений финансовых инструментов. Финансовая грамотность населения не является только совокупностью знаний, она должна быть подкреплена соответствующим опытом. С этой точки зрения можно оценить ОФЗ-н как положительный пример, первый шаг в правильном направлении [7]. Со временем физические лица должны более детально разбираться в инфраструктуре фондового рынка, изменениях цен облигаций, сроках погашения, размерах и датах выплаты купонов [10]. Таким образом, повысив финансовую грамотность граждан путем приобретения ими практических навыков инвестирования, регулятор сможет привлечь на российский фондовый рынок большее количество квалифицированных инвесторов – физических лиц.

Вместе с тем, в конструкции народных ОФЗ есть несколько дискуссионных моментов, на анализе которых следует остановиться.

Начнем с документарной формы ОФЗ. По мнению специалистов Минфина, документарная форма должна пользоваться большим доверием населения. Однако документарная форма в данном случае представляет собой только формальность, поскольку ОФЗ-н предусматривают обязательное централизованное хранение. Это означает, что фактически обращение осуществляется в бездокументарной форме с электронным учетом прав. Обращение в документарной форме потребовало бы дополнительных расходов, которые безусловно должен был бы понести сам инвестор, а дополнительные расходы могут существенно снизить доходность инвестиций.

Перейдем к анализу агентских комиссий. Согласно приказу Минфина, агент открывает и обслуживает брокерский счет и счет депо владельца ОФЗ, при этом комиссия составляет от 0,5 % до 1,5 %. Как уже отмечено, агентами по продаже назначены лишь два банка: Сбербанк и ВТБ 24.

На реальную эффективную доходность ОФЗ-н существенно влияет комиссия, которую взимает банк с инвестора. Комиссия взимается банком-продавцом в день заключения договора. Предел комиссионного вознаграждения установлен государством и зависит от инвестируемой суммы. Представляется нелогичной сама идея размера комиссии: чем меньше сумма, тем больше процент комиссии. Так, например, с суммы более 300 тыс. руб. взимается 0,5 % комиссии, от 50 тыс. руб. до 300 тыс. руб. – 1 %, а самая дорогая комиссия 1,5 % взимается при покупке наименьшего пакета облигаций, от 30 тыс. руб. до 50 тыс. руб. Вполне понятно, что у банка есть условно постоянные расходы по осуществлению сделки, которые не зависят от суммы сделки. Но шаг увеличения комиссии от 0,5 % до 1,5 %, означает повышение в три раза, и это для самых мелких инвесторов, что, на наш взгляд, плохо увязывается с идеей народных облигаций.

Последний пункт – обращение на вторичном рынке. Облигации ОФЗ-н не предполагают обращения на вторичном рынке. Их можно продавать только банку-агенту. Особенно досадным выглядит тот факт, что если инвестор решит продать свой пакет, не дожидаясь погашения, то он должен еще раз заплатить комиссию в том же размере. Ликвидность облигаций составляет основное их преимущество перед банковским депозитом. Поэтому отсутствие вторичного обращения не способствует их инвестиционной привлекательности.

В 2017 г. доходность основных финансовых инструментов на российском фондовом рынке постоянно снижалась на фоне снижения ключевой ставки Центрального банка. Купоны по ОФЗ-н не облагаются налогом на доходы физических лиц (далее – НДФЛ), поэтому ОФЗ-н очень хорошо вписываются в схему индивидуальных инвестиционных счетов (далее – ИИС), по которым, в свою очередь, предусмотрен налоговый вычет по НДФЛ. Сочетание ИИС с ОФЗ-н с фиксированной доходностью на фоне падения ставок открывало бы возможность для получения высокой доходности, при условии перепродажи облигаций до их погашения. Отсутствие возможности продавать ОФЗ-н на вторичном рынке закрыло эту возможность.

Поскольку Минфин и Центральный банк реализуют стратегии дальнейшего развития российского фондового рынка, частью которой является активное расширение привлечения физлиц к инвестированию, то встает вопрос, каким образом работают эмитент и регулятор над повышением инвестиционной привлекательности ОФЗ-н.

К настоящему времени с момента первого размещения ОФЗ-н прошло больше года. Уже в самом начале стало очевидно, что следовало бы предусмотреть в вторичное обращение анализируемых ОФЗ-н, поскольку развитый вторичный рынок в принципе оказывает положительное влияние на инвестиционную привлекательность финансового инструмента, обеспечивая его ликвидность. Вместе с тем, теперь специалисты отмечают,



что создание вторичного рынка не будет иметь для анализируемых ОФЗ-н решающего значения. Принципиальным становится вопрос о доходности [9]. Текущая средняя доходность по ОФЗ-н составляет 8,5 % годовых. Но это уровень доходности без учета комиссии банков-агентов, о которых было сказано ранее.

Средства массовой информации ссылаются на заявление министра финансов А. Силуанова о том, что в Минфине рассчитывают повысить спрос на народные ОФЗ среди граждан с невысокими доходами, поскольку пока интерес к этим бумагам проявляют, в основном, состоятельные россияне [15].

По данным регулятора, средний объем заявки с начала 2017 г. составил 1,2 млн руб. при минимальной сумме заявки в 30 тыс. руб. При этом доля людей, вложивших в облигации меньше 50 тыс. руб., не превысила 7 %. Большую часть ОФЗ-н купили жители Петербурга и Москвы. Таким образом, ОФЗ-н оказались недоступны для широких слоев российских граждан. В связи с этим, А. Силуанов предложил поработать над доступностью ОФЗ-н и снижением стоимости минимального лота.

Перекося спроса на ОФЗ-н в сторону состоятельных россиян выглядит абсолютно логично, отмечает М. Хромов [6]. И с этим трудно не согласиться. Действительно, интерес к ОФЗ-н проявили прежде всего граждане, чьи накопления превышают сумму застрахованных вкладов. Инвестируя в ОФЗ-н, они диверсифицируют портфели своих накоплений.

В проекте Центрального банка отмечено очень существенное влияние макроэкономической тенденции, сдерживающей развитие финансового рынка в нашей стране [2]. В РФ по-прежнему сохраняется невысокий уровень доходов на душу населения, невысокая доля населения имеет сбережения, отсюда и невысокая вовлеченность средств населения в организованную систему сбережений. Представляется, что структура спроса со стороны населения на государственные облигации фактически копирует структуру депозитных счетов граждан: только небольшая часть населения обладает существенными накоплениями, а большинство депозитных счетов не достигают максимальной суммы застрахованных вкладов.

Заметим, что с определенной точки зрения, можно согласиться с запретом Минфина вторичного обращения народных бондов, поскольку при разрешении вторичного обращения весьма вероятно, что основными бенефициарами этих облигаций могут стать банки. Схема этого процесса предельно проста: банки привлекают деньги населения под текущие ставки по депозитам, например, под 6 %, и размещают их в ОФЗ-н фактически под 10 % [8]. Но цель ОФЗ-н по-прежнему состоит в другом – стимулировать граждан инвестировать на достаточно продолжительный срок (5 лет), используя в качестве основы их инвестиционной привлекательности высокую доходность.

В настоящее время в Минфине намерены модифицировать механизм размещения народных облигаций. Об этом стало известно из интервью агентству «Интерфакс» К. Вышковского, который возглавляет Департамент государственного долга и государственных финансовых активов Минфина [5]. К. Вышковский сообщил о планах Минфина упростить и удешевить процедуру размещения ОФЗ-н. При этом основная из предлагаемых мер, направленная на удешевления размещение, – отмена комиссии для граждан при покупке бумаг. Минфин рассматривает возможность возложить обязанность по уплате комиссии на самого эмитента. Фактически это означает, что при прямой продаже ОФЗ-н через отделения Сбербанка и ВТБ 24 в Минфине готовы субсидировать вознаграждение банкам-агентам за счет бюджетных средств.

Возникает вопрос о сумме предполагаемой субсидии на уплату комиссии. По данным Московской биржи, средний размер покупки ОФЗ-н составляет от 1 млн руб. до 3 млн руб. Комиссия при такой сделке, как уже было сказано ранее, составляет 0,5 %. Таким образом, при стандартном объеме выпуска в 15 млрд руб. общий объем субсидии составит примерно 75 млн руб.

Насколько повысит предлагаемая мера привлекательность ОФЗ-н в глазах «среднего» инвестора, который уплачивает соответственно от 5 тыс. руб. до 15 тыс. руб. комиссии за покупку, это вопрос, на который нет однозначного ответа. Некоторые участники фондового рынка считают, что для инвестора, готового вложить в ОФЗ-н более 1 млн руб., сумма комиссии не имеет большого значения, для него важна прежде всего доходность [5]. Но на наш взгляд, более важно обратить внимание на то, что с отменой комиссии инвестиции сделаются более внятными и прозрачными [4; 10].

Рассмотрим, как на практике выглядит уплата комиссии в глазах «среднего» инвестора-физического лица. Человек приносит в банк, допустим, 1 млн руб. сбережений для покупки ОФЗ-н и сообщает, что намерен купить 1 тыс. шт. облигаций, а ему предлагают «добавить» примерно 25 тыс. руб., во-первых, для того, чтобы купить облигации на сумму, кратную 30 тыс. руб., во-вторых, чтобы оплатить комиссию. Это вносит досадную

бюрократическую ноту в переговоры инвестора и банка. Если гражданин отказывается что-либо «добавлять», ему сообщают, что он может получить не 1 тыс. шт. облигаций, а только 990 шт. (напомним, что облигации продаются лотами по 30 шт.), с покупки которых он тем не менее должен заплатить 4,95 тыс. руб. комиссии, и т. д. При этом отмечается, что профессиональная подготовка низового звена банковских служащих недостаточна для того, чтобы грамотно объяснить инвестору порядок расчета комиссии за покупку [5]. Поэтому считается, что уполномоченные банки сами стали инициаторами переноса уплаты комиссии на эмитента, поскольку это удобно и понятно инвестору и никоим образом не ущемляет интересы уполномоченных банков-агентов.

Минфин намерено внести еще одно изменение в порядок размещения народных ОФЗ, и здесь не обошлось без цифровой экономики – использовать дистанционный канал продаж, например, напрямую через сайт Минфина. Предполагается, что такой способ размещения будет доступен для физических лиц, авторизовавшихся на портале государственных услуг. Для реализации этого нововведения Минфин активно сотрудничает с Центральным банком. Центральный банк в свою очередь направил в Минфин предложения по использованию платформы «Маркетплейс» для дистанционной продажи гособлигаций.

Как уже было сказано, все описанные нововведения должны работать на повышение инвестиционной привлекательности ОФЗ для физических лиц, в том числе и за счет создания более совершенной инфраструктуры этого сегмента рынка государственных облигаций. Повышение инвестиционной привлекательности в свою очередь совершенно необходимо для выполнения поручения Правительства по увеличению объема эмиссии ОФЗ-н до 100 млрд руб. в течение текущего года.

Вместе с тем, следует отметить, что первоначально возникший повышенный интерес частных инвесторов к новому финансовому инструменту, явно снизился [3]. Об этом свидетельствуют сроки размещения траншей. Первый транш первого выпуска был размещен за 37 дней, а уже второй выпуск (53002) не был полностью размещен и за 6 месяцев, которые считаются стандартным сроком размещения для ОФЗ-н. С 15 марта текущего года проходило размещение третьего выпуска ОФЗ-н, и к середине июля 2018 г. было размещено не более 60 % выпуска. Параметры и результаты размещения выпусков ОФЗ-н отражены в таблице 3.

Таблица 3

### Параметры размещения ОФЗ-н

Выпуск ОФЗ-н	53001 1-й транш	53001 2-й транш	53002	53003
Начало размещения	26.04.2017	02.06.2017	13.09.2017	15.03.2018
Срок размещения	37	145	182	125**
Погашение	29.04.2020	29.04.2020	16.09.2020	24.03.2021
Объем выпуска, млрд руб.	15	15	15	15
Размещено, млрд руб.	15	15	11,4	8**
Доходность до погашения*, % годовых в начале размещения	9,02	9,19	8,48	7,33
Доходность до погашения, % годовых в конце размещения	9,19	8,82	7,27	7,96**

\*Без учета комиссий банкам-агентам

\*\*Источники: данные Минфина и *Sbonds* на конец первого полугодия 2018 г. [13; 15]

Новый механизм размещения ОФЗ-н планировалось запустить осенью 2018 г. Анализ актуальных данных за октябрь 2018 г. на сайте Минфина о размещении ОФЗ-н показывает, что размещение облигаций выпуска ОФЗ-н № 53003RMFS продолжается, из чего следует, что выпуск не размещен полностью. При этом доходность к погашению без учета комиссии на 19.10.2018 г. достигла максимального уровня за весь период с момента начала размещения 15.03.2018 г. и составила 8,98 % годовых, при текущей цене размещения 97,2435 % от номинала. На этот уровень доходности, безусловно, влияет величина накопленного купонного дохода, достигшего к этой дате уровня 4,10 руб. на облигацию, в последующие дни величина накопленного

купонного дохода, разумеется, увеличивалась, а доходность к погашению незначительно снижалась за счет увеличения цены размещения. Эти фактические данные, впрочем, никак не меняют общей оценки результатов размещения – инвестиционная привлекательность рассматриваемого финансового инструмента остается на невысоком уровне, предложение превышает спрос.

Можно предположить, что и изменение механизма размещения ОФЗ-н существенно не повлияет на их инвестиционную привлекательность.

Авторам представляется, что принципиальное изменение инвестиционной привлекательности ОФЗ-н могло бы быть достигнуто при изменении трех важнейших параметров:

Существенное повышение спроса могло бы внести уже названное ранее открытие вторичного рынка, поскольку народные облигации проигрывают традиционным выпускам ОФЗ в первую очередь именно по ликвидности.

Второй параметр эмиссии, который следовало бы изменить с целью увеличения спроса, – ограничение максимального размера покупки на одного человека. В настоящее время максимальный объем покупки ограничен 15 млн руб. Снятие этого ограничения могло бы увеличить интерес состоятельных россиян к ОФЗ-н [11]. Однако повышение спроса со стороны этой категории граждан идет вразрез с намерениями регулятора повлиять прежде всего на отношение самой массовой категории граждан к формам и механизмам накоплений, чьи накопления укладываются в размер застрахованной АСВ суммы. Эта категория граждан является фокус-группой для повышения уровня и качества жизни, объявленного в целях Основных направления развития финансового рынка РФ на период 2019-2021 гг. Центробанк считает необходимым «охватить набором базовых финансовых услуг граждан и группы потребителей с ограниченным доступом к финансовым услугам, в том числе лиц с низким уровнем дохода», и, добавим, соответственно, с низким уровнем накоплений [2].

Третий параметр, рассматриваемый нами, – доходность. Снижению привлекательности ОФЗ-н способствовало падение их доходности. Если первый выпуск начинал размещаться под 9,02 %, то третий – уже под 7,33 % годовых. Это было сопоставимо с текущими ставками по трехлетним депозитам в крупных, надежных банках.

В настоящее время ключевая ставка Центробанка повышена, крупнейшие банки, в которых держат свои сбережения подавляющее большинство граждан ответили повышением депозитных ставок. Очевидно, что в этих изменившихся условиях, для повышения спроса на народные финансовые инструменты их эмитент должен предложить адекватное повышение их доходности.

#### *Библиографический список*

1. Основные направления развития финансового рынка РФ на период 2016-2018 гг. // Вестник Банка России. – 2016. – № 57 (1775), 17 июня.
2. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2019-2021 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/statichhtml/file/41540/onfr\\_2019-21\(project\).pdf](http://www.cbr.ru/statichhtml/file/41540/onfr_2019-21(project).pdf) (дата обращения: 20.09.2018).
3. Дорофеев, Д. Инвестиции для никого: почему утих ажиотаж вокруг народных ОФЗ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/357951-investicii-dlya-nikogo-pochemu-utih-azhiotazh-vokrug-narodnyh-ofz> (дата обращения: 22.09.2018).
4. Карбовский, В. Ф. Проблемы привлечения инвестиций на российском рынке ценных бумаг / В. Ф. Карбовский, Л. В. Токун // Финансы и кредит. – 2001. – № 12 (84). – С. 12-19.
5. Минфин спонсирует народные ОФЗ // Коммерсантъ. – № 127 (6365), 20.07.2018.
6. «Народные» ОФЗ в 2018 году: новые условия, доходность, сравнение с депозитами. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rueconomics.ru/298272-narodnye-ofz-v-2018-godu-novye-usloviya-dohodnost-sravnenie-s-depozitami> (дата обращения: 18.10.2018).
7. Никонов, К. М. «Народные» ОФЗ в системе денежно-кредитного регулирования / К. М. Никонов, И. В. Рындина // Экономика и социум. – 2017. – № 5-1 (36). – С. 1 053-1 056.
8. Обухова, Е. Приучение к инвестициям // Эксперт. – 2017 г. – № 10. – С. 36-37.
9. Полякова, В. В. Анализ сберегательной активности населения России / Аналитика в управлении финансами: актуальные вопросы теории и практики // Материалы 7-й международной научно-практической конференции. М.: Издательский Дом ГУУ. – 2017. – С. 118-119.
10. Полякова, В. В. Личное финансовое планирование – инструмент реализации инвестиционной функции финансов домохозяйств // Вестник университета (Государственный университет управления) – 2016. – № 4. – С. 157-162.

11. Токун, Л. В. Негосударственные пенсионные фонды как элемент пенсионной системы РФ / Л. В. Токун, Л. А. Хачумова // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2015. – № 13. – С. 298-304.
12. Интернет-проект информационного агентства «Финмаркет» – RusBonds. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusbonds.ru/> (дата обращения: 24.10.2018).
13. Информационное агентство Cbonds. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.cbonds.info/> (дата обращения: 24.10.2018).
14. Информационный портал Банка.ру. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/> (дата обращения: 22.09.2018).
15. Министерство финансов РФ. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru> (дата обращения: 24.10.2018).

#### References

1. Osnovnyye napravleniya razvitiya finansovogo rynka Rossiiskoi Federatsii na period 2016 – 2018 gg. [*The main directions of development of the financial market of the Russian Federation for the period 2016-2018*], Vestnik Banka Rossii, 2016, I. 57 (1775), 17 July.
2. Osnovnyye napravleniya razvitiya finansovogo rynka Rossiiskoi Federatsii na period 2019–2021 gg. [*The main directions of development of the financial market of the Russian Federation for the period 2019-2021*]. Available: [http://www.cbr.ru/statichhtml/file/41540/onfr\\_2019-21\\_\(project\).pdf](http://www.cbr.ru/statichhtml/file/41540/onfr_2019-21_(project).pdf) (accessed 20.09.2018).
3. Dorofeyev D. Investitsii dlya nikogo: pochemu utikh azhiotazh vokrug narodnykh OFZ [*Investing for no one: why the agiotage around the federal loan bonds for citizens has subsided*]. Available: <http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/357951-investicii-dlya-nikogo-pochemu-utih-azhiotazh-vokrug-narodnykh-ofz> (accessed 22.09.2018).
4. Karbovskii V. F., Tokun L. V. Problemy privlecheniya investitsii na rossiyskom rynke tsennykh bumag [*Problems of attracting investments in the Russian securities market*]. Finansy i kredit, 2001, I. 12 (84), pp. 12-19.
5. Minfin sponsiruyet narodnyye OFZ [*The Ministry of Finance sponsors the OFZ bonds for citizens*]. Kommersant, I. 127 (6 365), 07.20.2018.
6. Narodnyye OFZ v 2018 godu: novyye usloviya, dokhodnost', sravneniye s depozitami [*«People» OFZ in 2018: new conditions, profitability, comparison with deposits*]. Available: <https://rueconomics.ru/298272-narodnye-ofz-v-2018-godu-novye-usloviya-dohodnost-sravnenie-s-depozitami> (accessed 18.10.2018).
7. Nikonov K. M., Ryndina I. V. «Narodnyye» OFZ v sisteme denezhno-kreditnogo regulirovaniya [*«People» OFZ in the system of monetary and credit regulation*]. Ekonomika i sotsium, 2017, I. 5-1 (36), pp. 1 053-1 056.
8. Obukhova Ye. Priucheniye k investitsiyam [Schooling for investments]. Expert, 2017, I. 10, p. 36-37.
9. Polyakova V. V. Analiz sberegatelnoi aktivnosti naseleniya Rossii [*Polyakova V.V. Analysis of the savings activity of the population of Russia*]. Analitika v upravlenii finansami: Aktualnyye voprosy teorii i praktiki. Materialy 7-i mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii. M.: Gosudarstvennyi universitet upravleniya, 2017, pp. 118-119.
10. Polyakova V. V. Lichnoe finansovoe planirovanie – instrument realizatsii investitsionnoy funktsii finansov domokhozyajstv [*Personal financial planning – a tool for implementing the investment function of household finances*]. Vestnik universiteta (Gosudarstvennyi universitet upravleniya). – 2016. – I. 4. – pp. 157-162.
11. Tokun L. V., Khachumova L. A. Negosudarstvenny'e pensionny'e fondy' kak element pensionnoi sistemy RF [*Non-state pension funds as an element of the pension system of the Russian Federation*]. Vestnik universiteta (Gosudarstvennyi universitet upravleniya), 2015, I. 13, pp. 298-304.
12. Finmarket Information Agency Internet Project – RusBonds. Available: <http://www.rusbonds.ru/> (accessed 24.10.2018).
13. Information Agency Cbonds. Available: <http://ru.cbonds.info/> (accessed 24.10.2018).
14. Information portal Banki.ru. Available: <http://www.banki.ru/> (accessed 22.09.2018).
15. Ministry of Finance of the Russian Federation. Available: <https://www.minfin.ru> (accessed 24.10.2018).



**Сагафф Бой Мустафа**

аспирант, ФГАОУ ВО «Российский университет дружбы народов», г. Москва

*e-mail:* sagaffe15@gmail.com

**Sagaffe Boy Moustoifa**

Postgraduate student, Peoples' Friendship University of Russia, Moscow

*e-mail:* sagaffe15@gmail.com

**ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЭКОНОМИКЕ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН**

*Аннотация.* Эффективное функционирование и стабильность малого бизнеса в развивающихся странах были определены Комитетом по экономическому развитию в качестве приоритетной задачи по ряду причин. Малые предприятия выступают как жизненно важный фактор развития, финансирующий местную экономику. Правильное использование факторов развития позволяет избежать банкротства малых компаний. В статье исследована роль факторов развития, способствующих появлению и укреплению жизнеспособных малых предприятий в развивающихся странах. Рассмотрены вопросы факторов развития малого бизнеса в развивающихся странах для улучшения делового климата в регионе. Выявлено, какие факторы необходимо улучшить для продолжения роста благосостояния малого бизнеса в развивающихся странах.

**Ключевые слова:** развивающиеся страны, факторы развития экономики, способность инновации, технологии и организации, конкурентоспособность.

**FACTORS OF DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISES IN THE DEVELOPING COUNTRIES ECONOMICS**

*Abstract.* The effective functioning and stability of small businesses in developing countries have been identified by the Committee for Economic Development, as a priority task for a number of reasons. Indeed, these small companies act as a vital development factor financing the local economy. Proper application of development factors avoids the bankruptcy of small companies. The role of development factors in promoting the emergence and strengthening of viable small enterprises in developing countries has been examined in the article. The issues of development of small business factors in developing countries to improve the business climate in the region have been considered. It has identified what factors need to be improving for continued growth in the welfare of small businesses in developing countries.

**Keywords:** developing countries, factors of development, innovative ability, technologies and organizations, competitiveness.

В условиях растущей конкуренции малые предприятия ставят под сомнение условия, которые должны быть созданы для привлечения и сохранения наиболее квалифицированных кадров в рамках их организации. Мотивация и удовлетворенность сотрудников относятся к числу факторов, которые следует учитывать. Основным препятствием на пути реализации соответствующих эффективных планов действий является, несомненно, множество возможных решений и скорость их внедрения.

Приведем этапы эволюции компании и стратегию внедрения факторов развития, которые необходимы в развивающихся странах. «Согласно исследованию Брайана П. Холла, Харрисона Оуэна, Уиллиса Хармана и Джона Хормана каждая организация эволюционирует и может пройти четыре этапа развития» [13].

*Этап 1. Иерархическая организация.* Лидерство в иерархической организации характеризуется патерналистским/доброжелательным стилем. Стимулы воздействуют на персонал по всей вертикали организации. Обратная связь подчиненных в основном игнорируется в процессе управления. Коллаборационист считается «ребенком», а попечитель – тем кто, позаботится. Мы считаем, что работник, если он уважает правила организации и усердно работает, он получит свою пользу. «Проблемы и кризисы решаются по мере их появления. Большим преимуществом иерархической организации является ее способность выжить в условиях крупных кризисов, и функция поддержания структуры лежит в обязанностях руководства» [6, с. 17]. Слабым моментом является отсутствие видения и невозможность использовать интеллектуальный и творческий потенциал своих сотрудников.

© Сагафф Б.М., 2018. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2018. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).





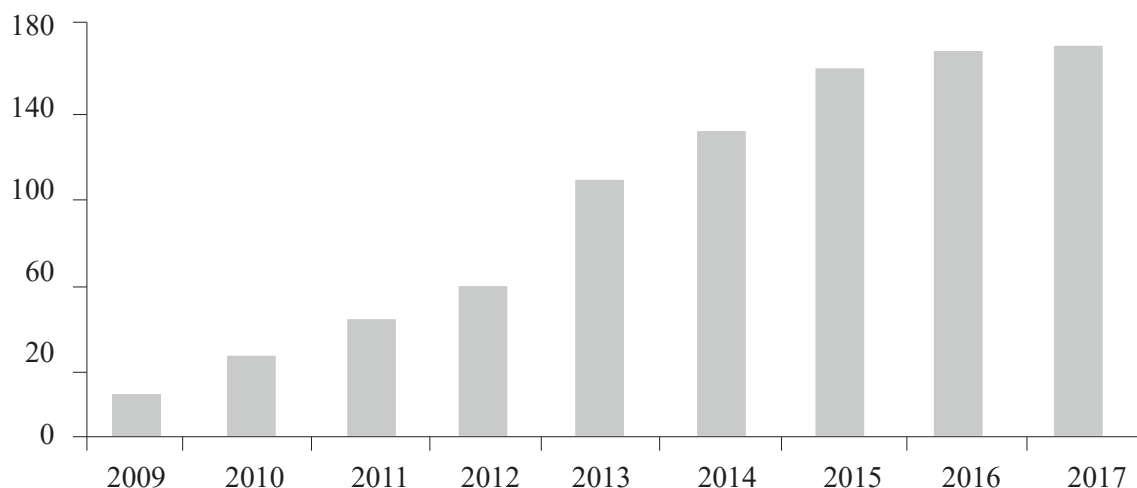
*Этап 2. Институциональная организация.* Институциональная организация характеризуется своей организацией и эффективной бюрократией. Обслуживание клиентов является серьезной проблемой. Сообщение приходит сверху, но учитывает обратную связь снизу. Эта организация – группа команд, контроль качества и управление в руках каждого отдела. Реакция на клиентов быстрая, но реакция на социальные перемены медленная. Чтобы развиваться в одном темпе, организации требуется длительный глобальный системный переход.

*Этап 3. Совместная организация.* Совместная организация характеризуется взаимодействием. Требуется сотрудничество всех членов команды. Главная цель – оказать влияние на качество жизни общества в целом. Этот тип организации обладает огромной структурной гибкостью. Лидерство отличается его дальновидным и эмпатическим стилем. Руководители – фасилитаторы. Основное различие между совместной организацией и другими – свободное обращение идей. Менеджмент скорее способствует стимуляции творчества, чем предотвращению несанкционированных действий. Связь идет вверх и вниз. Люди обсуждают вместе, как сделать организацию более гуманной. Сотрудники самообразовываются и стремятся к целям в соответствии со своими навыками, чтобы способствовать развитию своей организации.

*Этап 4. Организация исследования.* Организация исследования характеризуется большой способностью интерактивно учиться, поддерживая развитие человеческих ресурсов. Этот этап требует нового взгляда на слова «качество» и «научиться». «Организация исследования – это сетевая организация, состоящая из автономных команд. Применяя модель лидерства/слуги, лидеры поощряют других к повышению их эффективности благодаря усиленной системе коучинга и мониторинга» [9]. Качество общения характеризуется общим сочувствием. Сотрудник считается микромиром в организации, и ему предлагается взять на себя ответственность за целое, которое иногда совсем незначительно превышает сферу его вмешательства. В такой команде каждая встреча считается возможностью учиться. Межличностные навыки и размышления становятся решающими на этом уровне. Консенсус определяется или изменяется на основе ценностей. Чрезвычайная гибкость позволяет организации справляться с быстрыми изменениями. Это видение качества требует баланса. Организация работает над улучшением баланса между уважением личных потребностей, команды и сообщества.

Глобализация экономики не является теоретическим явлением, затрагивающим лишь несколько изолированных экономических игроков. «За последние несколько месяцев во многих секторах и в нескольких промышленно развитых странах подчеркивалось, что невозможно обеспечить сохранение рабочих мест и рост предприятий без учета различных факторов развития. Приток малозатратных конкурентов на некоторые рынки затрудняет работу многих малых предприятий и даже их собственное выживание в развивающихся странах» [2].

Для этих развивающихся стран следует учитывать цели сокращения масштабов нищеты и социального неравенства и особенно достижения человеческого развития, соответствующие удовлетворению основных потребностей населения, образования и здравоохранения. Эта деятельность соответствует миссии инвесторов и партнеров, направленной на развитие ответственных, инновационных и создающих рабочие места малых предприятий (рис. 1).



Источник: [15]

Рис. 1. Количество малых предприятий в развивающихся странах

Стратегия развития малого бизнеса обязательно специфична для страны и конкретного контекста. Каждая страна сталкивается с проблемами, возможностями и приоритетами реформ. Ресурсы, доступные для осуществления действий для малых предприятий, различаются по странам, и полученные результаты не могут быть идентичными. Понятно, что характеристики фирмы определяют ее конкурентоспособность, в особенности такие характеристики как эффективность менеджмента и эффективность использования ресурсов, определение и способность связывать прибыльность и увеличение производственных мощностей (то есть решимость инвестировать) и способность внедрять инновации в целях совершенствования технологии и организации бизнеса, тем самым повышая эффективность.

В течение 2009 г. и большей части 2017 г. меры, принятые европейскими странами в отношении предприятий, были сосредоточены на создании рабочих мест, и их основная цель заключалась в содействии начинающим предпринимателям. Впоследствии особое внимание уделялось международной конкурентоспособности, программам развития бизнеса и поддержке предприятий, основанных на технологиях, и стремление к развитию корпоративной культуры в обществе начало приобретать важное значение. Однако извлеченные уроки и практика, принятые в прошлом или недавно в развитых странах, а также оценки достигнутых результатов представляют интерес и предлагают развивающимся странам широкий спектр отражения на результатах. Учения позволяют им выбирать свой путь, основываясь на серьезном анализе их собственных условий.

На сегодняшний день, следует учитывать следующие факторы, независимо от региона и уровня развития страны:

- мир и стабильность необходимы для развития малого бизнеса и для страны привлечения иностранных инвестиций. Война и преступность являются основными факторами, мешающими частным инвесторам, особенно иностранным инвесторам;

- чтобы работать в направлении развития малого бизнеса, должна быть принята трансграничная стратегия, успех которой зависит, в частности, от способности государственных органов осуществлять разумную микроэкономическую политику, способности заинтересованных сторон создавать условия для развития бизнеса и способности малых предприятий принимать конкурентные бизнес-стратегии и способы работы. Хорошая политика никогда не существует отдельно от экономики. Поэтому в развивающихся странах любая стратегия развития малого бизнеса должна быть интегрирована в национальную стратегию развития и/или роста экономики и сокращения бедности;

- «критически важны диалог и партнерские отношения между заинтересованными сторонами (государственным сектором, частным сектором и гражданским обществом). Они содействуют участию заинтересованных сторон в стратегиях малого бизнеса, содействуют их осуществлению и придают им политический авторитет, сохраняя их в долгосрочной перспективе» [10];

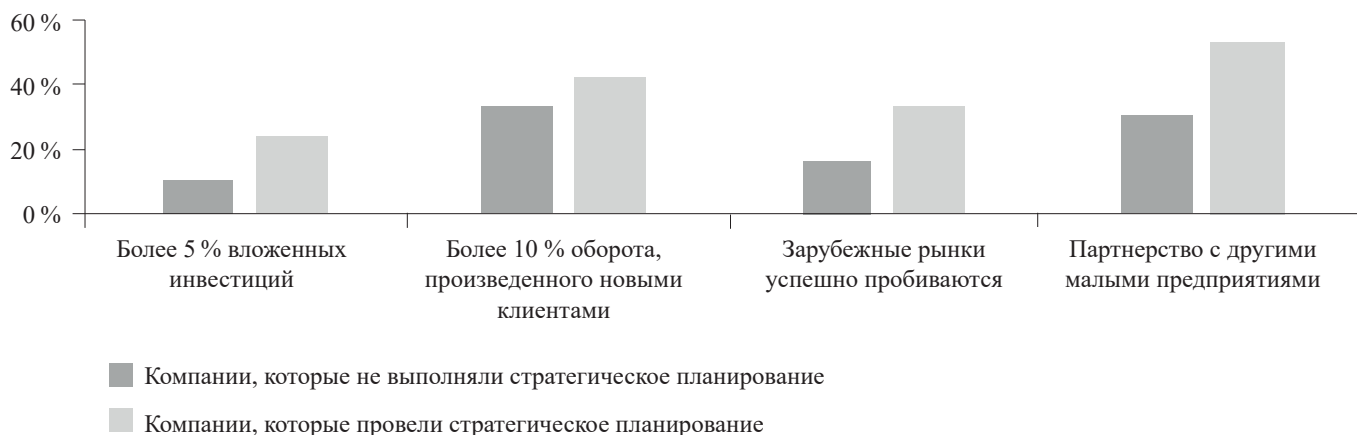
- важное значение имеют инвестиции в инфраструктуру и бизнес-услуги, а также в развитие потенциала политиков, местных органов власти и структур поддержки для осуществления принятых мер. «Доступ и интеграция малых предприятий на местном, национальном, региональном и глобальном рынках требует значительных инвестиций в развертывание устойчивой физической инфраструктуры и предоставления услуг малым предприятиям во всех регионах, включая локализованные районы (сельскую местность)» [8]. Необходимо установление устойчивого диалога и прочных партнерских отношений между заинтересованными сторонами для осуществления и оценки мер поддержки, особенно мер по укреплению потенциала учреждений-исполнителей на всех уровнях, для улучшения полученных результатов;

- необходимо учесть необходимость наращивания потенциала работоспособности женщин для развития малого бизнеса на всех этапах и на всех уровнях. «Женщины несут ответственность за значительную долю деятельности частного сектора и вносят значительный вклад в сокращение масштабов нищеты. Вопрос о гендерной проблематике должен быть в центре всех стратегий и программ развития малых предприятий и должен привести к конкретным и целенаправленным инициативам по устранению ключевых проблем» [3].

Малые предприятия, которые участвуют в стратегическом планировании для развития факторов, намного успешнее, чем другие: они почти в два раза чаще становятся успешными, чем иностранные компании [12]. Из них 25 %, скорее всего, будут обязаны значительной части своего оборота новым клиентам (см. рис. 2).

Стратегическое планирование позволяет компании определять свою стратегическую позицию в соответствии с ее сильными и слабыми сторонами, принимая во внимание экологические возможности и угрозы.

«Таким образом, менеджеры имеют лучшие активы, чтобы понимать возможности и пределы своего бизнеса, определять «тяжелые» тенденции и предвидеть влияние на компанию, быть готовыми реагировать на основные явления, позиционировать себя на своем рынке, выбирать более эффективные направления, обеспечивать рост и прибыльность своей организации, создавать чувство безопасности и согласованности в своей организации, повышать доверие к их бизнесу заинтересованных сторон, разработать средства мониторинга и контроля и снизить риски отказа» [7].



Источник: [12]

Рис. 2. Преимущество стратегического планирования факторов развития

Существует 5 ключевых факторов в соответствии с BDC.

Чтобы лучше понять 5 ключевых факторов, нужно проанализировать данные одного интересного опроса BDC/Nielsen, только что представленного в рамках «Недели малого бизнеса» [5, с. 75]. Это исследование было проведено с 1,139 небольшими канадскими компаниями в мае, чтобы определить результат практики успешных компаний. В центре исследования был вопрос о том, как наиболее успешные компании делают что-то по-другому. Другая часть опроса была призвана выяснить, почему другие компании борются. Факторами, которые считались успешными в опросе, были: темпы роста продаж компании, рост доходов, количество новых сотрудников (рис. 3).



Источник: [14]

Рис. 3. Ключевые факторы успеха

Ниже перечислены 5 ключевых факторов, которые отличают успешные компании.

1. Инновация. Не останавливайтесь на достигнутом. Самые успешные компании во многих отношениях более инновационны, раскрывается исследование банка бизнеса и развития. Компании должны чаще продавать новые продукты и услуги и быстрее внедрять новые технологии. Несколько предпринимателей подтверждают, что их успех связан в основном с инновациями, улучшением процессов и внутренней эффективностью при адаптации бизнес-модели.

2. Проконсультируйтесь с внешними консультантами. Практически невозможно, чтобы вы и ваша команда точно знали, что делать в любых обстоятельствах. Успешные компании с большей вероятностью будут искать консультативные комитеты или внешних консультантов. Еще одно недавнее исследование, проведенное BDC в консультативных комитетах, показало, что они имеют значительные преимущества для малых предприятий, включая значительный рост продаж и производительности.

3. Составьте надежный план и измерьте свой прогресс. Ответьте на вопросы: где вы хотите, чтобы ваш бизнес был через пять лет? Как вы туда попадете? Как вы будете следить за своим прогрессом? Успешные малые предприятия значительно чаще разрабатывают конкретный среднесрочный план и отслеживают их прогресс с помощью различных показателей эффективности.

4. «Найма лучших и знания, как мобилизовать деньги, недостаточно, чтобы более 60 % наиболее успешных компаний были готовы взять несколько месяцев или больше, чтобы нанять только самых перспективных кандидатов для заполнения роли и ключевых позиций, по сравнению с чуть более 40 % для других компаний» [14]. Самые успешные компании также считают, что они предлагают лучшую оплату и преимущества, более стимулирующую рабочую среду и более позитивную корпоративную культуру, чем другие компании.

5. «Развивать прочные отношения с ключевыми поставщиками. Успешные малые предприятия показывают, что для их успеха важны многие типы отношений. Тем не менее, в их глазах, отношения с поставщиками, безусловно, являются самыми важными» [4, с. 70].

В заключение стоит отметить, что все предприниматели могут реализовать ключевые факторы успеха. «Успех в бизнесе – это не спринт; это гонка на выносливость» [1]. Внедряя эти 5 ключей, предприниматели пойдут дальше в своем развитии. Однако важно избегать зависимости от слишком разнообразной клиентуры, недооценивания важности эффективного финансового управления, затягивать с подготовкой плана чрезвычайной ситуации, игнорировать тенденции рынка и откладывать поиск помощи в проблеме.

Услуги по поддержке развития бизнеса, специализирующиеся на малых предприятиях.

Сегодня услуги по оказанию помощи в целях развития являются важным фактором для достижения стабильного и устойчивого развития малого бизнеса. «Чтобы охватить торговые и инвестиционные возможности для малого бизнеса и воспользоваться преимуществами международной торговой системы, малые предприятия должны иметь возможность быстро и эффективно реагировать на рыночные сигналы. Например, услуги по развитию бизнеса, предлагаемые малым предприятиям, предназначены для того, чтобы направлять их на путь, который приведет их к принятию конкурентной деловой практики и стратегий» [17, с. 43]. Комитет по развитию малого предпринимательства предоставляет следующие услуги в области развития бизнеса: обучение, консультации, содействие в маркетинге, информации, разработке и передаче технологий, меры по содействию создавать связи между компаниями. Неутешительные результаты услуг по развитию бизнеса, направляемые через государственные учреждения, привели к новому рыночному подходу: до сих пор программы создавали эффект вытеснения в ущерб потенциальным поставщикам частного сектора, предлагая бесплатные или субсидируемые услуги, они были ограничены по охвату, и им не хватало качества из-за отсутствия институционального потенциала.

Комитет доноров представил описание идеальной системы поддержки развития бизнеса: он будет выглядеть как настоящий рынок, предлагающий широкий спектр качественных услуг, которые отвечают потребностям многих малых предприятий и продаются по разумной цене. «В такой системе государственный сектор, и в частности партнеры по развитию, не будут полностью освобождены от своих обязательств, но он просто будет работать над развитием частных рынков для услуг поддержки бизнеса, играя роль предоставляющего средств фондов, чтобы стимулировать развитие услуг поддержки бизнеса (будь то государственных или частных) или поставщиков услуг по развитию бизнеса» [16, с. 162]. В конкретных терминах одной из основных особенностей разработки новых бизнес-услуг, ориентированной на развитие рынка этих услуг, является анализ подсектора и исследование рынка. Услуги поддержки бизнеса для оценки потребностей малого бизнеса,

потенциального спроса на конкретные услуги в текущем состоянии рынка. «Поэтому новый акцент делается на разработке эффективных рыночных услуг поддержки бизнеса, которые требуют большей гибкости и лучшего качества» [18]. Он призывает к вмешательству как со стороны предложения, так и со стороны спроса, где это необходимо; он также предполагает, что услуги по развитию бизнеса, поставщики услуг и организации для поощрения развития этих услуг отвечают ряду общих требований.

Некоторые партнеры по развитию начали пересматривать свой подход, и уже есть некоторые интересные результаты. «Согласно недавнему обзору рынка услуг по развитию бизнеса в регионе Танзании, например, микро- и малые предприятия считают, что услуги, которые им больше всего необходимы для повышения их конкурентоспособности, бухгалтерский учет (69,2 %), финансовые услуги (64,8 %), консалтинг по маркетингу и продажам (62,9 %), обучение по затратам и цене (54,9 %), транспортные услуги (49,5 %) и обучение новым технологиям производства (49,2 %). Похоже, что опрошенные компании не испытывали проблем в регулировании услуг, которые им были выгодны; исследование также показывает, что в регионе очень мало поставщиков, государственных или частных» [11].

Услуги по развитию бизнеса являются одной из областей, в которых партнеры по развитию оказывали наибольшую поддержку развивающимся странам и странам с переходной экономикой. Это тенденция, которая должна поддерживаться, поскольку эти услуги вносят значительный вклад в развитие человеческого капитала, одновременно поощряя принятие обоснованных решений и принятие решений в малом бизнесе.

Развивающиеся страны демонстрируют опыт в процессе экономического развития. Это феномен осознания развивающихся стран, которые призваны продвигаться по пути экономического роста или поиска экономической мощи в мировой экономике. «Тем более, что развивающиеся экономики конца XX-го века являются частью непрерывности классического капиталистического опыта» [17, с. 43]. Растущая экономическая мощь развивающихся стран играет более важную роль в определении глобальных приоритетов и принятии решений в контексте глобального управления. С точки зрения глобализации развивающиеся страны создают новую экономическую динамику, которая уменьшает силу Триады (США, Европы и Японии) в других экономических зонах.

В заключение можно сделать вывод, что для решения вопроса устойчивого развития малых предприятий есть необходимость выявления проблематики факторов воздействующих на систему малых предприятий в развивающихся странах. Для достижения цели устойчивого развития малых предприятий, правительство должно основываться на создании факторов этого развития. Необходимо регулировать влияние государственной политики на развитие предпринимательства и отслеживать взаимосвязь между внедрением законов и динамикой устойчивого развития в экономическом секторе. Потенциал к привлечению иностранного капитала есть ключевое качество управленческого состава, а также способность осуществлять на практике функцию управления. Без систематической работы над факторами экономического развития невозможно достичь уровня развитых стран и возможности развивающихся стран играть роль серьезных участников на мировой экономической арене. Управленческому корпусу и их кадровым базам необходимо выявить факторы внешней экономической среды, воздействующей на объекты малых предприятий и сформировать адекватную реакцию на эти факторы. Также нужно сформировать экономические цели и ввести их в общий вектор политики региона и решить вопрос предсказуемости своих управленческих решений. В целом только грамотное вхождение в управление позволит осуществиться правильным экономическим процессам, которые необходимы в условиях современного уровня глобализации.

#### *Библиографический список*

1. Закон от 01.07.1901 г. и декрет от 16.08.1901 г. «Африканского совета по предпринимательству и инновациям» (CAEI) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.legifrance.gouv.fr> (дата обращения: 16.11.2018).
2. Закон № 2008-29 от 28.07.2008 г. о поощрении и развитии малых и средних предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.droit-afrique.com/promotion-PME.pdf](http://www.droit-afrique.com/promotion-PME.pdf) (дата обращения: 10.11.2018).
3. Закон № 2014-856 от 31.07.2014 г. о социальной и солидарной экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.legifrance.gouv.fr> (дата обращения: 28.11.2018).
4. Лебале, Н. Структурные преобразования и устойчивое развитие в Африке. – М.: Экономика, 2012. С. 70.
5. Нугон, П. Кризис глобализации: место возникновения второго мира и третий мир // Геополитический обзор, 2010. – Июль. – № 110. – С. 75.



6. Пивету, А. Возникновение: экономика развития оспаривается // Обзор регулирования. – 2010. – № 7. – С. 1-17.
7. Инвестиционная стратегия для малых и средних предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.invest-in-med.eu/fr> (дата обращения: 16.11.2018).
8. «Коммерсантъ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru> (дата обращения: 10.11.2018).
9. Официальный сайт Европейской комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ec.europa.eu/> (дата обращения: 14.11.2018).
10. The official website of the news agency RIA Novosti. – Available at: <https://ria.ru> (accessed 10.11.2018).
11. Investment strategy for small and medium-sized enterprises. – Available at: <http://www.invest-in-med.eu/fr> (accessed 16.11.2018).
12. Квебекский промышленный барометр; 6-е издание (STIQ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.stiq.com> (дата обращения: 01.11.2018).
13. Сайт администрации по делам малого бизнеса США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.sba.gov](http://www.sba.gov) (дата обращения: 10.11.2018).
14. Статистическое подразделение соединенных штатов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://unstats.un.org> (дата обращения: 05.11.2018).
15. Doing Business Middle East & North Africa. Rapport de la Banque mondiale / World Bank, 2008, P. 37. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.bankmondial.ru](http://www.bankmondial.ru) (дата обращения: 02.11.2018).
16. Henni, A. Économie parallèle ou société parallèle: De la survie au contrôle du pouvoir monétaire // Politique Africaine, № 60, 1999, P. 162.
17. Marché du travail et emploi. Доклад Международной организации труда [Электронный ресурс] // Édition Bureau de l'OIT, 2003, P. 43. – Режим доступа: [www.org.int.trail.ru](http://www.org.int.trail.ru) (дата обращения: 10.11.2018).
18. Note sur «le rôle des petites et moyennes entreprise dans le bassin méditerranéen» [Электронный ресурс] préparée par le «Aston Centre for Europe» pour les membres de la Commission ECOTER de l'ARLEM, 2012. P. 20. – Режим доступа: [www.europentreprise.com](http://www.europentreprise.com) (дата обращения: 20.11.2018).

#### References

1. Zakon ot 01.07.1901 i dekret ot 16.08.1901 «Afrikanskogo soveta po predprinimatelstvu i innovatsiyam» (CAEI) [*Act of 1 July 1901 and decree of 16 August 1901 of the African Council for enterprise and innovation (CAEI)*]. Available at: <https://www.legifrance.gouv.fr> (accessed 16.11.2018).
2. Zakon № 2008-29 ot 28.07.2008 o pooshchrenii i razvitii malykh i srednikh predpriyatii [*Act No. 2008-29 of 28 July 2008 on the promotion and development of small and medium-sized enterprises*]. Available at: [www.droit-afrique.com/promotion-PME.pdf](http://www.droit-afrique.com/promotion-PME.pdf) (accessed 10.11.2018).
3. Zakon № 2014-856 ot 31.07.2014 o sotsial`noi i solidarnoi ekonomike [*Law No. 2014-856 of 31 July 2014 on the social and solidarity economy*]. Available at: <https://www.legifrance.gouv.fr> (accessed 28.11.2018).
4. Lebale, N. Strukturnye preobrazovaniya i ustoichivoe razvitie v Afrike [*Structural change and sustainable development in Africa*]. M.: Ekonomika, 2012, p. 70.
5. Nugon, P. Krizis globalizatsii: mesto vznikoveniya vtorogo mira i tretii mir [*The crisis of globalization: the place of the second world and the third world*], Geopoliticheskiy obzor, 2010, iyul', I. 110, p. 75.
6. Pivetu, A. Vozniknovenie: ekonomika razvitiya osparivaetsya [*Appearance: Economics of development contested*], Obzor regulirovaniya, 2010, I. 7, p. 1-17.
7. Investitsionnaya strategiya dlya malykh i srednikh predpriyatii [*Investment strategy for small and medium-sized enterprises*]. Available at: <http://www.invest-in-med.eu/fr> (accessed 16.11.2018).
8. Kommersant [*Kommersant*]. Available at: <http://www.kommersant.ru> (accessed 10.11.2018).
9. European Commission. Available at: <http://ec.europa.eu/> (accessed 14.11.2018).
10. The official website of the news agency RIA Novosti. Available at: <https://ria.ru> (accessed 10.11.2018).
11. Investment strategy for small and medium-sized enterprises. Available at: <http://www.invest-in-med.eu/fr> (accessed 16.11.2018).
12. Kvebekskii promyshlennyi barometr; 6-e izdanie (STIQ) [*Quebec industrial barometer-6th edition (STIQ)*]. Available at: <https://www.stiq.com> (accessed 01.11.2018).
13. Sait administratsii po delam malogo biznesa SShA [*U.S. small business administration website*]. Available at: [www.sba.gov](http://www.sba.gov) (accessed 10.09.2018).

14. Statisticheskoe podrazdelenie Soedinennykh Shtatov [*The statistical division of the United States*]. Available at: <https://unstats.un.org> (accessed 05.11.2018).
15. Doing Business Middle East & North Africa. Rapport de la Banque mondiale, World Bank, 2008, P. 37. Available at: [www.bankmondial.ru](http://www.bankmondial.ru) (accessed 02.11.2018).
16. Henni, A. Économie parallèle ou société parallèle: De la survie au contrôle du pouvoir monétaire. *Politique Africaine*, 1999, I. 60, p. 162.
17. Marché du travail et emploi. Доклад Международной организации труда. Édition Bureau de l'OIT, 2003, P. 43. Available at: [www.org.int.trail.ru](http://www.org.int.trail.ru) (accessed 10.11.2018).
18. Note sur «Le rôle des petites et moyennes entreprise dans le bassin méditerranéen». Préparée par le «Aston Centre for Europe» pour les membres de la Commission ECOTER de l'ARLEM, 2012, p. 20. Available at: [www.europentreprise.com](http://www.europentreprise.com) (accessed 20.11.2018).

**Сапунцов Андрей Леонидович**

д-р экон. наук, Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Институт Африки Российской академии наук, г. Москва

**e-mail:** Andrew@sapuntsov.ru

**Sapuntsov Andrei**

Doctor of Economic Sciences, Institute for African Studies of the Russian Academy of Sciences, Moscow

**e-mail:** Andrew@sapuntsov.ru

**ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ СТРАН АФРИКИ С РОССИЕЙ**

**Аннотация.** Проведен анализ данных в представлении по товарным группам широких экономических категорий. Дана оценка состояния экспортных и импортных операций в торговле России со странами Африки. Выявлены основные закономерности в экономической динамике стран Африки и их внешнеэкономической специализации, обобщены предпосылки к участию рассматриваемых стран в торговых соглашениях. Сформулированы императивы к проведению диверсификации внешнеторговых связей между Россией и странами Африки, включая улучшение деятельности экономических институтов и меры по увеличению объемов поставок готовой продукции, а также ее адаптации к требованиям африканского рынка.

**Ключевые слова:** Россия, Африка, внешняя торговля, развивающиеся страны, экспорт, импорт, прямые иностранные инвестиции.

**DIVERSIFICATION OF FOREIGN TRADE RELATIONS BETWEEN AFRICAN COUNTRIES AND RUSSIA**

**Abstract.** The structural analysis of export-import operations represented by the broad economic categories has been conducted in the article. The current state of foreign trade between Russia and the African states has been evaluated. The main trends of contemporary economic situation in African countries, determinants of foreign economic specialization have been identified, and their prerequisites of participation in international trade agreements have been generalized. The imperatives for diversification of trade ties between Russia and African countries have been formulated, including enhancement of economic institutions for facilitation of foreign trade and increases in shipments of manufactured goods. Such goods need to be adapted to the African market.

**Keywords:** Russia, Africa, foreign trade, developing countries, export, import, foreign direct investments.

Расширение экономических отношений между развивающимися странами, а также связей этих стран с другими регионами мира приводит к появлению глобальных рынков сбыта товаров и услуг. Экономические субъекты все активнее торгуют услугами, обмениваются прямыми иностранными инвестициями (далее – ПИИ) и технологиями, становятся участниками международных финансовых отношений и трудовой миграции. Более того, наблюдаются позитивные сдвиги в деятельности организаций по осуществлению международной экономической интеграции, направленной на интенсификацию торговли и движения факторов производства как в группах развивающихся, так и транзитивных стран. Наступил «этап принципиально новой глобализации, когда существенно меняются «правила игры» для бизнеса, постепенно будут формироваться общие экономические пространства без участия надгосударственных формальных институтов и, в более отдаленной перспективе, мир без экономических границ» [8, с. 35]. Несмотря на очевидный прогресс в формировании мирового финансового рынка, представляется неправомерным умалять значение торговых отношений, так как в 2017 г. общемировой экспорт товаров достиг 17 трлн долл. США и за указанный год увеличился в объеме на 4,6 % [17, р. 9].

Место Африки в мировой экономике характеризуется значительными диспропорциями, связанными с обеспеченностью факторами производства, возможностями для их вовлечения в экономический оборот и масштабами установленных экономических связей. Располагая 14,8 % населения мира, доля Африки в глобальном валовом внутреннем продукте (далее – ВВП) и поступлениях ПИИ составляет лишь 3 %,

© Сапунцов А.Л., 2018. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2018. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

Работа подготовлена при финансовой поддержке РГНФ (РФФИ). Проект 16-07-00010 «Африканский вектор» фундаментальной трансформации экономической структуры РФ в новых геополитических условиях».



экспорте – 1,8 %, импорте – 3,6 %; участие стран Африки в международной торговле услугами еще менее значительно с долями 1,8 % и 1,7 % в экспорте и импорте соответственно [18]. Указанные диспропорции выглядят еще более выпукло на уровне регионов Африки (табл. 1).

Таблица 1

## Положение регионов Африке в мировой торговле товарами

Регион, субрегион	Период							
	1948-1968 гг.		1969-1989 гг.		1990-2010 гг.		2011-2017 гг.	
	I*	II**	I	II	I	II	I	II
Африка, в том числе:	7	8	63	62	215	201	509	579
Восточная	1	2	5	7	14	26	41	85
Центральная	1	1	6	4	33	15	92	51
Северная	2	2	23	24	77	74	148	205
Южная	2	2	15	13	47	52	106	132
Западная	1	1	14	13	45	34	123	105
Африка южнее Сахары (АЮС) без ЮАР	4	4	27	27	101	86	275	269
Справочно:								
развитые	89	95	1 043	1 112	4 860	5 231	9 286	10 019
развивающиеся	31	32	373	351	2 659	2 497	7 901	7 462
транзитивные	6	6	68	66	241	187	674	510
Мир в целом	126	133	1 484	1 529	7 760	7 915	17 861	17 991

\* – показатель экспорта, млрд долл. США

\*\* – показатель импорта, млрд долл. США

Источник: [18]

Интенсивность и структура внешнеторговых связей государств Африки находятся в прямой зависимости от странового уровня экономического развития и его динамики. В 2012-2017 гг. среднегодовой темп экономического роста в странах Африки снизился до 2,92 % относительно 5,14 %, рассчитанных за 2005-2010 гг.; в 2018 г. прогнозируется, что экономика региона вырастет на 3,5 % [18]. Улучшение экономической ситуации в Африке связано с переломом в тенденции к снижению мировых цен на сырьевые товары, которые занимают важное место в структуре регионального экспорта. В частности, наблюдалось подорожание нефти, что положительно сказалось на поступлении валютных доходов в экономику Алжира, Анголы, Демократической Республики Конго (далее – ДРК), Ганы и Нигерии. Помимо повышения мировых цен на экспортные товары стран Африки, положительное влияние на экономический рост в рассматриваемом регионе оказало увеличение объема инвестиций в инфраструктуру. Однако в большинстве случаев экономический рост был достигнут за счет долговых зарубежных источников финансирования расходов на инфраструктуру, что позволяет предположить возможное обострение проблемы внешней задолженности.

Определенный положительный вклад в экономическую динамику вносит повышение уровня жизни трудящихся, так как прогнозируется, что к 2030 г. заработная плата квалифицированных работников в странах Африки увеличится на 43 %, а неквалифицированных – на 27 % [13, с. 21]. В этих условиях страны Африки все же не занимают позицию пассивного «наблюдателя», экспортирующего минеральное и аграрное сырье в обмен на готовую продукцию, а активно развивают институциональную среду, призванную регулировать внешнеэкономические связи и содействовать предпринимателям в осуществлении не только внешнеторговой деятельности, но также в обмене ПИИ и участии в иных формах экономических отношений. «Сегодня африканский регион и другие так называемые догоняющие страны получают новый шанс для улучшения своих позиций в международном разделении труда, упустить который будет непростительной ошибкой» [7, с. 23].

Внешняя торговля Африки представляет собой «трудноразделимый сплав торговли товарами и услугами», и эти отношения в том числе обуславливают движение ПИИ [5, с. 148]. Однако в 2017 г. объемы поступления ПИИ в страны Африки составили 42 млн долл. США, уменьшившись на 21 % относительно

показателя предыдущего года [20, с. 4]. Этому способствовала низкая мировая цена на нефть и спад на товарных рынках, что привело уменьшению объемов поступления ПИИ в Египет, Мозамбик, ДРК, Нигерию и Анголу; аналогичное снижение наблюдалось в экономике ЮАР. В Марокко поступили ПИИ на 2,7 млрд долл. США – это на 23 % больше, чем в 2016 г. [20, с. 40].

Неудовлетворительно выглядит крайне низкая доля внутрирегиональной торговли в общем объеме внешней торговли стран Африканского континента, которая в 2017 г. составила 16,65 % (в том числе для стран Центральной Африки – менее 2 %) против 53 % – в развивающихся странах Азии и 67 % – в развитых странах Европы [18]. В июне 2012 г. государства – члены Африканского Союза подготовили план для интенсификации внутриафриканской торговли и спустя три года были начаты переговоры, которые завершились подписанием 21.03.2018 г. в г. Кигали (Руанда) соглашения об учреждении Африканской континентальной зоны свободной торговли.

Первые купеческие экспедиции россиян в Африку состоялись в XVIII в., и к последней четверти этого века торговые интересы охватили Египет и другие страны Северной Африки, такие как Тунис и Алжир, а также сформировались предпосылки к установлению торговых связей с Марокко [10, с. 83]. Чаще всего африканские товары поставлялись в Россию через европейские метрополии, и только к середине XIX в. ассортимент импорта расширился и начали ввозиться товары из Южной и Восточной Африки. С 50-х гг. XX в. активизировалась внешняя торговля Африки с социалистическими странами, в которые поставлялись традиционные товары и продукция недавно возведенных промышленных предприятий; в ее импортных поставках преобладали товары промышленного назначения. Экономические преобразования, проводимые в России, сильно изменили ее международную специализацию, привели к переориентации «вектора» внешнеэкономических интересов на страны Запада и вызвали стагнацию во внешнеэкономических связях со странами Африки.

Во второй половине 90-х гг. и первой декаде текущего тысячелетия российский экспорт в Африку находился в фазе стагнации. Однако его структура выгодно отличалась от структуры российского экспорта в целом, так как топливо и смазочные материалы немногим превышают 5 % стоимости всех поставок товаров в Африку [14, с. 58]. Анализ данных о российском экспорте в регион свидетельствует о значительных колебаниях объемов поставок по годам и сильной дисперсии товарной структуры по странам – импортерам. В последние годы экспорт несколько интенсифицировался (табл. 2).

Таблица 2

**Экспорт товаров из России в страны Африки за 2011-2017 гг.**

Страны	Экспорт по экономическим категориям, %							Всего, млн долл. США
	I	II	III	IV	V	VI	VII	
Африка в целом	32,7	25,4	5,3	5,4	6,1	1,0	24,1	7 657
Египет	44,1	30,2	1,1	2,6	8,1	1,0	12,9	2 979
Алжир	6,4	8,2	0,7	14,2	8,7	1,7	60,1	1 762
Марокко	9,0	34,3	46,4	0,2	0,4	0,1	9,7	708
Нигерия	52,5	37,8	0,1	1,1	0,1	0,1	8,3	272
Тунис	33,0	53,4	1,4	0,3	0,2	0,1	11,6	255
ЮАР	51,6	29,6	8,0	4,3	0,3	2,9	3,3	214
Судан	82,6	4,9	0,0	1,4	2,3	0,4	8,3	180
Ливия	67,6	18,1	5,2	1,2	0,1	0,4	7,4	176
Кения	63,0	33,3	0,2	1,3	1,2	0,1	0,9	174
Ангола	0,3	5,0	0,0	18,1	10,9	4,2	61,4	147
Уганда	22,1	6,2	0,0	17,2	10,3	0,4	43,7	100
Танзания	73,0	18,9	0,0	1,1	3,4	0,0	3,6	97
Сенегал	24,6	41,5	0,0	0,3	0,7	0,0	32,9	89
Эфиопия	21,7	29,2	0,0	7,9	12,3	1,1	27,8	84



Страны	Экспорт по экономическим категориям, %							Всего, млн долл. США
	I	II	III	IV	V	VI	VII	
Гана	19,2	51,6	0,0	2,7	0,6	0,1	25,8	83
Мозамбик	78,9	15,2	0,0	0,2	0,0	0,0	5,6	51
Джибути	50,2	47,7	0,0	0,9	0,4	0,4	0,5	42
Кот-д'Ивуар	11,1	79,7	0,0	0,2	0,8	0,1	8,1	42
Камерун	39,9	51,6	0,0	1,7	1,6	0,3	4,8	26
Мавритания	74,1	20,7	0,0	1,8	0,4	0,1	3,0	19
ДРК	77,6	13,2	0,0	2,4	1,8	0,1	4,9	16
Того	6,5	48,6	0,0	0,2	0,0	0,0	44,6	16
Прочие страны	36,3	25,8	0,5	9,6	14,5	2,3	10,9	125
Мир в целом	3,2	19,2	46,0	2,5	2,0	1,1	26,1	434 683

Примечание: в представлении по широким экономическим категориям (в среднем за год), где:

I – пищевые продукты и напитки, млн. долл. США;

II – исходные продукты для промышленности, не включенные в другие категории, млн. долл. США;

III – топливо и смазочные материалы, млн. долл. США;

IV – капитальное оборудование (кроме транспортного оборудования), детали и принадлежности для него, млн. долл. США;

V – транспортное оборудование, детали и принадлежности для него, млн. долл. США;

VI – потребительские товары, не включенные в другие категории, млн. долл. США;

VII – товары, не включенные в другие категории, млн. долл. США.

Источник: [19]

Несмотря на некоторую интенсификацию отношений, наблюдавшуюся в последнее десятилетие, на страны Африки все еще приходится лишь 2 % от совокупного российского экспорта (табл. 2). Положительно выглядит тенденция к увеличению доли пищевых продуктов и напитков в российском экспорте в Африку, причем относительно 1996-2010 гг. в 2011-2017 гг. среднее значение указанного показателя увеличилось с 23,3 % до 32,7 % с основными покупателями: Египет, Нигерия, ЮАР, Судан, Ливия, Кения, Танзания и Мозамбик. Региональная структура поставок российских товаров в Африку не претерпела значительных изменений за последние годы: основная часть экспорта приходится на страны Северной Африки (Египет, Алжир и Марокко), а также Нигерию и ЮАР. Активнее отгружается продовольствие в Судан, и уменьшились поставки топлива в ЮАР.

Императивом к качественному изменению товарной структуры российского экспорта выступает расширение поставок капитального оборудования, включая транспортные средства, причем за последние годы доля указанных товаров в общем объеме российских поставок на мировой рынок продолжает снижаться. Аналогичное наблюдается при экспорте российского оборудования в страны Африки, где основными покупателями выступают Египет и Алжир, а в стоимостных показателях сколь-нибудь значимые поставки осуществлены в Анголу, Уганду и Эфиопию, а также в ЮАР, тогда как по другим странам – исчисляются лишь десятками миллионов долларов (табл. 2). Более того, резкие колебания значений показателей свидетельствуют о нерегулярном характере внешнеторговых отношений и, вероятно, отражают разовые сделки. Товары, не включенные в другие категории, преимущественно состоят из вооружения и военной техники. На долю России приходится порядка 30 % африканского рынка указанной продукции, и она доминирует в структуре торговли с Алжиром, Анголой, Угандой и Эфиопией; крупные по стоимости отгрузки вооружений осуществляются и в Египет.

Способность к сохранению функциональных свойств в условиях нестабильной внешней среды является важной характеристикой потребительских и капитальных товаров, поставляемых в страны Африки. Компании-производители, базирующиеся в Глобальном Юге и странах с переходной экономикой, обладают определенным опытом и преимуществами в наделении своей продукции требуемыми свойствами к обеспечению бесперебойной работы. Например, «действуя в странах Африки, в своих инновациях ТНК из стран Востока учитывают специфику этих стран – возможность отключения электричества (или его полное отсутствие)» [9, с. 27]. Для решения указанных проблем компании адаптируются к условиям принимающих стран

и, например, выпускают холодильники, которые долго сохраняют холод после отключения, а также выпускают оборудование для подключения школ к Интернету, которое работает на солнечной энергии.

Экспортные поставки товаров занимают важнейшее место в структуре внешнеэкономических связей африканских стран, причем в последние годы наблюдается тенденция к расширению ассортимента отгружаемой продукции и проведению мероприятий по отказу от монокультурного экспорта сырьевых аграрных и минеральных товаров. Инвесторы стремятся «получить наиболее выгодные условия для выхода и закрепления на этом бурно развивающемся рынке, причем не только со своими товарами и услугами, но и с предложениями по добыче полезных ископаемых» [1, с. 3].

Анализ данных о российском товарном импорте из стран Африки свидетельствует о преобладании пищевой продукции и напитков в структуре поставок, в особенности осуществляемых из Марокко, Египта, Кот-д'Ивуара, Кении, Ганы, Нигерии, Эфиопии, Уганды, Маврикия (табл. 3). Наблюдается высокая концентрация стран Африки – экспортеров в Россию и дисбалансы между объемами экспорта и импорта (например, Алжир). Размещение отраслей обрабатывающей промышленности развивающихся стран, участвующих во внешнеторговой деятельности, выглядит достаточно диспропорционально.

Например, в ЮАР наблюдается высокая концентрация производств обрабатывающей промышленности, поставляющих продукцию на экспорт: в 22-х из 354-х областях этой страны размещены предприятия, на которые приходится 80 % экспорта продукции обрабатывающей промышленности [16, с. 25]. Ответные меры на ограничение импорта аграрной продукции в Россию, введенные после установления Западом экономических санкций против некоторых российских компаний и отдельных физических лиц, обострили проблему диверсификации источников ввоза сельскохозяйственной продукции и продовольствия [11, с. 169].

Таблица 3

**Импорт товаров в Россию из стран Африки за 2011–2017 гг.**

Страны, доля товарной группы	Импорт по экономическим категориям, %							Всего, млрд долл. США
	I	II	III	IV	V	VI	VII	
Африка в целом	54,6	22,9	0,0	2,1	4,1	12,3	4,0	2 653
ЮАР	39,3	33,7	0,0	6,0	16,2	0,5	4,3	644
Марокко	63,7	7,5	0,0	0,3	0,4	21,2	6,9	576
Египет	76,5	5,9	0,1	1,0	0,1	10,2	6,4	463
Кот-д'Ивуар	99,2	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	197
Кения	57,2	2,7	0,0	0,0	0,0	40,0	0,1	142
Тунис	13,3	4,2	0,0	9,3	1,6	69,0	2,6	117
Гана	98,0	1,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	91
Малави	1,6	98,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	66
Танзания	21,5	78,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,4	53
Мозамбик	1,1	98,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	44
Гвинея	3,7	94,4	0,0	0,0	0,0	0,0	1,9	38
Зимбабве	5,6	93,3	0,0	0,0	0,0	0,6	0,5	38
Нигерия	88,1	9,5	0,0	0,0	0,0	0,2	2,1	26
Эфиопия	86,0	2,0	0,0	0,0	0,0	11,4	0,6	24
Намибия	12,1	87,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	21
Мавритания	22,8	67,5	0,0	0,0	0,0	0,0	9,6	18
Нигерия	0,0	99,7	0,0	0,1	0,0	0,2	0,0	17
Уганда	57,0	40,2	0,0	0,2	0,2	2,1	0,3	15
Маврикий	42,4	0,3	0,0	0,9	0,0	53,8	2,6	14
Замбия	1,6	97,6	0,0	0,0	0,0	0,5	0,3	13
Габон	0,0	99,8	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	11

Страны, доля товарной группы	Импорт по экономическим категориям, %							Всего, млрд долл. США
	I	II	III	IV	V	VI	VII	
Мадагаскар	27,4	12,3	0,0	2,7	0,0	50,4	7,1	9
Камерун	48,0	49,8	0,0	0,0	0,0	0,0	2,1	7
Алжир	88,1	0,3	0,0	8,5	1,4	0,2	1,5	6
Того	33,9	66,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6
Прочие страны	52,1	26,1	0,0	3,4	4,1	1,0	13,2	23
Мир в целом	11,6	21,0	0,7	26,4	16,5	16,8	7,1	259 447

Примечание: в представлении по широким экономическим категориям (в среднем за год), где:

I – пищевые продукты и напитки, млн. долл. США;

II – исходные продукты для промышленности, не включенные в другие категории, млн. долл. США;

III – топливо и смазочные материалы, млн. долл. США;

IV – капитальное оборудование (кроме транспортного оборудования), детали и принадлежности для него, млн. долл. США;

V – транспортное оборудование, детали и принадлежности для него, млн. долл. США;

VI – потребительские товары, не включенные в другие категории, млн. долл. США;

VII – товары, не включенные в другие категории, млн. долл. США.

Источник: [19]

Во второй декаде текущего века увеличилась доля поставок транспортного оборудования из Африки в Россию, в первую очередь за счет ЮАР, а также потребительских товаров, не включенные в другие категории. Последняя группа товаров активно ввозится в Россию из Марокко, Кении, Туниса, Маврикия и Мадагаскара (табл. 3). Наблюдается существенная вариация по странам Африки в долях пищевой продукции и прочих исходных продуктов для промышленности, поставляемых в Россию, причем только во внешней торговле Уганды и Камеруна с Россией отмечается отход от монокультурного экспорта, а в абсолютном выражении оборот экспорта столь незначителен, что, вероятно, является следствием регистрации разовых сделок. Проведенный анализ показывает правомерность суждения о том, что «торговые связи между Россией и странами Африки к Югу от Сахары находятся на крайне минимальном уровне; за 1980-2014 гг. доля отношений между указанными регионами в их общих внешнеторговых связях не превышала 1%» [12, с. 308].

Политика полностью «открытых дверей», при которой развивающиеся страны делают все возможное для привлечения зарубежного капитала в максимально возможном объеме и на наиболее либеральных условиях, уходит в прошлое. В Африке разрабатываются инвестиционные кодексы нового поколения, в которые инкорпорируются отраслевые и территориальные программы экономического развития, а также иные регулятивные положения [4, с. 346]. Важнейшими направлениями указанного регулирования выступает стимулирование экспорта по определенным товарным группам, которое проводится исходя из приоритетов развития отраслей экономики и особых экономических зон. Стимулирование выпуска и экспорта товаров, при производстве которых создается наибольшая общественно значимая добавленная стоимость и мобилизуются факторы производства, отвечает решению задач диверсификации экономики африканских стран и улучшению состояния их международной специализации.

Консенсуальный подход активно применяется африканцами при регулировании обращения ПИИ в отраслях экономики, ориентированных на экспорт производимой продукции [6, с. 144]. Институциональные источники регулирования внешнеэкономической деятельности резко увеличиваются в объеме и усложняются: например, вторая редакция директивы Европейского Союза «О рынках финансовых инструментов», принятая в январе 2018 г., содержит в себе настолько усложненные правила, что для их описания требуется порядка 30 тыс. страниц и 1,5 млн параграфов текста [15]. В целом за 2009-2012 гг. в странах Большой двадцатки было принято порядка 50 тыс. новых инструкций и руководств по регулированию деятельности на финансовом рынке, а в 2015 г. – еще столько же документов. Увеличение объема указанного текста отчасти подчиняется Закону Мура и требует применения в Африке автоматизированных компьютерных технологий обработки отчетности, в том числе основанных на регтехе и цифровых финансовых услугах [3, с. 21].

В формировании экономической политики сотрудничества России с Африкой должны быть выделены приоритетные цели и задачи, призванные сделать импортные операции более-менее регулярными. «Однозначно можно утверждать, что необходимо развивать и новые формы торгово-экономического сотрудничества [между Россией и Африкой – прим. авт.], включая современные маркетинговые и финансово-расчетные механизмы» [2, с. 33-34]. Выход на африканские рынки, в том числе в качестве импортера, и завоевание устойчивых позиций требуют системной политико-дипломатической, кредитно-финансовой, правовой поддержки со стороны государства. Задача российского государства – повысить шансы российского бизнеса на рынках Африки.

Нельзя не согласиться с целесообразностью усиления институциональных механизмов содействия российско-африканскому бизнесу, в частности, представляется «рациональным «воссоздание» Министерства внешнеэкономических связей на базе существующих структурных подразделений российских министерств и ведомств» [1, с. 6]. С учетом изменений в структуре внешнеэкономических приоритетов России, ее торгово-экономические связи со странами Африки имеют достаточно высокие перспективы для расширения, связанные с экономическим подъемом в Глобальном Юге и наблюдающимся там улучшением механизмов институционального регулирования экономики.

#### Библиографический список

1. Абрамова, И. О. Африканское турне С. В. Лаврова: новые вызовы и перспективы российско-африканского сотрудничества // *Азия и Африка сегодня*. – 2018. – № 5. – С. 2-10.
2. Абрамова, И. О. Потенциал Африканского континента в стратегии развития российской экономики / И. О. Абрамова, Л. Л. Фитуни // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2017. – Т. 61, № 9. – С. 24-35.
3. Морозенская, Е. В. Возможности экономического развития Африки в условиях новой промышленной революции и перспективы мобильного банкинга / Е. В. Морозенская, И. Б. Маценко // *Вестник академии*. – 2018. – № 1. – С. 18-22.
4. Павлов, В. В. Инвестиционные кодексы стран Африки: методология анализа и практическое применение. – М.: Институт Африки РАН, 2017. – 348 с.
5. Фитуни, Л. Л. Африка в современной мировой системе товарной торговли // *Проблемы современной экономики*. – 2013. – № 3 (47). – С. 148-154.
6. Фогель, Д. В. Имплементация консенсуального механизма регулирования деятельности иностранных инвесторов в Африке // *Вестник университета*. – 2018. – № 7. – С. 144-150.
7. Хейфец, Б. А. Глобализация не кончается, она становится другой // *Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право*. – 2018. – Т. 11, № 1. – С. 14-33.
8. Хейфец, Б. А. *Метаморфоза экономической глобализации*. – М.: Институт экономики РАН, 2018. – 41 с.
9. Цветкова, Н. Н. ТНК из стран Востока. Производство компьютерного и телекоммуникационного оборудования // *Азия и Африка сегодня*. – 2017. – № 3. – С. 25-29.
10. Шкунов, В. Н. Торговые связи Российской Империи с Африкой в XVIII – первой половине XIX в. // *Восток. Афроазиатские сообщества: история и современность*. – 2012. – № 4. – С. 82-87.
11. Arkhangelskaya, A. Guns and Poseurs: Russia Returns to Africa / A. Arkhangelskaya, N. Dodd // *Emerging Powers in Africa. A New Wave in the Relationship?* / J. van der Merwe, I. Taylor, A. Arkhangelskaya Eds. – Cham: Palgrave Macmillan, 2016. – P. 159-175.
12. Bayraktar, N. Changing International Trade Linkages in Sub-Saharan Africa: BRIC versus OECD Countries / N. Bayraktar // *Foreign Capital Flows and Economic Development in Africa. The Impact of BRICS versus OECD* / E. Wamboye, E. A. Tiruneh Eds. – N.Y.: Palgrave Macmillan, 2017. – P. 299-321.
13. *Commodities and Development Report 2017. Commodity Markets, Economic Growth and Development* / UNCTAD. – N.Y.; Geneva: UN, 2017. – XVI, 80 p.
14. Daniel, R. Africa and Russia: The Pursuit of Strengthened Relations in the Post-Cold War Era / R. Daniel, V. Shubin // *Africa and the World. Bilateral and Multilateral International Diplomacy* / D. Nagar, C. Mutasa Eds. – Cham: Palgrave Macmillan, 2018. – P. 51-69.
15. Groenfeldt, T. Understanding MiFID II's 30,000 Pages of Regulation Requires RegTech [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forbes.com/sites/tomgroenfeldt/2018/04/04/understanding-mifid-iis-30000-pages-of-regulation-requires-regtech/#6f21f60f5291> (дата обращения: 26.06.2018).
16. Pradhan, J. P. *Manufacturing Exports from Indian States. Determinants and Policy Imperatives* / J. P. Pradhan, K. Das. – New Delhi: Springer, 2016. – XVIII, 231 p.
17. *Trade and Development Report 2018. Power, Platforms and the Free Trade Delusion* / UNCTAD. – N.Y.; Geneva: UN, 2018. – XIV, 133 p.



18. UNCTADStat [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=24397> (дата обращения: 10.10.2018).
19. World Integrated Trade Solution [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://wits.worldbank.org/> (дата обращения: 01.09.2018).
20. World Investment Report 2018. Investments and New Industrial Policies / UNCTAD. – N.Y.: Geneva: UN, 2018. – XVI, 194 p.

#### References

1. Abramova I. O. Afrikanskoe turne S.V. Lavrova: novye vyzovy i perspektivy rossiisko-afrikanskogo sotrudnichestva [*Lavrov's African Tour: New Challenges and perspectives for Russian Cooperation with Africa*], Aziya i Afrika segodnya [*Asia and Africa Today*], 2018, I. 5, pp. 2-10.
2. Abramova I. O., Fituni L. L. Potentsial Afrikanskogo kontinenta v strategii razvitiya rossiiskoi ekonomiki [*The Potential of the African Continent in the Development Strategy of the Russian Economy*], Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya [*World Economy and International Relations*], 2017, vol. 61, I. 9, pp. 24-35.
3. Morozenskaya E. V., Matsenko I. B. Vozmozhnosti ekonomicheskogo razvitiya Afriki v usloviyakh novoi promyshlennoi revolyutsii i perspektivy mobil'nogo bankinga [*African Economies Readiness for the Modern Industrial Revolution and Mobil Banking Prospects*], Vestnik akademii, 2018, I. 1, pp. 18–22.
4. Pavlov V. V. Investitsionnye kodeksy stran Afriki: metodologiya analiza i prakticheskoe primenenie [*Investment Codes of African Countries: Methodology of Analysis and Practical Application*]. Moscow, Institut Afriki RAN [*Institute for African Studies of the Russian Academy of Sciences*], 2017, 348 p.
5. Fituni L. L. Afrika v sovremennoi mirovoi sisteme tovarnoi trgovli [*Africa in the Contemporary Framework of Trade in Goods*] // Problemy sovremennoi ekonomiki [*Problems of Modern Economy*], 2013, I. 3, pp. 148-154.
6. Fogel' D.V. Implementatsiya konsensual'nogo mekhanizma regulirovaniya deyatel'nosti inostrannykh investorov v Afrike [*The Implementation of Consensual Regulatory Mechanism for Activities of Foreign Direct Investors in Africa*], Vestnik universiteta, 2018, I. 7, pp. 144-150.
7. Heifets B. A. Globalizatsiya ne konchaetsya, ona stanovitsya drugoi [*Globalization does not End, it Becomes Another*], Kontury global'nykh transformatsii: politika, ekonomika, pravo [*The Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law*], 2018, vol. 11, I. 1, pp. 14-33.
8. Heifets B.A. Metamorfoza ekonomicheskoi globalizatsii [*Metamorphosis of Economic Globalization*]. Moscow, Institut ekonomiki RAN [*Institute of Economics, Russian Academy of Sciences*], 2018, 41 p.
9. Tsvetkova N. N. TNK iz stran Vostoka. Proizvodstvo komp'yuternogo i telekommunikatsionnogo oborudovaniya [*Asian Transnationals in Computer and Telecommunications Equipment Industry*], Aziya i Afrika segodnya [*Asia and Africa Today*], 2017, I. 3, pp. 25-29.
10. Shkunov V. N. Torgovye svyazi Rossiiskoi Imperii s Afrikoi v XVIII – pervoi polovine XIX v. [*The Russian Empires Trade Relations with Africa in the 18th - Early 19th Centuries*], Vostok. Afro-aziatskie soobshchestva: istoriya i sovremennost' [*The East. African and Asian Communities*], 2012, I. 4, pp. 82-87.
11. Arkhangelskaya A., Dodd N. Guns and Poseurs: Russia Returns to Africa // Emerging Powers in Africa. A New Wave in the Relationship? / J. van der Merwe, I. Taylor, A. Arkhangelskaya Eds. Cham: Palgrave Macmillan, 2016, pp. 159-175.
12. Bayraktar N. Changing International Trade Linkages in Sub-Saharan Africa: BRIC versus OECD Countries // Foreign Capital Flows and Economic Development in Africa. The Impact of BRICS versus OECD / E. Wamboye, E. A. Tiruneh Eds. N.Y.: Palgrave Macmillan, 2017, pp. 299-321.
13. Commodities and Development Report 2017. Commodity Markets, Economic Growth and Development / UNCTAD. N.Y.; Geneva: UN, 2017. XVI, 80 p.
14. Daniel R., Shubin V. Africa and Russia: The Pursuit of Strengthened Relations in the Post-Cold War Era // Africa and the World. Bilateral and Multilateral International Diplomacy / D. Nagar, C. Mutasa Eds. Cham: Palgrave Macmillan, 2018, pp. 51-69.
15. Groenfeldt T. Understanding MiFID II's 30,000 Pages of Regulation Requires RegTech. Available at: <https://www.forbes.com/sites/tomgroenfeldt/2018/04/04/understanding-mifid-iis-30000-pages-of-regulation-requires-regtech/#6f21f60f5291> (accessed 26.10.2018).
16. Pradhan J.P., Das K. Manufacturing Exports from Indian States. Determinants and Policy Imperatives. New Delhi: Springer, 2016, XVIII, 231 p.
17. Trade and Development Report 2018. Power, Platforms and the Free Trade Delusion / UNCTAD. – N.Y.; Geneva: UN, 2018, XIV, 133 p.
18. UNCTADStat. Available at: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=24397> (accessed 10.10.2018).
19. World Integrated Trade Solution. Available at: <https://wits.worldbank.org/> (accessed 01.09.2018).
20. World Investment Report 2018. Investments and New Industrial Policies / UNCTAD. N.Y.; Geneva: UN, 2018, XVI, 194 p.



# ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

УДК 336.71 JEL G21, O 33

DOI 10.26425/1816-4277-2018-12-119-123

**Бердышев Александр Валентинович**

канд. экон. наук, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва

*e-mail:* AVBerdyshev@fa.ru

**Berdyshev Aleksandr**

Candidate of Economic Sciences, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

*e-mail:* AVBerdyshev@fa.ru

## БУДУЩЕЕ РЫНКА КРИПТОВАЛЮТ

*Аннотация.* Рассмотрена история создания криптовалюты биткойн, определены основные особенности криптовалют и криптовалютного рынка. На основе выявленных особенностей технологии блокчейн определены возможности осуществления расчетов вне традиционной финансовой системы. Отдельное внимание уделено вопросу правового регулирования криптовалют в различных странах. По результатам исследования современных тенденций рынка криптовалют в условиях существенного снижения в 2018 году рыночной стоимости биткойн как флага криптовалютного рынка определены перспективы его развития.

*Ключевые слова:* криптовалюта, блокчейн, Ethereum, биткойн, финансовые инструменты, криптоинвестирование, рынок криптовалют.

## THE FUTURE OF THE CRYPTOCURRENCY MARKET

*Abstract.* The history of creating bitcoin cryptocurrencies has been considered, the main features of cryptocurrencies and cryptocurrency market have been identified. Based on the identification of features of the blockchain technology, the possibilities of making settlements outside the traditional financial system have been determined. Special attention has been paid to the issue of legal regulation of cryptocurrency in various countries. According to the results of a study of current trends in the cryptocurrency market, in the conditions of a significant decline in the market value of bitcoin in 2018, as the flagship of the cryptocurrency market, prospects for its development have been determined.

*Keywords:* cryptocurrency, blockchain, Ethereum, Bitcoin, financial instruments, cryptoinvestment, cryptocurrency market.

Впервые термин «криптовалюта» был использован в журнале Forbes в качестве характеристики цифровой валюты и платежной системы Bitcoin в 2011 г. Однако до настоящего времени не существует общепризнанного определения этого понятия. Это объясняется тем, что криптовалюты не являются «деньгами» в классическом их восприятии. Не стоит рассматривать криптовалюты только как средство платежа, важно понимать, что они являются, прежде всего, технологией и инструментом инвестирования. Принимая во внимание все присущие криптовалюте особенности, можно дать следующую трактовку этому понятию: криптовалюта – это особый вид электронного актива, представляющего собой закодированную информацию, выпуск, учет и функционирование которого осуществляется децентрализованно на основе криптографических методов защиты информации и технологии блокчейн. Следует также отметить, что криптовалюта существует в отрыве от классической валютной системы.

В научных кругах существует два противоположных мнения о феномене криптовалют: первое заключается в том, что криптовалюта – это будущее денег; согласно второму, криптовалюта – это финансовый пузырь. «Финансовый пузырь» – экономический термин, подразумевающий сильное отклонение рыночной стоимости актива от его базовой стоимости, когда торговля происходит по завышенной цене в условиях роста спроса на актив, что еще более подогревает спрос. Принимая во внимание, что в СМИ и интернет-ресурсах получила распространение цитата одного из наиболее влиятельных в мире инвесторов Уоррена Баффета о том, что биткойн – это финансовый пузырь, феномен криптовалют получил негативную окраску.

© Бердышев А.В., 2018. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2018. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



Термин «пузырь» имеет негативные коннотации – пузырем считается то, что скоро «лопнет», аналогично с тем, как финансовая пирамида воспринимается в качестве структуры, которая скоро разрушится. Однако вопрос состоит в том, насколько скоро лопнет криптовалютный пузырь. Представляется, что в ближайшие несколько лет этого не произойдет, а потому у криптовалют есть будущее, даже если оно непродолжительное. Негативные мнения об этом феномене обычно основаны на идее его недолговременности.

Криптовалюты основаны на технологии блокчейн. Эта технология используется, в частности, крупными банками и отдельными государственными структурами, чтобы упростить обработку информации и осуществление транзакций [1]. Криптовалюты представлены транзакциями, записанными в блокчейне, который может быть просмотрен любым пользователем. Это одновременно означает, что транзакции, проходящие на основе этой технологии не зависят от государственных структур и от официальной денежной системы, и что все финансовые операции каждого пользователя блокчейн могут быть доступны любым другим пользователям интернета.

Блокчейн принципиально меняет восприятие финансовых операций, денег и бизнеса. Авторы исследования о технологии блокчейн А. Тапскотт и Д. Тапскотт утверждают, что эта система, основанная на безграничном доверии, изменит будущее, повлияв на все социальные институты. Что касается бизнеса, основанного на блокчейне (количество блокчейн-стартапов постоянно растет), он в основе своей намного более этичен, чем любой другой бизнес, поскольку он максимально прозрачен. Блокчейн – это залог доверия в бизнесе. Конечно, это доверие связано не со всеми аспектами функционирования бизнеса, но безопасность информации и продажа товаров и услуг хорошо контролируются самой технологией [6, с. 45].

Применительно к криптовалютам, блокчейн означает новые возможности осуществления расчетов вне традиционной финансовой системы. Примечателен тот факт, что сразу после создания криптовалют, в период первой волны их популярности, пользователи и идеологи криптовалют, называвшие себя криптоанархистами, делали акцент на их философской составляющей: они обосновывали смысл существования криптовалют возможностью освобождения от власти государств и сложившейся финансовой системы. В отличие от многих других инвесторов, криптоанархисты основное внимание уделяли не финансовым возможностям, которые дают криптовалюты, а их общественно-политической функции.

С этой точки зрения феномен криптовалют представляется еще более интересным. Альтернативные финансовые системы такого масштаба еще не существовали в экономике. Блокчейн и криптовалюты в этом смысле – радикальная и смелая идея. Традиционная финансовая система воспринимается как нечто неизменное, присутствующее на протяжении всей истории. Деньги в понимании общества всегда отождествляются с государством. Криптовалюты – это попытка выхода за пределы государственной финансовой системы, что может рассматриваться как финансовое освобождение. Безусловно, финансовая свобода не может быть абсолютной: главный аргумент против этого заключается в том, что криптоинвесторы рискуют, вкладывая средства в высокорисковый финансовый актив. Однако, принимая во внимание рост популярности криптоинвестирования, значительные риски не рассматриваются ими в качестве неприемлемо высокого барьера.

Основную долю рынка криптовалют (около четверти) занимает биткоин. Вторая по популярности криптовалюта – Ethereum. Вообще криптовалюты, как правило, ассоциируются с биткоинами, но помимо биткоина существует более тысячи видов криптовалют. Их общее название – альткоины – свидетельствует о том, что популярность какого-либо из альткоинов вряд ли способна приблизиться к основной криптовалюте. Отметим, что среди альткоинов можно выделить малоизвестные даже среди специалистов, и альткоины, рассматриваемые в качестве привлекательного инвестиционного актива. Помимо Ethereum, это Ripple, IOTA, TRON, NEO, Dash и другие.

Рассматривая историю создания первой криптовалюты – биткоин, следует отметить, что она была создана в 2008 г. Сатоши Накамото (вероятно, это не один человек, а группа людей). Запуск первой криптовалюты состоялся в 2009 г., когда разработка ее протокола была завершена. Биткоин выпускается децентрализованно и регулируется специальным программным обеспечением. Его можно приобрести как посредством майнинга (добычи), так и путем покупки. Приобретение биткоинов в настоящее время представляется более рациональным, поскольку майнинг технологически усложняется в условиях увеличения количества уже добытых биткоинов (общее количество биткоинов ограничено).

Отчасти создание биткоина и первая волна его популярности были обусловлены мировым финансовым кризисом 2008 г. Как уже отмечалось, первые пользователи криптовалюты стремились к финансовой свободе и независимости от государства. Биткоин стал первой электронной валютой, которая приобрела ценность на рынке, не сосредотачивая в себе стоимость и не будучи обеспеченной существующими валютами. Его ценность получила подтверждение в сфере товарного обмена не сразу после создания, а спустя некоторое время. Сейчас биткоин принимается к оплате крупными компаниями, а его инфраструктура достаточно хорошо развита.

В 2017 г. криптовалюты стали трендом, инвестиции в них заметно возросли, но за каждым взлетом следует спад, и ситуацию, сложившуюся в 2018 г., можно связать со снижением курса биткоина. Тем не менее, криптоинвесторы не снижают активность, а природа криптовалют продолжает осмысляться научным сообществом.

В этих условиях представляется необходимым рассмотрение проблемы правового регулирования криптовалют в России и за рубежом. Россия до настоящего времени остается политически нейтральной страной в отношении к адаптации криптовалют, но эта нейтральность условна, поскольку специалистами и представителями государственной власти осуществляются действия, направленные на определение финансового содержания криптовалют и их правового регулирования.

На ранних этапах существования криптовалют, а в некоторых странах и по настоящее время, криптовалюты не регулировались на государственном уровне – власти заняли выжидательную позицию. В Европе эта ситуация изменилась в 2015 г., когда Европейский суд вынес решение о неприменении НДС к операциям с криптовалютами. В настоящее время в европейских странах используется достаточно мягкий режим правового регулирования криптовалют. Также в ЕС отсутствует специальное законодательство, регулирующее выпуск и использование криптовалют, но в отдельных странах приняты законы, регламентирующие операции с криптовалютами – например, в Швеции с 2013 г. биткоин признается валютой, а в Германии в том же году криптовалюта признана официальным средством расчетов (отметим, что законодательство имеет и обратную сторону – с 2015 г. в Швеции был принят закон, согласно которому доход от деятельности, связанной с добычей биткоинов подлежит налогообложению). В США действуют законы отдельных штатов, общей особенностью которых является формирование правовых основ использования криптовалют в различных сферах бизнеса, а не их запрещение [7].

Таким образом, следует отметить отсутствие общемирового стандарта в области правового регулирования криптовалют. Каждое государство руководствуется своим подходом к этой проблеме. Так, некоторые страны негативно настроены в отношении криптовалют, другие сохраняют нейтралитет, а отдельные страны формируют законодательные основы, регламентирующие операции с криптовалютами. Отметим, что отсутствие официального признания криптовалют отдельными государствами не препятствует расширению их оборота, но резко негативное отношение к ним, например, Китая, усложняет транзакции с криптовалютами в этой стране [4].

В России до настоящего времени не выработано четкое понимание феномена криптовалюты – является ли она основой развития технологического прогресса или источником негативного влияния на финансовую систему. В 2016 г. ФНС России отмечалось, что использование криптовалют не запрещено действующим законодательством, а операции, осуществляемые на основе криптовалют, могут приравниваться к валютным операциям. Вместе с тем, в 2017 г. Банк России предупреждал граждан о небезопасности инвестиций в криптовалюты. При этом на государственном уровне обсуждается возможность введения национальной криптовалюты – крипторубля, технические особенности которого, согласно пока не реализованной концепции, будут отличаться от особенностей классических криптовалют [2, с. 30].

В 2018 г. снижение капитализации криптовалютного рынка стало поводом для суждений о близости краха криптовалютного бума. Так, обозревателями Bloomberg 2018 г. характеризуется как «великий криптокрах» и отмечается, что инвесторы, сделавшие ставки на новую технологию, оказались в проигрыше, а возлагавшиеся ими надежды не оправдались. Даже если криптовалюты станут основой изменения будущего мира, процесс этих изменений не будет стабильным [5].

При этом зарубежные исследователи обосновано аргументируют преимущества блокчейн как инновационной технологии, которая изменит будущее [8]. Представляется, что изменения уже происходят: активно создаются блокчейн-стартапы и новые виды криптовалют. В этих условиях можно говорить о том, что кризис криптовалютного рынка в 2018 г. приведет к его трансформации, а феномен криптовалют не остановится в развитии после падения курса биткоина на протяжении этого года.

Криптовалюта – это не только экономическое, но и социальное явление, свидетельствующее о коренных изменениях в обществе. С момента создания криптовалюты оценивались неоднозначно. Их появление стало своеобразным тестом для сложившейся глобальной экономики и традиционной финансовой системы [3, с. 62]. Криптовалюты не пошатнули сложившуюся финансовую систему, а расширили возможности нетрадиционных финансовых инструментов.

Каждая криптовалюта обладает специфическими особенностями, и потому нельзя утверждать, что кризис биткоина оказывает негативное влияние на потенциал развития криптовалютного рынка в целом. Представляется, что рынок криптовалют продолжит активно развиваться. Важно отметить, что не все эксперты настроены негативно и воспринимают 2018 г. как конец истории криптовалют. Отдельными специалистами отмечается, что биткоину удалось пережить кризис 2011 г., что позволяет прогнозировать его способность противостоять текущему кризису. Также эксперты предполагают, что к концу 2018 г. на рынке криптовалют произойдут положительные изменения [9].

Таким образом, можно заключить, что к новым экономическим явлениям, в особенности, когда они тесно связаны с финансами и благосостоянием, люди зачастую относятся настороженно даже в условиях отсутствия видимых поводов для беспокойства. Криптовалюты – это новый и достаточно рискованный актив. Вновь формируемые рынки на начальных этапах развития всегда отличаются непредсказуемостью, отчасти поэтому кризис криптовалют 2018 г. воспринимается в качестве предвестника их краха.

#### Библиографический список

1. Бердышев, А. В. Блокчейн как технологическая основа развития банков // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2018. – № 4. – С. 132-135.
2. Грейт, В. В. Анализ перспектив развития правового регулирования криптовалюты в России / В. В. Грейт, А. Г. Корчагин // Теология. Философия. Право. – 2018. – № 1 (5). – С. 27-33.
3. Гроссман, А. О. Криптовалюты как социальное явление / А. О. Гроссман, А. В. Петров // Общество. Среда. Развитие (Terra Humana). – 2017. – № 4 (45). – С. 62-66.
4. Ломовцев, Д. А. Сравнительная характеристика правового регулирования биткоина в разных странах [Электронный ресурс] / Д. А. Ломовцев // Право и современные государства. – 2014. – № 4. – С. 5-9. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitel'naya-harakteristika-pravovogo-regulirovaniya-bitkoina-v-raznyh-stranah> (дата обращения: 25.11.2018).
5. Минус 80 % – падение рынка криптовалют в 2018 году оказалось хуже краха пузыря доткомов: [Электронный ресурс] // Forklog. – Режим доступа: <https://forklog.com/minus-80-padenie-rynka-kriptovalyut-2018-godu-okazalos-huzhe-kraha-puzyrya-dotkomov/> (дата обращения: 17.11.2018).
6. Технология блокчейн: то, что движет финансовой революцией сегодня / Д. Тапскотт, А. Тапскотт; пер. с англ. К. Шашковой, Е. Ряхиной. – М.: Эксмо, 2017. – 448 с. – (Top Economics Awards).
7. Шайдуллина, В. К. Правовое регулирование оборота криптовалюты: зарубежный опыт: [Электронный ресурс] / В. К. Шайдуллина // Общество: политика, экономика, право. – 2018. – № 4. – С. 49-52. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/pravovoe-regulirovanie-oborota-kriptovalyuty-zarubezhnyy-opyt> (дата обращения: 10.11.2018).
8. Swan, M. Blockchain: Blueprint for a new economy. – O'Reilly, 2015. – 149 p.
9. Young, J. Why the Crypto Market Will Likely Rally by the End of 2018: Experts Discuss [Электронный ресурс] // Coin Telegraph. – Режим доступа: <https://cointelegraph.com/news/why-the-crypto-market-will-likely-rally-by-the-end-of-2018-experts-discuss> (дата обращения: 17.11.2018).

#### References

1. Berdyshev A. V. Blokchein kak tekhnologicheskaya osnova razvitiya bankov [Blockchain as a technological basis for the development of banks], Vestnik universiteta (Gosudarstvennyi universitet upravleniya), 2018, I. 4, pp. 132-135.
2. Greit' V. V., Korchagin A. G. Analiz perspektiv razvitiya pravovogo regulirovaniya kriptovalyuty v Rossii: [Analysis of the prospects for the development of legal regulation of cryptocurrency in Russia], Teologiya. Filosofiya. Pravo, 2018, I. 1 (5), pp. 27-33.
3. Grossman A. O., Petrov A. V. Kriptovalyuty kak sotsial'noe yavlenie: [Cryptocurrencies as a social phenomenon], Obshchestvo. Sreda. Razvitie (Terra Humana), 2017, I. 4 (45), pp. 62-66.

4. Lomovtsev D. A. Sravnitel'naya kharakteristika pravovogo regulirovaniya bitkoina v raznykh stranakh: [*Comparative characteristics of legal regulation of Bitcoin in different countries*], Pravo i sovremennye gosudarstva, 2014, I. 4, pp. 5-9. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnaya-harakteristika-pravovogo-regulirovaniya-bitkoina-v-raznyh-stranah> (accessed 25.11.2018).
5. Minus 80 % – padenie rynka kriptovalyut v 2018 godu okazalos' huzhe krakha puzyrya dotkomov [*Minus 80 % - the fall of the cryptocurrency market in 2018 turned out to be worse than the collapse of the dotcom bubble*], Forklog. Available at: <https://forklog.com/minus-80-padenie-rynka-kriptovalyut-2018-godu-okazalos-huzhe-krakha-puzyrya-dotkomov/> (accessed 17.11.2018).
6. Tapskott D., Tapskott A.; per. s angl. K. Shashkovo, E. Ryakhinoi. Tekhnologiya blokchein: to, chto dvizhet finansovoi revolyutsiei segodnya: [*Blockchain technology: what drives the financial revolution today*], M.: Eksmo, 2017, 448 p., (Top Economics Awards).
7. Shaidullina V. K. Pravovoe regulirovanie oborota kriptovalyuty: zarubezhnyi opyt: [*Legal regulation of cryptocurrency turnover: foreign experience*], Obshchestvo: politika, ekonomika, pravo, 2018, I. 4, pp. 49-52. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/pravovoe-regulirovanie-oborota-kriptovalyuty-zarubezhnyy-opyt> (accessed 10.11.2018).
8. Swan M. Blockchain: Blueprint for a new economy, O'Reilly, 2015, 149 p.
9. Young J. Why the Crypto Market Will Likely Rally by the End of 2018: Experts Discuss, Coin Telegraph. Available at: <https://cointelegraph.com/news/why-the-crypto-market-will-likely-rally-by-the-end-of-2018-experts-discuss> (accessed 17.11.2018).



**Болотин Денис Валерьевич**  
аспирант, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»,  
г. Москва  
*e-mail:* d.v.bolotin@mail.ru

## ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ И БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

*Аннотация.* Предметом исследования в данной статье является бюджетный процесс в Европейском союзе и направления совершенствования бюджетных отношений на наднациональном уровне. Цель исследования – оценка текущих тенденций и проблем развития бюджетных отношений на уровне Европейского союза. Результаты исследования показали, что бюджетная политика Европейского союза существенно трансформировалась именно в период 1960-2010 гг. и к настоящему времени именно ее нескоординированность стала одним из барьеров экономического роста стран Европейского союза. В статье проведен анализ основных принципов и проблем реализации бюджетной политики на современном этапе.

*Ключевые слова:* Европейский союз, экономическая интеграция, бюджетная политика, бюджетный процесс, финансово-экономический кризис.

**Bolotin Denis**  
Postgraduated student, State  
University of Management,  
Moscow  
*e-mail:* d.v.bolotin@mail.ru

## TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF REGIONAL BUDGETARY SYSTEM AND THE BUDGETARY POLICY OF THE EUROPEAN UNION AT THE PRESENT STAGE

*Abstract.* Object of research in this article is the budgetary process in the European Union and the directions of improvement of the budgetary relations at the supranational level. A research objective is assessment of the current tendencies and problems of development of the budgetary relations at the level of the European Union. Results of a research have shown that the budgetary policy of the European Union were significantly transformed to the period of the 1960-2010 and now its non-coordination became one of barriers of economic growth of EU countries. In article the analysis of the basic principles and problems of realization of the budgetary policy at the present stage is carried out.

*Keywords:* European Union, economic integration, budgetary policy, budgetary process, financial economic crisis.

Под воздействием глобального финансово-экономического кризиса актуализировались проблемы формирования европейской валютной системы и, вместе с этим, обеспечения стабильности бюджетных отношений, углубления экономической интеграции в бюджетной сфере и укрепления тех институциональных структур, которые способны обеспечить финансовую стабильность в Европейском союзе (далее – ЕС) [6].

Следует учитывать, что европейская валютная система развивается в условиях глобализации мировых финансов и экономики, что подвергает ее риску «заражения» национальных финансовых и экономических систем и риску рецессии, что особенно проявилось в период глобального финансово-экономического кризиса, а также долгового кризиса в еврозоне. С одной стороны, воздействие глобализации привело к обострению проблем, существующих в функционировании экономического и валютного союза. С другой стороны, были сформированы предпосылки для разработки мер активизации процессов интеграции, которые включают в том числе и меры, направленные на консолидацию бюджетной политики и формирование коллективной системы макропруденциального надзора [1]. Можно предположить, что полномочия органов, осуществляющих макропруденциальный надзор, расширятся после того, как начнет функционировать бюджетный союз, так как по ряду вопросов (в частности, запрета на «короткие» продажи) можно принимать лишь рекомендации, не являющиеся обязательными решениями.

Актуальность и значимость исследования бюджетной политики ЕС определяется тем, что в ее рамках правительства стран ЕС собирают налоги и расходуют средства государственных бюджетов с целью обеспечения

© Болотин Д.В., 2018. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2018. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



устойчивых темпов экономического роста (который является краеугольным камнем конкурентоспособности экономики ЕС), реструктуризации национальных экономик за счет инструментов структурной политики либо обеспечения платежеспособного спроса посредством конъюнктурной политики. Важнейшим элементом бюджетной политики является социальная политика, предполагающая качественное совершенствование человеческих ресурсов и масштабное финансирование, здравоохранения и образования.

В настоящее время бюджетная политика ЕС переживает сложный этап трансформации, поскольку современная экономика ЕС уже не выдерживает международной конкуренции и вынуждена искать более совершенную модель социально-экономического развития [4]. После того, как основные рычаги денежно-кредитной политики стран еврозоны перешли на наднациональный уровень, для ЕС в целом актуализировались проблемы координации его экономической и бюджетной политики.

Бюджетная политика ЕС существенно трансформировались именно в период 1960-2010 гг. и к настоящему времени именно ее нескоординированность стала одним из барьеров экономического роста стран ЕС (это, в частности, подтверждается тем, что к 2009 г. в 20 странах ЕС были превышены допустимые пороги бюджетных дефицитов, а в наихудшем положении оказались Греция, Ирландия, Испания и Португалия).

Экономический рост в ЕС на современном этапе относительно невысок и не превышает 2,6 % в среднем по ЕС. Сохранение невысоких темпов прироста валового внутреннего продукта (далее – ВВП) в подавляющем большинстве стран-членов ЕС было обусловлено понижением макроэкономической активности, что замедлило рост государственного и частного потреблений, инвестиций, способствовало высокому уровню безработицы, устойчивым бюджетным дефицитам и беспрецедентному для стран ЕС уровню государственного долга.



Источник: [8]

Рис. 1. Темпы роста ВВП в Европейском союзе, 2008-2017 гг., %

Бюджетная политика стала восприниматься эффективным инструментом в сфере управления государственными финансами лишь в 50-60-е гг. прошлого столетия, а до этого в классических моделях социально-экономического развития данному аспекту уделялось незначительное внимание. Было принято считать, что в результате использования инструментов бюджетной политики активизируется инфляция. Ряд исследований того времени эмпирически доказал и обосновал, что при существовании валютного союза и общей валютной политики отдельными странами – его членами будут учитываться главным образом национальные, а не наднациональные интересы интеграционного объединения [9, с. 445].

По мере эволюции ЕС как интеграционного объединения произошли существенные изменения в структуре и размере его бюджета. Если в 50-е гг. прошлого столетия бюджеты Европейского сообщества по атомной энергии, Европейского экономического сообщества и Европейского объединения угля и стали были нацелены на финансирование главным образом административных расходов, то уже с 1960-х гг. в бюджетах

европейских сообществ стало обеспечиваться финансирование социальной и аграрной политик. В современных условиях бюджет ЕС в большей степени направлен не на осуществление дотаций (за исключением, пожалуй, аграрной политики), а на реализацию инновационной политики и финансирование структурного выравнивания отдельных регионов [5].

Отметим, что бюджет ЕС стал специфическим инструментом стимулирования стран Европы на их вовлечение в интеграционные процессы. С одной стороны, бюджет ЕС финансирует экономическое развитие стран, не дотягивающих до вхождений в общий рынок, экономический и валютный союзы. С другой же стороны, бюджет ЕС служит способом перехода развитых стран-членов ЕС на более высокие этапы интеграционных процессов, предоставляя им целенаправленные поступления. В итоге бюджет ЕС ориентируется на финансирование приоритетных с коммунитарной точки зрения направлений стратегии развития ЕС.

Очевидно, что следствием постепенного расширения ЕС является рост расходной части общего бюджета, и этот рост также хронически усиливается за счет роста бюрократического аппарата, что также ограничивает разработку эффективного механизма координации бюджетной политики.

После создания валютного союза в ЕС денежно-кредитная политика его членов стала наднациональной, а бюджетная политика оставалась в ведении отдельных стран-членов. Поэтому бюджетная политика ЕС постепенно трансформировалась за счет формирования перераспределительного механизма, внедряя с учетом сохранения социальной ориентации национальных моделей развития ряда стран-членов. Также следует учесть, что бюджет ЕС становился наднациональным в контексте методологии формирования доходов и расходов.

Несмотря на уже сформированный валютный союз, в ЕС в качестве значительного инструмента стабилизации валютной политики выступает не только бюджет. Если учитывать отчисления из ВВП стран ЕС, теоретически исключительное их использование не может выступить механизмом стабилизации, если действуют асимметричные шоки (в частности, потенциально возможное снижение отчислений со стороны отдельных стран при возникновении кризисных ситуаций в них).

В ходе экономической интеграции страны сохранили собственные бюджеты, однако им стала необходимой координация целого комплекса направлений экономической политики, предусмотренных Договором о функционировании ЕС, а ЕС стал нуждаться в некотором инструменте финансовой поддержки на наднациональном уровне в форме общего бюджета [2]. Вместе с тем, ввиду того, что страны не желали передавать большой объем средств на уровень ЕС, его размер стал не большим и до сих пор не превышает 1 % национального дохода стран-членов ЕС [7].

Право ЕС предусматривает построение его бюджета в соответствии с известными принципами бюджетного процесса [10]. Бюджеты стран-членов – второй уровень европейской бюджетной системы, которая не предусматривает внутренних заимствований, и для покрытия дефицитов в бюджетах стран-членов широко применяются внешние заимствования. Также на общеевропейском уровне не предусмотрена единая фискальная политика, а лишь решаются различные вопросы бюджетирования и применение бюджетных ограничений.

После того, как был принят Пакт стабильности и роста, а также меры по уменьшения дефицитов бюджетов ЕС, проявился и ряд других негативных эффектов. К одному из таких эффектов следует отнести так называемый «эффект спилловера», заключающийся в том, что неустойчивость в бюджетной сфере в одной стране может увеличить издержки в прочих странах.

Важнейшими принципами регламентации бюджетной политики стран-членов выступают ограничения бюджетного дефицита (не выше 3 % ВВП) и государственного долга (он не должен превышать 60 % ВВП), утвержденные Маастрихтским договором. Позднее Пакт стабильности и экономического роста установил, что бюджетные ограничения будут постоянными требованиями к странам-членам еврозоны [3]. В Пакете были детализированы положения, принятые в Маастрихтском договоре, и установлены принципы бюджетной дисциплины и ее стимулирования, так же как и механизмы реагирования, путем применения защитных мер и установления среднесрочного планирования бюджетов. Таким образом, с момента введения бюджетных ограничений обязательства членов ЕС стали законодательно закреплены. Но страны далеко не всегда соответствовали установленным пороговым значениям бюджетного дефицита, что особенно проявилось в период кризиса.

## Библиографический список

1. Волков, А. М. Тенденции и перспективы развития европейской валютно-экономической интеграции: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / А. М. Волков. – М., 2012. – 26 с.
2. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник для вузов / под ред. Р. К. Щенина, В. В. Полякова. – М.: Юрайт, 2014. – 446 с.
3. Протокол о процедуре в отношении чрезмерных дефицитов // Портал «Право ЕС» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eulaw.ru/treaties/protoc/12> (дата обращения: 27.10.2018).
4. Смирнов, Е. Н. Противоречия глобального экономического роста, или еще раз об эффективности моделей социально-экономического развития // ЭКО. – 2015. – № 4 (490). – С. 93-104.
5. Смирнов, Е. Н. Экономика Европейского союза: инновационный аспект развития: монография. – Saarbrücken: LAP LAMBERT, 2013. – 163 с.
6. Экономика Европейского союза: учебник / под ред. Р.К. Щенина. – М.: Кнорус, 2012. – 558 с.
7. A Budget for Europe 2020: Part II, SEC (2011), 867 // Commission Staff Working Paper. – Brussels, Juny 29, 2011.
8. 2018 Ereport. Мировая экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ereport.ru/stat.php> (дата обращения: 14.10.2018).
9. Beetsma, R. et al. The confidence effects of fiscal consolidations / R. Beetsma, J. Cimadomo, O. Furtuna, M. Giuliadori // ECB Working Paper. – 2015. – № 1 770.
10. Council Regulation (EC, Euratom), № 1605/2002 of 25 June 2002 on the Financial Regulation applicable to the general budget of the European Communities [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32002R1605> (дата обращения: 12.10.2018).

## References

1. Volkov, A. M. Tendentsii i perspektivy razvitiya evropeiskoi valyutno-ekonomicheskoi integratsii: avtoref. diss. ... kand. ekon. nauk: 08.00.14 [*Trends and Prospects of Development of the European Currency Economic Integration*]. М., 2012. 26 p.
2. Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye ekonomicheskije otnosheniya: uchebnik dlya vuzov / ed. R. K. Shhenin, V. V. Polyakov [*World Economy and International Economic Relations*]. М.: Yurait, 2014. 446 p.
3. Protokol o procedure v otnoshenii chrezmernih defitsitov [*The Protocol on the Procedure Concerning Excessive Deficits*]. Available at: <http://eulaw.ru/treaties/protoc/12> (accessed 27.10.2018).
4. Smirnov E. N. Protivorechiya global'nogo ekonomicheskogo rosta, ili eshche raz ob effektivnosti modelei sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya [*Contradictions of Global Economic Growth or once again about Efficiency of Models of Social and Economic Development*]. ЭКО [EKO], 2015, I. 4 (490), pp. 93-104.
5. Smirnov E. N. Ekonomika Evropeiskogo soyuza: innovatsionnyi aspekt razvitiya [*Economy of the European Union: Innovative Aspect of Development*]. Saarbrücken: LAP LAMBERT, 2013. 163 p.
6. Ekonomika Evropeiskogo soyuza. Ed. R. K. Shhenin [*Economy of the European Union*]. М.: Knorus, 2012, 558 p.
7. A Budget for Europe 2020: Part II, SEC (2011), 867. Commission Staff Working Paper. Brussels, Juny 29, 2011.
8. 2018 Ereport. World economy. Available at: <http://www.ereport.ru/stat.php> (accessed 14.10.2018).
9. Beetsma R. et al. The confidence effects of fiscal consolidations / R. Beetsma, J. Cimadomo, O. Furtuna, M. Giuliadori. ECB Working Paper, 2015, I. 1 770.
10. Council Regulation (EC, Euratom), I. 1605/2002 of 25 June 2002 on the Financial Regulation applicable to the general budget of the European Communities. Available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32002R1605> (accessed 12.10.2018).



**Лебедев Валерий Викторович**

д-р экон. наук, ФГБУН Институт проблем рынка Российской академии наук, г. Москва

*e-mail:* lebedev.guu@gmail.com

**Лебедев Константин Валерьевич**

канд. экон. наук, ФГБНУ «Научно-исследовательский институт – Республиканский исследовательский научно-консультационный центр экспертизы» (ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ), г. Москва

*e-mail:* k.lebedev@extech.ru

**Тюпикова Татьяна Викторовна**

канд. экон. наук, Международная межправительственная организация «Объединенный институт ядерных исследований» (ОИЯИ), г. Дубна

*e-mail:* tanya@jinr.ru

**Lebedev Valerii**

Doctor of Economic Sciences, Institute of Market Problems, Russian Academy of Sciences, Moscow

*e-mail:* lebedev.guu@gmail.com

**Lebedev Konstantin**

Candidate of Economic Sciences, Republican Research and Consulting Center of Expertise, Moscow

*e-mail:* k.lebedev@extech.ru

**Тюпикова Tatiana**

Candidate of Economic Sciences, International intergovernmental organization Joint Institute for nuclear research (JINR), Dubna

*e-mail:* tanya@jinr.ru

**КОМПЬЮТЕРНОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ**

*Аннотация.* Рассмотрен один из вариантов математической модели однопродуктового предприятия с налогообложением, в которой учитывается уклонение от уплаты налогов при усилении налоговой нагрузки. Построены функция прибыли предприятия до налогообложения, функция чистой прибыли, фискальная функция, функция рентабельности и некоторые другие функции, аргументом которых является средняя ставка налогов. Построенная модель адекватно отражает действие механизмов, влияющих как на производственную активность экономической системы, так и на изменение доходов государства от налогообложения. Согласно модельным расчетам, показано, в частности, что при добросовестном поведении налогоплательщиков фискальная функция предприятия может иметь точку максимума (точку Лаффера).

*Ключевые слова:* математическая модель, однопродуктовое предприятие, уклонение от уплаты налогов, фискальная функция, точка Лаффера.

**COMPUTER MODELING OF TAXATION**

*Abstract.* One of the variants of the mathematical model of a single-product enterprise with taxation, which takes into account tax evasion when increasing the tax burden has been considered in the article. The function of profit of the enterprise before the taxation, function of net profit, fiscal function, function of profitability and some other functions, the argument of which is the average tax rate, have been constructed. The constructed model adequately reflects the mechanisms that affect both the production activity of the economic system and the change in state income from taxation. According to model calculations, it has shown in particular that the fiscal function of the enterprise can have a maximum point (Laffer point).

*Keywords:* mathematical model, single-product enterprise, tax evasion, fiscal function, Laffer point.

Совершенствование налоговой системы в России – одна из ключевых задач экономической политики. Вопросы анализа разнообразных проблем, связанных с решением этой задачи, посвящено огромное количество работ [1-14]. К числу важнейших проблем налогообложения относится установление критических параметров налоговой нагрузки, которые способствуют нахождению баланса между финансовыми интересами государства и бизнеса: издавна известно, что при слишком высоких ставках налога деловая активность и уровень производства могут снизиться настолько, что в результате этого отчисления в бюджет существенно упадут.

Ключевые проблемы налогообложения могут изучаться на основе применения методологии математического моделирования. Развитие этого направления исследований связано в наши дни, прежде всего, с именем А. Лаффера, который в 1974 г. пришел к заключению, что снижение налогов при определенных условиях может активизировать инвестиционную деятельность предпринимателей. При обосновании этого вывода он опирался на простую интерпретацию фискальной функции (зависимости налоговых доходов государства от уровня налоговой нагрузки), согласно которой график этой зависимости имеет форму параболы, обращенной своими ветвями вниз [1; 3; 4; 6; 11-14]. Впоследствии график такой фискальной функции получил название кривой Лаффера.

© Лебедев В.В., Лебедев К.В., Тюпикова Т.В., 2018. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

© The Author(s), 2018. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

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





Идея кривой Лаффера «очевидна»: поступления в бюджет отсутствуют как при нулевой, так и при сто-процентной ставке налога. В первом случае сборы налогов не осуществляются, а во втором – отсутствие поступлений в бюджет связано со снижением до нуля производственной активности. Поэтому существует некоторое пороговое значение («точка Лаффера»), при котором налоговые доходы государства максимальны. Важно отметить, что снижение налоговых доходов государства при высоких налоговых ставках связано не только с падением трудовой активности, но и с частичным переходом предприятия из легальной экономики в теневую, поскольку рост налогового бремени усиливает мотивации экономических агентов к уклонению от уплаты налогов (tax evasion) [9; 11; 12].

Сделаем небольшое замечание. Известно, что о теоретической зависимости денежных доходов государства  $T$  от средней ставки налога  $t$  знали и до Лаффера [1]. Поэтому, по-видимому, правильнее говорить не о «кривой Лаффера», а об «эффекте Лаффера» или «концепции Лаффера», понимая под этим нелинейную особенность фискальной функции  $T(t)$ , согласно которой эта зависимость имеет точку максимума. Концепция кривой Лаффера лежит в основе экономической теории предложения, согласно которой для стимулирования экономического роста необходимо сокращать предельные налоговые ставки.

Многие экономисты с самого начала скептически отнеслись к концепции кривой Лаффера. Да и в наши дни отношение к ней не однозначное: как кривая Лаффера, так и результаты политики «рейгономики», опирающейся на теорию экономики предложения, оцениваются во многих современных учебниках макроэкономики отрицательно [1]. Несмотря на это, концепция кривой Лаффера занимает центральное место в современной теории фискального регулирования [4]. При этом можно выделить два основных направления исследований. Первое из них связано с математическим моделированием производственных и фискальных процессов с целью теоретического построения зависимости налоговых доходов государства от ставки налога  $T(t)$  и выявления условий возникновения точек Лаффера (точек экстремума на фискальной кривой) [6-9; 11; 12]. Второе направление связано с практическими расчетами точек Лаффера применительно к различным странам. Это направление можно рассматривать как раздел теории макроэкономического оценивания на основе эконометрического анализа конкретных статистических данных [3; 4].

Фискальную функцию на макроэкономическом уровне можно рассматривать как сумму отраслевых фискальных функций, которые, в свою очередь, представляют собой сумму частных фискальных функций соответствующих предприятий. Поэтому один из подходов к анализу налогообложения опирается на его исследование на уровне предприятия [6-9; 12].

В статье рассмотрена математическая модель производственного предприятия, которая позволяет оценить влияние налоговой нагрузки на налоговые доходы государства. Существенными элементами построенной модели являются функция спроса от цены, функция полных затрат от объема производства, функциональная зависимость доли декларируемого объема производства от средней ставки налога, а также нижнее предельное значение коэффициента рентабельности. Достоинством построенной модели является то, что, несмотря на относительную простоту она позволяет исследовать влияние налоговой политики на экономическое состояние предприятия.

*Основные гипотезы и уравнения модели.* Рассмотрим монопольное предприятие, которое является единственным производителем некоторой продукции одного вида. Предполагается, что производственный процесс характеризуется квадратичной функцией издержек, которая отражает все виды денежных затрат кроме налоговых отчислений. При этом все денежные величины выражены с использованием единой валюты (рублей). Функция спроса на производимый монополистом товар предполагается линейной, а цены на рынке устанавливаются монополистом так, чтобы обеспечить равенство спроса и предложения. Предполагается также, что монополист платит в федеральный бюджет налоги за каждую единицу декларируемого товара, проданного на рынке, пропорционально цене товара, вследствие чего суммарный объем налогов пропорционален выручке от продажи. Долю  $t$  всех налогов в цене товара (или долю бюджетных поступлений в выручке от продажи) будем называть средней налоговой ставкой или просто – налоговой ставкой. Параметр  $t$  отражает вклад в совокупные налоговые отчисления всех налогов: на добавленную стоимость, на прибыль, подоходный налог, акцизы и т. д.). Средняя налоговая ставка рассматривается здесь как экзогенный параметр, который имитирует действие налоговой системы, поскольку структура и размеры ставок налогов устанавливаются государственными органами на основе обеспечения рационального

выполнения фискальной, регулирующей и социальной функций налогов. Поэтому при принятии монополистом решения об объеме производства значение средней налоговой ставки предполагается фиксированным. При определении налоговых отчислений будем учитывать тот факт, что при увеличении налоговой нагрузки монополист может исказить информацию о реальном объеме производства. При имитации сокрытия монополистом части доходов используется четырех-параметрическая функциональная зависимость доли декларируемого объема производства от средней ставки налога.

В силу сказанного чистая прибыль монополиста и поступления в бюджет зависят, во-первых, от объемов производства, и, во-вторых, от значения средней налоговой ставки. Для однозначного определения объема производства (при заданных значениях налоговой ставки) используется следующее допущение: монополист принимает решение по этому вопросу на основании решения задачи о максимизации чистой прибыли. Изменение налоговых ставок, предельно допустимого (нижнего) уровня рентабельности и параметров функции, определяющей долю декларируемого товара, приводит к изменению как объема производства, так и объемов продаж на рынке. Поэтому модель может быть использована для анализа влияния величины средней налоговой ставки на объем производства, на чистую прибыль предприятия, на объем бюджетных поступлений и другие экономические показатели. Выпишем уравнения модели.

1. Функция издержек:

$$C(x) = c + nx + mx^2, \quad (1)$$

где  $x$  – объем выпуска продукции ( $x \geq 0$ ), фиксированные издержки,  $m, n$  – постоянные положительные параметры.

2. Цена товара:

$$p(x) = a - bx, \quad (2)$$

где  $a, b$  – положительные параметры.

3. Выручка от продажи товара:

$$R(x) = xp(x). \quad (3)$$

4. Прибыль монополиста до налогообложения:

$$W(x) = R(x) - C(x). \quad (4)$$

5. База налогообложения:

$$G(x, \varepsilon) = \varepsilon R(x), \quad (5)$$

где  $\varepsilon$  – доля декларируемой выручки ( $0 \leq \varepsilon \leq 1$ ).

6. Налоговые поступления в бюджет:

$$T(x, t, \varepsilon) = tG(x, \varepsilon), \quad (6)$$

где  $t$  – налоговая ставка (доля всех налогов в цене товара, процент от декларируемой выручки от продажи).

7. Чистая прибыль монополиста:

$$\pi(x, t, \varepsilon) = W(x) - T(x, t, \varepsilon). \quad (7)$$

8. Ограничение на рентабельность:

$$\frac{100\pi(x, t, \varepsilon)}{C(x)} \geq \gamma, \quad (8)$$

где  $\gamma$  – значение нижнего уровня рентабельности в процентах. Если условие (8) не выполняется, то предприятие прекращает функционирование (в этом случае  $x=0$ ).

9. Налоговая нагрузка (отношение налоговых отчислений к прибыли монополиста до налогообложения в процентах):

$$S(x, t, \varepsilon) = \frac{100G(x, t, \varepsilon)}{W(x)}. \quad (9)$$

10. Доля декларируемой выручки:

$$\varepsilon = \varepsilon(t, \varepsilon_0, \varepsilon_1, t_*, \lambda), \quad (10)$$

где  $\varepsilon_0, \varepsilon_1, t_*, \lambda$  – параметры,  $\varepsilon(t, \varepsilon_0, \varepsilon_1, t_*, \lambda)$  четырех-параметрическая невозрастающая функция, которая удовлетворяет условиям  $\varepsilon(0, \varepsilon_0, \varepsilon_1, t_*, \lambda) = \varepsilon_0, \varepsilon(1, \varepsilon_0, \varepsilon_1, t_*, \lambda) = \varepsilon_1$ . В случае  $\varepsilon_0 = \varepsilon_1 = 1$  функция (10) отражает поведение законопослушного предпринимателя ( $\varepsilon=1$  при любом  $t$ ).

Итак, монополист принимает решение об объеме производства и его цене при заданных значениях параметров  $t$  и  $\varepsilon$  на основе решения задачи:

$$\pi(x, t, \varepsilon) \rightarrow \max. \quad (11)$$

При этом должно выполняться условие (8). Здесь, в силу уравнений (1)-(7), для функций чистой прибыли  $\pi(x, t, \varepsilon)$  и налоговых отчислений  $T(x, t, \varepsilon)$  получаем соответственно:

$$\pi(x, t, \varepsilon) = (1 - t\varepsilon)(a - bx)x - c - nx - mx^2, \quad (12)$$

$$T(x, t, \varepsilon) = t\varepsilon(a - bx)x, \quad (13)$$

где  $\varepsilon$  вычисляется по формуле (10).

Функцию (12) можно переписать так:

$$\pi(x, t, \varepsilon) = [(1 - t\varepsilon)b + m][x_0^2 - (x - x_0)^2] - c. \quad (14)$$

Здесь  $x_0 = x_0(t, \varepsilon)$  объем выпуска продукции, который вычисляется по формуле

$$x_0(t, \varepsilon) = \frac{a(1 - t\varepsilon) - n}{2(b(1 - t\varepsilon) + m)}. \quad (15)$$

Из формулы (14) следует, что максимум функции прибыли достигается при  $x = x_0(t, \varepsilon)$ .

Оптимальный объем производства (15) монотонно уменьшается при увеличении налоговой ставки  $t$  при фиксированном значении параметра  $\varepsilon$ . Оптимальный объем производства монотонно увеличивается в случае уменьшения доли декларируемого объема производства при фиксированном значении налоговой ставки  $t$  (т. е. при уменьшении значения параметра  $\varepsilon$ ).

Для оптимального значения прибыли монополиста, соответствующих налоговых поступлений в бюджет и налоговой нагрузки при фиксированных значениях параметров  $\varepsilon$  и  $t$  получаем:

$$\pi(x_0(t, \varepsilon), t, \varepsilon) = h(t, \varepsilon); T(x_0(t, \varepsilon), t, \varepsilon) = w(t, \varepsilon); S(x_0(t, \varepsilon), t, \varepsilon) = g(t, \varepsilon),$$

где  $h(t, \varepsilon) = (b(1-t\varepsilon) + m)x_0^2 - c$ ;  $w(t, \varepsilon) = t\varepsilon x_0(a - bx_0)$ ;  $g(t, \varepsilon) = 100w(t, \varepsilon) / (w(t, \varepsilon) + h(t, \varepsilon))$ ; а  $x_0$  вычисляется по формуле (15). Поэтому:

$$h(t, \varepsilon) = \frac{[a(1-t\varepsilon) - n]^2}{4(b(1-t\varepsilon) + m)} - c, \quad (16)$$

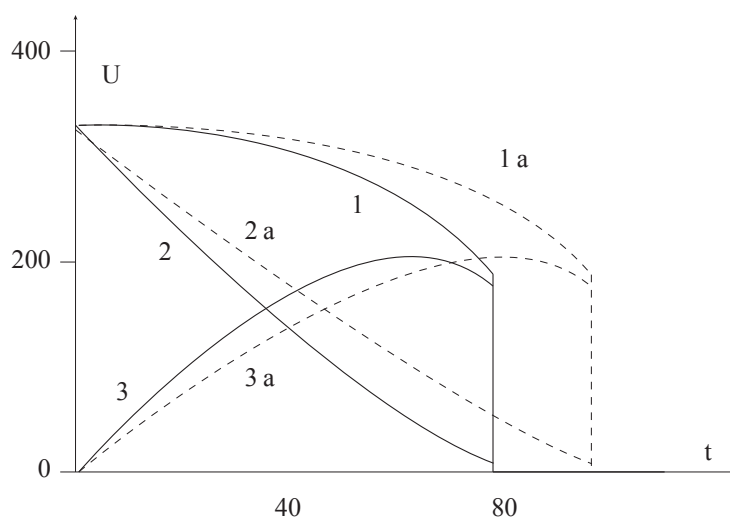
$$w(t, \varepsilon) = t\varepsilon \frac{a(1-t\varepsilon) - n}{4(b(1-t\varepsilon) + m)^2} [b(a(1-t\varepsilon) + n) + 2ma], \quad (17)$$

а прибыль монополиста до налогообложения равна  $r(t, \varepsilon) = h(t, \varepsilon) + w(t, \varepsilon)$ .

*Результаты модельных расчетов.* Рассмотрим некоторые результаты компьютерных расчетов (ниже налоговая ставка приведена в процентах). На рисунке 1 представлены графики зависимостей прибыли до налогообложения  $U = h(t, \varepsilon) + w(t, \varepsilon)$ , оптимальной чистой прибыли монополиста  $U = h(t, \varepsilon)$  и налоговых поступлений в бюджет  $U = w(t, \varepsilon)$  для двух случаев. В первом случае предполагается, что монополист декларирует всю произведенную им продукцию ( $\varepsilon = 1$ ). Этому варианту расчетов соответствуют линии 1, 2 и 3. Во втором случае информация о произведенной продукции занижается: декларируется 80 % продукции ( $\varepsilon = 0,8$ ). Этому варианту расчетов соответствуют линии 1а, 2а и 3а.

В обоих вариантах прибыль до налогообложения (линии 1 и 1а) и чистая прибыль (линии 2 и 2а) монотонно уменьшаются при увеличении налоговой ставки. В обоих случаях налоговые поступления в бюджет при увеличении ставки налогов сначала увеличиваются, потом достигают максимума, а затем начинают снижаться (линии 3 и 3а). Как видим, в обсуждаемой модели существует некоторое пороговое значение налоговой ставки  $t_*$ , при котором налоговые поступления в бюджет максимальны. Таким образом, здесь проявляется эффект Лаффера. При этом в первом случае максимум налоговых отчислений достигается при  $t_* \approx 0,6$ , т. е. при налоговой ставке около 60 %, а во втором – при налоговой ставке около 75 %.

Отметим, что в обоих вариантах нижний уровень рентабельности был равен 15 % (т. е.  $\gamma = 0,15$ ). Согласно расчетам, при увеличении налоговой ставки уровень рентабельности производства в обоих случаях монотонно уменьшается. В первом случае уровень рентабельности опускается до значения 15 % при значении налоговой ставки около 76 %, а во втором – при значении налоговой ставки около 95 %. Поэтому функционирование рассматриваемого предприятия прекращается в первом случае при налоговой ставке около 76 %, в во втором случае – около 95 %. Об этом наглядно свидетельствуют «обрывы» графиков всех рассматриваемых функций на рисунке 1.

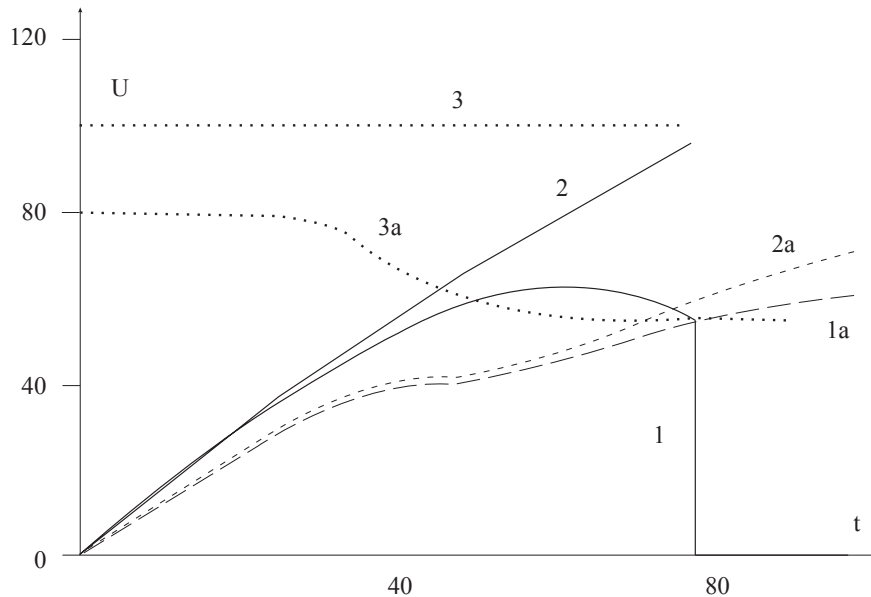


Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 1. Графики зависимостей прибыли монополиста до налогообложения  $U = r(t, \varepsilon)$  (линии 1 и 1а), оптимальной чистой прибыли монополиста  $U = h(t, \varepsilon)$  (линии 2 и 2а) и налоговых поступлений в бюджет  $U = w(t, \varepsilon)$  (линии 3 и 3а) от величины налоговой ставки для двух случаев: при  $\varepsilon = 1$  и  $\varepsilon = 0,8$  соответственно

При рассмотрении фискальной кривой уровень налогообложения, при котором налоговые поступления достигают максимума, часто называют оптимальным [1]. Однако при увеличении налогового бремени не только сокращаются стимулы монополиста к предпринимательской инициативе, но усиливается его переход из легальной экономики в теневую. Это подтверждается выполненными модельными расчетами, согласно которым рост налоговой ставки сопровождается в обоих вариантах увеличением налоговой нагрузки. Так, в первом случае при налоговой ставке 60 % налоговая нагрузка составляет 80 %. Поэтому при больших параметрах налоговой нагрузки уровень адекватности модели падает: в реальности в такой ситуации монополист будет стремиться уходить от налогообложения. Поэтому, если предположить, что монополист не уклоняется от уплаты налогов (т. е. если положить в модели  $\varepsilon=1$ ), то под оптимальной ставкой налогов можно понимать решение задачи о максимуме функции налоговых поступлений в бюджет  $U=w(t)$  при условии выполнения ограничения  $g(t)\leq\delta$ , где  $\delta$  – некоторое предельно допустимое значение показателя налоговой нагрузки. Если, например, для рассматриваемой монополии это предельное значение равно 30 %, то максимум налоговых поступлений достигается при величине налоговой ставки около 20 % (линия 2 на рис. 2). Если же ослабить это условие и принять предельное значение налоговой нагрузки равным 80 % (теоретически можно допустить даже такую высокую налоговую нагрузку), то максимум налоговых поступлений достигается при величине налоговой ставки около 60 %, что соответствует максимуму фискальной функции (линия 1 на рис. 2). Это решение (точка Лаффера) представляется нереалистичным: вряд ли монополист будет исправно платить налоги в ситуации, когда его чистая прибыль составляет 20 % от прибыли до налогообложения.

Что произойдет, если монополист будет уклоняться от уплаты части налогов, причем тем больше, чем выше налоговое бремя? Предположим, что при нулевой ставке налога он декларирует 80 % выручки от продажи (в этом случае  $\varepsilon=0,8$ ), а при увеличении ставки налога доля декларируемого выпуска продукции снижается до уровня  $\varepsilon=0,55$ . Согласно расчетам, в этом случае фискальная функция может не иметь максимума.



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 2. Графики зависимостей от налоговой ставки нормированных налоговых поступлений в бюджет  $U=v(t, \varepsilon)$  (линии 1 и 1a) и налогового бремени  $U=z(t, \varepsilon)$  (линии 2 и 2a) для двух разных зависимостей доли декларируемого выпуска продукции  $U=\varepsilon(t)$  (линии 3 и 3a).

На рисунке 2 приведены графики нормированных фискальных функций  $U=v(t, \varepsilon)$  (линии 1 и 1a) и налогового бремени  $U=z(t, \varepsilon)$  (линии 2 и 2a) для двух разных вариантов зависимости (11) доли декларируемого выпуска продукции от величины налоговой ставки (линии 3 и 3a). Здесь  $v(t, \varepsilon) = 100w(t, \varepsilon) / h(0, \varepsilon(0))$ ,  $z(t, \varepsilon) = 100w(t, \varepsilon) / (w(t, \varepsilon) + h(t, \varepsilon))$ . В первом случае монополист декларирует всю произведенную им продукцию ( $\varepsilon=1$ , линия 3), а во втором – доля декларируемого выпуска продукции уменьшается от значения  $\varepsilon=0,8$  до значения  $\varepsilon=0,55$  (линия 3a). Как видим, в случае уклонения от уплаты налогов рост налоговой ставки в диапазоне от 35 % до 50 % практически ничего



не добавляет в бюджет. Более того, налоговые поступления в бюджет в этом случае находятся на уровне бюджетных поступлений при налоговой ставке около 25 % при условии добросовестной оплаты налоговых обязательств. То, что в обоих случаях значения налоговой нагрузки находятся практически на одном уровне (около 40 %), может служить аргументом в пользу политики сдерживания средней ставки налогов при условии соблюдения экономическими агентами налоговой дисциплины.

Таким образом, предложена математическая модель производственного предприятия с учетом его частичного перехода из легальной экономики в теневую. Построены функция прибыли предприятия до налогообложения, функция чистой прибыли, фискальная функция и некоторые другие функции, аргументом которых является средняя ставка налогов. Под последней понимается доля всех налоговых отчислений в цене произведенной продукции. Построенная модель адекватно отражает действие механизмов, влияющих как на производственную активность бизнеса, так и на изменение доходов государства от налогообложения. Согласно модельным расчетам, показано, в частности, что при добросовестном поведении налогоплательщиков фискальная функция предприятия может иметь точку максимума, т. е. в построенной модели может проявляться эффект Лаффера. Из анализа построенной модели следует, что под оптимальной средней ставкой налогов следует понимать не точку Лаффера, а решение задачи о максимуме фискальной функции при условии выполнения ограничений на предельно допустимые значения показателей налоговой нагрузки и рентабельности предприятий. Модель демонстрирует необходимость поиска при обосновании налоговой политики компромисса, обеспечивающего умеренный рост налогового бремени и исключаяющего падение рентабельности ниже заданного порогового уровня при увеличении средней ставки налогов.

#### *Библиографический список*

1. Ананиашвили, Ю. Ш. Налоги и макроэкономическое равновесие: лафферо-кейнсианский синтез / Ю. Ш. Ананиашвили, В. Г. Папава. – Стокгольм, Издательский дом СА&СС Press. – 2010. – 142 с.
2. Антипов, В. И. Компьютерное моделирование влияния гипотетической налоговой реформы на динамику ВВП // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2018. – № 1. – С. 5-13.
3. Балацкий, Е. В. Точки Лаффера и их количественная оценка // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – № 12. – С. 85-94.
4. Балацкий, Е. В., Оценка влияния фискальных инструментов на экономический рост // Проблемы прогнозирования. – 2004. – № 4. – С. 124-135.
5. Введение в экономико-математические модели налогообложения: Учеб. пособие / Под ред. Д. Г. Черника. – М: Финансы и статистика, 2000. – 256 с.
6. Гусаков, С. В. Оптимальные равновесные цены и точка Лаффера / С. В. Гусаков, С. В. Жак // Экономика и математические методы. – 1995. – Т. 31. – Вып. 4. С. 346-358.
7. Евстигнеев, Е. Н. Налоги и налогообложение: Учебное пособие. 6-е изд – СПб.: Питер, 2009. – 320 с.
8. Мовшович, С. М. Выпуск, налоги и кривая Лаффера / С. М. Мовшович, Л. Е. Соколовский // Экономика и математические методы. – 1994. – т.30., Вып. 3. – С. 139-159.
9. Соколовский, Л. Е. Подоходный налог и экономическое поведение // Экономика и математические методы. – 1989. Т. 25, вып. 4. – С. 623-632.
10. Титов, В. В. Влияние реализации эффективных нововведений на налоговую нагрузку промышленного предприятия / В. В. Титов, Г. В. Жигульский // Вестник НГУЭУ. – 2015. – № 1. – С. 272-281.
11. Borsi, I. Mathematical models for social and economic dynamics and for tax evasion: a summary of recent results / I. Borsi, M. Primicerio // Vietnam Journal of Mathematical Applications. – 2014. – V. 12, I. 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://web.math.unifi.it/users/primicer/viet%20nam.pdf/> (дата обращения: 15.11.2018).
12. Cremer, H. Tax evasion and optimal commodity taxation / H. Cremer and Firouz. Gahvari. // Journal of Public Economics. – 1993. – I. 50. – С. 261-275.
13. Laffer, A. The Laffer curve: Past, Present, and Future [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.heritage.org/taxes/report/the-laffer-curve-past-present-and-future/> (дата обращения: 15.11.2018).
14. Trabandt, M. The Laffer Curve Revisited / M. Trabandt, H. Uhlig // Journal of Monetary Economics. – 2011. – V. 58. – pp. 305-327.

## References

1. Ananiashvili Yu. Sh., Papava V.G. Nalogi i makroekonomicheskoe ravnovesie: laffero-keynsianskii sintez [*Taxes and macro-economic equilibrium: the Laffer-Keynesian synthesis*]. Stockholm: CA & CC Press, 2010, 142 p.
2. Antipov V. I. Kompyuternoye modelirovaniye vliyaniya gipoteticheskoi nalogovoi reformy na dinamiku VVP [*Computer simulation GDP dynamics at different options for tax reform*]. Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyi universitet upravleniya), 2018, I. 1, pp. 5-13.
3. Balatskii E. V. Tochki Laffera i ikh kolichestvennaya otsenka [*Laffer points and their quantitative estimation*]. Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyye otnosheniya, Moscow, 1997, I 12, pp. 85-94.
4. Balatskii E. V. Otsenka vliyaniya fiskalnykh instrumentov na ekonomicheskii rost [*Assessment of influence fiscal tools on economic growth*]. Problemy prognozirovaniya, 2004, I. 4, pp. 124-135.
5. Vvedeniye v ekonomiko-matematicheskiye modeli nalogooblozheniya [*Introduction to economic and mathematical models of taxation: textbook*]. Pod red. D. G. Chernika. M: Finansy i statistika, 2000, 256 p.
6. Gusakov S. V., Zhak S.V. Optimalnyye ravnovesnyye tseny i tochka Laffera [*Optimal equilibrium prices and Laffer point*]. Ekonomika i matematicheskiye metody, 1995, V. 31, I. 4, pp. 346-358.
7. Evstigneyev E. N. Nalogi i nalogooblozheniye: Uchebnoye posobiye. 6-e izd. [*Taxes and taxation: textbook*]. SPb.: Piter, 2009. 320 p.
8. Movshovich S. M., Sokolovskiy L. E. Vypusk, nalogi i krivaya Laffera [*Output, taxes and the Laffer curver*]. Ekonomika i matematicheskiye metody, 1994, I. 30, V. 3, pp. 139-159.
9. Sokolovskii L. E. Podokhodnyi nalog i ekonomicheskoye povedeniye [*Income tax and economic behaviour*]. Ekonomika i matematicheskiye metody, 1989, V. 25, I. 4, pp. 623-632.
10. Titov V. V., Zhigul'skiy G. V. Vliyaniye realizatsii effektivnykh novovvedenii na nalogovuyu nagruzku promyshlennogo predpriyatiya [*Effect of implementation of effective innovation on tax burden of enterprise*]. Vestnik NGUEU, 2015, I. 1, pp. 272-281.
11. Borsi I., Primicerio M. Mathematical models for social and economic dynamics and for tax evasion: a summary of recent results // Vietnam Journal of Mathematical Applications, 2014, V. 12, I. 2. Available at: <http://web.math.unifi.it/users/primicer/viet%20nam.pdf> (accessed 15.11.2018).
12. Cremer Helmuth and Firouz Gahvari. Tax evasion and optimal commodity taxation. Journal of Public Economics, 1993, I. 50, pp. 261-275.
13. Laffer A. The Laffer curve: Past, Present and Future. Available at: <https://www.heritage.org/taxes/report/the-laffer-curve-past-present-and-future/> (accessed 15.11.2018).
14. Trabandt M., Uhlig H. The Laffer Curve Revisited. Journal of Monetary Economics, 2011, V. 58, pp. 305-327.

**Логинов Борис Борисович**

канд. экон. наук, Дипломатическая академия Министерства иностранных дел Российской Федерации, г. Москва

*e-mail:* loguinov\_boris@mail.ru

**Loginov Boris**

Candidate of Economic Sciences, Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation, Moscow

*e-mail:* loguinov\_boris@mail.ru

## СПОСОБЫ УХОДА ИЗ-ПОД НАДЗОРА ОРГАНОВ ФИНАНСОВОЙ РАЗВЕДКИ ПОСРЕДСТВОМ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ ОБМЕНА КЛИЕНТАМИ

**Аннотация.** Рассмотрены новые технологии и системы работы банков, которые недавно появились в зарубежных странах. С помощью этих систем можно легко переводить текущие счета клиентов из банка в банк, передавать нежелательных клиентов, которые могут подорвать репутацию банка. Такие системы должны быть тщательно проанализированы подразделениями финансовой разведки всех стран с точки зрения набора создаваемых рисков для эффективной работы антиотмывочной системы и поиска адекватного ответа на эти новые вызовы.

**Ключевые слова:** подразделение финансовой разведки, ФАТФ, группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег, банки, отмывание денег, сервис по обмену текущими счетами, управление активами (состоянием).

## THE WAYS OF ABSCONDING FROM SUPERVISION OF FINANCIAL INTELLIGENCE SERVICES THROUGH BANKING SYSTEMS OF CLIENT EXCHANGE

**Abstract.** The new banking technologies and systems, just developed abroad, have been observed in the article. It is easy to use assistance of these systems by clients for transferring current accounts from one bank into another one and by banks for switching unwanted clients, who can undermine bank reputation. These systems must be thoroughly analysed by financial intelligence units of all countries with relation to the set of risks disrupting effective anti-money-laundering performance and in order to find an adequate response to these new challenges.

**Keywords:** financial intelligence unit, FATF, financial action task force on money laundering, banks, money laundering, Current Account Switch Service, assets (wealth) management.

В настоящее время масштабы такого явления, как легализация преступных доходов теневого сектора мировой экономики, по подсчетам экспертов МВФ, превышает 5 % мирового валового внутреннего продукта. Все больше отраслей мирового хозяйства, а сегодня это уже имеет место не только в финансовой сфере, вызывает преступный интерес по созданию новых, трансграничных схем для включения в легальный оборот незаконно полученных денежных доходов и имущества.

Участники отмывочной деятельности используют во многом те же слабые места в системе международных экономических отношений и ее регулятивных механизмах, что и международные налоговые уклонисты, нарушители валютного законодательства, субъекты, вовлеченные в коррупционные схемы и международный наркобизнес. Причем нередко это одни и те же субъекты, а их преступления в разных областях экономики становятся предиктами для дальнейших действий по легализации незаконных доходов и капитала.

Одной из таких угроз уделим более пристальное внимание, поскольку она тоже имеет трансграничный характер и требует незамедлительных решений от подразделений финансовых разведок всех стран [7].

Западные банки не одно десятилетие шли к формированию так называемого клиентоориентированного подхода в организации своей деятельности, создавая специальные подразделения по работе с клиентами, внедряя CRM-технологии (англ. customer relationship management) повышения качества обслуживания и разнообразные формы лояльности, в том числе путем встраивания их в банковские продукты через бонусы, баллы, grace period (период беспроцентного пользования кредитными средствами на банковской карте при условии полного погашения кредита в течение установленного срока), кэшбэк (возврат части потраченных клиентом денег по банковской карте) и пр. Расширение клиентской базы и удержание клиента всеми доступными средствами постепенно стали важнейшими целями в клиентской политике банков [6]. Однако

© Логинов Б.Б., 2018. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2018. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



в условиях ужесточения конкурентной борьбы между банками в сфере банковских технологий и банковских продуктов, а также повышения чувствительности потребителей кредитно-финансовых услуг к тарифной политике банков делать это становится все сложнее. Мобильность клиентов отнюдь не уменьшается, а риск сокращения клиентской базы кредитной организации по-прежнему находится в списке ключевых рисков банковских учреждений.

В России с проблемой непрочности клиентской базы сегодня сталкиваются все категории банков: малые, средние и крупные, хотя причины для этого, конечно, у каждой категории свои. В одних случаях потребителей не устраивает низкая доходность финансовых продуктов, в других – спектр услуг и неудобства, связанные с отсутствием разветвленной инфраструктуры или современных сервисов. К тому же, клиентская политика многих российских банков далека от идеала. В кодексах корпоративной этики раздел «Взаимоотношения с клиентами» хотя и содержит декларацию честного, открытого и справедливого обслуживания, но на практике интересы и потребности рядовых клиентов учитываются банками не всегда и не полностью и отнюдь не в демократичной манере.

Росту подвижности клиентской базы в последние годы способствуют правовые новеллы. Так, в целях защиты потребителей банковских услуг в национальных законодательствах все чаще появляются положения, предоставляющие клиентам банков большую свободу в переходе из банка в банк, чтобы найти максимально удобное и выгодное кредитное учреждение. Например, отмена так называемого зарплатного рабства в России создала дополнительные возможности для смены банка теми работниками клиентских организаций, которые не хотят довольствоваться условиями навязанных им работодателем банков. В ноябре 2014 г. была внесена поправка в 136 статью Трудового кодекса РФ, где указано, что «работник вправе заменить кредитную организацию, в которую должна быть переведена заработная плата, сообщив в письменной форме работодателю об изменении реквизитов для перевода заработной платы не позднее, чем за пять рабочих дней до дня выплаты заработной платы» [1]. До широкого использования данного инструмента, конечно, еще далеко, поскольку велики инертность российских потребителей финансовых услуг и сопротивление организаций-работодателей, на чьи бухгалтерии ложится огромная нагрузка по индивидуальному перечислению зарплат в случае массового перевода. Однако правовой механизм создан, начало положено.

В зарубежных странах «детскими болезнями» российской банковской системы уже переболели, и законодатели вместе с банковским сообществом в лице саморегулируемых организаций пошли дальше. В Европейском Союзе в соответствии с Директивой «О платежных счетах» 2014 г. (2014/92/EU) [2] клиентам банковских учреждений была предоставлена свобода смены кредитных организаций по аналогии с переходом от одного мобильного оператора к другому со своим номером (счетом). Директива содержала ряд требований к такому переходу. В частности, такой переход должен быть доступен клиентам не только банков страны-резидента, но и любой другой страны Союза. Важнейшим условием, облегчающим такой переход, стала разработка единого, прозрачного и понятного информативного перечня банковских услуг и годовых комиссий с использованием стандартных терминов и определений для всех стран-членов блока. Чтобы клиенты могли получить объективную информацию о формах и стоимости банковского обслуживания в разных кредитных организациях, эти сведения должны быть размещены на web-порталах, не зависящих от самих кредитных организаций. Перевод счета не означает передачу договора банковского обслуживания от одного банка другому. Договорные отношения, по-прежнему, остаются добровольными для обеих сторон: клиентов и банков.

В Великобритании на национальном уровне сервис по переводу текущих счетов (англ. current account switch service, CASS) из одного британского банка в другой внутри страны был создан еще раньше единой инициативы Евросоюза [5]. Напомним, что в Соединенном Королевстве работает около 400 банков в условиях достаточно жесткой регулятивной среды. Сервис CASS был предложен Платежным Советом в сентябре 2013 г. и поддержан специальным регулятивным актом правительства Payment Account Regulations в 2015 г. Пользоваться сервисом CASS клиента банка никто не заставляет, но его популярность говорит сама за себя: за пять лет работы сервиса из одного банка в другой было переведено свыше 5 млн текущих счетов, то есть по 1 млн в год, включая держателей совместных счетов, от которых требуется консенсусное решение о переходе в другой банк. Воспользоваться сервисом могут физические лица, владельцы малых предприятий, благотворительных организаций и трастов. Оператор сервиса – частная компания Vacs Ltd. В системе зарегистрированы 47 банков и строительных обществ (разновидность британских кредитных организаций),

включая крупнейшие британские банки Barclays, HSBC, RBS, Lloyds Bank и банки с иностранным капиталом, работающие в этой стране, такие как испанский Santander и датский Danske. В таблице 1 представлена статистика, которая показывает, кто из банков больше теряет или приобретает клиентов в последнее время. Во 2-м кв. 2018 г. в выигрыше оказались в основном иностранные банки, а также банки, имеющие крупные азиатские сети, такие как HSBC [8].

Таблица 1

**Количество обменов банковскими счетами в британской системе CASS, во 2 квартале 2018 г.**

Банк	Пришло клиентов, чел.	Ушло клиентов, чел.	Выигрыш/Потери, чел.
AIB Group (UK) p.l.c.	52	870	-818
Bank of Ireland	147	676	-529
Bank of Scotland	5 756	4 462	1 294
Barclays	14 363	18 783	-4 420
Clydesdale Bank	2 293	9 357	-7 064
Co-operative	591	9 852	-9 261
Danske	551	547	4
Halifax	25 405	24 621	784
HSBC	51 441	25 836	25 605
Lloyds Bank	15 830	21 370	-5 540
Monzo Bank	2 846	144	2 702
Nationwide	45 060	10 483	34 577
NatWest	16 749	28 802	-12 053
RBS	2 083	14 445	-12 362
Santander	18 956	19 333	-377
Starling Bank	2 003	266	1 737
Tesco Bank	1 514	947	567
TSB	5 149	21 790	-16 641
Ulster Bank	296	1 065	-769

Источник: [8]

Услуга по трансферу счета для клиента бесплатна. Также предоставляется гарантия компенсации возможных потерь и уплаты штрафов за клиента, если задержка в платеже или неосуществление платежа произойдет по причине перехода из банка в банк. Среди ограничений и требований к переводу счета выделяют:

- тип счета, перевести можно только текущий, но не сберегательный, инвестиционный, пенсионный или др.;
- клиент должен установить количество безусловных списаний денег со счета по платежным требованиям;
- клиент должен дать согласие на овердрафт и его оплату, если сальдо по счету в результате списаний уйдет в минус.

Как уже было замечено выше, клиенты банков должны иметь объективную информацию об условиях обслуживания и перехода из банка в банк. С этой целью в Британии работают специальные web-порталы: Money Advice Service, moneysupermarket.com, Money Saving Expert and uSwitch. Банки-участники системы устанавливают разные премии от 100 до 150 фунтов или иные выгоды и привилегии для привлечения клиентов на обслуживание.

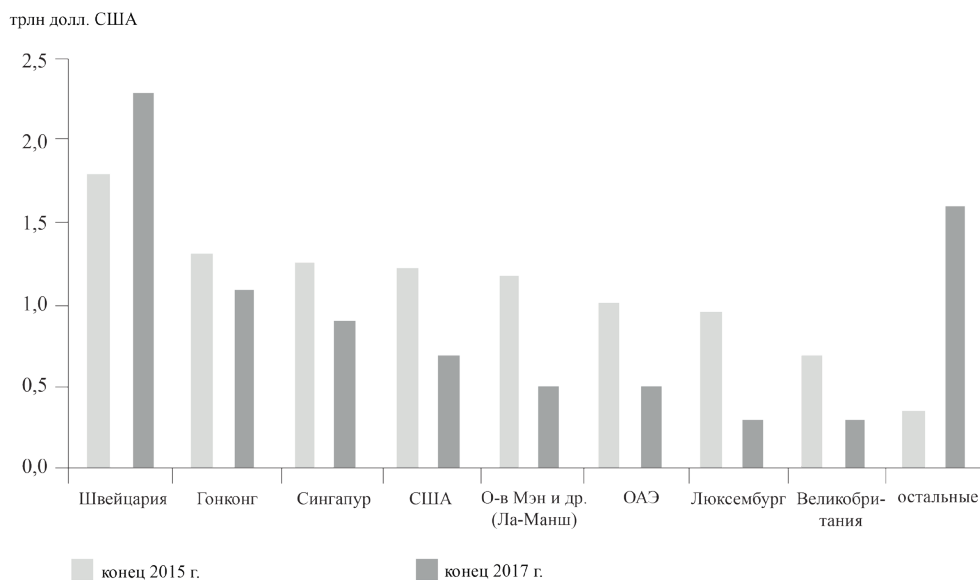
С точки зрения борьбы с отмыванием денег такие системы безусловно создают новые риски для подразделений финансовой разведки (далее – ПФР). Выполнение важнейшей рекомендации ФАТФ (англ. FATF, financial action task force on money laundering – группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег) к кредитно-финансовым учреждениям – «знай своего клиента» – может быть нарушено в том случае,



если системы по переходу клиентов не содержат элементов качественной проверки приходящих клиентов и причин перехода из банка в банк, а также ограничений частоты смены банковских учреждений данным лицом. Если в течение короткого периода времени клиент может поменять несколько кредитных организаций, а скорость, с которой ПФР будет выявлять криминальные операции и счета с последующей их блокировкой будет существенно ниже, то здесь, безусловно, создается очень опасный риск для эффективной работы антиотмывочных органов.

В некоторых странах, например, в Швейцарии, появилась еще более опасная система (и одновременно схема) трансферта банковских клиентов. Речь уже идет не просто о переводе платежного счета, но об обмене клиентскими активами по инициативе самих кредитных организаций (не клиентов!), так называемом механизме «мягкого перевода клиентов и их активов» из своего банка в другой (англ. smooth transfer of client assets). Механизм этот был создан банками как раз по причине ужесточения форм и средств борьбы государства с международными банковскими схемами ухода от налогообложения и легализацией незаконных доходов с использованием банковских счетов за рубежом.

Новая технологическая платформа появилась в Швейцарии не случайно. Длительное время эта страна была удобной банковской гаванью для сокрытия доходов, в том числе преступных [4]. Банковская система Швейцарии для состоятельных граждан – место № 1 по размещению их зарубежных активов. Их суммарная величина по всем странам размещения в 2017 г., по оценкам Boston Consulting Group достигла 8,2 трлн долл. США [11]. За последние 2 года она уменьшилась на 1,7 трлн долл. США с 9,8 трлн долл. США в 2015 г. (рис. 1). Но доля Швейцарии за эти же 2 года выросла с 18 % до 28 % всего частного капитала, размещенного в офшорах различными финансовыми институтами в рамках Wealth Management (управления активами). Больше всего в Швейцарии находится офшорных средств состоятельных граждан Германии, Франции и Саудовской Аравии.



Источник: [9]

Рис. 1. Источники и место размещения офшорного частного капитала в 2015 г. и 2017 г., в трлн долл. США

В последние годы в швейцарском законодательстве происходят существенные изменения, которые, однако, как мы видим, слабо отражаются на офшорной привлекательности этой страны. По закону 2012 г. «Об административном содействии в налоговых вопросах» швейцарские банки и налоговая служба страны по запросам зарубежных официальных органов в административном порядке обязаны предоставлять банковскую информацию, содержащую сведения о налоговых преступлениях. При этом подобные запросы должны быть тщательно обоснованы и не должны нарушать швейцарское законодательство, например, в отношении источника сведений о преступных действиях конкретного лица [10]. Этот источник должен быть получен зарубежным органом легально, а не украден. В 2018 г. швейцарский парламент подготовил новый пакет налоговых поправок, по которому в начале 2019 г. состоится референдум.

С апреля 2015 г. международная консалтинговая компания Millenium Associates (штаб-квартира в Цюрихе и Лондоне) предложила банкам особый механизм обмена – систему CATCH (Client Asset Transfer CH platform, CATCH – Платформа перевода клиентов и активов). Сегодня CATCH связывает банки Швейцарии, Лихтенштейна, Люксембурга, Монако, на которые приходится треть всего офшорного капитала состоятельных граждан мира.

Работу сервиса можно легко понять на конкретном примере. Допустим, подразделение немецкого банка в Швейцарии больше не желает обслуживать американцев по причине наличия риска предъявления претензий от американской налоговой службы (вспомним закон FATCA), но обращается при этом к ним в доверительной форме, предлагая выгодно перейти в итальянский банк, открытый там же, в Швейцарии или в его домашнем офисе. Для получения согласия и обмена иной информацией между банками используются конфиденциальные каналы CATCH-сервиса. Сервис сокращает издержки и потери немецкого банка, поскольку взамен может получить других клиентов из других банков. Во время переходного периода (2 года) банки по соглашению обмениваются доходами от денег клиента, что благоприятно отражается на их финансовой отчетности. Данная платформа проста и удобна, она уменьшает потери банка, если сравнить ее с другими более жесткими формами – продажей активов и раскрытия надзорным органам информации о клиенте.

Рассмотренные в настоящей статье изменения в банковском деле, с одной стороны, упрощают работу кредитных организаций, а их клиентам – поиск наиболее привлекательных условий банковского обслуживания. С другой стороны, теневая экономика обрывает все более сложными и изощренными формами сокрытия преступлений и ухода от ответственности лиц, их совершивших [1]. Риск-ориентированный подход, направленный на противодействие отмыванию нелегальных доходов и капиталов, должен быть дополнен в кратчайшие сроки новым инструментарием, позволяющим быстро выявлять и бороться ПФР с этой новой «игрой в наперстки» посредством «перебрасывания» счетов и клиентов из банка в банк.

#### *Библиографический список*

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 №197-ФЗ (ред. от 11.10.2018) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/cons> (дата обращения: 26.11.2018).
2. Директива ЕС 2014/92/EU от 23.07.2014 г. о сопоставимости платежных (текущих) счетов, их переводу и доступу к платежным счетам с базовыми характеристиками [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://ec.europa.eu/info/law/payment-accounts-directive-2014-92-eu\\_en](https://ec.europa.eu/info/law/payment-accounts-directive-2014-92-eu_en) (дата обращения: 26.11.2018). DIRECTIVE 2014/92/EU.
3. Акопян, Э. А. Проблемы теневой экономики в странах Европейского Союза // Вестник университета. – 2018. – № 7. – С. 76-81.
4. Гобрусенко, К. И. Анализ использования офшорных компаний в целях перераспределения, отмывания преступных доходов / К. И. Гобрусенко, Г. О. Крылов, А. С. Воробьева // Финансовая безопасность. – 2017. – № 16. – С. 43-46.
5. Логинов, Б. Б. Межбанковские системы передачи «ненужного» клиента: как работают площадки по переводу текущих счетов? Методический журнал «Международные банковские операции». Издательство «Регламент». – 2017. – № 1. – С. 104-108.
6. Логинов, Б. Б. Международный банковский бизнес: учебное пособие для бакалавриата и магистратуры. М.: Юрайт, 2018. – С. 130.
7. Финансовый мониторинг: учебное пособие для бакалавриата и магистратуры: Том I / под ред. Ю. А. Чиханчина, А. Г. Братко. – М.: Юстицинформ, 2018. – С. 194-201.
8. Account Switching Service Statistics. Bacs Ltd. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bacs.co.uk> (дата обращения: 19.11.2018).
9. BCG Global Wealth Market-Sizing Database, 2016 and 2018. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bcg.com/publications> (дата обращения: 10.07.2018).
10. Federal Act on International Administrative Assistance in Tax Matters of 28 September 2012. The Federal Assembly of the Swiss Confederation. Art. 7 «Non-consideration» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://business-swiss.ch/wp-content/uploads/2015/05/StAhiG-en.pdf> (дата обращения: 10.11.2018).
11. Global Wealth 2018. Seizing the Analytics Advantage. Boston Consulting Group, p. 13 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bcg.com/digital-bcg/overview.aspx> (дата обращения: 10.11.2018).

## References

1. Trudovoi kodeks Rossiiskoi Federatsii ot 30.12.2001 №197-FZ (red. ot 11.10.2018) [*Labour Code of the Russian Federation of 30.12.2001 №197-FZ (version of 11.10.2018)*]. Available at: Spravochnaya pravovaya sistema «Konsul'tantPlyus» <http://www.consultant.ru/cons> (accessed 26.11.2018).
2. Direktiva 2014/92/EU ot 23.07.2014 g. o sopostavimosti platezhnykh (tekushchikh) schetov, ikh perevodu i dostupu k platezhnym schetam s bazovymi harakteristikami [*Directive of the European Parliament and the Council 2014/92/EU on the comparability of fees related to payment accounts, payment account switching and access to payment accounts with basic features*]. Available at: [https://ec.europa.eu/info/law/payment-accounts-directive-2014-92-eu\\_en](https://ec.europa.eu/info/law/payment-accounts-directive-2014-92-eu_en) (accessed 26.11.2018).
3. Akopyan E. A. Problemy tenevoi ekonomiki v stranakh Evropeiskogo Soyuza [*Problems of shadow economy in the EU countries*]. Vestnik Universiteta, I. 7, 2018, pp. 76-81.
4. Gobrusenko K.I., Krylov G.O., Vorob'eva A.S. Analiz ispol'zovaniya ofshornykh kompanii v tselyakh pereraspredeleniya, otmyvaniya prestupnykh dohodov [*Analysing offshore companies' usage with the purpose of criminal income redistribution and laundering*]. Finansovaya bezopasnost' [*Financial Security*], 2017, I. 16, pp. 43-46.
5. Loginov B. B. Mezhsbankovskie sistemy peredachi «nenuzhnogo» klienta: kak rabotayut ploshchadki po perevodu tekushchikh schetov? [*Interbank systems of an «unwanted» client switch. How do current account transfer platforms work?*]. Metodicheskii zhurnal «Mezhdunarodnye bankovskie operatsii» [*International banking operation*]. Reglament Publ., 2017, I. 1, pp. 104-108.
6. Loginov, B. B. Mezhdunarodnyi bankovskii biznes: uchebnoe posobie dlya bakalavriata i magistratury [*International Banking, a textbook for bachelors and masters*]. M.: Urait Publ., 2018, p. 130.
7. Finansovyi monitoring: uchebnoe posobie dlya bakalavriata i magistratury [*Financial monitoring, a textbook for bachelors and masters*]: Tom I / pod red. Y. A. Chihanchina, A. G. Bratko. M.: Yustitsinform Publ., 2018. pp. 194-201.
8. Account Switching Service Statistics. Bacs Ltd. Available at: <https://www.bacs.co.uk> (accessed 19.11.2018).
9. BCG Global Wealth Market-Sizing Database, 2016 and 2018. Available at: <https://www.bcg.com/publications> (accessed 10.11.2018).
10. Federal Act on International Administrative Assistance in Tax Matters of 28 September 2012. The Federal Assembly of the Swiss Confederation. Art. 7 «Non-consideration». Available at: <https://business-swiss.ch/wp-content/uploads/2015/05/StAhiG-en.pdf> (accessed 26.11.2018).
11. Global Wealth 2018. Seizing the Analytics Advantage. Boston Consulting Group, p. 13. Available at: <https://www.bcg.com/digital-bcg/overview.aspx> (accessed 10.11.2018).

**Матвеевский Сергей Сергеевич**канд. техн. наук, ФГОБУ ВО  
«Финансовый университет  
при Правительстве Российской  
Федерации», г. Москва**e-mail:** ssmatveevskii@fa.ru**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ  
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН  
В БАНКАХ РАЗВИТИЯ НА ПРИМЕРЕ  
ВНЕШЭКОНОМБАНКА**

**Аннотация.** Показаны возможности технологии блокчейн. Определены методологические аспекты оценки возможности использования данной технологии в работе банков развития, в том числе Внешэкономбанка Российской Федерации. Рассмотрено основное содержание этапов оценки возможности использования технологии блокчейн в банках развития. Подчеркивается, что технология блокчейн создает единое информационное поле, а в сочетании с умными контрактами позволяет обеспечивать автоматическое исполнение обязательств контрагентами. В связи с этим банки развития имеют возможность использовать технологию блокчейн на отдельных этапах цикла проекта, в своем информационном обороте. Трансформация Внешэкономбанка, направленная на «превращение» его в базу для других российских институтов развития, делает в настоящее время апробацию технологии блокчейн во Внешэкономбанке особенно актуальной.

**Ключевые слова:** технология блокчейн, банк развития, Внешэкономбанк, цикл проекта, методология.

**Matveevskii Sergei**Candidate of Technical Sciences,  
Financial University under  
the Government of the Russian  
Federation, Moscow**e-mail:** ssmatveevskii@fa.ru**METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE USE OF  
BLOCKCHAIN TECHNOLOGY IN DEVELOPMENT  
BANKS ON THE EXAMPLE OF VNESHECONOMBANK**

**Abstract.** The paper shows the possibilities of the blockchain technology, identified methodological aspects of assessing the possibility of using this technology in the work of the development bank, including Vnesheconombank of the Russian Federation. The author reviewed the main content of the stages of assessing the possibility of using blockchain technology in development bank. It is emphasized that blockchain technology creates a single information field, and in combination with «smart» contracts it allows for the automatic fulfillment of obligations by counterparties. In this regard, DBs have the opportunity to use blockchain technology at certain stages of the project cycle, in the information circulation of the bank itself. The transformation of Vnesheconombank, aimed at «transforming» it into a base for other Russian development institutions, currently makes testing of blockchain technology in Vnesheconombank particularly relevant.

**Keywords:** technology blockchain, development bank, Vnesheconombank, project cycle, methodology.

Банки развития (далее – БР), включая Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк, далее – ВЭБ), регулярно выполняют следующие операции:

- привлечение денежных ресурсов с использованием облигаций на внутреннем и внешнем рынках;
- планирование и исполнение этапов цикла проекта (включая оценку проекта, его практическую реализацию, оценку качества реализации) [8];
- финансирование проектов совместно с частными предприятиями и государством.

Данные операции связаны с большим количеством участников, потоками информации и комплексом коммерческих и технических операций, распределенных во времени.

Общая характеристика деятельности БР приведена, в частности, в материалах Мирового банка [11].

Внешэкономбанк – крупнейший БР России [9]. Помимо использования бюджетных средств, БР используют IPO (англ. initial public), т. е. публичное размещение акций или облигаций компании,

© Матвеевский С.С., 2018. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2018. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



называемое так же эмиссией [5]. Этой возможностью недавно воспользовался ВЭБ: в 2017 г. в рамках работы по привлечению финансирования на внутреннем рынке были размещены биржевые облигации ВЭБ общей номинальной стоимостью 140,1 млрд руб., а также облигации, номинированные в долларах США, объемом 550 млн долл. США [6].

Издержками публичного размещения акций является необходимость раскрытия финансовой и деловой информации. Как следствие, данная информация может стать известна конкурентам.

К основным этапам IPO относят: подготовку проспекта эмиссии, поиск андеррайтера, выбор фондовой биржи и времени размещения, собственно размещение [1].

Совокупность этапов от разработки стратегии развития региона (страны), до завершения и оценки проекта называют проектным циклом БР.

К основным этапам цикла проекта относят:

1) разработку стратегии партнерства. Среднесрочная стратегия развития региона (страны) определяет стратегию партнерства БР и соответствующих органов власти. Стратегию партнерства разрабатывают через консультации с органами исполнительной власти, другими заинтересованными сторонами, включая гражданское общество, неправительственные организации, частный сектор;

2) идентификацию проекта / подготовку. Используется техническая помощь для проекта или программы. Выявляются физические лица и домохозяйства, которые могут быть тем или иным образом затронуты при реализации проекта. Привлекаются консультанты для работы с государственным персоналом и подготовки технико-экономического обоснования проекта. Итоговый отчет по технико-экономическому обоснованию рассматривают на трехсторонней встрече с участием представителей правительства, БР и консультантов. Проводится юридическая экспертиза, которая позволяет БР оценить возможность реализации проекта. На данном этапе рассматривают технические, финансовые, экономические, экологические, маркетинговые и управленческие аспекты проекта и потенциальные социальные последствия. Проводится изучение проектных рисков, анализ чувствительности проекта к изменениям внутренней и внешней среды для оценки жизнеспособности предлагаемого проекта;

3) одобрение проекта. Проекты кредитного соглашения и документы по проекту представляют всем заинтересованным сторонам, включая правительство. После переговоров с правительством предложение о кредите представляют на утверждение руководству БР. После утверждения БР, документ направляется правительству страны-заемщика для утверждения органом исполнительной власти. После утверждения кредитное соглашение подписывается руководством БР и представителем органа исполнительной власти. Кредит вступает в силу после выполнения определенных условий;

4) имплементация. Проекты, реализуемые БР, воплощаются в жизнь исполнительным агентством в соответствии с согласованным графиком и процедурами. Консультантов проекта используют по мере необходимости для оказания помощи правительству. Например, в инфраструктурном проекте готовятся подробные проектно-конструкторские и тендерные документы, планы закупок машин и оборудования, строительных работ. Подразделения БР рассматривают ход физического осуществления проекта, а также отслеживают достижения целей развития в тесной координации с заемщиком и учреждениями-исполнителями. БР предоставляет кредит для утвержденных расходов, как предусмотрено в кредитном соглашении. Текущий мониторинг реализации проекта осуществляет БР, используя непосредственный контроль (визиты) не реже двух раз в год на протяжении всего периода реализации;

5) завершение и оценка. После завершения проекта, БР готовит отчет о завершении. Оценка проекта осуществляется с использованием экономического анализа и предполагает охват всего времени существования проекта от начала до конца, с учетом всех результатов и последствий [8].

Технология блокчейн – государственные или частные распределенные базы данных, содержащие записи о каждой операции (транзакции), совершенной когда-либо участниками данной сети. Записи объединяются в блоки с метками даты и времени, которые защищены криптографическими ключами, рассчитанными с помощью специального алгоритма – хэш-функции. Хэш (или ключ) каждого блока является его уникальным идентификатором и включается в ключ следующего блока, обеспечивая подтверждение достоверности данных. Достоверность данных в блокчейн-сети дополнительно обеспечивается тем, что каждый подключившийся к ней новый участник видит полностью всю цепочку блоков, а любые



изменения вносятся только с согласия большинства участников [2]. Таким образом, в структуре блокчейн кибербезопасность обеспечивается всеми участниками сети.

В блокчейн-цепи также предусмотрена технология «умных» контрактов, представляющих собой части исполняемого кода, которые срабатывают при соблюдении определенных условий внутри цепочки. «Умные» контракты позволяют автоматизировать совершаемые участниками блокчейн-сети действия, например, расчеты после выполнения определенного задания или частичный платеж по завершении согласованного этапа работ [3].

Считается, что в блокчейн-цепи нет централизованного управления. Практическое использование технологии, естественно, предполагает, что какая-нибудь официальная организация готовит стандарты и протоколы операционной совместимости для частных сетей блокчейн, используемых в том или ином секторе экономики.

Технология блокчейн может стать эффективным инструментом для развития партнерских отношений, потребность в которых определяется появлением новых возможностей в бизнесе, связанных с экономикой совместного использования или Интернетом вещей. Специалисты ЕУ используют термин «промышленные мэшапы» для описания союзов, в рамках которых один или несколько участников пользуются активами или функциональными возможностями своих партнеров для создания новой добавленной стоимости в бизнесе [10]. При этом такие альянсы никак не влияют на текущее использование таких активов (в соответствии с базовым назначением).

Первые версии блокчейн предполагают большие объемы вычислений, что связано с защитой блоков и необходимостью их объединения. В связи с этим быстродействие сети блокчейн будет падать с ростом числа участников [4].

Следует учитывать, что анонимность участников в сети блокчейн относительна: все транзакции относятся к конкретным участникам, поэтому их легко идентифицировать по блокчейн-адресам. По аналогии с электронной почтой, анонимность в сети блокчейн будет возможна, если участник выполнит определенные действия, которые не позволят идентифицировать его по блокчейн-адресу. Важная особенность – если блокчейн предоставляет возможность всем участникам сети «видеть» содержание всех блоков, то исчезает т. н. информационная асимметрия со всеми последствиями [2].

При практическом внедрении технологии блокчейн следует учитывать, что злоумышленники могут пытаться получить доступ к соответствующей информации, используя «тонкие» места информационной системы.

Сущность технологии, ее особенности позволяют сформулировать методологию ее использования БР, оценить возможные последствия внедрения технологии блокчейн в виде последовательности действий.

1. Оценка возможности хостинга технологической платформы с соблюдением авторских прав в цифровой среде в предметной области.

Следует ответить на вопрос: насколько возможно хранение базы данных предметной области, связанной с деятельностью БР (цепочка блоков, связанная с использованием технологии блокчейн), с соблюдением авторских прав. Таким образом, необходимо выяснить условия предоставления такой услуги в настоящее время в российских информационных системах, с учетом действующего законодательства, корпоративных ограничений и практики российских институтов развития, в частности, ВЭБа.

Применительно к БР речь идет о том, что через некоторое время часть или вся внутренняя информация банка будет находиться в соответствующей информационной системе.

2. Выявление возможности привлечения новых клиентов с использованием при хостинге цифровой платформы на базе блокчейн.

Для БР этот вопрос с учетом выбранных для анализа операций банка можно трансформировать так:

– при проведении IPO, с учетом его сущности, надо ответить на вопрос: сможет ли банк или андеррайтер (инвестиционный банк-посредник) найти новых покупателей ценных бумаг БР. Надо отметить, что выход БР на фондовые рынки связан с информационными системами принципиально иных предприятий, как правило, международных. Безусловно, инвестиционному банку-посреднику будет легче искать новых потенциальных инвесторов при наличии блокчейн-сети;

– при реализации софинансирования, т. е. привлечении денежных средств государства или частных компаний для софинансирования проектов, БР должен оценить перспективу нахождения таких партнеров (возникает вопрос «пересечения» различных информационных систем).

Фактически новые клиенты БР становятся новыми участниками блокчейн-сети.

3. Оценка влияния блокчейна на улучшение финансовых и иных результатов БР (сокращение расходов, улучшение возврата средств в результате использования модели оплаты по факту исполнения обязательства – pay-for-performance – с использованием технологии «умных» контрактов).

Для БР, использующего цикл проекта, очевидно, что для всех этапов цикла проекта, где присутствуют коммерческие отношения (обязательства поставки продукции или услуги), ответ на данный вопрос будет положительным. При этом обмен блоками информации будет осуществляться между БР, его подрядчиками, иными участниками проектов. Сокращение расходов БР, улучшением его иных результатов при реализации совокупности проектов связано с сокращением времени исполнения контрактов, исключением расходов на контроль и согласование. Для операций, связанных с привлечением средств (ИРО, софинансирование), можно также ожидать сокращения расходов (с учетом сущности данных операций и особенностей технологии).

4. Изучение возможности повышения эффективности и уровня автоматизации операционной деятельности БР в результате использования технологии блокчейн.

Сущность операций БР по финансированию проектов, содержание цикла проекта позволяют сделать вывод о том, что технология блокчейн может быть эффективно использована, как для автоматизации операционной деятельности БР, так и для повышения эффективности цепочки поставок, всего обмена информацией при реализации цикла проекта. Деятельность БР основана на «создании» и использовании информации, поэтому принципиально технология блокчейн может быть использована в рамках самого БР (с учетом того факта, что вся информация будет доступна сотрудникам банка). Безусловно, в рамках реализации цикла проекта технология блокчейн «умные контракты» могут быть широко использованы, что позволит существенно сократить время операций, уменьшить их стоимость. Целесообразно рассмотреть возможность апробации технологии на отдельном этапе цикла проекта, например, идентификация и подготовка проекта.

Однако, надо учитывать, что вся информация, содержащаяся в информационной системе с использованием технологии блокчейн будет общедоступной. Поэтому целесообразно рассмотреть возможность создания временных, локальных блокчейн-сетей. Например, сеть для реализации конкретного проекта. После завершения проекта такая сеть будет прекращать существование. В этом случае утечка информации будет минимальной.

5. Изучение условий построения партнерских отношений БР с клиентами в процессе апробирования технологии блокчейн и подготовки к ее масштабному внедрению.

Надо выявить тип блокчейна, который следует использовать в данном конкретном случае. Специалисты предлагают следующую цепочку: надо дать ответ на следующий базовый вопрос: нужно ли хранить состояние системы. Если «нет», то не следует использовать технологию блокчейн, если «да», то следует ответить на вопрос: могут ли изменения вносить много пользователей. Если «нет», то не следует использовать технологию блокчейн, если «да», то следует ответить на вопрос: можно ли использовать постоянно доступного доверенного участника. Если «да», то не следует использовать технологию блокчейн, если «нет», то следует ответить на вопрос: имеется ли возможность идентификации всех пользователей. Если «нет», то следует использовать открытый публичный блокчейн, если «да», то следует ответить на вопрос: можно ли доверять всем пользователям сети. Если «да», то не следует использовать технологию блокчейн, если «нет», то следует ответить на вопрос: нужна ли публичная проверка. Если «нет», то следует использовать закрытый частный блокчейн, если «да» – следует использовать закрытый публичный блокчейн [4].

Варианты блокчейна: закрытый частный блокчейн – доступ к реестру (чтение и запись) имеют только авторизованные пользователи, закрытый публичный блокчейн – запись могут осуществлять авторизованные пользователи, чтение могут выполнять все пользователи, открытый публичный блокчейн – доступ к реестру имеют все пользователи.

Далее необходимо определиться с уровнем информационной безопасности, учитывая теоретический и практический аспекты. Теоретический аспект связан с тем, что наблюдается общая научная неизученность безопасности протоколов консенсуса сети блокчейна.

С практической точки зрения для наиболее старого протокола proof-of-work (используется в криптовалюте «биткоин») существует (и на практике реализовано) большое количество различных атак злоумышленников на соответствующие сети. Атаки основаны на отсутствии единого управляющего центра

и связаны с воздействием на сетевые протоколы и изменением параметров внутреннего трафика сети. Нарушитель (злоумышленник) тем или иным способом воздействует на сеть, модифицируя или перенаправляя передаваемые блоки так, чтобы, например, лишить атакуемого пользователя доступа к копиям истинного реестра и возможности проверки транзакций. По мнению специалистов, в настоящее время неясно, каким должен быть безопасный протокол консенсуса с тем, чтобы обеспечивать стабильное функционирование блокчейн-сети продолжительное время с учетом возможного воздействия нарушителей [7]. Недостатки децентрализации могут быть устранены, если, как утверждают специалисты, использовать управление с помощью инфраструктуры, т. е. применять алгоритм для корректировки логики работы системы (разработчики управляют системой с помощью изменения логики его работы).

6. Изучение вероятности появления новых возможностей для бизнеса БР в рамках модели встроенных финансовых услуг.

Безусловно, такая вероятность существует. Этот вопрос обсуждался на конференции «Financial inclusion in digital economy» в 2016 г. [12]. Можно выделить следующие направления:

1) идентификация и биометрия. Обеспечивают идентификацию человека, получающего финансовые услуги (открытие счета, получение государственной поддержки и т. п.). Позволяют радикально изменить учет физических лиц, участвующих в проектах БР, позволяют накапливать данные, использовать различные методы их обработки (аналитика больших данных), модели, создаются условия для использования элементов искусственного интеллекта;

2) быстрые платежи. Финтех позволяет осуществлять платежи круглосуточно в любом месте. Это обеспечивает сокращение транзакционных издержек, ускоряет процессы, оборачиваемость товаров и услуг;

3) использование новых моделей бизнеса. Финтех-компании, телекоммуникационные компании и банки получают возможность вместе быстрее и качественнее предоставлять клиентам новые, в том числе, индивидуальные услуги, что положительно влияет на надежность и скорость реализации проектов БР;

4) торговые платформы в Интернете. Торговые платформы – электронная коммерция – требуют участия банков или расчетных компаний, что создает условия для расширения производства и продажи финансовых услуг, улучшает условия деятельности БР;

5) сотрудничество. Финтех открывает возможность многопланового сотрудничества между БР, классическими банками, финтех-компаниями, операторами мобильной связи.

7. Выяснение того, как технология блокчейн поможет БР улучшить отношения с клиентами и повысить уровень их удовлетворенности.

Сущность технологии позволяет ответить на этот вопрос – лучшая информированность, оперативность принятия решений, сокращение издержек. В частности, при реализации цикла проекта, участники проекта будут всегда информированы о текущем состоянии очередного этапа, степени выполнения очередной задачи.

8. Угрозы, которые может представлять блокчейн для текущего бизнеса БР. В частности, выяснение, связана ли деятельность БР с выполнением каких-либо посреднических функций, которые могут быть автоматизированы на основе технологии блокчейн.

Фактически, надо провести оценку рисков, возникающих у БР при внедрении блокчейна. Реальные угрозы – похищение информации, денежных средств при использовании автоматических платежей по смарт-контрактам. Специалисты по безопасности БР должны проанализировать направления действий злоумышленников и уязвимые места новой информационной системы. Таким образом, необходимо провести специальное исследование для БР. Что касается посреднических функций БР, то руководители подразделений БР могут предоставить необходимую информацию. Важно: БР являются специализированными финансовыми организациями, и их существование и мандат определяют органы исполнительной власти государства. Использование технологии блокчейн, по нашему мнению, не будет угрожать существованию БР.

9. Целесообразность для БР существенных изменений своего бизнеса путем организации платформы совместного использования активов (мэшап).

Руководители подразделений БР должны предоставить соответствующую информацию. Предположительно, при планировании и реализации отдельных проектов это возможно.

10. Распределение доходов между БР и партнерами по цепочке поставок в режиме реального времени и его влияние на финансовые результаты БР.

Очевидно, что выпуск и продажа облигаций для привлечения денежных средств, организация финансирования, реализация цикла проекта приводят к планированию и в дальнейшем практической реализации притоков и оттоков денежных средств для БР. Соответственно, если будут реализованы возможности быстрых платежей, использование в том или ином объеме блокчейна, БР может рассчитывать на сокращение своих расходов. Как именно будет осуществляться распределение доходов между БР и его партнерами, участниками цикла проекта, могут оценить специалисты финансового блока БР, рассчитав прогнозируемые финансовые отчеты [10].

В настоящее время Внешэкономбанк переживает существенное сокращение штата, которое связано с трансформацией после появления нового руководителя госкорпорации. Внешэкономбанк предполагают превратить в инструмент, который будет использоваться для практической реализации новых масштабных программ Правительства Российской Федерации. Возможно такое развитие ситуации, при которой Внешэкономбанк может стать платформой для других институтов развития: Российского экспортного центра, агентства «Дом.РФ», Корпорации МСП, Фонда развития моногородов, Российского фонда прямых инвестиций и Российской венчурной компании [7].

Таким образом, использование технологии блокчейн становится для Внешэкономбанка особенно актуальным, а представленная методология позволит его сотрудникам оценить перспективы и масштабы внедрения технологии блокчейн.

#### Библиографический список

1. Гусева, И. А. Финансовые рынки и институты. – М.: Юрайт, 2017. – 348 с.
2. Могайр, У. Блокчейн для бизнеса / У. Могайр, В. Бутерин. – М.: Эксмо, 2017. – 224 с.
3. Свон, М. Блокчейн. Схема новой экономики. – М.: Олимп-бизнес, 2017. – 240 с.
4. Прасти, Н. Блокчейн. Разработка приложений. – М.: Пакт, 2018. – 256 с.
5. Финансовые рынки / под ред. С. В. Брюховецкой, Б. В. Рубцова. – М.: KnoРус, 2017.
6. Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». Годовой отчет за 2017 г. [Электронный ресурс] / ВЕВ. – Режим доступа: <http://www.veb.ru/> (дата обращения: 12.10.2018).
7. Информационный портал РБК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/> (дата обращения: 22.10.2018).
8. Официальный сайт Азиатского банка развития [Электронный ресурс] / АБР. – Режим доступа: <http://www.adb.org/> (дата обращения: 25.10.2018).
9. Официальный сайт Государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (ВЭБ)» [Электронный ресурс] / ВЕВ. – Режим доступа: <http://www.veb.ru/> (дата обращения: 22.11.2018).
10. Официальный сайт компании Ernst and Young [Электронный ресурс] / АБР. – Режим доступа: <http://www.ey.com/> (дата обращения: 20.11.2018).
11. Официальный сайт Мирового банка (World Bank) [Электронный ресурс] / WB. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/> (дата обращения: 15.10.2018).
12. Financial inclusion in digital economy. Asian development bank. [Электронный ресурс] / ADB. – Режим доступа: <http://www.adb.org/> (дата обращения: 23.11.2018).

#### References

1. Guseva I. A. Finansovye rynki i instituty [*Financial markets and institutions*]. M.: Yurait, 2017. 348 p.
2. Mogair U. Buterin V. Blokchein dlya biznesa [*Blockchain for business*]. M.: Eksmo, 2017. 224 p.
3. Svon, M. Blokchein. Skhema novoi ekonomiki [*Blockchain The scheme of the new economy*]. M.: Olimp-biznes, 2017. 240 p.
4. Prasti, N. Blokchein. Razrabotka prilozhenii [*Blockchain. Application Development*]. M.: Pakt, 2018. 256 p.
5. Finansovye rynki [*Financial markets*]; pod red. S. V. Bryuhovetskoi, B. V. Rubtsova. M.: KnoRus, 2017. Tsifrovaya kniga.
6. Gosudarstvennaya korporatsiya «Bank razvitiya i vneshneekonomicheskoi deyatel'nosti (Vneshekonombank)». Godovoi otchet za 2017 god. [*State Corporation «Bank for Development and Foreign Economic Affairs (Vneshekonombank)». Annual Report for 2017*], VEB. Available at: <http://www.veb.ru/> (accessed 12.10.2018).

7. Informatsionnyi portal RBK [*Information portal RBC*]. Available at: [http:// www.rbc.ru/](http://www.rbc.ru/) (accessed 22.10.2018).
8. Ofitsialnyi sait Aziatskogo banka razvitiya [*The official website of the Asian Development Bank*] / ABR. Available at: [http:// www.adb.org/](http://www.adb.org/) (accessed 22.10.2018).
9. Ofitsialnyi sait Gosudarstvennoi korporatsii «Bank razvitiya i vneshneekonomicheskoi deyatel'nosti (VEB)» [Official site of the State Corporation «Bank for Development and Foreign Economic Affairs (VEB)»]. VEB. Available at: <http://www.veb.ru/> (accessed 22.11.2018).
10. Ofitsialnyi sait kompanii Ernst and Young [*The official website of Ernst and Young*]. EY. Available at: <http://www.ey.com/> (accessed 20.11.2018).
11. Ofitsialnyi sait Mirovogo banka (World Bank) [*The official site of the World Bank*]. WB. Available at: <http://www.worldbank.org/> (accessed 15.10.2018).
12. Financial inclusion in digital economy. Asian development bank. ADB. Available at: <http://www.adb.org/> (accessed 23.11.2018).



**Рахимиан Мохаммад Махди**  
аспирант, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»,  
г. Москва  
*e-mail:* mehdirahimian@yahoo.com

## ДВУСТОРОННЯЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА И ЕЕ ЭФФЕКТЫ ПО ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ

*Аннотация.* Многие страны находятся под действием санкций, зачастую налагаемых в связи с политическими обстоятельствами со стороны экономически более развитых стран. В подобных обстоятельствах развитие страны, находящейся под действием санкций может быть охарактеризовано рядом особенностей, таких как отсутствие доступа к кредитным средствам мировой банковской системы, сложности с выполнением международных банковских операций и т. д. Однако пример некоторых стран, в частности Ирана, показывает наличие возможностей развития денежно-кредитной системы в условиях санкций. Развитие денежно-кредитной системы Исламской республики Иран через децентрализацию, характеризуется универсальными практическими примерами противодействия санкциям, подтверждающими возможность реального противодействия со стороны государства, подвергнутого санкциям.

**Ключевые слова:** денежно-кредитная система, эффект децентрализации, монетарная политика, развивающиеся экономики, санкции.

**Rahimian Mohammad Mahdi**  
Postgraduate Student, State University  
of Management, Moscow  
*e-mail:* mehdirahimian@yahoo.com

## BILATERAL MONETARY CREDIT SYSTEM AND ITS EFFECTS FOR DECENTRALIZATION OF THE MONETARY CREDIT SYSTEM

*Abstract.* Many countries are subject to sanctions, often imposed by more developed countries due to political circumstances on the part of economic. In such circumstances, the development of a country under sanctions can be characterized by a number of features, such as lack of access to credit funds of the global banking system, difficulties in carrying out international banking operations, etc. However, the example of some countries, in particular Iran, shows the existence of opportunities for the development of the monetary system in terms of sanctions. The development of the monetary system of the Islamic Republic of Iran at the expense of decentralization is characterized by universal practical examples of counteraction to sanctions, confirming the possibility of real counteraction from the state subjected to sanctions.

**Keywords:** monetary credit system, effect of decentralization, monetary policy, economic development, sanctions.

В условиях пребывания ряда стран под действием санкций, введенных группой экономически развитых стран, автор предлагает провести исследование с целью определения пути решения экономических и финансовых проблем стран, находящихся под действием санкций. Автор приходит к выводу, что путем создания двусторонней денежной системы страна может улучшить свое экономическое положение в период санкций. Автор надеется, что эта статья может решить часть финансовых проблем в условиях санкций.

Прежде чем обратиться к теме двусторонней денежно-кредитной системы, в частности валютной системы, мы дадим краткое определение валютной системы и международной валютной системы: денежная система – набор институтов, посредством которых правительство предоставляет деньги в экономику страны. Современные денежные системы обычно состоят из национальной казны, монетного двора, центральных банков и коммерческих банков.

Денежная система представляет собой форму организации денежного обращения в стране, исторически сложившуюся и закрепленную национальным законодательством [1].

Товарная денежная система – денежная система, в которой такой товар, как золото или серебро, становится единицей стоимости и физически используется в качестве денег. Деньги сохраняют свою ценность из-за его физических свойств. В некоторых случаях правительство может штамповать металлическую монету

© Рахимиан Мохаммад Махди, 2018. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2018. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



с лицом, стоимостью или значком, указывающим его вес или утверждающим ее чистоту, но ценность остается неизменной, даже если монета расплавляется. Следующим этапом после металлических денег становятся бумажные, также известные как «металлические деньги». Многие деньги, банкноты, которые не имеют собственной материальной ценности, но которые могут быть обменены на драгоценный металл, такой как золото («золотой стандарт»). «Серебряный стандарт» был широко распространен после падения Византийской империи и продолжался до 1935 г., когда от него отказались Китай и Гонконг. Другой альтернативой, опробованной в двадцатом веке, был биметаллизм, также называемый «двойной стандарт», согласно которому, золото и серебро были законным платежным средством.

Альтернативой металлической денежной системе являются денежные средства, которые определяются центральным банком и государственным законодательством в качестве законного платежного средства, даже если он не имеет внутренней ценности. Первоначально в качестве денег использовались бумажные купюры или металлические монеты (но в современных экономиках они в основном существуют как данность), банковские счета, кредитные или дебетовые карты; их доля превышает банкноты и монеты и становится относительно невелика. Деньги в основном создаются вопреки тому, что написано в большинстве учебников, банками, когда они кредитуют клиентов. Проще говоря, кредитные некарточные деньги и деньги на счетах клиентов дают больше возможностей для снижения расходов клиентов.

В стабильной экономике центральный банк не фиксирует сумму денег в обращении, а деньги центрального банка «не умножаются» на большее количество кредитов и депозитов. Хотя коммерческие банки создают деньги через кредитование, они не могут делать это без ограничений. Банки ограничены тем, на сколько они могут кредитовать, если они будут оставаться прибыльными в конкурентной банковской системе. Пруденциальное регулирование также действует как ограничение деятельности банков для поддержания устойчивости финансовой системы. И домохозяйства и компании, которые получают деньги, созданные новым кредитом, могут предпринимать действия, которые влияют на денежные средства – они могут быстро «уничтожить» деньги или валюту, используя ее для погашения своего существующего долга.

Центральные банки контролируют создание денег коммерческими банками, устанавливая процентные ставки и величину резервов. Это ограничивает денежные средства, которые коммерческие банки готовы предоставлять, и тем самым создавать, поскольку это влияет на рентабельность кредитования на конкурентном рынке. Данный факт противоречит тезису о том, что многие люди верят в саомовоспроизводство денег. Наиболее распространенным заблуждением было то, что центральные банки печатают деньги, хотя это не отражает того, что на самом деле происходит.

Сегодняшняя глобальная денежная система – система «фиат» (англ. fiat), потому что люди могут использовать банковские счета или банковские карты для покупки товаров.

Валютные отношения – отношения в экономике, при которых используются национальные денежные единицы в расчетах между странами. Международные экономические отношения влияют на валютные отношения, так как они находятся в прямой зависимости от них. Но имеется и обратная связь – валютная система нужна для того, чтобы регулировать валютные отношения [4].

Международные валютные системы являются наборами согласованных на международном уровне правил, конвенций и вспомогательных учреждений, которые способствуют международной торговле, трансграничным инвестициям и обычно перераспределению капитала между национальными государствами. Они предоставляют средства платежа приемлемым покупателям и продавцам различной национальности, включая отсрочку платежа. Чтобы успешно работать, им необходима уверенность в достаточной ликвидности при колеблющихся уровнях торговли и средства, с помощью которых глобальные дисбалансы могут быть нивелированы.

Международная валютная система представляет собой закрепленную в международных соглашениях форму организации валютных отношений, функционирующую самостоятельно или обслуживающую движение товаров и факторов производства [2].

Валютная система необходима для регулирования возникших между странами валютных отношений. Понятие валютной системы означает совокупность денежно-кредитных операций, происходящих в рамках установленных соглашений, международных договоров и правовых норм [3].

Мы можем разделить развитие международной валютной системы на четыре периода.

С 1816 г. до первой мировой войны в 1914 г. мир выиграл от хорошо интегрированного финансового порядка, это была первая эпоха глобализации. В это время были созданы валютные союзы, которым разрешалось обменивать валюту друг друга, включая Латинский валютный союз (Бельгия, Италия, Швейцария, Франция) и скандинавский валютный союз (Дания, Норвегия и Швеция). Британия в то время была ведущей финансовой державой. Она была мировой и ведущей индустриальной державой в мире. Она управляла большинством экономик мира и экспортировала много капитала. Хотя контроль над капиталом, сопоставимый с Бреттон-Вудской системой, не был установлен, однако разрушительные потоки капитала были гораздо менее распространены, чем в эпоху после 1971 г.

Промежуток между Первой и Второй мировыми войнами был периодом деглобализации и международной торговли, а потоки капитала сократились по сравнению с показателями до Первой мировой войны. Во время Первой мировой войны страны отказались от золотого стандарта, за исключением Соединенных Штатов. Они вернулись к золотому стандарту только ненадолго. К началу 1930-х гг. существовала система плавающих обменных курсов. В то время опыт Великобритании и других участников заключался в том, что золотой стандарт контрастировал с поддержанием внутренней автономной политики. Странам иногда необходимо было повышать процентные ставки и, как правило, придерживаться политики дефляции для защиты своих золотовалютных резервов.

Британские и американские политики начали создавать международную валютную систему после войны в начале 1940-х гг. Цель заключалась в создании порядка, который сочетал бы преимущества интегрированной и относительно либеральной международной системы. Дж. М. Кейнс и Г. Д. Уайт создали план, который был одобрен 42 странами на Бреттон-Вудской конференции 1944 г., официально известной как Денежно-кредитная и финансовая конференция Организации Объединенных Наций. План заключался в том, что деньги были урегулированы долларом, а доллар сам был обеспечен золотом. Таким образом, это был стандарт обмена на золото и доллары. В это время были созданы две международные организации: Международный валютный фонд (далее – МВФ) и Всемирный банк. Их ключевая функция заключалась в замене частных финансов. Когда силы Германии и Японии были побеждены, многие государства стали нуждаться в развитии. Новая валютная система пришла в мир денег. Была введена система контроля за движением капитала для защиты стран от последствий капиталовложений. Кейнс отрицает доллар, который играет настолько центральную роль в денежной системе, и предлагает использовать международную валюту под названием «Банкор» (Bancor), но она была отменена американцами.

В конце эпохи Бреттон-Вуда центральная роль доллара стала проблемой. Международный спрос на доллар привел к дефициту доллара. Это, наряду с появлением параллельного рынка золота, где цены взлетели выше официальной цены. Даже когда конвертируемость ограничивалась, некоторые страны, особенно Франция, продолжали увеличивать золото за счет Соединенных Штатов. В конце концов, это давление было приостановлено президентом Соединенных Штатов – Р. Никсон прекратил конвертируемость доллара на золото 15 августа 1973 г. Таким образом, это событие было завершением бреттон-вудских систем. Экономисты пытались найти другие механизмы поддержания фиксированных обменных курсов в течение следующих нескольких лет, но поиски не были успешными, что привело к системе плавающих обменных курсов.

Текущая международная валютная система заменившая систему Бреттон-Вудса, введенная Никсоном в 1971 г., привела к нефтяным потрясениям, которые, в свою очередь, усилили инфляционное давление оставшейся части десятилетия. Смелое решение о снижении инфляции в 1979 г. с помощью высоких процентных ставок привело к процессу активизации финансовой деятельности, который стал причиной и последствием либерализации торговли и финансов [7].

Альтернативным названием для Бреттон-Вудской системы является Вашингтонский консенсус. Несмотря на то, что название было придумано в 1989 г., данная экономическая система вступила в силу несколько лет назад: согласно экономическому историку лорду Скидельски, Вашингтонский консенсус в 1980-2009 гг.

Бреттон-Вудская система рассматривается экономическими историками в 1970-х гг. следующим образом: важнейшие события – это то, что Никсон приостановил конвертируемость доллара в золото в 1973 г., также отказ Соединенных Штатов от контроля за движением капитала в 1974 г. и окончание контроля Великобританией за движением капитала в 1979 г. который был скопирован большинством других крупных экономик.

В некоторых частях развивающегося мира либерализация принесла к значительным выгодам для широких слоев населения, это наиболее заметно в реформах Дэн Сяопина в Китае в 1978 г. и либерализацией Индии после кризиса 1991 г.

Как правило, индустриальные страны испытывали гораздо более медленный рост и более высокую безработицу, чем в предыдущую эпоху, и, по мнению профессора Гордона Флетчера, в 1950-х и 60-х гг., когда система Бреттон-Вудса работала, ее рассматривали как золотой век. Финансовые кризисы стали более интенсивными и увеличились по частоте примерно на 300 %: с разрушительными последствиями в 2008 г., которые в основном ощущаются в странах с развивающейся экономикой. С положительной стороны, по крайней мере, до 2008 г., инвесторы часто добивались очень высоких показателей доходности, при этом зарплаты и премии в финансовом секторе достигали рекордных уровней. Информация о Международных денежных системах в течение двух столетий представлена в таблице 1.

Таблица 1

## Международные валютные системы в течение двух столетий

Дата	Система	Резервные активы	Лидеры
1803–1873	Биметаллизм	Золото, серебро	Франция, Великобритания
1873–1914	Золотой стандарт	Золото, фунт	Великобритании
1914–1924	Стандартный долларовый стандарт	Золото, доллар	США, Великобритания, Франция
1924–1933	Золотой стандарт	Золото, доллар, фунт	США, Великобритания, Франция
1933–1971	Стандартный долларовый стандарт	Золото, доллар	США, G-10
1971–1973	Долларовый стандарт	доллар	США
1973–1985	Гибкие курсы валют	Доллар, марка, фунт	США, Германия, Япония
1985–1999	Управляемые обменные курсы	Доллар, марка, иена	США, G7, МВФ
1999 – по настоящее время	Доллар, евро	Доллар, евро, йена	США, Еврозона, МВФ

Источник: [8]

Рассмотрим особенности двусторонней денежно-кредитной системы. Двусторонняя денежно-кредитная система – денежная система между двумя странами, которая подразумевает, что люди в обеих странах могут получить доступ ко всем финансовым услугам. Например, если мы устанавливаем двустороннюю денежно-кредитную систему в странах А и Б, люди в стране А могут снимать наличные деньги по их национальным кредитным карточкам в стране Б, а также люди в стране Б могут снимать наличные деньги по их национальным кредитным карточкам в стране А.

Как мы упоминали выше, эта система была создана в 1944 г. с центральной ролью Америки. В это время Кейнс выступал против доллара, имеющего определяющую центральную роль в денежной системе и предложил вместо этого использовать международную валюту под названием Bancor, но он не был принят американцами. В результате доллар США стал международной валютой. С другой стороны, американцами созданы электронные платежные системы Mastercard и Visa. Посредством международных электронных платежных систем все мировые фонды обращались в американские банки. Наконец, разместив доллар США в качестве международной валюты, а карты Master и Visa в качестве международных кредитных карт, Америка стала мировой финансовой державой номер один. Когда Америка обнаружила, что некоторые страны, такие как Китай, Россия и Иран, активно развиваются, она решила ввести санкции в отношении этих стран, руководствуясь иррациональными причинами.

Грамотно построенная международная валютная система очень полезна и ведет к развитию мировой экономики. Однако, когда страна играет центральную роль в международной валютной системе, она может злоупотреблять своей властью, поэтому Международная валютная система должна быть децентрализована.

В настоящее время в рамках международной денежной системы получила широкое распространение система «Блокчейн» (далее – блокчейн) и международная валюта «Биткоин» (далее – биткоин), что фактически децентрализовало международную валютную систему.



Блокчейн – это, прежде всего, технология обработки транзакций. Как и в случае с биткоином, любая банковская система или исходная CICS, система блокчейна осуществляет транзакции по сети Интернет и обновляет учетные записи пользователей, а также платежи. Операции в рамках системы «Блокчейн» не отслеживаются действующими инструментами регулирования финансовых операций. Тем самым объясняются причины того, что они настолько хорошо подходят для этой новой децентрализованной среды [5].

Факторами торможения для изменения международной валютно-финансовой системы, является то, что криптовалюта – не глобальный инструмент с точки зрения доверия большинства пользователей, т. е. многие люди не знакомы с ним, и страх использования этой цифровой системы на данный момент достаточно велик. Другие международные валютные системы, Mastercard и Visa, являются централизованными, однако полностью подконтрольными США, в связи с чем и возможно злоупотребление ими. Следовательно, должна быть создана двусторонняя валютная система между независимыми от США странами, с целью формирования децентрализованной международной валютной системы.

Введение Америкой в 2006 г. санкций против Исламской республики Иран создает стимулы для более просоциального поведения, но также может служить сигналом о том, что распространено сотрудничество с целью давления на отдельные страны. В процессе апробации координации минимального усилия мы исследуем влияние информации, содержащейся в выборе, на санкцию. Мы сравниваем влияние санкций, которые экзогенно вводятся экспериментатором, и санкций, которые были активно выбраны субъектом, который имеет превосходную информацию о предыдущих усилиях других игроков. Мы находим, что кооперативные субъекты воспринимают активно выбранные санкции как негативный сигнал, который значительно снижает эффект санкций [6].

Республика Иран была второй страной, которая создала систему двусторонних кредитных карт (с Арменией). Турция была второй страной, с которой Иран создал систему двусторонних кредитных карт. Республика Иран также использует свои национальные кредитные карты в двух турецких городах Стамбул и Измир. Несмотря на введение в 2006 г. дополнительных санкций против Республики Иран, удалось сохранить финансовые отношения с соседними странами, и улучшить двустороннюю валютную систему. Иран стал 18-й мировой экономической державой по валовому внутреннему продукту (на 1,6 трлн долларов в 2018 г.) благодаря мероприятиям противодействия санкциям, что доказывает их практическую эффективность.

Создавая двустороннюю валютную систему с другими странами, мы можем децентрализовать международную валютную систему в мире. Когда денежная система децентрализована, ни одна страна не может играть центральную роль в мировой экономике и навязывать иррациональные санкции и финансовые ограничения для других стран.

#### Библиографический список

1. Денежная система: понятие и виды / Конспект Экономиста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://konspekts.ru/dengi-kredit-banki/denezhnaya-sistema-ponyatie-i-vidy/> (дата обращения: 22.10.2018).
2. Международная валютная система / Грандарс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/m-valyutnaya-sistema.html> (дата обращения: 02.11.2018).
3. Мировая валютная система / Форекс клуб [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fxclub.org/mirovaya-valyutnaya-sistema/> (дата обращения: 05.11.2018).
4. Этапы развития международной валютной системы / Утмагазин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://utmagazine.ru/posts/7770-mezhdunarodnaya-valyutnaya-sistema> (дата обращения: 25.10.2018).
5. Brody, P. R. How Blockchains Will Industrialize a Renewable Grid. Transforming Climate Finance and Green Investment with Blockchains, 2018, Chapter 6, pp. 83-91. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-814447-3.00006-9>.
6. Galbiati, R., et al. Sanctions that signal: an experiment / R. Galbiati, K. H. Schlag, J. J. van der Weele // Journal of Economic Behavior and Organization. – 2013. – V. 94. – pp. 34-51.
7. Reyes, L. The link between the current international monetary non-systems, Financialization and the Washington consensus. Research in International Business and Finance, December 2017. – V. 42. – pp. 429-441, <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2015.11.015>.
8. International monetary systems / Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://en.wikipedia.org/wiki/International\\_monetary\\_systems](https://en.wikipedia.org/wiki/International_monetary_systems) (дата обращения: 10.11.2018).



*References*

1. Denezhnaya sistema: ponyatie i vidy. Konspekt Ekonomista. Available at: <https://konspekts.ru/dengi-kredit-banki/denezhnaya-sistema-ponyatie-i-vidy/> (accessed 22.10.2018).
2. Mezhdunarodnaya valyutnaya sistema. Grandars. Available at: <http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/m-valyutnaya-sistema.html> (accessed 02.11.2018).
3. Mirovaya valyutnaya sistema. Foreks klub. Available at: <https://www.fxclub.org/mirovaya-valyutnaya-sistema/> (accessed 05.11.2018).
4. Etapy razvitiya mezhdunarodnoi valyutnoi sistemy. Utmagazin. Available at: <https://utmagazine.ru/posts/7770-mezhdunarodnaya-valyutnaya-sistema> (accessed 25.10.2018).
5. Brody P. R. How Blockchains Will Industrialize a Renewable Grid. Transforming Climate Finance and Green Investment with Blockchains, 2018, Chapter 6, pp. 83-91, <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-814447-3.00006-9>.
6. Galbiati R., Schlag K. H., van der Weele J. J. Sanctions that signal: an experiment. Journal of Economic Behavior and Organization, 2013, V. 94, pp. 34-51.
7. International monetary systems. Wikipedia. Available at: [https://en.wikipedia.org/wiki/International\\_monetary\\_systems](https://en.wikipedia.org/wiki/International_monetary_systems) (accessed 10.11.2018).
8. Reyes L. The link between the current international monetary non-systems, Financialization and the Washington consensus. Research in International Business and Finance, December 2017, V. 42, pp. 429-441, <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2015.11.015>.

# СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРОЦЕССЫ

УДК 37.042.1 J14, J21

DOI 10.26425/1816-4277-2018-12-155-162

**Гришаева Светлана Алексеевна**  
канд. психол. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва  
*e-mail: grishaeva@bk.ru*

**Митрофанова Александра Евгеньевна**  
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва  
*e-mail: alexamitr@gmail.com*

**Митрофанова Елена Александровна**  
д-р экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва  
*e-mail: elmitr@mail.ru*

**Grishaeva Svetlana**  
Candidate of Psychological Sciences,  
State University of Management,  
Moscow  
*e-mail: grishaeva@bk.ru*

**Mitrofanova Alexandra**  
Candidate of Economic Sciences, State  
University of Management, Moscow  
*e-mail: alexamitr@gmail.com*

**Mitrofanova Elena**  
Doctor of Economic Sciences, State  
University of Management, Moscow  
*e-mail: elmitr@mail.ru*

## ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ДИАГНОСТИКА И ТРУДОУСТРОЙСТВО СТУДЕНТОВ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

**Аннотация.** Исследованы проблемы трудоустройства выпускников с ограниченными возможностями здоровья. Обоснована специфика профессиональной диагностики студентов с ограниченными возможностями здоровья. Определены виды и методы профессиональной диагностики, основные правила и сложности проведения профессиональной диагностики лиц с ограниченными возможностями здоровья. Предложены основные направления содействия трудоустройству студентов с ограниченными возможностями здоровья. Разработана и апробирована методика мониторинга регионального рынка труда, включающая решение таких задач, как исследование регионального рынка труда и оценка состояния рынка рабочих мест для лиц с ограниченными возможностями здоровья; формирование банка данных вакансий для выпускников с ограниченными возможностями здоровья; развитие социального партнерства с целью трудоустройства выпускников с ограниченными возможностями здоровья.

**Ключевые слова:** профессиональная ориентация, трудоустройство, студенты с ограниченными возможностями здоровья, инклюзивное высшее образование, региональный рынок труда, квотируемые рабочие места.

## THE PROFESSIONAL DIAGNOSTICS AND EMPLOYMENT OF STUDENTS WITH DISABILITIES

**Abstract.** The authors conducted a research of employment problem of graduates with disabilities. Specifics justification of professional diagnostics of students with disabilities has been substantiated. Types and methods of professional diagnostics, the basic rules and difficulties of performing professional diagnostics of persons with disabilities have been defined. The main directions of assistance to employment of students with disabilities have been offered. The technique of regional labor market monitoring including the solution of such tasks as a research of regional labor market and assessment of a jobs offers for persons with disabilities have been developed and approved; formation of a vacancies databank for graduates with disabilities; development of social partnership for the purpose of employment of graduates with disabilities.

**Keywords:** career guidance, employment, students with disabilities, inclusive higher education, regional labor market, job quotas.

В Российской Федерации к 2020 г. должно быть создано 25 млн эффективных и высокопроизводительных рабочих мест. В решении этой проблемы участвуют разные стейкхолдеры, среди которых органы власти федерального и регионального уровня, бизнес-организации, политические и общественные организации, образовательные организации.

При этом выпускникам вузов нередко отказывают в приеме на работу в российских организациях. Работодатели не удовлетворены качеством их подготовки и низким уровнем развития целого ряда навыков и умений отсутствием опыта профессиональной деятельности, неумением работать в команде и т. д. В таких условиях

© Гришаева С.А., Митрофанова А.Е., Митрофанова Е.А., 2018. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2018. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



даже высоко успешные студенты, еще обучаясь в вузе, вынуждены начинать трудовую деятельность зачастую в ущерб качеству получаемого образования. При этом серьезные проблемы в поиске места работы у выпускников вузов возникают в связи с их неумением анализировать реальную ситуацию на рынке труда, учитывать его специфику в построении собственной трудовой карьеры, отсутствием представлений о механизмах и технологиях трудоустройства. Особую актуальность данная проблема имеет для выпускников с ограниченными возможностями здоровья (далее – ОВЗ). По статистике, каждый шестой отказ в приеме на работу российские работодатели мотивируют состоянием здоровья [4].

Основным путем решения данной проблемы в настоящее время является инклюзивное высшее образование, представляющее собой подход к организации образовательного процесса, при котором все студенты, вне зависимости от их физических, психических и других особенностей, обучаются в вузе вместе со своими сверстниками, но при этом учитываются их особые образовательные потребности и оказывается необходимая поддержка, в том числе и в области трудоустройства [6].

В системе инклюзивного высшего образования вузы могут и должны оказывать содействие своим выпускникам с ОВЗ в трудоустройстве. В первую очередь это содействие должно заключаться в том, чтобы помочь будущему выпускнику вовремя определиться со своим профессиональным выбором, оценить свои шансы на профессиональную самореализацию и профессиональную пригодность, подразумевающую совокупность психологических и психофизических качеств человека, которые, в случае наличия у него специальных знаний, умений и навыков, необходимы и достаточны для достижения человеком общественно приемлемой эффективности труда, и кроме того, удовлетворение, переживаемое человеком как в процессе самого труда, так и при оценке его результатов [5; 12]. Факторами профессиональной пригодности являются значимые для осуществления соответствующей профессиональной деятельности способности, а также положительная профессиональная мотивация. В современной психологической практике существует достаточное количество методик по ранней диагностике как способностей, так и мотивации.

Особенно важна эта деятельность при работе со студентами с ОВЗ, так как в результате успешной профессиональной реализации обеспечивается их максимально полная самостоятельность и экономическая независимость, что является неотъемлемой частью реализации принципов инклюзивного образования. При этом необходимо отметить наличие определенных вопросов и проблем при реализации этой деятельности в системе инклюзивного высшего образования [3]:

- иждивенческая настроенность ряда лиц с ОВЗ, которые в большей степени заинтересованы в получении льгот, чем в приобретении профессии и достижении экономической активности;
- меньшая информированность лиц с ОВЗ о профессиях;
- более сложное переучивание лиц с ОВЗ при ошибочном выборе профессии.

Наличие этих проблем делает вопрос о реализации лицами с ОВЗ права на профессиональную ориентацию достаточно трудноразрешимым, а ведь для них это право зачастую имеет значительно большее значение, по сравнению с лицами без ограничений здоровья [10].

Сложность трудоустройства лиц с ОВЗ в системе инклюзивного высшего образования требует решения следующих задач:

- профессиональной диагностики лиц с ОВЗ для оценки их способностей, наклонностей, навыков, состояния здоровья и личных качеств при выборе будущей профессии;
- исследования ситуации на региональном рынке труда и, прежде всего, на рынке рабочих мест, предназначенных для лиц с ОВЗ;
- создания условий, расширяющих возможности потенциального трудоустройства студентов с ОВЗ на основе учета их потребностей, а также индивидуальных программ реабилитации;
- развития системы социального партнерства вузов, работодателей, общественных организаций с целью трудоустройства выпускников с ОВЗ.

С учетом обозначенных проблем трудоустройства студентов с ОВЗ в системе инклюзивного высшего образования обозначим цели настоящего исследования:

- разработка системы профессиональной диагностики с целью подготовки студентов с ОВЗ к трудоустройству, к следующему этапу социализации, связанному с полноценным раскрытием и применением на практике полученных во время учебы компетенций;

- формирование комплекса мероприятий по содействию в трудоустройстве студентов с ОВЗ [1].

Профессиональная диагностика студентов с ОВЗ в системе инклюзивного высшего образования имеет свою специфику:

- заниженная самооценка диагностируемого, повышенная тревожность, т. к. наличие заболевания воспринимается данной категорией студентов как дефект личности в целом, дефект их собственного «Я»;
- необходимость учитывать состояние здоровья диагностируемого, находящегося в процессе выбора профессии;
- недостаточная сформированность навыков социального взаимодействия диагностируемых студентов с ОВЗ;
- наличие устойчивых предубеждений и стереотипов относительно будущего трудоустройства;
- низкий уровень жизненной активности (энергетического обеспечения психических процессов), следствием чего является повышенная утомляемость. В связи с этим, при проведении профессиональной диагностики необходимо применять краткие, простые в использовании и при этом достаточно информативные экспресс-методики диагностики;
- наличие так называемого феномена выученной беспомощности, т. е. ориентации на помощь окружающих в сочетании с нежеланием или неумением рассчитывать на собственные силы и развивать собственные ресурсы;
- отклонение в ту или иную сторону психологического возраста от реального (по паспорту);
- наблюдаемые у значимой части лиц с ОВЗ сниженные мотивация и уровень притязаний [11].

Кроме того, у лиц с ОВЗ отмечается более низкий уровень стрессоустойчивости, особенно у слабовидящих. Исследования показывают, что значительная часть слабовидящих в обычной жизни характеризуется психоэмоциональной нестабильностью, низкой стрессоустойчивостью. «...такое же состояние характерно для каждого третьего гражданина со второй и третьей группами инвалидности» [4].

Естественно, что в ситуации критического психоэмоционального состояния, прежде чем проводить профориентационное консультирование, необходимо осуществление психологического сопровождения, психокоррекции. Таким образом, в системе инклюзивного высшего образования необходимо использовать диагностико-консультативный подход, который заключается в содействии лицам с ОВЗ в выборе (перемене) профессии на основе имеющихся медицинских ограничений и рекомендаций, с учетом их предпочтений, способностей и возможностей, а также открытых вакансий и перспектив трудоустройства лиц с ОВЗ [2]. Обязательное условие поддержки консультируемого – информирование о позитивных примерах личностного и профессионального развития у людей со аналогичными ограничениями по здоровью, представление объективно существующих возможностей и путей трудоустройства и социализации, коррекция профессионального выбора, формирование адекватных профессиональных ожиданий, адекватного профессионального самоопределения.

При осуществлении профессиональной ориентации важно понимать, что она является частью социальной адаптации лиц с ОВЗ, в результате которой развиваются умения адаптироваться в стандартных социокультурных ситуациях, налаживать эффективные коммуникативные связи с окружающим миром, расширяются возможности интеграции в обычную жизнь. Студенты с ОВЗ должны знать, что они способны стать участниками активной социальной жизни и профессиональной деятельности, достичь экономической независимости [9].

Профессиональная диагностика и консультирование лиц с ОВЗ существенно отличаются в зависимости от нозологии, поэтому здесь необходим индивидуальный подход к каждому консультируемому, в том числе с использованием профильных специалистов (например, сурдопереводчиков) или специальной аппаратуры [13].

Необходимо, чтобы вместо подхода, основанного на «уязвимости», при профдиагностике и профконсультировании применялся подход, основанный на развитии социальной самодостаточности людей с ОВЗ, включающий мероприятия по созданию условий для их адаптации в социально-экономических ситуациях [8]. Для студентов, находящихся в процессе жизненного и профессионального самоопределения, формирования дружеского окружения, создания семьи, особенно остро стоит проблема социокультурной идентификации и интеграции, решить которую призвана эффективная система психолого-педагогического сопровождения.

Важным условием результативности профессиональной диагностики является ее системность. Необходимо осуществлять диагностику на протяжении всего периода обучения в вузе, начиная с первичной диагностики личностных характеристик студентов-первокурсников, мониторинга их социально-психологической адаптации, оценки мотивации к обучению, психического самочувствия, когнитивно-познавательной сферы.

На более старших курсах осуществляется диагностика и консультирование по вопросам профессионального самоопределения личностного развития, формирования позитивной «Я-концепции», психологического состояния, специфики межличностных отношений [14]. Психодиагностическая оценка позволяет выявить причины проблем, которые возникают в учебной деятельности или поведении студентов с ОВЗ, подобрать для них наиболее эффективные средства и методы обучения и воспитания, оказать им своевременную помощь в преодолении дезадаптации. В процессе психологического консультирования необходимо формировать у студентов с ОВЗ навыки самоанализа и самопознания, использования собственных психологических особенностей и возможностей в целях успешного развития и обучения; оказывать социально-психологическую поддержку помощи студентам, находящимся в состоянии актуального стресса, серьезного эмоционального переживания.

Трудоустройство студентов с ОВЗ в системе инклюзивного высшего образования включает в себя ряд направлений:

1) анализ потребности в трудоустройстве студентов / выпускников с ОВЗ, который осуществляется посредством сбора, обработки и анализа информации о желаемом трудоустройстве студентов с ОВЗ и фактическом трудоустройстве выпускников с ОВЗ;

2) планирование мер по содействию в трудоустройстве студентов / выпускников с ОВЗ, которые осуществляются вузом во взаимодействии с государственными центрами занятости населения, некоммерческими организациями, общественными организациями инвалидов, предприятиями и организациями. Основными мероприятиями по содействию в трудоустройстве выпускников с ОВЗ являются: презентации и встречи работодателей со студентами с ОВЗ старших курсов, индивидуальные консультации студентов и выпускников по вопросам трудоустройства, мастер-классы и тренинги. Эффективным является трудоустройство на квотируемые и специально оборудованные для инвалидов рабочие места. В рамках планируемых мероприятий необходимо предусматривать подготовку выпускников с ОВЗ к трудоустройству, к следующему этапу социализации, связанному с полноценным раскрытием и применением на практике полученных во время учебы компетенций, а именно: привитие навыков самопрезентации, грамотного составления резюме, социальной и психологической адаптации в коллективе;

3) мониторинг регионального рынка труда (квотированных рабочих мест).

Мониторинг рынка труда представляет собой исследование, которое проводится в целях сбора и анализа информации о состоянии и соотношении спроса и предложения рабочей силы на рынке труда в разрезе определенных рабочих мест и должностей, размере заработной платы, системах материального и нематериального стимулирования, применяемых работодателями [7].

Целью мониторинга регионального рынка труда (квотированных рабочих мест) является успешное решение проблемы трудоустройства выпускников с ОВЗ, завершивших обучение по программам высшего образования в вузе.

Для достижения этой цели необходимо решение следующих задач:

- исследовать региональный рынок труда и оценить состояние рынка рабочих мест для лиц с ОВЗ;
- создать условия, способствующие расширению возможностей трудоустройства студентов и выпускников с ОВЗ, на основе учета их индивидуальных потребностей и программ реабилитации;
- формировать банк данных (реестр) вакансий для выпускников с ОВЗ;
- формировать банк данных (реестр) студентов и выпускников с ОВЗ, базу данных организаций – работодателей, кадровых служб, центров занятости, оказывающих содействие лицам с ОВЗ;
- развивать социальное партнерство с целью трудоустройства выпускников с ОВЗ.

Основными принципами мониторинга регионального рынка труда (квотированных рабочих мест) являются:

- высокая степень достоверности информации, используемой для мониторинга;
- многообразие источников информации о вакансиях для лиц с ОВЗ;
- актуальность и регулярное обновление информации;
- постоянство и периодичность проведения мониторинга;
- единые формы, основания и правила проведения мониторинга;
- доступность информации о результатах мониторинга.

Методика мониторинга регионального рынка труда (квотированных рабочих мест) включает в себя несколько этапов.



1. Сбор информации о состоянии регионального рынка рабочих мест для лиц с ОВЗ на основе баз вакансий:
  - сайтов Федеральной службы по труду и занятости, ее территориальных управлений в регионах и центров занятости;
  - материалов ГИС «Федеральный реестр инвалидов»;
  - региональной базы вакансий (в том числе квотированных рабочих мест);
  - портала Роструда «Работа в России» (trudvsem.ru) (специальный раздел для граждан с инвалидностью и ОВЗ);
  - сайтов общественных организаций инвалидов (Всероссийского общества глухих, Всероссийского общества инвалидов, Всероссийского общества слепых Региональной общественной организации людей с инвалидностью «Перспектива»), сайта «Работа инвалидам»;
  - специализированных сайтов по трудоустройству (SuperJob, HeadHunter и др.);
  - сайтов организаций и учреждений региона.

2. Обработка, систематизация и анализ информации о состоянии регионального рынка труда и рынка рабочих мест для лиц с ОВЗ.

3. Формирование базы данных предприятий, готовых трудоустроить инвалидов, специализированных предприятий инвалидов, а также предприятий, имеющих квоты на трудоустройство указанной категории.

4. Аккумуляция информации по количеству вакансий для соответствующих нозологических групп, созданных специальных условий труда по видам деятельности; формирование на этой основе банка данных вакансий для выпускников с инвалидностью и ОВЗ.

5. Обработка и систематизация информации о вакансиях для выпускников с инвалидностью и ОВЗ, подготовка на этой основе перечня наиболее востребованных рынком труда профессий / направлений подготовки лиц с инвалидностью и ОВЗ.

6. Анализ потребности в трудоустройстве студентов / выпускников с инвалидностью и ОВЗ, который осуществляется посредством сбора, обработки и анализа информации о желаемом трудоустройстве студентов и фактическом трудоустройстве выпускников.

7. Сопоставительный анализ информации о вакансиях и потребности в трудоустройстве студентов / выпускников с инвалидностью и ОВЗ с целью оценки возможности трудоустройства.

Предложенная методика была апробирована в 2017 г. при исследовании рынка труда г. Москвы. В результате мониторинга получены следующие основные результаты.

В Москве проживает свыше 1,1 млн инвалидов, из них 39 500 детей-инвалидов. Из них более 11 900 слабовидящих и слепых граждан, более 5 900 глухих и слабослышащих, более 17 800 инвалидов по патологии опорно-двигательного аппарата, 6 200 инвалидов вследствие ДЦП и более 33 600 инвалидов с психическими расстройствами. В общей численности инвалидов 6,9 % – I группы, 57,2 % – II группы и 32,4 % – III группы.

Численность инвалидов трудоспособного возраста в г. Москве составляет порядка 228 000 человек, из них работающих – более 62 000 человек.

При этом в региональном банке вакансий содержится информация о 756 вакансиях (1 397 рабочих местах), из них 715 вакансий (1 336 рабочих местах) в рамках квоты для трудоустройства инвалидов.

В Москве реализация права на труд и социальную защиту инвалидов от безработицы обеспечивается Законом города Москвы от 22.12.2004 г. № 90 «О квотировании рабочих мест». Закон определяет правовые, экономические и организационные основы квотирования рабочих мест.

Квота для приема на работу инвалидов и молодежи устанавливается организациям, численность работников которых составляет более 100 человек. Размер квоты установлен на уровне 4 % от среднесписочной численности, в том числе: 2 % – для трудоустройства инвалидов, 2 % – для трудоустройства молодежи.

В течение месяца после государственной регистрации в налоговых органах все работодатели встают на учет по квотированию в Отдел квотирования рабочих мест ГКУ «Центра занятости населения» (далее – ГКУ ЦЗН). Таким образом, ГКУ ЦЗН ведет статистику организаций и контролирует исполнение работодателями законодательства.

Часто работодатели создают вакансии, которые доступны широкому кругу кандидатов с инвалидностью, предлагают те позиции, на которых проще начать работу в их компаниях.

Примером добросовестного исполнения закона могут послужить такие крупные организации, как широко известная российская ИТ-компания ООО «Яндекс». В московском отделении компании работают 75 инвалидов, трудоустроенных в счет установленной квоты, и еще 2 сотрудника с инвалидностью приняты на работу сверх нее.

Некоторые организации, численность которых менее 100 человек, трудоустраивают инвалидов по собственному желанию. К ним относится, например, ОАО «Московский комбинат игрушек». На предприятии работают 25 инвалидов, в том числе проходят практику ученики коррекционной школы. В настоящее время ОАО «Московский комбинат игрушек» является одним из крупнейших предприятий России по производству детских товаров.

В число организаций, исполняющих Закон № 90 в отношении инвалидов и молодежи, входят: ОАО «Щербинский» лифтостроительный завод», ПАО «Карачаровский механический завод», АО «НИИ точных приборов» и другие. На своем примере они доказывают работодателям, что задача трудоустройства инвалидов выполнима, включение инвалидов в штат может стать привычной практикой, и такие сотрудники могут выполнять свои рабочие обязанности, несмотря на ограниченные возможности.

Данные о квотировании рабочих мест для инвалидов в г. Москве (11 месяцев 2017 г.) следующие.

На учете в ГКУ ЦЗН состоят 257 293 организации, с численностью свыше 100 человек – 5 273 организации.

Трудоустроено на созданные рабочие места в рамках установленных квот – 29 481 инвалидов.

Мониторинг регионального рынка труда (квотированных рабочих мест) позволяет сделать следующие выводы по вопросу трудоустройства лиц с ОВЗ.

1. Согласно официальной статистике на рынке труда установленная в регионе квота выполняется.
2. Количество вакансий для инвалидов и лиц с ОВЗ (включая квотируемые рабочие места) превышает число тех, кто хотел бы трудоустроиться, но эти вакансии остаются незанятыми, потому что зачастую не отвечают их потребностям с учетом имеющейся квалификации и образования.
3. Большая часть заявленных вакансий для инвалидов и лиц с ОВЗ касается рабочих профессий.
4. Исследуемый региональный рынок труда характеризуется малым количеством рабочих мест для инвалидов-выпускников вузов.
5. Деятельность вузов по содействию трудоустройству и постдипломному сопровождению выпускников с ОВЗ необходимо активизировать по следующим направлениям:
  - постоянный мониторинг квотируемых рабочих мест;
  - построение профориентационной работы со школьниками и родителями с учетом, в том числе, данных мониторинга рынка труда – предлагаемых вакансий в регионе. Ориентация потенциальных абитуриентов на востребованные направления подготовки;
  - взаимодействие вузов с работодателями в части более четкого описания предъявляемых квалификационных требований к профессии и конкретизации нозологий при объявлении вакансий на конкретную должность;
  - заключение договоров с работодателями по организации стажировок студентов с инвалидностью;
  - взаимодействие вузов и служб занятости населения по постдипломному сопровождению выпускников с ОВЗ и возможности их переподготовки с учетом особенностей рынка труда.

Успешное решение задачи трудоустройства студентов с ОВЗ – одна из насущных задач России на пути к развитию инклюзии в системе высшего образования.

Реализация предложенных авторами настоящего исследования методических рекомендаций в области содействия трудоустройству студентов с ОВЗ позволяет решить ряд задач:

- создание условий, которые способствуют расширению возможностей трудоустройства студентов и выпускников с ОВЗ, на основе учета их индивидуальных потребностей и программ реабилитации;
- удовлетворение потребностей студентов с ОВЗ в профессиональной ориентации и трудоустройстве в соответствии с их потребностями и интересами;
- повышение уровня и качества жизни лиц с ОВЗ, рост их конкурентоспособности на рынке труда.

#### *Библиографический список*

1. Акименко, А. К. Подготовка конкурентоспособных специалистов в условиях инклюзивного образования // Инклюзивное образование: результаты, опыт и перспективы. Сборник материалов III Международной научно-практической конференции. – М.: 2015. – С. 392-396.

2. Зиневич, О. В. и др. Инклюзивное образование в Российской высшей школе: современные вызовы / О. В. Зиневич, В. В. Дегтярева, Т. Н. Дегтярева // *Власть*. – 2016. – Т. 24, № 5. – С. 61-67.
3. Ипатова, Н. А. Проблемы непрерывного профессионального образования студентов с инвалидностью и ограниченными возможностями здоровья / Н. А. Ипатова, Э. Ф. Шакирова // *Инклюзивное образование: результаты, опыт и перспективы. Сборник материалов III Международной научно-практической конференции*. – М.: 2015. – С. 410-413.
4. Максимова, Н. Е. Трудоустройство лиц с психическими расстройствами на примере Тверской области [Электронный ресурс] / Н. Е. Максимова, Н. В. Климок. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/trudoustroystvo-lits-s-psihicheskimi-rasstroystvami-na-primere-tverskoy-oblasti> (дата обращения: 11.10.2018).
5. Морозова, С. И. Профессиональная пригодность как индивидуальная форма отражения структуры профессиональной деятельности // *Личность в меняющемся мире: здоровье, адаптация, развитие*. – 2015. – № 3 (10). – С. 231-235.
6. Рыбалкина, Л. Г. Содействие профессиональному развитию и трудоустройству студентов, выпускников –инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья: проблемы и пути их решения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sodeystvie-professionalnomu-razvitiyu-i-trudoustroystvu-studentov-vypusknikov-invalidov-i-lits-s-ogranichennymi-vozmozhnostyami> (дата обращения: 23.10.2018).
7. Управление в сфере инклюзивного высшего образования: учебное пособие / Государственный университет управления; [Р.А. Ашурбеков [и др.]]; [рук. авт. кол. С.В. Чуев]. – М.: Издательский дом ГГУ, 2017. – 199 с.
8. Almarghani, E. M. Factors affecting student engagement in HEIs-it is all about good teaching / E. M. Almarghani I. Mijatovic // *Teaching in higher education*. – 2017. – P. 1-17; doi:10.1080/13562517.2017.1319808.
9. Cameron, D. L. Too much or not enough? An examination of special education provision and school district leaders' perceptions of current needs and common approaches. *British journal of special education*. – 2016. – I. 43 (1). – P. 22-38; doi: 10.1111/1467-8578.12121.
10. Huber, M. J. et al. Degree completion and employment outcomes among graduates with disabilities / M. J. Huber, G. R. Oswald, T. Webb, A. Avila-John // *Journal of Vocational Rehabilitation*. – 2016. – I. 45 (3). – P. 241–247; doi: 10.3233/JVR-160826.
11. Killoran, I. Exploring Preservice Teachers' Attitudes towards Inclusion International / I. Killoran, D. Woronko and H. Zaretsky // *Journal of Inclusive Education*. – 2014. – I. 18 (4). – P. 427–442; doi: 10.1080/13603116.2013.784367
12. Kiuppis, F. Why (not) Associate the Principle of Inclusion with Disability? Tracing Connections from the Start of the «Salamanca Proces». *International Journal of Inclusive Education*. – 2014. –I. 18 (7). – P. 746-761; doi: 10.1080/13603116.2013.826289.
13. *Network Technology and Homebound Inclusive Education* / Eds. Trentin, G., Benigno, V. – Nova Science Publishers, Inc., Hauppauge. – NY, 2013.
14. Toste, J. R. The Illusion of Inclusion: How We Are Failing Students with Learning Disabilities, Oath Inc. Website. – 2015; 2017. – I. 11 (12).

#### References

1. Akimenko A. K. Podgotovka konkurentosposobnykh spetsialistov v usloviyakh inkluzivnogo obrazovaniya [*Training of competitive specialists in the conditions of inclusive education. Inklyuzivnoe obrazovanie: rezul'taty, opyt i perspektivy*]. Sbornik materialov III Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii [*Inclusive education: results, experience and perspectives. Collection of materials of the III International Scientific and Practical Conference*], Moscow, 2015, pp. 392-396.
2. Zinevich O. V., Degtyareva, V. V., Degtyareva T. N. Inkluzivnoye obrazovaniye v Rossiiskoi vysshei shkole [*Inclusive education in the Russian higher education: contemporary challenges*]. *Vlast'*, 2016, I. 5, vol. 24, pp. 61-67.
3. Ipatova N. A., Shakirova E. F. Problemy nepreryvnogo professionalnogo obrazovaniya studentov s invalidnos't'yu i ogranichennymi vozmozhnos'tyani zdorov'ya [*Problems of continuing professional education of students with disabilities and disabilities*]. Sbornik materialov III Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii [*Inclusive education: results, experience and perspectives. Collection of materials of the III International Scientific and Practical Conference*]. Moscow, 2015, pp. 410-413.
4. Maksimova N. E., Klimok N. V. Trudoustroistvo lits s psikhichicheskimi rasstroistvami na primere Tverskoi oblasti [*Employment of persons with mental disorders on the example of the Tver region*]. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/trudoustroystvo-lits-s-psihicheskimi-rasstroystvami-na-primere-tverskoy-oblasti> (accessed 11.10.2018).
5. Morozova S. I. Professional'naya prigodnost' kak individual'naya forma otrazheniya struktury professional'noi deyatel'nosti [*Professional suitability as an individual form of reflection of the structure of professional activity*]. *Lichnost' v menyayushhemsya mire: zdorov'e, adaptatsiya, razvitie* [*Personality in a changing world: health, adaptation, development*], 2015, I. 3 (10), pp. 231-235.

6. Rybalkina L. G. Sodeistviye professional'nomy razvitiyu i trudoustroistvy studentov, vypusnikov-invalidov i lits s ogranichennymi vozmozhnostyami zdorov'yai problemy i puti ikh resheniya [*Promotion of professional development and employment of students, graduates of disabled people and people with disabilities: problems and their solutions*]. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/sodeystvie-professionalnomu-razvitiyu-i-trudoustroystvu-studentov-vypusnikov-invalidov-i-lits-s-ogranichennymi-vozmozhnostyami> (accessed 11.10.2018).
7. Upravlenie v sfere inklyuzivnogo vysshego obrazovaniya: uchebnoe posobie. Gosudarstvennyi universitet upravleniya [*Management in the field of inclusive higher education: textbook*] State University of Management] [R.A. Ashurbekov [et al.]]; [hands auth. count S.V. Chuev]. Moscow, Izdatel'skii dom GUU Publ., 2017, 199 p.
8. Almarghani, E. M., Mijatovic, I. Factors affecting student engagement in heis-it is all about good teaching. *Teaching in higher education*, 2017, pp. 1-17. doi:10.1080/13562517.2017.1319808.
9. Cameron D. L. Too much or not enough? An examination of special education provision and school district leaders' perceptions of current needs and common approaches. *British journal of special education*, 2016, I. 43 (1), pp. 22-38; doi: 10.1111/1467-8578.12121.
10. Huber M. J., Oswald, G. R., Webb, T., Avila-John, A. Degree completion and employment outcomes among graduates with disabilities. *Journal of vocational rehabilitation*, 2016, I. 45 (3), pp. 241-247. doi: 10.3233/JVR-160826.
11. Killoran I., Woronko D., Zaretsky H. Exploring preservice teachers' attitudes towards inclusion. *International journal of inclusive education*, 2014, I. 18 (4), pp. 427-442. doi: 10.1080/13603116.2013.784367.
12. Kiuppis F. Why (not) associate the principle of inclusion with disability? Tracing connections from the start of the «Salamanca process». *International journal of inclusive education*, 2014, I. 18 (7), pp. 746-761. doi: 10.1080/13603116.2013.826289.
13. Trentin G., Benigno V. (Eds). *Network technology and homebound inclusive education*. Nova Science Publishers, Inc., Hauppauge, NY, 2013.
14. Toste J. R. The illusion of inclusion: How we are failing students with learning disabilities, Oath Inc. Website, 2015; 2017, I. 11 (12)

**Жигунова Галина Владимировна**д-р социол. наук, ФГБОУ ВО  
«Мурманский арктический  
государственный университет»,  
г. Мурманск**e-mail:** galina-zhigunova@yandex.ru**ОБЕСПЕЧЕНИЕ НЕЗАВИСИМОЙ ЖИЗНИ ЛЮДЕЙ  
С ИНВАЛИДНОСТЬЮ В РЕГИОНАЛЬНОМ  
СОЦИУМЕ**

**Аннотация.** Обеспечение независимой жизни людей с инвалидностью обусловлено состоянием целого ряда факторов, ключевым из которых является доступность инфраструктуры социальной среды. В настоящее время разработана широкая нормативно-правовая база по обеспечению независимой жизни людей с инвалидностью, реализуемая в мероприятиях по созданию доступной среды в субъектах Российской Федерации. С целью выявления уровня доступности социальной среды для лиц с инвалидностью в региональном социуме были обследованы объекты инфраструктуры Мурманской области. Использован метод наблюдения, в ходе которого было проанализировано 323 объекта. Результаты анализа показали, что на сегодняшний день нормативным требованиям в обеспечении независимой жизни лицам с инвалидностью соответствует менее половины объектов инфраструктуры.

**Ключевые слова:** доступная среда, люди с инвалидностью, независимая жизнь, равные права, Мурманская область, универсальный дизайн.

**Zhigunova Galina**Doctor of Sociological Sciences,  
Murmansk Arctic State University,  
Murmansk**e-mail:** galina-zhigunova@yandex.ru**ENSURING THE INDEPENDENT LIFE OF PEOPLE  
WITH DISABILITIES IN A REGIONAL SOCIETY**

**Abstract.** Ensuring the independent life of people with disabilities has been determined by the state of many factors, among which the availability of social infrastructure is crucial. To date, a regulatory framework has been developed to ensure the independent life of people with disabilities, which is implementing in measures to create an accessible environment in the constituent entities of the Russian Federation. In order to identify the level of accessibility of the social environment for persons with disabilities in the regional society, infrastructure objects of the Murmansk region have been examined. The observation method has been used, during which 323 objects were analyzed. The results of the analysis showed that today less than half of the infrastructure facilities meet the regulatory requirements for ensuring an independent life for people with disabilities.

**Keywords:** accessible environment, people with disabilities, independent life, equal rights, Murmansk region, universal design.

Лица с инвалидностью в современном российском обществе повсеместно сталкиваются с проблемой равного участия в жизни общества, предусмотренного Всеобщей декларацией прав человека (принята резолюцией 217 А (III) Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций от 10.12.1948 г.) [1].

Право человека быть неотъемлемой частью социума и принимать активное участие в социальных, экономических и политических процессах лежит в основе идеологии независимой жизни людей с инвалидностью.

В настоящее время общество подошло к пониманию того факта, что основная причина обеспечения независимой жизни данных лиц связана не столько с состоянием здоровья, сколько с обеспечением доступности социальной среды.

С одной стороны, статус инвалида диктует человеку определенный образ жизни, накладывает отпечаток на исполняемые индивидами социальные роли и существенно ограничивает их ролевой набор [4, с. 92]. А с другой, зачастую именно неподготовленная к нуждам инвалидов социальная среда выступает основным препятствием к их полноправному участию в жизни общества.

© Жигунова Г.В., 2018. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2018. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

Работа выполнена при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, грант № 18-011-00712 «Ресурсные возможности социальной среды в контексте обеспечения независимой жизни людей с инвалидностью (на примере Мурманской области)».





В результате неприспособленности среды к особенностям функционирования инвалидов, данные лица оказываются лишенными доступа к различным социальным благам: они не могут беспрепятственно выйти на улицу и перемещаться по ней, пользоваться услугами парикмахерских, кинотеатров, кафе, включаться в жизнь социального сообщества в той же мере, что и их здоровые сограждане. Таким образом, в недоступной социальной среде люди с инвалидностью имеют ограниченные формы социальной деятельности.

Проблемы доступности городской инфраструктуры, информации, социальных услуг, образования и занятости для людей с ограниченными возможностями, как указывает Э. К. Наберушкина, становятся «фактором воспроизводства социального неравенства и препятствием на пути к независимой жизни» [6, с. 58].

Условия социальной среды прямо или косвенно определяют степень самореализации индивидов, устанавливая границы их жизнедеятельности, и тем самым влияют на поведение, стиль и качество жизни индивидов.

Согласно П. Бергеру и Т. Лукману, в зависимости от социальных условий индивиды самостоятельно создают социальную реальность и формируют свою идентичность [3]. Однако условия современных поселений предоставляют неравномерные возможности доступа к ресурсам территории разным группам людей. Р. Имре, подразделяя людей на тех, у кого есть доступ к городскому пространству, и тех, у кого его нет, недоступность среды называет «отличительной пространственной демаркацией и исключением» [13].

Обеспечение для людей с инвалидностью возможности быть включенным в пространственную среду означает доступ к социальным объектам: посещение жилых, общественных и производственных зданий, спортивных сооружений, культурно-досуговых и рекреационных мест, пользование всеми видами пассажирского транспорта.

Безусловно, доступ к объектам социальной инфраструктуры должен позволять индивидам со стойкими нарушениями здоровья максимально активно участвовать в жизни социума в местах проживания. В данном аспекте Д. Харви указывает, что жители города должны обладать не только правом доступа к тому, что уже существует, но также правом на преобразование города, на приведение его в соответствие с общими нуждами и желаниями [12].

В контексте решения проблемы доступности социальной среды необходимо исходить из потребностей людей с инвалидностью, имеющих физические, сенсорные или иные ограничения и, соответственно, различные особенности в приспособлении к окружающей среде. Особые потребности в доступной среде имеют лица с нарушениями опорно-двигательного аппарата и зрения. Для слабовидящих и незрячих должны соблюдаться требования информационного обеспечения их ориентации в пространстве и свободного перемещения; для инвалидов с опорно-двигательными нарушениями – требования к инфраструктуре для перемещения и проезда колясок.

Обеспечение доступности объектов территории людям с инвалидностью, таким образом, должно осуществляться с учетом особых потребностей данных лиц, создавая предпосылки как для реализации потенциала инвалидов, так и для развития социума.

В Конвенции о правах инвалидов используется понятие универсального дизайна, которое означает «дизайн предметов, обстановок, программ и услуг, призванный сделать их в максимально возможной степени пригодными к пользованию для всех людей без необходимости адаптации или специального дизайна» [2]. Универсальный дизайн применяется в отношении продуктов и сред во всех сферах деятельности для всех членов общества. Р. Мейс, основатель универсального дизайна, отмечал, что нельзя сбрасывать со счетов людей, которые считаются «нормальными». Быть «нормальным», по его мнению, – быть совершенным, способным, компетентным и независимым [14]. То есть, понятие независимой жизни идет неразрывно с понятием нормальности, что немаловажно для людей с инвалидностью.

С другой стороны, принцип доступности выходит за рамки категории лиц с инвалидностью, поскольку «доступные» продукты, услуги и объекты становятся более удобными и для маломобильных групп населения, и всех остальных людей. В широком смысле универсальный дизайн означает, по мнению С. Голдсмита, что продукты, дизайн которых универсален, удобны для всех пользователей [11].

Группой исследователей, дизайнеров, архитекторов, инженеров университета Северной Каролины во главе с Т. Мейсом было разработано семь принципов универсального дизайна, среди которых отметим всеобщее применение, гибкость (учет индивидуальных особенностей), простое и понятное использование, малое физическое усилие и др. Если применить указанные принципы, например, к организации входа в помещения, то мы увидим, что наилучшее решение, удобное для всех пользователей, – автоматические раздвижные двери.

Основной принцип, который должен реализовываться при формировании среды жизнедеятельности, – доступность и максимально возможное удобство среды, объектов и предметов пользования для всех категорий населения, включая инвалидов.

В случае отсутствия доступа к социальной инфраструктуре среды уместно говорить о дискриминации к лицам с инвалидностью.

Сегрегация по признаку физической доступности среды, как указывает Б. Глиссон, определяется через понятия барьеризации, ограниченности и эксклюзии [10].

Барьеризация инвалидности представляет собой препятствия для инвалидизированных субъектов в реализации их потребностей и интересов.

Ф. Боу определил шесть ключевых областей, в которых формируются барьеры, препятствующие реализации возможностей инвалидов в социальной жизни: физическая (архитектурная) среда, общественные отношения, образование, система занятости, законодательство и личные взаимоотношения [9].

Если барьеры для людей с инвалидностью на макроуровне определяются отсутствием механизмов интеграции в обществе (через законы, социальную политику, средства массовой информации, нормы, ценности), а на мезоуровне – условиями и уровнем организации доступности материально-технической, инфраструктурной, социально-психологической и иных сред поселений, учреждений и локальных сообществ к потребностям людей с инвалидностью, то на микроуровне социальной реальности – условиями и характером непосредственных взаимодействий, образуемыми референтными группами и значимыми лицами в процессе удовлетворения важнейших потребностей индивидов.

Доступная социальная среда – необходимое и обязательное условие независимой жизни людей с инвалидностью. Чем лучше организована социальная среда в разнообразных сторонах жизни, тем разнообразнее сама жизнедеятельность данных лиц.

Таким образом, для обеспечения независимой жизни людей с инвалидностью от общества требуются дополнительные меры и средства в формировании необходимых социальных условий, а также существенные изменения общественного сознания и общественных институтов для обеспечения социальной инклюзии [5, с. 17].

В последние десятилетия в России предпринимаются существенные усилия по созданию безбарьерной среды для людей с инвалидностью.

В данной сфере в Российской Федерации (далее – РФ) принят ряд важнейших документов, среди которых особо отметим Федеральный закон «О социальной защите инвалидов в РФ» от 24.11.1995 № 181-ФЗ (ред. от 07.03.2018); Свод правил «Проектирование зданий и сооружений с учетом доступности для маломобильных групп населения» от 16.07.2001 № 70 (СП 35-101-2001); «Доступность зданий и сооружений для маломобильных групп населения» (СНиП 35-01-2001), «Жилая среда с планировочными элементами, доступными инвалидам» (СП 35-102-2001), Федеральный закон «Об образовании в РФ» от 29.12.2012 № 273-ФЗ, Постановление Правительства РФ «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Доступная среда» на 2011 – 2020 годы» от 01.12.2015 № 1 297 (ред. от 30.03.2018); Порядок обеспечения условий доступности для инвалидов объектов и предоставляемых услуг в сфере труда, занятости и социальной защиты населения, а также оказания им при этом необходимой помощи (Приказ Минтруда России № 527н от 30.07.2015 г.) и др. [7].

В целях создания условий для беспрепятственного доступа инвалидов и других маломобильных групп населения к различным объектам и услугам, в рамках программы «Доступная среда» были выделены приоритетные сферы жизнедеятельности: здравоохранение, культура, транспортная и пешеходная инфраструктура, информация и связь, образование, социальная защита, занятость, спорт и физическая культура. В данных сферах в первую очередь была инициирована паспортизация объектов и услуг социальной инфраструктуры, учитывающая состояние и уровень их доступности.

Процессы обеспечения независимой жизни посредством организации доступной среды в последнее десятилетие осуществляются по всей территории РФ и регулируются региональными нормативными актами.

В Мурманской области осуществляются мероприятия в рамках Программы «Доступная среда», которые регулируются сегодня Постановлением Правительства Мурманской области «О комплексной программе «Доступная среда в Мурманской области» на 2016 – 2018 годы» от 06.05.2016 № 208-ПП (в ред. от 29.12.2017 г.) [7].

Деятельность по паспортизации объектов осуществляется с 2013 г. и регулируется в настоящее время Постановлением Правительства Мурманской области «О ведении паспортизации объектов и услуг социальной инфраструктуры Мурманской области» от 02.02.2018 № 42-ПП, а также Приказом Министерства социального развития Мурманской области «Об утверждении методических рекомендаций по ведению паспортизации объектов и услуг социальной инфраструктуры Мурманской области, работе с электронным реестром объектов и услуг социальной инфраструктуры Мурманской области и картой доступности объектов» от 14.02.2018 № 59 [7]. На сегодняшний день в регионе все приоритетные объекты имеют паспорта доступности (1 464 объекта).

Следует отметить, что в Мурманской области в январе 2018 г. проживало 28 790 инвалидов [8]. Данные лица, безусловно, имеют права и потребности в участии в жизни общества наравне с другими. Однако с учетом принятых мер по созданию доступной среды в регионе, многие объекты инфраструктуры сегодня еще не соответствуют в полной мере критериям доступности.

С целью выявления уровня и характера доступности объектов социальной инфраструктуры под руководством и с участием автора было проведено обследование внешней градостроительной среды ряда крупных населенных пунктов Мурманской области: гг. Апатиты, Мончегорск, Североморск, Кола. Метод исследования – наблюдение, срок проведения – июнь – июль 2018 г.

В ходе наблюдения был осуществлен осмотр общественных мест, приоритетных и неприоритетных объектов социальной инфраструктуры, в том числе учреждений социальной защиты, занятости, здравоохранения, образования, культуры, физкультуры и спорта, связи, транспорта и сообщений, объектов потребительского рынка (торговых центров и магазинов, банков) учреждений сферы услуг (гостиницы, парикмахерские и т. п.).

В процессе наблюдения предметом обследования было обустройство входа в здания для людей с инвалидностью. Особое внимание обращалось на приспособления для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата, колясочников (проверялось наличие и состояние пандусов, перилл, кнопок вызова или раздвижных дверей, достаточность ширины дверных проемов, места для разворота инвалидных колясок перед дверью) и людей с нарушениями зрения (проверялось наличие тактильных полос, табличек со шрифтом Брайля, наличие желтой отметки на двери), поскольку представляется, что именно указанные категории людей с инвалидностью испытывают наибольшие трудности с доступностью объектов инфраструктуры.

По итогам наблюдения объекты распределялись на три группы: доступные, недоступные и условно доступные. В категорию доступных были отнесены объекты, удовлетворяющие требованиям доступности хотя бы одной из указанных категорий инвалидов. По каждому объекту описан не только уровень, но и характер доступности.

Всего охвачено наблюдением было 323 объекта городских инфраструктур, из которых 141 объект относится к приоритетным.

Самое большое число доступных объектов социальной инфраструктуры для лиц с инвалидностью среди учреждений связи (почтовые отделения) – 83 % доступных, 17 % недоступных; социальной защиты и социального обслуживания населения – 78 % доступных, 11 % условно доступных, 11 % недоступных; финансово-кредитных учреждений (банки) – 75 % доступных, 19 % условно доступных, 6 % недоступных.

Магазины, супермаркеты, торговые центры в 49 % имеют оборудованные входы, 11 % условно имеют, 40 % не имеют. Как правило, оборудованы сетевые продуктовые магазины – «Магнит», «Народная семья 7Я», «Пятерочка», «Дикси», «Яблочко», «Евророс». Но и среди них встречаются некачественно установленное оборудование (большой уклон пандусов), отсутствие мест для разворота и перемещения инвалидных колясок; отсутствие раздвижных дверей, или кнопок вызова помощи, узкие дверные проемы. Повсеместно не оборудованы для доступа в учреждения частные несетевые магазины.

Далее следуют учреждения здравоохранения, включая частные клиники и аптеки, среди которых 44 % имеют доступ в здания для инвалидов и маломобильных граждан, 19 % условно имеют, 37 % не имеют. Среди необорудованных объектов – стоматологические поликлиники, аптеки, детская поликлиника (Североморск), смотровой кабинет (Североморск) и т. д.

Среди учреждений культуры 39 % имеют доступ в здания для лиц с инвалидностью, 19 % условно имеют, 39 % не имеют доступа. К необорудованным объектам относят городские библиотеки (Мончегорск, Североморск), здания кинотеатров (Мончегорск), Дом офицеров Северного флота (Североморск) и др.

Объекты транспорта и путей сообщения (вокзалы) оборудованы 33 % зданий, 67 % не оборудовано (автовокзал городов Апатиты, Мончегорск).

Среди заведений общественного питания 29 % имеют доступную среду в части организации входа в здания, 7 % условно имеют, 64 % не имеют.

Объекты физической культуры и спорта оборудованы в 27 % учреждений, 73 % не оборудовано. В числе не оборудованных объектов – бассейны (Апатиты, Североморск), стадионы (Апатиты, Мончегорск), детско-юношеские спортивные школы (Мончегорск, Североморск), частные спортивные комплексы во всех городах.

Среди прочих учреждений, куда вошли государственные и частные компании и организации самых разнообразных сфер жизнедеятельности (здания администраций города, миграционных служб, налоговой инспекции, отделов ЗАГС, полиции, жилищно-коммунальных хозяйств, партийных отделений и др.), 27 % доступных объектов для инвалидов, 17 % условно доступных, 56 % недоступных.

Среди образовательных учреждений доступно только 20 % зданий, условно доступно 6 %, недоступно 74 %. Как правило, основной проблемой данных учреждений является отсутствие пандусов, кнопок вызова, возможностей открыть дверь и самостоятельно войти в здание и т. д. Все оборудованные учреждения образования имеют государственный статус (среди общеобразовательных учреждений имеют доступный вход в здание 29 %, среди дошкольных – 19 %), тогда как частные учреждения не обеспечивают беспрепятственный вход в здания для лиц с инвалидностью в 100 % случаев. К сожалению, наблюдаемые государственные учреждения дополнительного образования также не имеют оборудованной доступной среды: дома детского творчества, детские художественные школы, детские музыкальные школы и др.

Учреждения сервиса и сферы услуг имеют доступные входы в здания в 20 % случаях, условно доступные – в 10 %, недоступные – в 70 %. На сегодняшний день основная часть гостиниц, парикмахерских, ателье не оборудована для лиц с инвалидностью.

Среди парковых объектов имеют доступную среду для инвалидов 57 %, условно доступную – 29 %, недоступную – 14 %. Основная проблема недоступных парковых зон – наличие бордюров и отсутствие беспрепятственного доступа в парк для инвалидов колясок, отсутствие пешеходных дорожек с ровным покрытием, отсутствие тактильных полос и табличек.

В обследуемых городах доступны для лиц с инвалидностью в основном только центральные улицы. В центре городов имеются ухоженные дорожки и тротуары, большинство светофоров оборудованы звуковыми сигналами. Из обследуемых городов имеет неровный рельеф только город Североморск. Крутые лестницы и, соответственно, высокий угол наклона пандусов не позволяют лицам с инвалидностью перемещаться по этому городу самостоятельно.

Единой проблемой для всех городов является отсутствие тактильных полос у тротуаров и пешеходных переходов, отсутствие съездов с бордюров, плохое состояние дворовых территорий.

Что касается условно-оборудованных зданий, то в основном это здания, в которых «доступный вход» оборудован лишь частично. Наиболее распространенные проблемы – отсутствие кнопок вызова или иных возможностей входа в здания при наличии пандусов; отсутствие перил при соответствующих требованиям пандусу; отсутствие пандуса при наличии раздвижных дверей, либо загромождение проходов от пандуса к двери урнами, мусором и т. п.

Итак, по результатам обследования состояния доступности объектов инфраструктуры в четырех крупных городах Мурманской области было выявлено, что доступ в учреждения для людей с инвалидностью и маломобильных граждан лучше всего обеспечивают почтовые отделения, учреждения социальной защиты и социального обслуживания населения, финансово-кредитные учреждения. Магазины и супермаркеты соответствуют требованиям доступности в половине случаев, учреждения здравоохранения в 44 %, культуры – в 39 %. В каждом третьем случае доступны объекты транспорта (33 %), учреждения общественного питания (29 %), физической культуры и спорта (27 %) и прочие учреждения социальной сферы. В каждом пятом случае доступны учреждения образования (20 %), сервиса и сферы услуг (20 %).

В целом, по результатам исследования, доступными для инвалидов-колясочников или инвалидов с нарушениями зрения являются 39 % объектов, недоступными – 49 %, условно доступными – 12 % объектов инфраструктуры.



В меньшей мере городская инфраструктура соответствует таким категориям инвалидов, как слепые и слабовидящие, глухие и слабослышащие. Для инвалидов с нарушениями зрения в регионе оборудованы в основном лишь учреждения социальной защиты и социального обслуживания, ряд учреждений культуры, образования, связи. От общего количества наблюдаемых объектов только 6 % предназначены для данной категории лиц.

Основной проблемой инфраструктуры Мурманской области (в обследуемых городах) является неудовлетворительное состояние пандусов, дверных проемов и дверей, отсутствие достаточного места для инвалидной коляски перед дверью, и в целом формальный подход в организации доступа в помещения людей с инвалидностью. В связи с этим необходимо формировать социально ответственное отношение руководителей учреждений и муниципалитетов к решению задач организации доступной среды для людей с инвалидностью и маломобильных категорий граждан.

Таким образом, обеспечение доступности инфраструктуры для инвалидов на сегодняшний день остается актуальной задачей в Мурманской области. Эта задача постепенно решается, но впереди предстоит еще много работы.

#### *Библиографический список*

1. Всеобщая декларация прав человека (принята на третьей сессии Генеральной Ассамблеи ООН резолюцией 217 А (III) от 10.12.1948 г.) // Система ГАРАНТ. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/10135532/> (дата обращения: 04.11.2018).
2. Конвенция о правах инвалидов от 13.12.2006 г. // Система ГАРАНТ. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/2565085/#ixzz5Vv915HrR> (дата обращения: 04.11.2018).
3. Бергер, П. Л. Приглашение в социологию / пер. с англ. О.А. Оберемко; под ред. Г.С. Батыгина. – М.: Аспект Пресс, 1996. – 168 с.
4. Жигунова, Г. В. Исполнение роли «больного» инвалидами в повседневной жизни // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. – Тамбов : Грамота. – 2015. – № 3 (53): в 3-х ч. Ч. I. – С. 92-96.
5. Жигунова, Г. В. Государственная политика по созданию доступной социальной среды для людей с инвалидностью / Г. В. Жигунова, А. С. Кулагин // Управление мегаполисом. – 2012. – № 4. – С. 9-17.
6. Наберушкина, Э. К. Доступность городской среды для инвалидов // Социологические исследования. – 2010. – № 9. – С. 58-64.
7. Нормативные правовые документы по вопросам формирования доступной среды // Министерство социального развития Мурманской области: сайт. – Режим доступа: [https://minsoc.gov-murman.ru/activities/dost\\_sreda/pasport.php](https://minsoc.gov-murman.ru/activities/dost_sreda/pasport.php) (дата обращения: 08.11.2018).
8. Численность инвалидов по группе инвалидности в разрезе субъектов РФ // Пенсионный фонд РФ: сайт. – Режим доступа: <https://sfri.ru/analitika/chislennost> (дата обращения: 08.11.2018).
9. Bowe, F. G. Handicapping America: barriers to disabled people. New York: Harper and Row, 1978. – 254 p.
10. Gleeson, B. Disability and the open city // Urban Studies. – 2004. – V. 38, I. 2. – P. 251-265.
11. Goldsmith, S. Universal design: a manual of practical guidance for architects. Gillingham: Architectural Press, 2003. Режим доступа: <http://bookfi.net/book/650009> (дата обращения: 08.11.2018).
12. Harvey, D. The Right to the City, in: Richard Scholar (ed.), Divided Cities: The Oxford Amnesty Lectures, 2003. Oxford: Oxford University Press, 2006. P. 83-103.
13. Imrie, R. Barriered and bounded places and the spatialities of disability // Urban Studies. – 2001. – V. 38, I. 2. – p. 232.
14. The Center for Universal Design: Website. Режим доступа: [https://projects.ncsu.edu/design/cud/about\\_us/usronmace.htm](https://projects.ncsu.edu/design/cud/about_us/usronmace.htm) (дата обращения: 04.11.2018).

#### *References*

1. Vseobshhaya deklaratsiya prav cheloveka (prinyata na tret'ei sessii General'noi Assamblei OON rezolyutsiei 217 A (III) ot 10.12.1948 g.) [*The Universal Declaration of Human Rights (it is adopted at the third session of the United Nations General Assembly by resolution 217 A (III) of December 10, 1948)*]. Available at: <http://base.garant.ru/10135532/> (accessed 04.11.2018).
2. Konventsiya o pravakh invalidov ot 13.12.2006 g. [*Convention on the Rights of Persons with Disabilities of December 13, 2006*]. Available at: <http://base.garant.ru/2565085/#ixzz5Vv915HrR> (accessed 04.11.2018).



3. Berger P. L. Priglasenie v sotsiologiyu [*Invitation to Sociology*]; per. s angl. O. A. Oberemko; pod red. G. S. Batygina. M.: Aspekt Press, 1996, 168 p.
4. Zhigunova G. V. Ispolnenie roli «bol'nogo» invalidami v povsednevnoj zhizni [*Fulfillment of the role of the «patient» by the disabled in everyday life*]. Istoricheskie, filosofskie, politicheskie i yuridicheskie nauki, kul'turologiya i iskusstvovedenie. Voprosy teorii i praktiki [*Historical, philosophical, political and legal sciences, cultural studies and art history. Questions of theory and practice*], Tambov: Gramota, 2015, I. 3 (53), ch. 1, pp. 92-96.
5. Zhigunova G.V., Kulagin A.S. Gosudarstvennaya politika po sozdaniyu dostupnoi sotsialnoi sredy dlya lyudei s invalidnost'yu [*Fulfillment of the role of the "patient" by the disabled in everyday life*], Upravlenie megapolisom [*Management of the megapolis*], 2012, I. 4, pp. 9-17.
6. Naberushkina E.K. Dostupnost' gorodskoi sredy dlya invalidov [*Accessibility of the urban environment for people with disabilities*]. Sotsiologicheskie issledovaniya [*Sociological studies*]. 2010, I. 9, pp. 58-64.
7. Normativnye pravovye dokumenty po voprosam formirovaniya dostupnoi sredy [*Regulatory legal documents on the formation of an accessible environment*], Ministerstvo sotsial'nogo razvitiya Murmanskoi oblasti: sait [*Ministry of Social Development of the Murmansk region: website*]. Available at: [https://minsoc.gov-murman.ru/activities/dost\\_sreda/pasport.php](https://minsoc.gov-murman.ru/activities/dost_sreda/pasport.php) (accessed 08.11.2018).
8. Chislennost' invalidov po gruppe invalidnosti v razreze sub'ektov RF [*The number of people with disabilities by disability group in the context of the subjects of the Russian Federation*], Pensionny' fond RF: sait [*Pension Fund of the Russian Federation: website*]. Available at: <https://sfri.ru/analitika/chislennost> (accessed 08.11.2018).
9. Bowe F.G. Handicapping America: barriers to disabled people. New York: Harper and Row, 1978, 254 p.
10. Gleeson B. Disability and the open city. *Urban Studies*, 2004, V. 38, I. 2, pp. 251-265.
11. Goldsmith S. Universal design: a manual of practical guidance for architects. Gillingham: Architectural Press, 2003. Available at: <http://bookfi.net/book/650009> (accessed 08.11.2018).
12. Harvey D. The Right to the City, in: Richard Scholar (ed.), *Divided Cities: The Oxford Amnesty Lectures*, 2003. Oxford: Oxford University Press, 2006, pp. 83–103.
13. Imrie R. Barrired and bounded places and the spatialities of disability // *Urban Studies*, 2001. Vol. 38, I. 2, 232 p.
14. The Center for Universal Design: website. Available at: [https://projects.ncsu.edu/design/cud/about\\_us/usronmace.htm](https://projects.ncsu.edu/design/cud/about_us/usronmace.htm) (accessed 04.11.2018).

# СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ПСИХОЛОГИИ

УДК 159.99

DOI 10.26425/1816-4277-2018-12-170-174

**Уварова Галина Николаевна**  
канд. психол. наук, ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет имени Б. Б. Городовикова», г. Элиста  
*e-mail: gal.uvarova2012@yandex.ru*

**Шевкиева Ногала Борисовна**  
канд. психол. наук, ФГБОУ ВО «Калмыцкий государственный университет имени Б.Б. Городовикова», г. Элиста  
*e-mail: she-nogala@yandex.ru*

**Uvarova Galina**  
Candidate of Psychological Sciences,  
Kalmyk State University named after  
B. B. Gorodovikova, Elista  
*e-mail: gal.uvarova2012@yandex.ru*

**Shevkiyeva Nogala**  
Candidate of Psychological Sciences,  
Kalmyk State University named after  
B. B. Gorodovikova, Elista  
*e-mail: she-nogala@yandex.ru*

## СТРУКТУРНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ АГРЕССИВНОСТИ У ПОДРОСТКОВ С РАЗНЫМ УРОВНЕМ «ЗАВИСТИ-НЕПРИЯЗНИ» И «ЗАВИСТИ-УНЫНИЯ»

*Аннотация.* Проведено исследование структурной организации компонентов агрессивности у подростков с разным уровнем зависти-неприязни и зависти-уныния. С помощью структурно-психологического анализа установлено, что изучаемые структуры у подростков со средним и высоким уровнем зависти-уныния являются гетерогенными, то есть качественно различаются по весу элементов. У подростков со средним уровнем зависти-уныния такая структура более согласованна, чем у подростков с высоким уровнем зависти-уныния, то есть у последних она более независима.

**Ключевые слова:** зависть, зависть-неприязнь, зависть-уныние, агрессивность, структурная организация агрессивности.

## STRUCTURAL ORGANIZATION OF AGGRESSIVENESS IN ADOLESCENTS WITH DIFFERENT LEVELS OF «END-NON-IMPRESSURE» AND «END-UNY»

*Abstract.* The research of the structural organization of the components of aggressiveness in adolescents with different levels of envy-dislike and envy-despondency has been conducted. With the assistance of structural-psychological analysis, it has established that the structures of aggressiveness in adolescents with medium and high levels of envy-despondency are heterogeneous, that is, qualitatively differing in weight of elements in the compared structures. The structure of aggressiveness in adolescents with an average level of envy-despondency is more consistent, in adolescents with a high level of envy-despondency, on the contrary, the degree of functioning of the structure of aggressiveness is lower, that is the latter it is more independent.

**Keywords:** envy, envy-hostility, envy-despondency, aggressiveness, structural organization of aggressiveness.

Актуальность исследования зависти определяется современным состоянием общества, для которого характерно социально-экономическое неравенство между людьми. Зависть относят к психическому образованию, которое включает различные формы социального поведения и чувства по отношению к тем людям, которые владеют чем-либо, чем хочет обладать завидующий, но не обладает [1; 3; 5].

Зависть формируется как процесс сравнения и оценивания значимых характеристик предмета у субъекта, вызывающего зависть с предметными характеристиками личности. В результате такого сравнения зависть трансформируется в завистливость, что приводит к изменению отношения, проявлению агрессивности к субъекту, обладающему таким предметом.

Т. В. Бесковой с позиции системного подхода была разработана структурная организация отношения зависти. Автор выделяет онтологические уровни отношения зависти (психофизиологический, психологический, социально-психологический и социальный). В гносеологическом плане структурно-уровневая организация зависти включает базовые общесистемные уровни: метасистему (личность), систему (отношение зависти), подсистемы (отношение к превосходящему объекту, предмету его превосходства и самому себе), компоненты (когнитивный, аффективный, потребностный, поведенческий и нравственно-ценностный) и элементы [2].

© Уварова Г.Н., Шевкиева Н.Б., 2018. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

The Author(s), 2018. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).



Зависть имеет составляющие и проявления во всех сферах психики: в сфере чувств и эмоций, в когнитивной сфере, в поведении и деятельности [6].

Наиболее информативная классификация зависти представлена в работах Т. В. Бесковой. Автор рассматривает два вида зависти: «зависть-неприязнь» и «зависть-уныние» [1].

Завистливое отношение к субъекту, актуализирующему зависть, переживается как комплекс состояний (ярость, отчаяние, слабость, угнетенность, печаль) и связана с такими отношениями как ненависть, враждебность и презрение. Завистливое отношение приводит к проявлению вербальной агрессии, стремлению лицемерить, льстить, уничтожать другого как психологически, так и физически [3].

Цель исследования: выявить специфику структуры агрессивности подростков с разным уровнем «зависти-неприязни» и «зависти-уныния».

В исследовании приняло участие 46 подростков в возрасте 14-15 лет (25 мальчиков и 21 девочка).

Методики исследования: «Методика исследования завистливости личности» (С. Т. Бескова), опросник А. Басса-Дарки в адаптации Э. Ф. Зеера и Э. Э. Сыманюк, «Личностная агрессивность и конфликтность» (Е. П. Ильин, П. А. Ковалев).

Математическая обработка данных проводилась с помощью методов описательной статистики, сравнительной статистики (U-критерия Манна-Уитни), корреляционного анализа (r-Пирсона, r-Спирмена), структурно-психологического анализа по обобщенным показателям индекса организованности, интегративности и дифференцированности структуры (А. В. Карпов), метода экспресс- $\chi^2$  для сравнения матриц и структурограмм на их «гомогенность-гетерогенность», предложенного А. В. Карповым.

В результате проведенной диагностики по методике С. Т. Бесковой установлено, что 37,0 % подростков имеют высокий уровень по шкале «зависть-уныние». Субъект зависти-уныния чувствует себя неуверенным, бессильным что-либо изменить, униженным, когда хвалят кого-то другого, считает успехи других незаслуженным. Только у 13,1 % подростков обнаружен высокий уровень по шкале «зависть-неприязнь». Субъект зависти-неприязни испытывает раздражение, озлобленность по отношению к тем людям, которые в чем-то его превосходят.

Обращает на себя внимание следующая закономерность: с повышением уровня «зависти-неприязни» увеличиваются все показатели форм агрессивных и враждебных реакций, кроме вербальной агрессии.

Эмпирически на основе сравнительного анализа, было установлено, что в группе подростков со средним уровнем «зависти-неприязни» уровень проявления раздражения ( $p=0,002$ ) и подозрительности ( $p=0,031$ ) более высокий, чем в группе с низкими значениями по данной переменной. Для субъекта зависти-неприязни свойственна готовность к проявлению грубости, избыточной осторожности.

Более высокий уровень проявления косвенной агрессии ( $p=0,024$ ), раздражения ( $p=0,027$ ), и на уровне статистической тенденции склонности к обиде, выявлен в группе подростков с высоким уровнем «зависти-уныния». Для субъекта зависти-уныния характерно проявление нетерпеливости, напряженности, а агрессия направляется на подменяющий объект.

На основании статистического анализа было установлено:

- более высокие показатели склонности к вспыльчивости и обидчивости обнаружены у подростков со средним уровнем «зависти-неприязни» и высоким уровнем «зависти-уныния». Завистливый субъект легко раздражается, не сдерживается, если незаслуженно упрекают, обижаются на справедливые замечания других, на отсутствие внимания со стороны окружающих, на шутки друзей, а также обижаются, когда говорят о его недостатках;

- более высокие показатели склонности к неуступчивости выявлены у подростков с высоким уровнем «зависти-уныния». Субъект зависти-уныния часто возражает окружающим, поступает всегда наперекор, тому, кто считает себя важной персоной.

Анализируя полученные результаты и выявляя статистически значимые различия по агрессивным и враждебным реакциям, а также по склонности к агрессивности у подростков с разным уровнем «зависти-неприязни» и «зависти-уныния», была выдвинута гипотеза о существовании различий в структурной организации компонентов агрессивности у подростков с разным уровнем завистливости.

Прежде, чем приступить к анализу структурной организации агрессивности, необходимо определить взаимосвязи между компонентами агрессивности и «завистью-неприязню», «завистью-унынием».

По результатам корреляционного анализа можно сделать следующие выводы:

1) «зависть-неприязнь» и «зависть-уныние» значимо связаны со следующими компонентами агрессивности: косвенной агрессией, раздражением, обидой, подозрительностью, склонностью к наступательности, склонности к обидчивости;

2) «зависть-неприязнь» значимо связана с физической агрессией, вспыльчивостью и неуступчивостью;

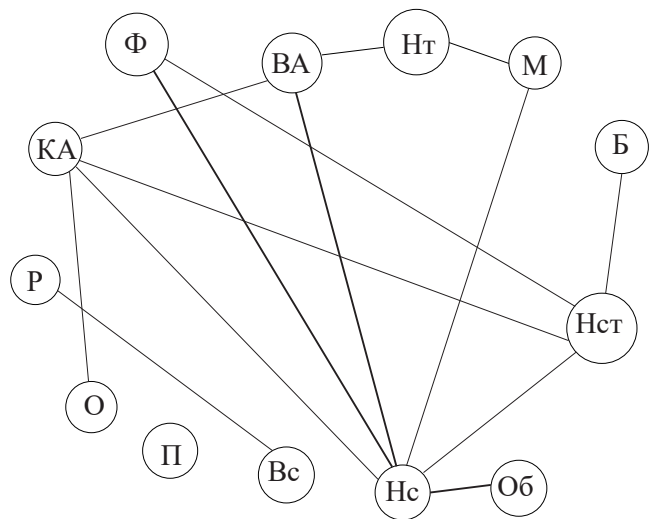
3) для «зависти-уныния» обнаружены значимые взаимосвязи с бескомпромиссностью и мстительностью;

4) для вербальной агрессии и склонности к нетерпимости к мнению других не было найдено значимых связей ни с «завистью-неприязнью», ни с «завистью-унынием».

Дальнейшее исследование предполагает описание структурной организации агрессивности у подростков с низким и средним уровнем «зависти-неприязни», высоким и средним уровнем «зависти-уныния». С этой целью составлялись матрицы интеркорреляционных связей компонентов агрессивности, в частности, агрессивных и враждебных реакций, склонности к агрессивности. Каждая из матриц подсчитывалась отдельно для выделенных групп испытуемых через процедуру корреляционного анализа с применением  $t$ -критерия Спирмена ( $p < 0,05$  и  $p < 0,01$ ).

Затем были построены структурограммы значимо коррелирующих друг с другом компонентов агрессивности и подсчитаны структурные индексы – индекс когерентности структур, индекс дивергентности структур и общей организованности структуры [4]. В группе с низким уровнем «зависти-неприязни» установлены только положительные связи между всеми компонентами агрессивности, кроме вербальной агрессии и подозрительности. В группе со средним уровнем «зависти-неприязни» обнаружены положительные связи между компонентами агрессивности (не представлены в связях с компонентами агрессивности мстительность и неуступчивость), и отрицательная связь вспыльчивости и нетерпимости.

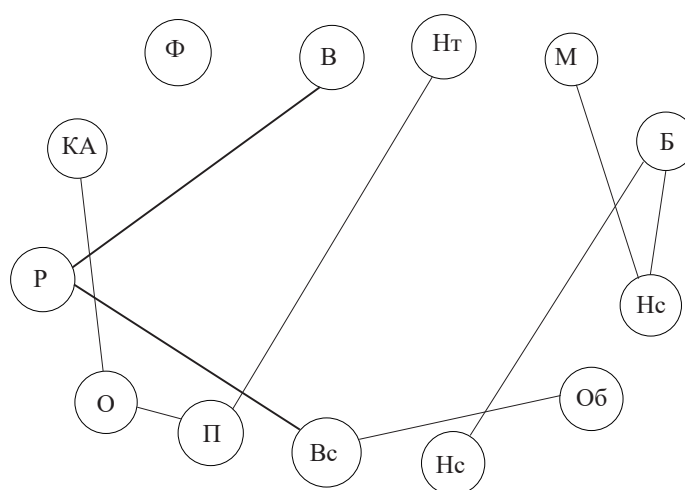
Структурограммы компонентов агрессивности с высоким и средним уровнем «зависти-уныния» представлены на рисунках 1 и 2.



Условные обозначения: ФА – физическая агрессия; КА – косвенная агрессия; Р – раздражение; О – обида; П – подозрительность; ВА – вербальная агрессия; Вс – вспыльчивость; Нс – наступательность; Об – обидчивость; Нст – неуступчивость; Б – бескомпромиссность; М – мстительность; Нт – нетерпимость. Полужирной линией обозначены корреляции, значимые при  $p \leq 0,01$ ; тонкой линией – при  $p \leq 0,05$ .

Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 1. Структурограмма компонентов агрессивности со средним уровнем зависти-уныния



Условные обозначения: ФА – физическая агрессия; КА – косвенная агрессия; Р – раздражение; О – обида; П – подозрительность; ВА – вербальная агрессия; Вс – вспыльчивость; Нс – наступательность; Об – обидчивость; Нст – неуступчивость; Б – бескомпромиссность; М – мстительность; Нт – нетерпимость. Полужирной линией обозначены корреляции – корреляции, значимые при  $p \leq 0,01$ ; тонкой линией – при  $p \leq 0,05$ .

Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 2. Структурограмма компонентов агрессивности с высоким уровнем зависти-уныния

В группе со средним уровнем «зависти-уныния» выявлены только положительные связи между всеми компонентами агрессивности, кроме нетерпеливости и подозрительности. В группе с высоким уровнем «зависти-уныния» обнаружены только положительные связи между компонентами агрессивности (не представлена в связях с компонентами агрессивности физическая агрессия).

На основе представленных данных были определены индексы структурной организации агрессивности у подростков с разным уровнем «зависти-неприязни» и «зависти-уныния» (табл. 1).

Таблица 1

**Значения индексов структурной организации агрессивности подростков с разным уровнем «зависти-неприязни» и «зависти-уныния»**

Индексы	Зависть-неприязнь		Зависть-уныние	
	Низкий уровень	Средний уровень	Средний уровень	Высокий уровень
Индекс когерентности структуры	30	26	29	22
Индекс дивергентности структуры	0	2	0	0
Индекс общей организованности структуры	30	28	29	22

*Составлено авторами по материалам исследования*

Анализ данных, представленных в таблице 1, позволил сделать следующие выводы:

- 1) обнаружен сходный индекс организованности структуры в группах с разным уровнем «зависти-неприязни».
- 2) степень интегрированности (когерентности) структуры агрессивности в группе с высоким уровнем «зависти-уныния» ниже, чем в группе со средним уровнем «зависти-уныния».

Для описания качественного своеобразия структур агрессивности подростков с разным уровнем «зависти-неприязни» и «зависти-уныния», был проведен сравнительный анализ содержания базовых свойств структуры агрессивности для четырех групп. Данные представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Весовые значения агрессивности подростков с разным уровнем «зависти-неприязни» и «зависти-уныния»**

Компоненты	Вес компонента			
	Зависть-неприязнь		Зависть-уныние	
	низкий уровень	средний уровень	средний уровень	высокий уровень
Физическая агрессия	5	4	5	0
Косвенная агрессия	10	6	8	2
Раздражение	6	3	2	6
Обида	4	3	2	4
Подозрительность	0	2	0	4
Вербальная агрессия	0	10	7	5
Склонность к вспыльчивости	7	5	2	5
Склонность к наступательности	8	11	15	4
Склонность к обидчивости	6	5	3	2
Склонность к неуступчивости	2	0	8	4
Склонность к бескомпромиссности	2	3	2	4
Склонность к мстительности	4	0	4	2
Склонность к нетерпимости к мнению других	6	4	0	2

*Составлено авторами по материалам исследования*



Данные, представленные в таблице 2, позволяют обнаружить базовые компоненты системы агрессивности у подростков с разным уровнем «зависти-неприязни» и «зависти-уныния».

Следует отметить, что базовым компонентом для низкого уровня «зависти-неприязни» является косвенная агрессия ( $W = 10$ ). Для среднего уровня «зависти-неприязни» базовым компонентом, обеспечивающим структурную интегрированность системы агрессивности, является склонность к наступательности ( $W = 11$ ). Базовым компонентом для среднего уровня «зависти-уныния» выступает склонность к наступательности ( $W = 15$ ). В группе с высоким уровнем «зависти-уныния» не обнаружен базовый компонент, который бы способствовал структурной интегрированности системы агрессивности.

Матрицы интеркорреляционных связей, рассчитанные для всех четырех групп, были обработаны по методу экспресс- $\chi^2$  на предмет их гомогенности-гетерогенности. Сравнение матриц интеркорреляций с низким уровнем и средним уровнем «зависти-неприязни» ( $p = 0,05$ ) показало, что различия между компонентами агрессивности являются статистически значимыми. Следовательно, сравниваемые структуры агрессивности являются гомогенными, то есть качественно не различающимися по роли элементов в данных структурах. Сравнение интеркорреляционных матриц компонентов агрессивности со средним уровнем и высоким уровнем «зависти-уныния» показало статистически незначимые различия ( $p = 0,637$ ). Данный факт указывает на то, что структуры агрессивности являются гетерогенными, то есть качественно различающимися по весу элементов в сравниваемых структурах.

Обобщение данных позволяет сделать заключение, что у подростков со средним уровнем «зависти-уныния» выше степень структурной организации агрессивности. Можно утверждать, что уровень выраженности «зависти-уныния» обуславливает различия в степени структурированности агрессивности. Это свидетельствует о том, что структура агрессивности у подростков со средним уровнем «зависти-уныния» является более согласованной, у подростков с высоким уровнем «зависти-уныния» напротив, степень функционирования структуры агрессивности ниже, то есть она является более независимой, снижение одних компонентов агрессивности не будет приводить к снижению других. Этот вывод сделан так же на основании того, что в данном исследовании установлено, что более высокий уровень агрессивности характерен именно для подростков с более высокими показателями «зависти-уныния».

#### Библиографический список

1. Бескова, Т. В. Методика исследования завистливости личности // Вопросы психологии. – 2012. – № 2. – С. 127-141.
2. Бескова, Т. В. Структурная организация отношения зависти с позиции системного подхода // Социальная психология и общество. – 2013. – № 1. – С. 15-28.
3. Ильин, Е. П. Психология зависти враждебности и тщеславия. – СПб.: Питер, 2014. – 208 с.
4. Карпов, А. А. Общие способности в структуре метакогнитивных качеств личности : монография / Ярославский государственный ун-т им. П. Г. Демидова. – Ярославль: ЯрГУ, 2014. – 272 с.
5. Куницына, В. Н. Межличностное общение : учебник для вузов / В. Н. Куницына, Н. В. Казаринова, В. М. Погольша. – СПб. : Питер, 2003. – 544 с.
6. Пилишина, А. В. Зависть в контексте межличностных отношений : дис. канд. психол. наук : 19.00.05. – СПб., 2015. – 179 с.

#### References

1. Beskova T. V. Metodika issledovaniya zavistlivosti lichnosti [Method of research on the envy of the individual]. Voprosy psikhologii, 2012, I. 2, pp. 127-141.
2. Beskova T. V. Strukturnaya organizatsiya otnosheniya zavisti s pozitsii sistemnogo podkhoda [Structural organization of the relationship of envy from the standpoint of a systematic approach]. Sotsialnaya psikhologiya i obshchestvo [Social Psychology and Society], 2013, I. 1, pp. 15-28.
3. Ilin E. P. Psikhologiya zavisti vrazhdebnosti i tshcheslaviya [Psychology of envy of hostility and vanity]. SPb.: Piter., 2014. 208 p.
4. Karpov A. A. Obshchiye sposobnosti v strukture metakognitivnykh kachestv lichnosti: monografiya [General abilities in the structure of the metacognitive qualities of the personality: monograph]. Yaroslavl: YarGU., 2014, 272 p.
5. Kunitsyna V. N., Kazarinova N. V., Pogolsha V. M. Mezhlichnostnoye obshcheniye: uchebnik dlya vuzov [Interpersonal communication: a textbook for universities]. SPb.: Piter., 2003. 544 p.
6. Pilishina A. V. Zavist v kontekste mezhlichnostnykh otnoshenii: dis. kand. psikhol. nauk: 19.00.05 [Century Envy in the context of interpersonal relations: dis. of cand. of psycho. Sciences: 19.00.05]. SPb, 2015, 179 p.