Вестник университета

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

Теоретический
и научно-методический журнал

Издается с января 1999 г.

№ 5/2019

Редакционная коллегия

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.
Воронин В.Н. – д-р психол. 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.
Митрофанова Е.А. – 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.
Чудновский А.Д. – д-р экон. наук, проф.
Эриашвили Н.Д. – д-р экон. наук, канд. юр. наук,
канд ист. 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: 08.00.01 – Экономическая теория (экономические науки), 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности) (экономические науки), 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит (экономические науки), 08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика (экономические науки), 08.00.13 – Математические и инструментальные методы экономики (экономические науки), 08.00.14 – Мировая экономика (экономические науки), 19.00.01 – Общая психология, психология личности, история психологии (психологические науки), 19.00.05 – Социальная психология (психологические науки), 22.00.01 – Теория, методология и история социологии (социологические науки), 22.00.03 – Экономическая социология и демография (социологические науки), 22.00.04 – Социальная структура, социальные институты и процессы (социологические науки), 22.00.05 – Политическая социология (социологические науки), 22.00.06 – Социология культуры (социологические науки), 22.00.08 – Социология управления (социологические науки).

© ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», 2019

VESTNIK UNIVERSITETA

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

Scientific and methodological journal

Published since January 1999

№ 5/2019

Editorial board

Agapov V.S. – Doctor of Psychological Sciences, prof.
Azoev G.L. – Doctor of Economic Sciences, prof.
Bazylevich T.F. – Doctor of Psychological Sciences, prof.
Bashmakov V.I. – Doctor of Sociological Sciences, prof.
Voronin V.N. – Doctor of Psychological 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.
Kryshtanovskaya O.V. – Doctor of Sociological Sciences, prof.
Kuznetsov N.V. – Doctor of Economic Sciences, prof.
Mitrofanova E.A. – Doctor of Economic Sciences, prof.
Novikov V.G. – Doctor of Sociological Sciences, prof.
Patsula A.V. – Doctor of Sociological Sciences, prof.
Raichenko 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.
Chudnovskii A.D. – Doctor of Economic Sciences, prof.
Eriashvili N.D. – Doctor of Economic Sciences,
Candidate of Juridical Sciences, Candidate
of Historical Sciences, prof.

The journal is included in the list of Higher Attestation Commission of peer-reviewed scientific publications, in which should be published 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: 08.00.01 – Economic theory (economic sciences), 08.00.05 – Economics and management of the national economy (by branches and fields of activity) (economic sciences), 08.00.10 – Finance, money circulation and credit (economic sciences), 08.00.12 – Accounting, statistics (economic sciences), 08.00.13 – Mathematical and instrumental methods of economics (economic sciences), 08.00.14 – World Economy (Economics), 19.00.01 – General psychology, personality psychology, history of psychology (psychological sciences), 19.00.05 – Social psychology (psychological sciences), 22.00.01 – Theory, methodology and history of sociology (sociological sciences), 22.00.03 – Economic sociology and demography (sociological sciences), 22.00.04 – Social structure, social institutions and processes (sociological sciences), 22.00.05 – Political sociology (sociological sciences), 22.00.06 – Sociology of culture (sociological sciences), 22.00.08 – Sociology of management (sociological sciences).

© State University of Management, 2019

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

Articles are available under a Creative Commons «Attribution» 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

Главный редактор
И.В. Грошев

Ответственный за выпуск
Л.Н. Алексеева

Редактор
Е.В. Таланцева

Редактор перевода
А.В. Меньшиков

Выпускающий редактор и компьютерная верстка
Е.А. Малыгина

Технический редактор
О.А. Дегтярёва

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. 30.05.2019 г.
Формат 60×90/8
Объем 24,25 печ. л.
Бумага офисная
Печать цифровая
Тираж 1000 экз.
(первый завод 100 экз.)
Заказ № 489

Издательство: Издательский дом ГУУ
(Государственный университет управления)

Издается в авторской редакции

Ответственность за сведения,
представленные в издании, несут авторы

Все публикуемые статьи прошли
обязательную процедуру рецензирования

Editor-in-Chief
I.V. Groshev

Responsible for issue
L.N. Alekseeva

Editor
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 30.05.2019
Format 60×90/8
Size 24,25 printed sheets
Offset paper
Digital printing
Circulation 1000 copies
(the first factory 100 copies)
Print order № 489

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

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

Бутковская Г.В., Статкус А.В.
Цифровой маркетинг: поведение потребителей 5
Гайша О.Д.
Зарубежный и отечественный опыт развития кластеров 12
Кауфман Н.Ю.
Генезис конфликтов развития рынка труда в условиях цифровой экономики 16
Кротенко Т.Ю., Жернакова М.Б.
Компетенции менеджера эпохи цифровой революции 23
Лебедева Н.Ю., Широнина Е.М.
Критический обзор зарубежных исследований роли ценностей в организационных изменениях 27
Мацкуляк И.Д., Богачева Г.Н., Денисов Б.А.
Санкции: политико-экономический ракурс 34
Осипов В.И., Горина А.А.
Характеристика и направления развития систем управленческого учета 40
Щукина Т.В., Плюта С.Н.
Совершенствование финансирования здравоохранения в регионе 48

СТРАТЕГИИ И ИННОВАЦИИ

Демкина О.В., Шаламова Н.Г.
Исследование роли веб-аналитики в повышении эффективности деятельности организаций 56
Мусинова Н.Н.
Пространственное развитие территории России – веление времени 62

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Амирасланова Э.А., Баркова Н.Ю., Шпунт Т.О.
Барьеры внешнеэкономической деятельности для российского экспорта несырьевых товаров 67
Балашова А.Д., Большакова О.И.
Влияние цифровизации бизнеса на коэффициент извлечения нефти и повышение эффективности деятельности нефтегазовых компаний 73
Бусов В.И., Хань Т.Ф.
Анализ влияния ключевых показателей рынка широкополосного доступа в России на стоимость телекоммуникационных компаний 80
Криштофор А.П.
Изменение конкурентных позиций России на мировом рынке космической продукции 86
Кулясова Е.В.
Химическая промышленность России: современное состояние и проблемы развития 93
Папахчян И.А., Толмачев А.В.
Тенденции развития регионального аграрного производства 101

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Агеева О.А.
Институциональный подход к бухгалтерскому учету и отчетности: необходимость и возможность его применения на современном этапе развития науки 108
Адамова Г.А.
Актуальные проблемы организации учета по центрам финансовой ответственности 116
Глинская М.И.
Государственно-фрилансерское партнерство как инструмент воздействия на неформальную занятость 121
Дьяконова О.С., Пузанкова А.М.
Значение развития малых предприятий и специфика организации учета их налогообложения 130
Евдокимова К.О., Чеботарева З.В.
Третий раздел пассива бухгалтерского баланса – территория собственника организации 136
Ефанова Л.Д., Полякова В.Л.
Экономический потенциал французских компаний в экономике России 141
Корзоватых Ж.М., Резонкина И.С.
Особенности организаций кондитерской промышленности, влияющие на построение системы управленческого учета 145

CONTENTS

CURRENT ISSUES OF MANAGEMENT

Butkovskaya G.V., Statkus A.V.
Digital marketing: consumer behavior 5
Gaisha O.D.
Foreign and domestic cluster development experience 12
Kaufman N.Yu.
The genesis of the conflicts of labour market development in a digital economy 16
Krotenko T.Yu., Zhernakova M.B.
Manager's competencies of the digital revolution era 23
Lebedeva N.Yu., Shironina E.M.
Critical review of foreign researches of the values role in organizational changes 27
Matskulyak I.D., Bogacheva G.N., Denisov B.A.
Sanctions: political and economic foreshortening 34
Osipov V.I., Gorina A.A.
Characteristic and directions of development of management accounting systems 40
Shchyukina T.V., Plyuta S.N.
Improvement of health care financing in the region 48

STRATEGIES AND INNOVATIONS

Demkina O.V., Shalamova N.G.
Investigation of the web analytics role in improving the efficiency of the organization`s performance 56
Musinova N.N.
Spatial development of the Russian territory is requirement of time 62

DEVELOPMENT OF INDUSTRY AND REGIONAL MANAGEMENT

Amiraslanova E.A., Barkova N.Yu., Shpunt T.O.
Barriers of external economic activities to Russian non-commodity exports 67
Balashova A.D., Bolshakova O.I.
Influence of business digitalization on the oil recovery factor and improving the efficiency of the oil and gas companies activity 73
Busov V.I., Khan' T.F.
Impact analysis of key performance indicators of the broadband access market in Russia on cost of the telecommunications companies 80
Krishtofor A.P.
Change of Russia's competitive positions in the world market of space products 86
Kulyasova E.V.
Chemical industry of Russia: current state and development problems 93
Papachkhyan I.A., Tolmachev A.V.
The development trends of regional agricultural production 101

ECONOMICS: PROBLEMS, SOLUTIONS AND PROSPECTS

Ageeva O.A.
Institutional approach to accounting and financial reporting: necessity and possibility of its application at present stage of science development 108
Adamova G.A.
Actual problems of organization of accounting on the financial responsibility centers 116
Glinskaya M.I.
State-freelance partnership as an instrument of influence on informal employment 121
D'yakonova O.S., Puzankova A.M.
The importance of the development of small enterprises and the specifics of organization of its accounting taxation 130
Evdokimova K.O., Chebotareva Z.V.
The third section of accounting balance passive is the territory of the organizational owner 136
Efanova L.D., Polyakova V.L.
Economic potential of French companies in Russian economy 141
Korzovatykh Z.M., Rezonkina I.C.
Peculiarities of confection industry organizations, influencing the construction of management accounting system 145

СОДЕРЖАНИЕ

Хабиб М.Д., Теплякова М.Ю., Краснов Е.В.
Состояние финансирования научных исследований в Российской Федерации на современном этапе 151

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ

Литвишко О.В., Голикова О.М.
Эффективная бизнес-модель как основа прироста инвестиционной стоимости профессионального спортивного клуба 159

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Бердышев А.В.
Экономическая природа современных денег 167
Маклакова Т.Р., Матвеевский С.С.
Денежно-кредитная политика Банка России в период финансовых кризисов 2008 и 2014 годов и банки развития 175

СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРОЦЕССЫ

Жигунова Г.В., Ткаченко И.Л.
Отношенческие барьеры инвалидности в социуме 182
Сувалова Т.В.
Практика сотрудничества вуза и организаций работодателей в России на примере кафедры управления персоналом ФГБОУ ВО «Государственный университет управления» 189

CONTENTS

Khabib M.D., Teplyakova M.Yu, Krasnov E.V.
The status of research funding in the Russian Federation at the modern stage 151

INVESTMENT VALUATION

Litvishko O.V., Golikova O.M.
Efficient business model as a basis for the growth of the investment cost of a professional sports club 159

FINANCES AND BANKING

Berdyshev A.V.
The economic nature of modern money 167
Maklakova T.R., Matveevskii S.S.
Monetary policy of the Bank of Russia in the period of financial crises (2008 and 2014) and development banks 175

SOCIAL TECHNOLOGIES AND PROCESSES

Zhigunova G.V., Tkachenko I.L.
Attitudinal barriers towards disabled people in society 182
Suvalova T.V.
Practice of cooperation of higher educational institution and employers` organizations in Russia on the example of the Department of Personnel Management of the “State University of Management” 189

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 339.138:004.8 JEL M31 DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-5-11

Бутковская Галина Вальдеровна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *gvb@mail.ru*

Статкус Александр Владимирович
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *avstatkus@yandex.ru*

ЦИФРОВОЙ МАРКЕТИНГ: ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Аннотация. *Корпорации направляют значительные средства для создания цифровых отношений с клиентами. В статье рассмотрены результаты исследований в области цифрового маркетинга, в частности теоретические и исследовательские вопросы изменения поведения потребителей под влиянием цифровых технологий и цифровой среды. Представлена основа для будущих исследований поведения потребителей, которая выделяет точки соприкосновения в процессе реализации маркетинговой стратегии и тактики, где цифровые технологии оказывают и будут оказывать значительное влияние.*

Ключевые слова: *цифровые технологии, поведение потребителей, цифровой маркетинг, процесс принятия решения о покупке, цифровая среда.*

Цитирование: Бутковская Г.В., Статкус А.В. Цифровой маркетинг: поведение потребителей// Вестник университета. 2019. № 5. С. 5–11.

Butkovskaya Galina
Candidate of Economic Sciences, State University of Management, Moscow, Russia
e-mail: *gvb@mail.ru*

Statkus Aleksandr
Candidate of Economic Sciences, State University of Management, Moscow, Russia
e-mail: *avstatkus@yandex.ru*

DIGITAL MARKETING: CONSUMER BEHAVIOR

Abstract. *Corporations direct significant funds to create a "digital relationship" with customers. The article deals with the results of research in the field of digital marketing, in particular theoretical and research issues of changes in consumer behavior under the influence of digital technologies and the digital environment. The basis for future researches of consumer behavior has been introduced, which highlights the points of contact in the implementation of the marketing strategy and tactics, where digital technologies have and will have a significant impact.*

Keywords: *digital technologies, consumer behavior, digital marketing, process of making a purchasing decision, digital environment.*

For citation: Butkovskaya G.V., Statkus A.V. Digital marketing: consumer behavior (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 5–11. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-5-11

Прошла почти четверть века с тех пор, как началось коммерческое использование сети «Интернет» (далее – Интернет). За это время бизнес-ландшафт менялся очень быстро. Крупные транснациональные корпорации, такие как Google, Facebook, Amazon, Alibaba, eBay и Uber, о которых в мире ничего не знали 20 лет назад, стали ключевыми игроками в современной экономике. К 2020 г. эксперты прогнозируют наличие 50 млрд устройств с доступом в интернет. Эти 50 млрд устройств станут связаны между собой в сеть интернета вещей (англ. internet of things) и умного дома (англ. smart home) [15]. В числе новшеств также будут такие прорывные технологии, как, например, электронная бумага, которую можно сложить и носить в кармане и которая может кардинально изменить будущее полиграфической и других отраслей. Цифровые технологии и цифровая среда обещают значительные преобразования жизни потребителей в ближайшем будущем. Таким образом, целью данного исследования стала оценка влияния цифровых технологий на процесс и стратегии маркетинга, а также изучение последствий этих преобразований в поведении потребителей в пространстве цифрового маркетинга.

© Бутковская Г.В., Статкус А.В., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Под цифровым маркетингом мы понимаем зонтичный термин для описания процессов использования цифровых технологий с целью привлечения и удержания клиентов, анализа и понимания предпочтений клиентов, изучения и улучшения клиентского опыта и на этой основе формирования релевантных маркетинговых коммуникаций. Исследователи считают, что цифровой маркетинг – процесс, с помощью которого компании могут сотрудничать с клиентами для совместного создания и предоставления ценности, а цифровые технологии уменьшают асимметрию информации между клиентом и компанией, трансформируют продукт компании в продукт с цифровым обслуживанием [7].

Для того, чтобы проследить эволюцию направлений исследований в области цифрового маркетинга, мы подробно рассмотрели ряд наиболее цитируемых статей, несколько ранних и наиболее поздних статей. Представленный репрезентативный обзор позволяет обстоятельно изучить вопрос и сосредоточить внимание на направлениях будущих исследований. Также обзор дополняют статьи консалтинговых компаний по цифровому маркетингу и смежным темам.

Для того, чтобы оценить влияние цифровых технологий на маркетинговую деятельность компаний в целом, и систему коммуникаций в частности, важно определить изменения и предпочтения потребителей на этапах процесса покупки (до покупки, на этапе совершения покупки и после покупки) в зависимости от общих изменений внешней среды и появления конкретных цифровых устройств. Цифровые технологии оказывают существенное влияние на процессы сбора, поиска и обработки информации потребителями, важную роль в новых условиях могут играть средства поддержки принятия решений. Недавние маркетинговые исследования позволили получить представление о поведении потребителей, доверии клиентов и восприятии рисков в этих процессах в цифровых и нецифровых средах [7].

Потребители проходят через различные этапы процесса покупки, начиная с осведомленности, знакомства, сравнения, оценки и покупки. Если в результате покупки определенного бренда потребитель получает ожидаемую полезность, то он с большей вероятностью станет лояльным клиентом. В традиционных офлайн-средах потребительское «путешествие» может быть довольно продолжительным, особенно на этапах рассмотрения и оценки, в то время как в цифровой среде эти этапы могут быть существенно сжаты или даже устранены [4]. Потенциальные покупатели имеют возможность отбирать информацию, которую по специальным запросам предоставляют поисковые системы; читать отзывы других клиентов на сайтах розничных торговцев или сторонних форумах, не контролируемых продавцами/производителями. Нередко первоначальный интерес к продукту может возникнуть в результате просмотра сообщения в социальной сети. Таким образом, в цифровой среде клиенты могут двигаться по пути принятия решений принципиально по-новому.

В изученных нами работах основная исследовательская цель – понять, как на поведение покупателя влияет цифровая среда, в частности возможность взаимодействия с поисковыми системами, доступность онлайн-обзоров, рекомендаций и другой подобной информации, не производимой или не контролируемой фирмами производителями или продавцами брендов. Следует отметить, что сама среда изменяется в зависимости от вида устройства, используемого клиентом: персональный компьютер, смартфон, планшет и другие устройства. Появление устройств с новыми возможностями влияет как на цифровую среду в целом, так и непосредственно на поведение покупателя. Подобные исследования сосредоточены на элементах, уникальных для конкретных устройств или среды в целом, и изучают их влияние на принятие решений потребителями и поведение при покупке. Хороший пример одного из ранних подобных исследований – работа, посвященная различным аспектам влияния интерактивных средств поддержки решений на поведение потребителей при совершении покупок онлайн [6]. Другой пример – работа, в которой описан специальный метод контроля за положением глаз (зрачков) для изучения того, как клиенты получают и обрабатывают информацию при принятии решений в онлайн-торговле [14]. Некоторые исследователи сформулировали ряд предположений о том, как характеристики мобильных устройств могут влиять на поведение потребителей, а также изучили влияние планшетов на поведение потребителей в цифровой среде [12; 16].

Анализируя влияние специальных систем поддержки принятия решений на изменения в поведении потребителей, другие исследователи обнаружили, что эти изменения можно рассматривать как переходы с одного поведенческого уровня на другой. При этом между уровнями есть четкие различия, а сами переходы являются следствием накопления с течением времени предшествующего опыта использования

различных систем поддержки принятия решений [13]. Возможности систем поддержки принятия решений могут быть ограничены характеристиками устройств, поэтому оптимальная конфигурация средств принятия решений для разных устройств может различаться.

Изучение реальной практики онлайн-торговли может открыть новые подходы к пониманию покупательского поведения в цифровой среде. При этом следует учитывать, что интерактивные социальные сети и легкий доступ к информации могут способствовать расширению, а не сужению потребительского выбора. Кроме того, потребители могут влиять на других потенциальных покупателей через онлайн-обзоры, социальные сети и т. п. как до, так и после покупки [3].

Процесс принятия решений клиентами чаще всего охватывает и цифровые, и традиционные среды. Поведение покупателей в процессе принятия решений в различных средах интересовал многих исследователей. Например, авторы одной из работ изучали вопрос, тратят ли клиенты, совершающие покупки в двух средах, больше денег, чем те, кто использует только один канал. Для этого они применяли специально составленную базу данных, которая содержала информацию о покупательской активности около миллиона потребителей, совершавших покупки в 22 категориях продуктов в течение 4 лет [9]. В качестве единственного канала офлайн-покупок был рассмотрен печатный каталог. В результате была разработана концептуальная основа, в которой ценность клиента в денежном выражении зависит от двух характеристик категории продукта: является ли он утилитарным (канцелярские товары, садовый инвентарь и т. п.) или гедонистическим (одежда, аксессуары и т. п.) и является ли он продуктом с низким (книги, предметы интерьера и т. п.) или высоким воспринимаемым риском (компьютер, ювелирные изделия и т. п.). Исследователи обнаружили, что потребители, использующие несколько каналов, не обязательно являются более ценными, чем потребители, отдающие предпочтение только одному из каналов. Например, офлайн-потребители имели более высокую денежную ценность в утилитарных категориях продуктов с низким риском, а онлайн-потребители тратили больше на утилитарные продукты с высоким риском, чем потребители, использующие два канала.

В другом исследовании поведения потребителей авторы представили всесторонний обзор поведения потребителей до, во время и после покупки для многоканальных покупателей [10]. Авторы работы определили 5 ключевых задач: интеграция данных, понимание поведения потребителей, оценка каналов, распределение ресурсов и координация каналов. Значительные сложности в решении этих задач будут связаны с необходимостью обработки огромных объемов данных по всем операциям поиска и обработки информации, которые совершают отдельные покупатели (вплоть до конкретных касаний экранов мобильных устройств).

Поиск информации играет важную роль в процессе принятия решения покупателем. В исследовании влияния цифровой среды на покупку автомобилей было показано, что интернет сокращает этапы рассмотрения и оценки в процессе принятия решения покупателем, и при отсутствии Интернета покупателям пришлось бы потратить больше времени на поиск необходимой информации. На этапе, предшествующем покупке, Интернет заменяет время, проведенное у дилера, время на изучение печатного контента из сторонних источников; а на этапе завершения покупки способствует сокращению времени на переговоры о ценах. Эти результаты подтверждают существенное снижение затрат на поиск информации и, следовательно, повышение эффективности всего процесса покупки в цифровой среде.

Вопрос о том, каким образом происходит поиск информации потребителями в цифровой среде и как эти процессы регулируются и контролируются средствами поиска и принятия решений в постоянно меняющейся цифровой среде, сам по себе является важным. Многие результаты исследований общих проблем поиска информации могут быть применены к конкретным цифровым надстройкам. Например, была разработана структурная модель, в которой решение о поиске моделируется совместно с решением о покупке. Клиенты решают, сколько информации им нужно собрать, сопоставляя предполагаемый рост полезности покупки и дополнительные затраты на расширенный поиск. Используя данные о покупках клиентов в традиционных магазинах стройматериалов, автор показал, что примерно в 70 % своих покупок потребители не тратят время на выбор наилучших вариантов из-за высокой стоимости поиска (существенных необходимых затрат времени.) Его анализ показал, что если стоимость поиска сократить вдвое, то эластичность спроса может вырасти более чем в 3 раза [11]. В режиме онлайн, когда стоимость поиска значительно снижается, исследователи обнаружили более высокую эластичность спроса в различных категориях продуктов [5].

Интересны результаты исследований интеграции процесса последовательного поиска в модель выбора [8]. Они исследовали массив данных с веб-сканеров о просмотре и ранжировании для всех продуктов в товарной категории «видеокамеры» на Amazon.com за 1,5 года, предполагая, что эти данные можно рассматривать в качестве обобщенных вариантов оптимальных стратегий последовательного поиска на индивидуальном уровне. Их результаты показали, что потребители обычно рассматривают 10-15 альтернативных продуктов. В то время как инструменты ранжирования и фильтрации, предлагаемые розничным продавцом, могут помочь клиентам снизить затраты на поиск; эти инструменты также концентрируют спрос (внимание потенциальных покупателей) на бестселлерах. Кроме того, чуть позже были изучены процессы онлайн-поиска для многопараметрических, дифференцированных товаров длительного пользования, таких как камеры, и обнаружили, что в среднем клиент проводит онлайн 14 поисковых сессий по нескольким брендам, моделям и интернет-магазинам за 2-недельный период [2]. Однако всесторонний поиск ограничивается небольшим набором атрибутов: 70 % клиентов ищут и покупают в рамках одного и того же интернет-магазина. Авторы также установили, что клиенты сначала ведут поиск по ключевым словам на уровне рода продукта (т. е. используют достаточно общие описания), и затем последовательно сужают поиск с помощью специфических ключевых слов.

Доверие является важным элементом, влияющим на селективный подход к сбору информации и поисковое поведение клиентов в цифровой среде. Так, существует концептуальная основа для построения модели доверия к онлайн системам с использованием теории заинтересованных сторон, которая оценивает доверие с точки зрения различных заинтересованных сторон, таких как покупатели, поставщики и дистрибьюторы. Клиенты (потенциальные и существующие покупатели) хотят, чтобы вся информация на сайтах розничных торговцев была надежной, а персональная информация о клиентах и данные о транзакциях были защищены. Однако такие потребности клиентов могут не полностью согласовываться с представлениями производителей или продавцов об эффективности продвижения. В одном из самых ранних эмпирических исследований проблем конфиденциальности клиентов в интернет-магазинах был проведен полевой эксперимент и обнаружено, что таргетинг может подорвать эффективность медийной рекламы. Согласно этим исследованиям, реклама, которая одновременно является навязчивой и таргетированной на контент, оказывает меньшее влияние на покупку, чем реклама, которая является только навязчивой или контекстно-ориентированной, возможно, из-за проблем конфиденциальности клиентов (которым кажется, что именно им слишком навязчиво предлагают определенные товары).

Эксперты компании Ernst & Young считают, что компании должны сосредоточиться на предоставлении бесшовной и значимой модели межканального взаимодействия для своих заинтересованных сторон. Чтобы добиться этого, потребуется гибкая стратегия, которая означает включение новейших технологий по мере их появления и принятие подхода тестирования и обучения. Компании должны принять стратегию постоянного совершенствования, запуская новые цифровые каналы на ранней стадии и итерации на основе обратной связи с клиентами.

Большинство компаний понимают необходимость реагирования и адаптации к меняющемуся использованию технологий их клиентами и другими ключевыми заинтересованными сторонами. Однако они зачастую не понимают, как мало времени у них есть для решения этих проблем.

Принятие технологии, как правило, происходит с экспоненциальным ростом принятия технологии от «ранних последователей», что в свою очередь повышает скорость их распространения [15]. Потребовалось более 70 лет, чтобы телефоны достигли 50 % проникновения в домохозяйства по сравнению с 28 годами для радио и 10 годами для Интернета. В соответствии с этой тенденцией ожидается, что темпы внедрения технологий будут и впредь ускоряться, каждая новая технология будет опережать темпы внедрения предшественников, и в будущем темпы внедрения будут измеряться неделями и днями, а не годами. Так, Google+, инструменту социальных медиа от Google, потребовалось всего 16 дней, чтобы достичь 10 млн пользователей, по сравнению с 780 днями для Twitter и 852 днями для Facebook.

Распространение цифровых каналов и устройств обеспечивает потребителям более широкий доступ к информации и средствам связи и сотрудничества. Физический мир интегрируется в цифровой мир через цифровые сообщества, предприятия и активы, кардинально меняя способы взаимодействия потребителей с бизнесом и друг с другом. Так, например, эволюционировали агрегирование информации и сопоставление

цен. Потребители теперь в режиме реального времени имеют мобильный доступ к различным источникам данных в то время, как раньше они были вынуждены полагаться только на информацию, предоставленную производителями брендов. Сегодняшний потребитель имеет доступ в режиме реального времени к информации о конкурентных ценах, просто сканируя штрих-код продукта в свой мобильный телефон и считывая эту информацию через приложение. Таким образом, прозрачность цен возрастает по мере того, как потребители могут сравнивать цены на продукты оперативно в режиме реального времени.

Потребители полагались на бренды для получения информации о ценах, коммуникацию брендов и их ценности, чтобы сделать осознанный выбор. Современные потребители доверяют друг другу больше, чем корпорациям и брендам (78 % потребителей доверяют рекомендациям коллег, и только 14 % – рекламе) [15]. Они советуют друг другу, и более того, они прислушиваются к советам друг друга. Tripadvisor, бесплатный интернет-сайт обзоров о путешествиях, имеет более 45 млн отзывов и мнений и 6 млн фотографий путешественников. Эти миллионы разговоров между потенциальными потребителями, которые происходят вокруг бренда, могут быть пугающей концепцией для организаций, привыкших контролировать сообщение бренда, однако рост количества профессиональных потребителей также является возможностью для брендов, чтобы увеличить свое взаимодействие с клиентом. Microsoft признает преимущества этой силы самых ценных профессионалов, которые предоставляют реальные ответы для решения проблем, связанных с продуктами, и обеспечивают обратную связь.

Бренды сталкиваются с потерей информационной монополии и переходом к двусторонней коммуникации и общению. Крайне важно, чтобы бренды приняли смену потребительской власти и нашли способы заставить ее работать на взаимную выгоду.

То же самое касается поставщиков и партнеров. Ожидания, которые формируются в мире B2C, переходят к B2B, и все поставщики и партнеры ищут способы взаимодействовать друг с другом в цифровом виде. Необходимо уделять больше внимания безопасности в мире B2B, но необходимо получить те же преимущества сотрудничества и обмена знаниями, что и на рынке B2C.

Агентство McKinsey&Company провело исследование, целью которого было определение факторов и предпочтений промышленных покупателей при выборе поставщика [1]. Так, выбор канала взаимодействия определяется тем, как часто покупатель приобретал товары у того или иного поставщика. Из всех покупателей на рынке B2B 76 % считают необходимым контактировать с продавцом, когда они впервые работают с ним. Для повторных покупок подобного товара или услуги, но с какими-либо изменениями, процент потребителей, считающих, что непосредственный контакт с поставщиком необходим, немного меньше – около 52 %. И только 15 % видят необходимость находиться в контакте с продавцом при приобретении точно такого же продукта или услуги. Однако, когда дело доходит до фактической покупки, 46 % покупателей говорят, что им было бы гораздо удобнее покупать с веб-сайта поставщика, если этот вариант будет доступен и эффективен с точки зрения качества обслуживания.

Итак, понимание того, как новые цифровые технологии влияют на поведение потребителей, является важной областью исследований. Перечислим возможную тематику будущих исследований.

1. Понимание роли факторов цифровой среды, влияющих на этапы процесса покупки. Выяснение, всегда ли влияние этих факторов приводит к сокращению времени на поиск информации и принятие решения о покупке, или в некоторых случаях использование новых возможностей поиска и сопоставления вариантов могут привести к росту затрат времени на весь процесс сбора информации и выбора окончательного решения. Определение, могут ли ответы на подобные вопросы зависеть от используемых мобильных устройств и алгоритмов поддержки решений. Исследование, увеличивает или уменьшает переключение между каналами и устройствами стоимость поиска.

2. В контексте принятия решения потребителем о покупке необходимо понимать конкретные роли, которые конкретная цифровая точка соприкосновения играет на каждой стадии данного процесса (поиск, показ объявлений, рекомендации, электронная почта). Как теоретический, так и эмпирический повторный поиск необходимы для характеристики взаимодействия точек соприкосновения и влияния на продолжительность процесса принятия решений.

3. Выяснение, будут ли клиенты сосредоточиваться только на самых надежных фирмах при использовании своих личных устройств. Учитывая персонализированный характер устройств и взаимодействий, можно ожидать, что клиенты могут стать менее чувствительными к цене. Изучение, могут ли они также стать

более лояльными к бренду/фирме, поскольку они все чаще используют личные устройства для взаимодействия с этим брендом/фирмой, будут ли они тратить больше денег в итоге.

4. Выяснение, каким будет новый характер пользовательского контента, такого как обзоры и рейтинги, когда новое устройство/технология станет более популярным. Определение, будут ли они менее частыми, менее подробными и более сфокусированными на меньшем количестве продуктов.

5. Изучение, как различные платформы могут поддерживать вовлеченность клиентов во взаимодействие с брендом. Выяснение, как социальный и коммерческий процессы конкретной цифровой платформы могут сосуществовать и дополнять друг друга, например, чат-приложения и виртуальные маркетплейсы.

6. Выяснение, смогут ли разработки в области визуального маркетинга и когнитивных вычислений, а также нейромаркетинговые исследования, привести к такой степени персонализации, которая позволит не только удовлетворять, но и предвосхищать потребности клиентов в цифровом пространстве.

Таким образом, на основании проведенного анализа подходов к изучению поведения потребителей в цифровой среде, выявлен ряд перспективных направлений в развитии теории и практики маркетинга.

Библиографический список

1. Angevine, C., Plotkin, C. L., Stanley, J. When B2B buyers want to go digital – and when they don't//McKinsey Quarterly, 2017. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.mckinsey.com/business-functions/digital-mckinsey/our-insights/when-b2b-buyers-want-to-go-digital-and-when-they-dont (дата обращения: 15.01.2019).
2. Bronnenberg, B. J., Kim, B. J., Mela, C. F. Zooming in on choice: How do consumers search for cameras online?//Marketing Science. 2016. I. 35(5). P. 693-712.
3. Court, D., Elzinga, D., Mulder, S., Vetvik, O. J. The consumer decision journey//The McKinsey Quarterly, 2009. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mckinsey.com/insights/marketing_sales/the_consumer_decision_journey (дата обращения: 17.01.2019).
4. Edelman, D. C., Singer, M. Competing on customer journeys//Harvard Business Review. 2015. November. P. 88-100.
5. Granados, N., Gupta, A., Kauffman, R. J.. Online and offline demand and price elasticities: Evidence from the air travel industry// Information Systems Research. 2012. I. 23(1). P. 164-181.
6. Haubl, G., Trifts, V. Consumer decision making in online shopping environments: The effects of interactive decision aids// Marketing Science. 2000. Vol. 19. P. 4-21.
7. Kannan, P. K., Hongshuang, L. Digital marketing: A framework, review and research agenda//International Journal of Research in Marketing. 2016. Vol. 34. I. 1. P. 22-45.
8. Kim, J. B., Albuquerque, P., Bronnenberg, B. J. Online demand under limited consumer search//Marketing Science. 2010. I. 29(6). P. 1 001-1 023.
9. Kushwaha, T., Shankar, V. Are multichannel customers really more valuable? The moderating role of product category characteristics//Journal of Marketing. 2013. I. 77(4). P. 67-85.
10. Neslin, S. A., Grewal, D., Leghorn, R., Shankar, V., Teerling, M. L., Thomas, J. S., Verhoef, P. C. Challenges and opportunities in multichannel customer management//Journal of Service Research. 2006. I. 9(2). P. 95-112.
11. Seiler, S. The impact of search costs on consumer behavior: A dynamic approach//Quantitative Marketing and Economics. 2013. I. 11(2). P. 155-203 pp.
12. Shankar, V., Venkatesh, A., Hofacker, C., Naik, P. Mobile marketing in the retailing environment: Current insights and future research avenues//Journal of Interactive Marketing. 2010. P. 24(2). P. 111-120.
13. Shi, S. W., Zhang, J. Usage experience with decision aids and evolution of online purchase behavior//Marketing Science. 2014. I. 33(6). P. 871-882.
14. Shi, S. W., Wedel, M., Pieters, R. Information acquisition during online decision making: A model-based exploration using eye-tracking data//Management Science. 2013. I. 59(5). P. 1 009-1 026.
15. The Digitisation of Everything. How organisations must adapt to changing customer behaviour//United Kingdom: Ernst & Young LLP, 2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/The_digitisation_of_everything_-_How_organisations_must_adapt_to_changing_consumer_behaviour/%24FILE/EY_Digitisation_of_everything.pdf (дата обращения: 25.01.2019).
16. Xu K., Chan J., Ghose A., Han S. Battle of the channels: The impact of tablets on digital commerce//Management Science. 2016. I. 63(5). P. 1 469-1 492.

References

1. Angevine C., Plotkin C. L., Stanley J. When B2B buyers want to go digital – and when they don't. McKinsey Quarterly, 2017. Available at: https://www.mckinsey.com/business-functions/digital-mckinsey/our-insights/when-b2b-buyers-want-to-go-digital-and-when-they-dont (accessed 15.01.2019).
2. Bronnenberg B. J., Kim B. J., Mela C. F. Zooming in on choice: How do consumers search for cameras online? Marketing Science, 2016, I. 35 (5), pp. 693-712.
3. Court D., Elzinga D., Mulder S., Vetvik O. J. The consumer decision journey. McKinsey Quarterly, 2019. Available at http://www.mckinsey.com/insights/marketing_sales/the_consumer_decision_journey (accessed 17.01.2019).
4. Edelman D. C., Singer M. Competing on customer journeys, Harvard Business Review, 2015, November, pp. 88-100.
5. Granados N., Gupta A., Kauffman R. J. Online and offline demand and price elasticities: Evidence from the air travel industry, Information Systems Research, 2012, I. 23 (1), pp. 164-181.
6. Haubl G., Trifts V. Consumer decision making in online shopping environments: The effects of interactive decision aids. Marketing Science, 2000, Vol. 19, pp. 4-21.
7. Kannan P. K., Hongshuang L. Digital marketing: A framework, review and research agenda, International Journal of Research in Marketing, 2016, Vol. 34, I. 1, pp. 22-45.
8. Kim J. B., Albuquerque P., Bronnenberg B. J. Online demand under limited consumer search, Marketing Science, 2010, I. 29(6), pp. 1 001-1 023.
9. Kushwaha T., Shankar V. Are multichannel customers really more valuable? The moderating role of product category characteristics, Journal of Marketing, 2013, I. 77 (4), pp. 67-85.
10. Neslin S. A., Grewal D., Leghorn R., Shankar V., Teerling M. L., Thomas J. S., Verhoef P. C. Challenges and opportunities in multichannel customer management, Journal of Service Research, 2006, I. 9 (2), pp. 95-112.
11. Seiler S. The impact of search costs on consumer behavior: A dynamic approach. Quantitative Marketing and Economics, 2013, I. 11 (2), pp. 155-203.
12. Shankar V., Venkatesh A., Hofacker C., Naik P. Mobile marketing in the retailing environment: Current insights and future research avenues, Journal of Interactive Marketing, 2010, I. 24 (2), pp. 111-120.
13. Shi S. W., Zhang J. Usage experience with decision aids and evolution of online purchase behavior. Marketing Science, 2014, I. 33 (6), pp. 871-882.
14. Shi S. W., Wedel M., Pieters R. Information acquisition during online decision making: A model-based exploration using eye-tracking data, Management Science, 2013, I. 59 (5), pp. 1 009-1 026.
15. The Digitisation of Everything. How organisations must adapt to changing customer behaviour. United Kingdom: Ernst & Young LLP, 2015. Available at: https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/The_digitisation_of_everything_-_How_organisations_must_adapt_to_changing_consumer_behaviour/%24FILE/EY_Digitisation_of_everything.pdf (accessed 25.01.2019).
16. Xu K., Chan J., Ghose A., Han S. Battle of the channels: The impact of tablets on digital commerce, Management Science, 2016, I. 63 (5), pp. 1 469-1 492.

УДК 332.14 JEL O33 DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-12-15

Гайша Ольга Дмитриевна
аспирант, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *gaishaod@outlook.com*

ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ

Аннотация. *Рассмотрена такая интеграция субъектов, как кластер, который представляет собой форму объединения взаимосвязанных компаний на определенной территории, включая научно-технические и производственные предприятия, университеты и научно-исследовательские центры. Проанализированы зарубежный опыт кластерного развития и параллельно – становление и функционирование отечественных кластеров. По результатам проведенного исследования предложены направления совершенствования отечественной кластерной политики. В рамках исследований использовались методы библиографического и логического анализа.*

Ключевые слова: *кластер, кластерная концепция, кластерная политика, промышленный кластер, региональная политика.*

Цитирование: Гайша О.Д. Зарубежный и отечественный опыт развития кластеров//Вестник университета. 2019. № 5. С. 12–15.

Gaisha Olga
Postgraduate student, State University of Management, Moscow, Russia
e-mail: *gaishaod@outlook.com*

FOREIGN AND DOMESTIC CLUSTER DEVELOPMENT EXPERIENCE

Abstract. *The article considers such integration of subjects as a cluster, which represents a form of association of the interconnected companies in a certain territory, including scientific and technical and production enterprises, universities and research centers. The foreign experience of cluster development and in parallel the formation and functioning of domestic clusters has been analyzed. Based on the research, the directions for improving the domestic cluster policy have been proposed. The research used the methods of bibliographic and logical analysis.*

Keywords: *cluster, cluster concept, cluster policy, industrial cluster, regional policy.*

For citation: Gaisha O.D. Foreign and domestic cluster development experience (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 12–15. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-12-15

В настоящее время процессы интеграции представляют собой особую движущую силу развития экономики и способствуют процессам создания и повышения конкурентоспособности предприятий, регионов и стран в целом. Интерес к интегрированным формам объединения хозяйствующих субъектов проявляют представители бизнеса, науки и власти, что обусловлено развитием научно-технического прогресса, конкуренции и возросшей значимостью нематериальных активов [2].

Одной из таких форм интеграции являются кластеры, теоретические предпосылки которых были сформированы еще в XIX в.: А. Маршалл определил, что однородные или близкие производства имеют склонность к географической концентрации, выделив при этом преимущества таких территориальных интеграций. Профессор Гарвардской школы, экономист М. Портер, считающийся идеологом кластерного развития, в 80-е гг. XX в. ввел понятие кластера, определив его как «группу взаимосвязанных компаний и сопутствующих им организаций, сконцентрированных на определенной территории в соответствующей отрасли» [8]. Кластерная стратегия базируется на анализе потенциальных динамично развивающихся кластеров, определяя степень их конкурентоспособности, инвестиционной активности и развития промышленности. Кластерная стратегия стала важным вектором развития в мировой инновационной политике последних десятилетий [3].

© Гайша О.Д., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Начатый в конце XX в. процесс кластеризации к настоящему времени достаточно широко распространен по всему миру. Зарубежный опыт кластерной политики подтверждает теоретически сформулированные М. Портером преимущества таких интеграций, а именно – преодоление научно-технического отставания, модернизация производства и, как следствие, развитие территорий и рост качества жизни населения.

В свою очередь, кластерный подход обеспечивает организации-участников кластеров доступом к высококвалифицированным работникам, механизмам поддержки, в частности, посредством информационного взаимодействия с другими участниками: входящие в кластер предприятия быстрее остальных узнают о новых технологиях, в то время как для предприятий, не включенных в кластерные проекты, доступ к такой информации затруднен.

Наибольший интерес в рамках исследования зарубежных практик развития кластеров представляет опыт таких стран как США, Германия, Франция, Италия и Япония.

Высокотехнологичные зоны США созданы для решения внутренних и внешнеэкономических задач страны, что вызвано преобразованиями на мировом уровне в последние десятилетия. Кластерная политика США охватывает такие отраслевые направления, как информационные технологии (Silicon Valley, штат Калифорния), медицинские технологии (Medical Alley, штат Миннесота), энергетическая промышленность (кластер Magnolia Business Alliance, штат Миссисипи), ядерные технологии (кластер Nuclear Energy Modeling & Simulation Energy Innovation Hub, штат Теннеси) и др.

Что касается ядерной сферы США, то она подконтрольна Министерству энергетики, которое в целях повышения эффективности и безопасности ядерных реакторов выступило с инициативой создания центра моделирования ядерных процессов – Nuclear Energy Modeling & Simulation Energy Innovation Hub в г. Окридж, штат Теннеси, к работе которого привлечены с десяток ведущих исследовательских организаций США. Планируется, что этот центр позволит создавать виртуальные модели реакторов с целью повышения эффективности и безопасности при работе с реальными объектами.

Как и в США, в Японии кластеры образованы для продвижения наиболее современных научно-технических направлений, однако опыт Японии отличается от опыта США тем, что инновации направлены на рационализацию сложившихся форм производственного труда, не посягая на фундаментальные научные принципы и решения. Один из первых и крупнейших кластеров Японии – Sapporo Valley («Долина Саппоро»), который был создан на базе университетского сообщества, занимающегося разработкой программного обеспечения. В настоящее время кластер «Долина Саппоро» представляет собой кластер со стабильно растущей динамикой совокупного дохода и способен в перспективе войти в ряд крупнейших центров создания программного обеспечения в Азии.

В странах Европейского союза активно развивается кластерная политика, опыт которой показал важную роль развития кластеров в целях повышения конкурентоспособности технологических цепочек и регионов в целом. Пример успешного европейского кластера – кластер программного обеспечения The Software-Cluster в Германии. В работу кластера привлечены университеты и научно-исследовательские организации, занимающиеся разработкой программного обеспечения для менеджмента организаций.

Широко известный кластер Cosmetic Valley («Косметическая долина»), основанный еще в 1994 г. в регионе Эр-и-Луар на севере Франции, и в настоящее время активно набирает обороты. В кластер входят такие гиганты рынка в области косметики и парфюмерии как Maybelline, Yves Saint-Laurent, Shiseido, Christian Dior and Guerlain. В свою очередь, широкая известность кластера позволяет небольшим участникам кластера выйти на международные рынки путем участия в международных салонах. В целом к настоящему моменту времени кластер включает порядка 800 участников (производственные предприятия, научно-исследовательские институты и университеты, государственные и частные лаборатории) [5].

В основе стратегий кластеров Италии − биомедицинский кластер в Мирандоле и кластер керамики в Сассуоло – заложены инновации и интернационализация. Биомедицинский кластер в Мирандоле характеризуется интернационализацией через альянсы с внешними лидерами. Инновации и инвестиции в материальные и нематериальные активы играют роль в обоих процессах: производственные процессы и стратегии распределения в Сассуоло, а также научно-исследовательский потенциал и сотрудничество с университетами и исследовательскими центрами в Мирандоле позволили обоим кластерам интегрировать мировые рынки. Это показывает разнообразие стратегий, доступных промышленным округам и кластерам для решения конкурентных проблем [7].

Опыт стран, внедривших кластеры, показывает выход регионов на новый путь развития и вывод продукции на мировой уровень. Объединение государства, предприятий и научно-исследовательских организаций позволяет использовать имеющийся потенциал региона.

Несмотря на общее соответствие методологии и реализации кластерной концепции в Российской Федерации (далее – РФ) концептуальным основам аналогичных зарубежных программ, отечественное развитие кластеров находится на начальном этапе и во многом уступает зарубежной практике.

Инициатива организационных структур в объединении и организации наиболее эффективного взаимодействия является важным отличием зарубежной практики развития от российских кластеров, при котором у последних государственная поддержка направляется на уже сформированные формы взаимодействия. В РФ инициатива движется с уровня государства: горизонтальные связи на момент создания кластеров не столь развиты, государственное финансирование составляет наибольшую долю в структуре финансирования кластеров, и как следствие, целеполагание взяло на себя государство. Данный фактор нами характеризуется как негативный, поскольку такой способ организации снижает вовлеченность в деятельность кластера его участников и качество их взаимодействия.

Еще одним отличием российских кластеров от зарубежных является количество участников в кластере, принадлежащих отрасли специализации кластера, за рубежом составляющее не менее 30-50 участников. Большинство отечественных кластеров представлено значительно меньшим количеством отраслевых участников. Так, например, в Алтайском биофармацевтическом кластере 26 участников, из которых 20 – предприятия фармацевтической промышленности [4]. По мнению автора, целесообразно с целью совершенствования реализации потенциала регионов расширить российские кластеры, выходя на межрегиональный уровень.

Особый акцент при организации кластеров ставится на малом и среднем предпринимательстве, составляющем более 50 % от числа участников и характеризующимся гибкостью и адаптивностью к внедрению инноваций. Международное взаимодействие особенно полезно для малого бизнеса, которое, как правило, испытывает недостаток в международных связях. Во многом подчеркивается необходимость взаимодействия организаций-участников кластеров РФ с международными практиками с целью расширения навыков, опыта и новых тенденций развития. Коммуникационные мероприятия внутри кластера, на межрегиональном и международном уровнях осуществляют специализированные организации – управляющие компании кластера. Эти организации могут быть образованы как путем создания юридического лица, так и с помощью заключения договора консорциума между участниками кластера [8]. В РФ преимущественное финансирование таких управляющих компаний осуществляется за счет средств государственного бюджета и, как возможное следствие, примерно 88 % инновационных территориальных кластеров в процессе своего становления в качестве управляющей компании определили региональные институты развития или органы региональной власти [1]. Такая тенденция не характерна для зарубежных кластеров, в которых наблюдается обратное соотношение − более 50 % принадлежит частному сектору в высших коллегиальных органах кластера [6].

Таким образом, опыт развитых стран, таких как США, Франция, Германия и Нидерланды, апробировавших кластерную концепцию, доказал эффективность взаимодействия на определенной территории научно-образовательных и производственных организаций с целью достижения синергетического эффекта взаимодействия, тем самым обеспечивая развитие регионов.

Оценивая в целом кластерную концепцию, стоит отметить, что формирование кластеров позволяет максимизировать эффективность производственного процесса путем объединения конкурентных преимуществ отдельных организаций, что должно положительно отразиться на инновационном и промышленном развитии экономики страны и, как следствие, повышении его инвестиционной привлекательности. Целесообразно дальнейшее развитие процесса кластеризации в Российской Федерации с учетом опыта других стран и адаптации этих процессов на территории нашей страны.

Библиографический список

1. Костенко, О. В. Управляющие компании кластеров: российский и зарубежный опыт//Фундаментальные исследования. 2017. № 10 (часть 3). С. 594-599 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.fundamental-research.ru (дата обращения: 29.01.2019).

2. Проняева, Л. И., Павлова, А. В. Развитие интеграционных процессов в современной экономике на основе создания кластеров//Среднерусский вестник общественных наук. 2016. Т. 11, № 3. С 137-149.
3. Траченко, М. Б., Гайша, О. Д. Контроль финансирования инновационных территориальных кластеров в России//Финансы и кредит. 2018. Т. 24, № 8. С. 1 938-1 952.
4. Алтайский биофармацевтический кластер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://altaybio.ru (дата обращения: 29.01.2019).
5. Кластер конкурентоспособности Cosmetic Valley [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://m-paris.ru/klaster-konkurentosposobnosti-cosmeticvalley/ (дата обращения: 29.01.2019).
6. Система менеджмента для управляющих компаний инновационных территориальных кластеров Российской Федерации / НИУ ВШЭ и Фонд ЦСР «Северо-Запад» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rvc.ru/upload/iblock/946/201403_management_companies_clusters.pdf://www.rvc.ru/ (дата обращения: 29.01.2019).
7. Labory, S., Prodi, G. Structural transformations in clusters: the cases of biomedical and ceramics//Revue d'économie industrielle. 2014. Vol. 14. P. 95-120.
8. Porter, M. E. Clusters and the New Economics of Competition//Harvard Business Review. 2018. Vol. 76 (6). P. 77-90 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://hdrnet.org/349 (дата обращения: 29.01.2019).

References

1. Kostenko O. V. Upravlyayushchie kompanii klasterov: rossiiskii i zarubezhnyi opyt [*Cluster management companies: Russian and foreign experience*], Fundamental'nye issledovaniya [*Fundamental Study*], 2017, I. 10 (3), pp. 594-599. Available at: https://www.fundamental-research.ru (accessed 29.01.2019).
2. Pronyaeva L.I., Pavlova A.V. Razvitie integratsionnykh protsessov v sovremennoi ekonomike na osnove sozdaniya klasterov [*Development of integration processes in the modern economy based on the creation of clusters*], Srednerusskii vestnik obshchestvennykh nauk [*Central Russian Bulletin of Social Sciences*], 2016, vol. 11, I. 3, pp. 137-149.
3. Trachenko, M.B., Gaisha, O.D. Kontrol' finansirovaniya innovatsionnykh territorial'nykh klasterov v Rossii [*Control over funding for innovation territorial clusters in Russia*], Finansy i kredit [*Finance and Credit*], 2018, vol. 24, I. 8, pp. 1938-1952.
4. Altaiskii biofarmatsevticheskii klaster [*Altai Biopharmaceutical Cluster*]. Available at: http://altaybio.ru (accessed 29.01.2019).
5. Klaster konkurentosposobnosti Cosmetic Valley [*Competitive cluster Cosmetic Valley*]. Available at: https://m-paris.ru/klaster-konkurentosposobnosti-cosmeticvalley/ (accessed 29.01.2019).
6. Sistema menedzhmenta dlya upravlyayushchikh kompanii innovatsionnykh territorial'nykh klasterov Rossiiskoi Federatsii [*Management system for management companies of innovative territorial clusters of the Russian Federation*], NIU VShE i Fond TsSR "Severo-Zapad". Available at: https://www.rvc.ru/upload/iblock/946/201403_management_companies_clusters.pdf://www.rvc.ru/ (accessed 29.01.2019).
7. Labory S., Prodi G. Structural transformations in clusters: the cases of biomedical and ceramics, Revue d'économie industrielle, 2014, vol. 14, pp. 95-120.
8. Porter M. E. Clusters and the New Economics of Competition, Harvard Business Review, 2018, vol. 76 (6), pp. 77-90. Available at: http://hdrnet.org/349 (accessed 29.01.2019).

УДК 331.5.024.5 JEL J21; O33 DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-16-22

Кауфман Наталья Юрьевна
канд. экон. наук, БУ ВО «Сургутский государственный университет», г. Сургут, Российская Федерация
e-mail: *ntlrus@gmail.com*

ГЕНЕЗИС КОНФЛИКТОВ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. *Проведен анализ рынка труда с точки зрения его развития в условиях цифровой экономики, где основным направлением является обеспечение квалифицированными кадрами и обновление кадрового потенциала в сфере применения цифровых технологий. Рассмотрена структура занятости по отраслям экономической деятельности, выявлены закономерности, отражающие роль информации и цифровых технологий, которые меняют качественную составляющую рынка труда как со стороны работника, так и работодателя. Показана роль изменения уровня знаний для развития профессионального потенциала сотрудника в цифровой экономике вследствие развития данной сферы.*

Ключевые слова: *цифровая экономика, развитие, рынок труда, занятость, технологии, цифровизация, инновации.*

Цитирование: Кауфман Н.Ю. Генезис конфликтов развития рынка труда в условиях цифровой экономики// Вестник университета. 2019. № 5. С. 16–22.

Kaufman Natal'ya
Candidate of Economic Sciences, Surgut State University, Surgut, Russia
e-mail: *ntlrus@gmail.com*

THE GENESIS OF THE CONFLICTS OF LABOUR MARKET DEVELOPMENT IN A DIGITAL ECONOMY

Abstract. *The labour market from the point of view of its development in the digital environment, where the main focus is the provision of qualified personnel and updating of personnel potential in the sphere of application of digital technologies, has been analyzed. The structure of employment by branches of economic activity has been considered, the regularities, reflecting a role of information and digital technologies, which change a qualitative component of the labour market from both the employee, and the employer, have been revealed. The role of changes in the level of knowledge for the development of professional potential of the employee in the digital economy due to the development of this sphere has been shown.*

Keywords: *digital economy, development, labour market, employment, technologies, digitalization, innovations.*

For citation: Kaufman N.Yu. The genesis of the conflicts of labour market development in a digital economy (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 16–22. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-16-22

Ускорение научно-технического прогресса активно влияет на экономическое развитие России, меняя вектор развития многих отраслей народного хозяйства. Приоритетные отрасли нашей страны, такие как металлургия, нефтехимия, лесное хозяйство, оборонная промышленность способны удержать конкурентоспособность при условии модернизации, с применением новых технологий, разработкой новых или усовершенствованных товаров и услуг, что также выведет их на инновационный путь развития [8].

Начало XXI в. внесло коррективы в деятельность организаций, изменив сложившиеся внутрихозяйственные отношения, дополнив их развитие новыми закономерностями, требующими постоянного углубления и совершенствования, изучения новых наук, в частности экономики знаний.

Экономика знаний – вызов современности, направленный на формирование и распространение знаний в различной форме, через компетенции, способные аккумулировать знания в области инноваций, цифровизации, информатизации, совершенно новых процессов коммуникаций. Задача экономики знаний – грамотный подход к использованию знаний при разработке и производстве высокотехнологичной продукции во всех без исключения сферах и областях [9].

© Кауфман Н.Ю., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

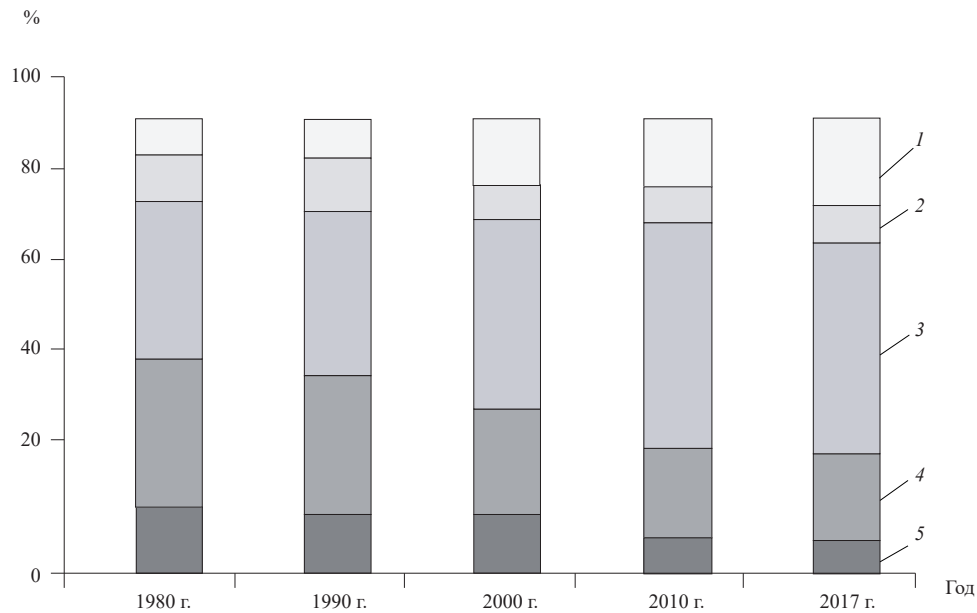
На современном этапе происходит достаточно быстрое развитие информационных технологий, управление которыми требует непрерывного образования и саморазвития. Все данные предпосылки показывают актуальность изменения и увеличения роли знаний в обществе, так как в результате перехода к цифровой экономике на рынке труда необходимы специалисты, готовые воспринимать изменения и пополнять свой профессионализм новыми компетенциями.

Особенностью рынка труда является его механизм, через который на определенный срок реализуется право на использование рабочей силы, знаний, квалификации и способностей к трудовому процессу. В целом рынок труда − система трудовых, социально-экономических и юридических отношений в обществе, направленных на функционирование непрерывного процесса использования рабочей силы в совокупности с постоянным повышением профессионального уровня работников и эффективное использование их труда.

Российский рынок труда на протяжении трех последних десятилетий проходит трансформацию, так как рынок труда социалистического периода отличался от других стран с развитой рыночной экономикой распределением рабочей силы. Существовала централизация распределения товаров, всех видов производства, снабжения, рабочей силы. Основные профессии были связаны с физическим трудом, система образования выпускала достаточно узких специалистов в определенной области. Развитие человеческого капитала не было направлено на рыночные механизмы, следовательно, потенциал сотрудников имел свою ценность в узкоспециализированном направлении.

Структура занятости на протяжении многих лет менялась, а рабочая сила подстраивалась под требования современного рынка труда. Значительное воздействие на рынок труда оказывает инновационное развитие, которое изменяет качество рабочей силы и обеспечивает экономику необходимыми кадрами, восполняя возможности трудоустройства населения, а также изменяет структуру производства многих отраслей и соответственно структуру занятости населения.

На рисунке 1 представлено укрупненное разделение на рынке труда работающих по отраслям экономической деятельности с 1980 г. по 2017 г. [16].



1 – доля занятости в оптовой и розничной торговле; *2* – доля занятости в строительстве; *3* – доля занятых в сфере услуг и других видах экономической деятельности; *4* – доля занятых в промышленности; *5* – доля занятых в сельском хозяйстве

Источник: [16]

Рис. 1. Занятость по отраслям экономической деятельности с 1980 г. по 2017 г., %

Резкие скачки в экономике страны значительно изменили структуру занятости населения в профессиональном плане, изменив распределение в ее отраслевой структуре.

Если в 1980 г. доля занятости населения в сельском хозяйстве составляла 14,6 %, то к 2017 г. снизилась до 7,1 %. Такое снижение количества работающих в сельском хозяйстве связано с нестабильностью

экономики, экономическими санкциями со стороны других государств, нежеланием молодежи трудиться в колхозах, недостаточностью финансирования данной сферы.

Помимо данных факторов у работников, занятых в сельском хозяйстве, часто отсутствует желание, необходимое образование, а также и финансовая возможность для освоения инновационных технологий и в принципе, новых методов работы. В то же время модернизация сельского хозяйства, появление биотехнологий и обновление основных фондов позволят данной отрасли заинтересовать и привлечь необходимые кадры, не допустить развития процессов деградации и разрушения природных экологических систем и среды [12].

Уровень занятости в промышленном секторе снизился с 32,5 % в 1980 г. до 19 % в 2017 г. Сокращение трудящихся в промышленности в 1,7 раза связан со снижением уровня предприятий промышленности в целом, также с невысоким уровнем количества научных центров и их способностью исследовать современные технологии. При переходе промышленности на инновационный путь развития необходимо сотрудничество с финансово-промышленными структурами профильных научно-исследовательских институтов, проектных организаций, конструкторских бюро.

Отток работающих из отраслей промышленности произошел в сферу услуг и прочие виды экономической деятельности, составив 35 % в 1980 г. и 46,1 % в 2017 г., а также в сферу оптовой и розничной торговли – 8,3 % работающих в 1980 г. и 19 % в 2017 г. Рост занятости в сфере услуг связан также с оттоком работающих из сельского хозяйства.

В сфере услуг на инновационное развитие влияют изменяющиеся потребности населения, которые инициируют появление новых сервисных технологий, продуктов, отдельных элементов сервисной деятельности и т. п. Не все страны обладают научно-технологическими ресурсами, необходимыми для масштабных индустриальных прорывов, поэтому, формирование валового внутреннего продукта у них происходит за счет внедрения инноваций и развития сферы услуг [10].

Также значимым фактором инновационного развития является нарастающая роль информации и цифровых технологий, которые меняют качественную составляющую рынка труда как со стороны работника, так и работодателя.

Качество жизни населения в последнее десятилетие стремительно меняется благодаря стремительному развитию информационных технологий и инноваций во всех сферах социально-экономических процессов, на фоне позитивных тенденций экономического развития увеличивается роль знаний. Значимость формирования роли знаний связана со следующими причинами:

– ускорение научно-технического развития, создающее новые стандарты техники и оборудования;

– прогресс информационных технологий, управление которыми требует непрерывного образования и саморазвития;

– повышение образовательного уровня населения и их интеллектуального потенциала;

– предпосылки для перехода от сырьевой экономики к инновационной;

– изменение уровня знаний и формирование необходимых навыков в «цифровой экономике» вследствие развития данной сферы [9].

Глобализация экономики и предпосылки инновационного развития являются необходимым условием распространения более сложных технологий и повышения уровня квалификации сотрудников предприятий. Соответственно, формирование человеческого капитала выходит на новый уровень, где требуются высокий уровень образования и, как следствие, увеличение инвестиционной составляющей. В результате инвестиции в данном направлении приносят индивидууму более высокий уровень заработков, большее удовлетворение от избранной работы.

Существует ряд факторов и условий, взаимосвязанных друг с другом и влияющих на изменение структуры занятости на рынке труда. Это в первую очередь инвестиционная политика и динамика развития отраслей их специализации, а также уровень диверсификации промышленных предприятий.

Уровень занятости также зависит от внешнеэкономических отношений между странами, от международной инвестиционной политики, экспорта продукции, развития экономики и системы рабочих мест. Введенные западными странами с 2014 г. санкции изменили экономику России. На протяжении многих лет страна экспортировала сырьевые ресурсы, при этом импортируя большое количество бытовой техники, продуктов питания, продукции легкой промышленности, в результате чего произошло снижение количества товаров российского производства.

По прогнозам долгосрочного развития экономика нашей страны направлена в сторону применения инноваций и цифровизации, в связи с чем конкуренция на рынке труда растет, меняются требования к компетенциям, профессионализму и личным качествам персонала в организациях, требуя переподготовки и повышения квалификации. Наступает эра не только экономических знаний, но и знаний в области информационных технологий и их правильного применения.

Отличие цифровизации от инновации состоит в том, что инновация – процесс использования новшества от фундаментальных исследований, прикладных, опытно-конструкторских разработок и производства до коммерциализации и использования новшества потребителем. Цифровизация – процесс перевода всей информационной и общественной системы в цифровой формат и ее передачи с помощью различных материальных носителей без потери ее точности, с возможностью копирования, сжатия и распространения более эффективно, по сравнению с существующими. Цифровизация взаимодействует с инновацией, доставляя обществу новые продукты, технологии, системы, бизнес-модели, охватывает производство, бизнес, науку, социальную сферу и обычную жизнь граждан.

Цифровизация появилась благодаря компьютеризации и информатизации, формируя технологические платформы и экосистемы, в рамках которых появилась возможность создания необходимого окружения – методическое, документальное, технологическое и т. п., для решения большого комплекса задач [14]. Примерами являются технологии, используемые в логистике, геотехнологии, современные технологии предоставления банковских услуг, технологии обеспечения информационной безопасности и т. д.

В таких условиях инвестирование в человеческий капитал является ключевой задачей каждого индивида.

С 2003 г. Федеральной службой государственной статистики (Росстат) начал учитываться показатель: «Затраты на информационные и коммуникационные технологии». В общей доле затрат затраты на обучение сотрудников, связанные с развитием и использованием информационных и коммуникационных технологий, занимают очень маленький процент, так, в 2017 г. эти затраты составили 0,4 %. На приобретение программных средств организации в 2017 г. потрачено 18,9 %, а вычислительной техники и оргтехники – 20 %.

Таким образом, можно сделать вывод, что организации готовы приобретать программы и необходимую технику, но вкладывают в обучение сотрудников минимальные средства, побуждая их к самостоятельному освоению программ или берут на работу подготовленных сотрудников, которые уже имеют необходимые компетенции и знания.

В условиях цифровизации экономики главным продуктом производства является информационное знание, следовательно, сущность человеческого капитала имеет вектор направления на развитие творческих и интеллектуальных способностей. Таким образом, переходный период требует быстрого управления знаниями, вложений в человеческий капитал и деятельность по его качественному улучшению, быстрой адаптации в сложившихся условиях, программных мер со стороны государства [15].

О глобальном развитии информационного общества можно проследить по концепции Д. Белла, который в 1959 г. высказывался о «постиндустриальном обществе», подчеркивая, что индустриальное общество основано на машинной технологии, в то время как постиндустриальное общество «формируется под воздействием технологии интеллектуальной» [4, с. 255].

В основе постиндустриального общества находится именно информация и знание, создавая новый класс работающих с новым способом мышления, когда люди из производительного труда переходят к планированию операций, которые и будут образовывать процесс производства.

По мнению М. Кастельса, в XXI веке будет преобладать сетевое общество с активным использованием новых информационных технологий и их эффективным функционированием [6]. Возрастающие потоки информации в экономическом пространстве проявляются в глобальном масштабе, требуя быстрой их обработки и эффективного использования. Развитие экономики нового типа является продолжением индустриальной экономики, для которой характерной чертой является приоритет информации и знания, в результате трансформирующих сферу труда [7].

В итоге особенность современной экономики проявляется в дальнейшем развитии уровня образования, квалификации, росте рабочих мест с применением знаний современных цифровых технологий и, как следствие, сокращения занятости в промышленной сфере. Важной чертой трансформации труда является рост рабочей силы, отличающейся гибкостью формирования рабочего времени и предпочтением неполной занятости [11].

Цифровая экономика предназначена изменить все сферы жизнедеятельности – это и торговля, и производство, модели бизнеса, образования, здравоохранения, управления государством и в целом систему коммуникаций в обществе. Как заявил президент Российской Федерации В. В. Путин на Петербургском международном экономическом форуме 2 июня 2017 г., цифровая экономика – новая концепция развития экономики, государства и всего общества.

В программе правительства Российской Федерации «Цифровая экономика России» от 28 июля 2017 г. отмечено, что цифровые технологии сократят рабочие места в традиционных сферах деятельности – юристы, бухгалтеры, административные сотрудники, операторы колл-центров и прочие профессии [2]. По прогнозу Глобального института McKinsey, уже к 2036 г. может быть автоматизировано от 2 % до 50 % работы, выраженной в человекочасах, а к 2066 г. эта доля может достичь от 46 % до 99 % [5].

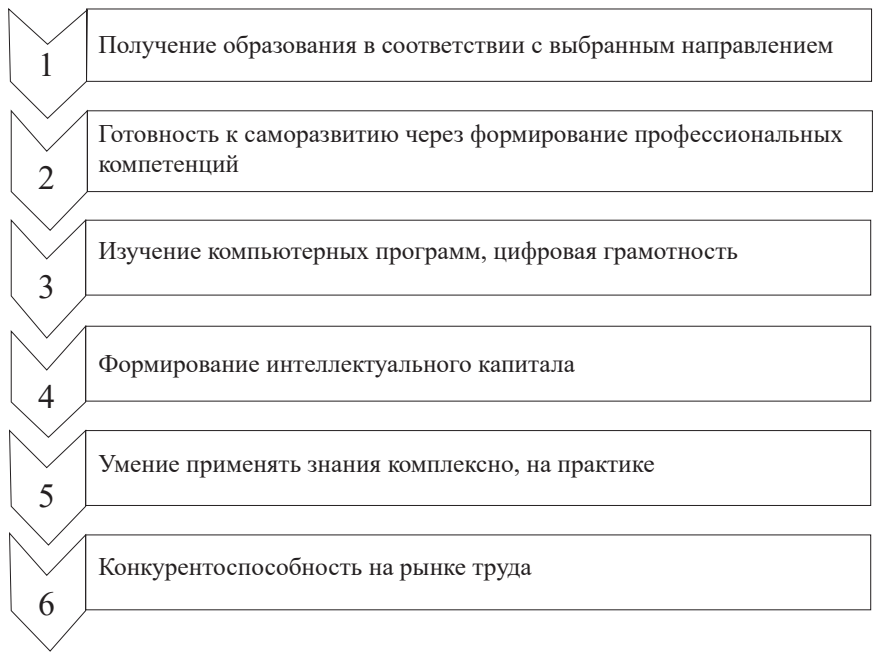
Технологические изменения с внедрением цифровых технологий, происходящие в промышленности уже сегодня, предполагают к 2025 г. сократить среднеквалифицированные кадры приблизительно на 600 000 человек, но, появится более 1 млн новых рабочих мест с более высокими требованиями [1].

Большой технологический сдвиг, начавшийся в промышленности, завершится к 2025 г. Активное внедрение цифровых технологий приведет к сокращению более 600 000 среднеквалифицированных кадров, но в тот же период появится более 1 000 000 новых рабочих мест, но с более высокими требованиями. Роботизированная промышленность будущего будет способна обеспечить население всей необходимой промышленной продукцией [3].

В условиях технического перевооружения и цифровизации, появится необходимость преодоления спроса и предложения на рынке труда. В результате необходимо принимать определенные шаги в сторону принятия и развития информационных технологий как предприятиям, так и непосредственно самим сотрудникам.

Со стороны предприятий необходимо обновление производственного парка оборудования, технологий, для того чтобы иметь возможность принять «цифровых» сотрудников на новые рабочие места и иметь возможность их дальнейшего обучения. В условиях цифровизации рабочие места должны иметь возможность трансформации, с учетом новых задач и технологий [13].

Немаловажным условием является квалификация, личные знания и качества непосредственно самих работников. На рынке труда в последнее десятилетие наблюдается тенденция роста самозанятых, так как сфера разработки и сопровождения информационных технологий повлияло на новую форму занятости населения – удаленная занятость или фрилансеры-дауншифтеры. Также некоторые компании заменяют штатных сотрудников аутсорсингом (ИТ-аутсорсинг, производственный аутсорсинг и т. п.).



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 2. Этапы развития профессионального потенциала сотрудника в условиях цифровой экономики

Современная организация основана на знаниях, и ее эффективная деятельность и оптимальная производительность достигаются через имеющийся интеллектуальный потенциал сотрудников. Такое предприятие является гибким, с непрерывным развитием и восприимчивостью к изменяющейся среде, подстраивая компетенции сотрудников с помощью программ обучения.

Следовательно, в условиях распространения цифровой экономики, сотруднику для собственной конкурентоспособности необходимо постоянно увеличивать знания. На рисунке 2 представлены этапы развития профессионального потенциала сотрудника в условиях цифровой экономики.

Рынок труда будет соответствовать требованиям цифровой экономики при условии создания мотивации по освоению экономически-активным населением необходимых компетенций, направленных на эффективную работу в новой парадигме экономики. Соответственно, востребованными являются не только работоспособность и высокий профессиональный и образовательный уровень, но и быстрая переориентация обучаемости, универсальные коммуникативные способности, умение быстро реагировать на изменения трудового процесса.

Таким образом, компетенциями сотрудника в цифровой экономике можно назвать: творческое мышление, инициативность, высокая адаптивность, предприимчивость, инновационность, эмоциональный интеллект. Умение контактировать с людьми, убеждать, вести переговоры, эффективно взаимодействовать в межличностном общении, в команде, умение решать проблемы, то есть социальные навыки «софтскилз» (англ. soft skills – «мягкие навыки» или «гибкие навыки»).

В результате необходимо понимание того, что возникновение цифровой экономики – это не только появление новых профессий и нового знания, но и добавление в каждую отрасль и все направления деятельности на рынке труда элементов цифровизации. В целом цифровая экономика, взаимодействуя с рынком труда, меняет не только профессиональную направляющую трудящихся, но и развитие каждой профессии вглубь, формируя новое знание и изменяя фокус всех бизнес-процессов в сторону информационно-коммуникационных технологий.

В социальном плане развитие цифровой экономики формирует новое качество уровня жизни всех слоев общества, используя человеческий потенциал с точки зрения позитивного инструмента цифровой экономики.

Библиографический список

1. Указ Президента РФ от 09.05.2017 № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы» / Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.pravo.gov.ru (дата обращения: 11.03.2019).
2. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации». Утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 28.07.2017 № 1632-р // СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://consultant.ru/document/cons_doc_LAW_221756 (дата обращения: 11.03.2019).
3. Абдикеев, Н. М. Экономика, основанная на знаниях, и инновационное развитие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://financetp.fa.ru/jour/article/view/446 (дата обращения: 10.03.2019).
4. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. М.: Academia, 2004 . 944 с.
5. Генкин, А. С. Парадоксы и трансформация: рынок труда в цифровой экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://narfu.ru/upload/medialibrary/928/Genkin-A.-S.-Paradoksy-i-transformatsiya-rynok-truda-v-tsifrovoy-ekonomike.pdf (дата обращения: 10.03.2019).
6. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. М.: ГУ ВШЭ, 2000. 608 с.
7. Кастельс, М. Галактика Интернет: Размышления об Интернете, бизнесе и обществе. Екатеринбург: У-Фактория, 2004. 328 с.
8. Кауфман, Н. Ю. Влияние инноваций на рынок труда в условиях конкурентоспособности человеческого капитала//Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. Т. 2. № 6. С. 98-104.
9. Кауфман, Н. Ю. Трансформация управления знаниями в условиях развития цифровой экономики//Креативная экономика. 2018. Т. 12. № 3. С. 261-270. doi: 10.18334/ce.12.3.38922.
10. Носкова, Н. А. Инновационная деятельность в сфере услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://web.snauka.ru/issues/2012/06/15039 (дата обращения: 11.03.2019).
11. Птицына, С. С. Теория сетевого общества М. Кастельса: теоретико-социологический анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/teoriya-setevogo-obschestva-m-kastelsa-teoretikosotsiologicheskiy-analiz (дата обращения: 09.03.2019).

12. Романов, Р. Инновации в сельском хозяйстве тенденции и прогнозы развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://fb.ru/article/4020/innovatsii-v-selskom-hozyaystve-tendentsii-i-prognozyi-razvitiya (дата обращения: 11.03.2019).
13. Сенокосова, О. В. Воздействие цифровизации на рынок труда России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/vozdeystvie-tsifrovizatsii-na-rynok-truda-rossii (дата обращения: 10.03.2019).
14. Халин, В. Г., Чернова, Г. В. Цифровизация и ее влияние на российскую экономику и общество: преимущества, вызовы, угрозы и риски//Управленческое консультирование. 2018. № 10 (118). С. 46-63.
15. Шатило, Ю. Е., Копкова, Е. С. Занятость и безработица в условиях цифровой экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tpinauka.ru/2017/10/10_2017.pdf (дата обращения: 11.03.2019).
16. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/ (дата обращения: 26.02.2019).

References

1. Ukaz Prezidenta RF ot 09.05.2017 № 203 “O Strategii razvitiya informatsionnogo obshchestva v Rossiiskoi Federatsii na 2017-2030 gody” [*Presidential Decree dated on 09.05.2017 number 203 “About Strategy of development of information society in the Russian Federation for 2017-2030”*]. Available at: http://www.pravo.gov.ru/ (accessed 11.03.2019).
2. Programma “Tsifrovaya ekonomika Rossiiskoi Federatsii”. Utverzhdena Rasporyazheniem Pravitel’stva Rossiiskoi Federatsii ot 28.07.2017 № 1632-r [*Program “Digital economy of the Russian Federation” approved by the Order of the Government of the Russian Federation dated on July 28, 2017, No. 1632-R*]. SPS “KonsultantPlus” [*Reference legal system “Consultant Plus”*]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_221756 (accessed 11.03.2019).
3. Abdikeev N. M. Ekonomika, osnovannaya na znaniyakh, i innovatsionnoe razvitie [*Knowledge-based economy and innovative development*]. Available at: http://financetp.fa.ru/jour/article/view/446 (accessed 10.03.2019).
4. Bell D. Грядущее постиндустриальное общество [*Future post-industrial society*], M.: Academia, 2004, 944 p.
5. Genkin A. S. Paradoksy i transformatsiya: rynok truda v tsifrovoi ekonomike [*Paradoxes and transformation: the labour market in the digital economy*]. Available at: https://narfu.ru/upload/medialibrary/928/Genkin-A.-S.-Paradoksy-i-transformatsiya-rynok-truda-v-tsifrovoy-ekonomike.pdf (accessed 10.03.2019).
6. Kastel‘s M. Informatsionnaya epokha: ekonomika, obshchestvo i kul’tura [*M. Castells. The Information Age: Economy, Society and Culture*], M.: GU VShE, 2000. 608 p.
7. Kastel’s M. Galaktika Internet: Razmyshleniya ob Internete, biznese i obshchestve [*M. Castells. The Internet Galaxy: Reflections on the Internet, Business, and Society*], Ekaterinburg: U-Faktoriya, 2004. 328 p.
8. Kaufman N. Yu. Vliyanie innovatsii na rynok truda v usloviyakh konkurentosposobnosti chelovecheskogo kapitala [*The impact of innovation on the labor market in terms of the competitiveness of human capital*], Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya, 2018 [*Economics and Management: Problems, Solutions*], V. 2, I. 6, pp. 98-104.
9. Kaufman N. Yu. Transformatsiya upravleniya znaniyami v usloviyakh razvitiya tsifrovoi ekonomiki [*Transformation of knowledge management in the digital economy*], Kreativnaya ekonomika [*Creative Economy*], 2018, V. 12, I. 3. pp. 261-270. doi: 10.18334/ce.12.3.38922.
10. Noskova N. A. Innovatsionnaya deyatel’nost’ v sfere uslug [*Innovative activities in the service sector*]. Available at: http://web.snauka.ru/issues/2012/06/15039 (accessed 11.03.2019).
11. Ptitsyna S. S. Teoriya setevogo obshchestva M. Kastel’sa: teoretiko-sotsiologicheskii analiz [*M. Castels’ theory of network society: theoretical and sociological analysis*]. Available at: https://cyberleninka.ru/article/n/teoriya-setevogo-obschestva-m-kastelsa-teoretikosotsiologicheskiy-analiz (accessed 09.03.2019).
12. Romanov R. Innovatsii v sel’skom khozyaistve tendentsii i prognozy razvitiya [*Innovations in agriculture trends and forecasts of development*]. Available at: http://fb.ru/article/4020/innovatsii-v-selskom-hozyaystve-tendentsii-i-prognozyi-razvitiya (accessed 11.03.2019).
13. Senokosova O. V. Vozdeistvie tsifrovizatsii na rynok truda Rossii [*Impact of digitalization on the Russian labor market*]. Available at: https://cyberleninka.ru/article/n/vozdeystvie-tsifrovizatsii-na-rynok-truda-rossii (accessed 10.03.2019).
14. Khalin V. G., Chernova G. V. Tsifrovizatsiya i ee vliyanie na rossiiskuyu ekonomiku i obshchestvo: preimushchestva, vyzovy, ugrozy i riski [*Digitalization and its impact on the Russian economy and society: advantages, challenges, threats and risks*], Upravlencheskoe konsul’tirovanie [*Management Consultation*], 2018, I. 10 (118), pp. 46-63.
15. Shatilo Yu. E., Kopkova E. S. Zanyatost’ i bezrabotitsa v usloviyakh tsifrovoi ekonomiki [*Employment and unemployment in the digital economy*]. Available at: http://www.tpinauka.ru/2017/10/10_2017.pdf (accessed 11.03.2019).
16. Federal’naya sluzhba gosudarstvennoi statistiki [*Federal State Statistics Service*]. Available at: http://www.gks.ru/ (accessed 26.02.2019).

УДК 331.554 JEL O15 *DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-23-26*

Кротенко Татьяна Юрьевна
канд. филос. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *krotenkotatiana@rambler.ru*

Жернакова Марина Борисовна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *mzhernakova@yandex.ru*

КОМПЕТЕНЦИИ МЕНЕДЖЕРА ЭПОХИ ЦИФРОВОЙ РЕВОЛЮЦИИ

Аннотация. *Общество уверенно двигается в направлении цифровизации. Для воплощения задуманных для большинства отраслей экономики трансформаций требуется отлаженное функционирование уже сформулированных управленческих компетенций. При этом сложно представить «шаг в будущее» без дополнительных усилий в этом направлении. По мнению авторов, остро встает вопрос о необходимости разработки новых «профилей успеха» − надпрофессиональных комплексов знаний, умений и навыков, а затем – оптимального их воплощения в повседневную деятельность специалистов. Компетенции быстро эволюционируют, поэтому от каждого менеджера требуется дополнительная ответственность − отслеживать действенность своих компетенций и актуализировать их в соответствии с требованиями времени.*

Ключевые слова: *цифровая экономика, информационное общество, изменения, компетенции менеджера, надпрофессиональные компетенции.*

Цитирование: Кротенко Т.Ю., Жернакова М.Б., Компетенции менеджера эпохи цифровой революции// Вестник университета. 2019. № 5. С. 23–26.

Krotenko Tatyana
Candidate of Philosophical Sciences, State University of Management, Moscow, Russia
e-mail: *krotenkotatiana@rambler.ru*

Zhernakova Marina
Candidate of Economic Sciences, State University of Management, Moscow, Russia
e-mail: *mzhernakova@yandex.ru*

MANAGER'S COMPETENCIES OF THE DIGITAL REVOLUTION ERA

Abstract. *The society is steadily moving towards digitalization. To implement the transformations planned for most sectors of the economy, the well-functioning of the already formulated managerial competencies is required. At the same time, it is difficult to imagine a "step into the future" without additional efforts in this direction. According to the authors, there is an urgent need to develop new "profiles of success" − cross-professional complexes of knowledge and skills, and then – their optimal implementation in the daily activities of specialists. Competencies evolve quickly, therefore, each manager is required additional responsibility-to monitor the effectiveness of their competencies and update them in accordance with the requirements of time.*

Keywords: *digital economy, information society, changes, manager's competencies, cross-professional competencies.*

For citation: Krotenko T.Yu., Zhernakova M.B. Manager's competencies of the digital revolution era (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 23–26. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-23-26

Специалисты утверждают, что мы живем в сложную эпоху − пятой информационной революции, характеризующейся появлением компьютеров и сети «Интернет» (далее – Интернет), и четвертой индустриальной, где имеют силу интернет вещей и киберфизическое взаимодействие [2]. Это эпоха так называемого информационного общества. В нем люди, независимо от индивидуальных потребностей и способностей, так или иначе получают, перерабатывают, передают и хранят информацию. Высшей формой информации являются знания. Знания становятся основным воспроизводимым ресурсом, продуцируемым в колоссальном объеме в связи с развитием информационных технологий.

Исследователи-аналитики в области оценки перспектив сложившихся социальных практик и профессий уверены: перечень работ, актуальных для грядущего десятилетия высокотехнологичного XXI века, будет существенно отличаться от используемого сегодня списка. Такая трансформация вполне логична: меняются потребности социума, следовательно нужно пересматривать и компетенции специалистов, которые будут в нем

© Кротенко Т.Ю., Жернакова М.Б., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

жить и действовать. На содержание реестра популярных профессий будущего, безусловно, должны повлиять и принципы крайне важного сегодня межотраслевого подхода, а также тренды в сфере науки и образования. Специалист высокой квалификации будет выполнять деятельность еще более сложную, требующую системности и масштабности мышления. На рынке труда будет востребован, как это ни парадоксально звучит, универсальный специалист. Этот профи, вооруженный средствами современной техники и технологии, должен будет разрешать серьезные производственные ситуации и при этом учитывать не только экономические факторы, но и рассчитывать влияние оргструктуры компании на архитектуру ее информационной системы, составлять каталог информационных сервисов, необходимых для функционирования производственных процессов, проектировать информационную защиту, уверенно разбираясь в вопросах экономической безопасности [3]. Только имея качественную экономическую и инженерную подготовку, можно квалифицированно решать перечисленные задачи. Для представителей гуманистического подхода в менеджменте аналогия может показаться кощунственной, но стремительное устаревание списка компетенций специалиста будущего похоже на моральный износ компьютерного оборудования. Управленческая карьера станет по плечу лишь тем специалистам, у которых есть инженерные и экономические компоненты в образовании.

С каждым годом все более возрастают темпы научно-технического прогресса, прозрения фантастов реализуются на наших глазах. Многие производственные процессы сегодня невозможны без роботов, достижения прогресса мы используем и в повседневной жизни. Связь, торговля, страхование раскрывают свой потенциал благодаря цифровизации. Интернет дал возможность развиваться таким технологиям, как краудсорсинг, краундфандинг, блокчейн. Технологизация решений производит переворот не только в финансовой сфере. Пример революционных трансформаций в менеджменте – изменение типовой системы управления. Если привычная система управления выглядела как строгая вертикальная пирамида из нескольких ступеней-уровней, то сегодня линейно-функциональные оргструктуры «уплощаются», оправданно усиливается важность горизонтальных взаимодействий сотрудников. Такая расстановка сил, с одной стороны, разгружает менеджера, снимает с него часть полномочий и ответственности, с другой − позволяет работникам быстро договариваться, принимать оптимальные решения, минуя излишнюю иерархичность, раскрываться творчески, эффективно функционировать и развиваться. Независимые специалисты могут более оперативно объединяться под возникающие задачи. В будущем потребуются поиск и запуск моделей так называемого распределенного управления: подвижные, вполне возможно, разрозненные в пространстве команды экспертов для уникальных проектов, будут формироваться и координироваться на расстоянии. Частичная занятость, удаленность и работа в параллельных проектах для каждого специалиста станет нормой. Важно при этом отметить, что новые технологии уверенно затрагивают сегодня не только процессы производства, но обновляют структуру задач и полномочий руководителей разных уровней и сфер деятельности.

Есть еще один фактор, определяющий современное развитие – неформальный интерес к экологической проблематике. Причем современная трактовка понятия «экология» существенно шире, чем на заре развития этой области знаний и практики, когда Э. Геккель довольно четко ограничил ее исключительно биологическими науками и не рассматривал естественные и гуманитарные направления. Сегодня речь идет не только об охране окружающей среды и уменьшении вредных выбросов, а о рациональном использовании всех природных и рукотворных богатств, воспроизводимых и невосполнимых. В этом аспекте крайне важно, чтобы информация о ресурсосберегающих технологиях превращалась в объемное знание и преобразовывала сознание будущих специалистов самых разных профилей. Особый интерес вызывает вопрос формирования преобразующего и одновременно экологического мышления − одной из важнейших компетенций менеджера будущего. Сознание такого масштаба способно преобразовывать привычные товары и услуги в экологичные [4].

Обсуждаемые тенденции в социальном, экономическом, технологическом развитии отражают изменения, которые произойдут в большинстве отраслей экономики и в межотраслевых сферах. Эти изменения, несомненно, повлекут и коррективы в подготовке соответствующих кадров [1]. Для этих революционных преобразований потребуется развитие не только и не столько существующих компетенций, сколько появление абсолютно новых комплексов надпрофессиональных знаний, умений и навыков, овладение которыми, с одной стороны, повышало бы производительность труда на предприятиях, а с другой − квалификацию и востребованность работников нового типа.

В качестве примера надпрофессиональных компетенций менеджера будущего приведем следующие:

– умение работать со сложными информационными системами, большими массивами данных и искусственным интеллектом;
– стремление к минимизации потерь и подключение к этому процессу всех сотрудников;
– преобразующее и одновременно экологическое мышление;
– эстетический вкус и чувство меры;
– интерес и способность к художественному творчеству;
– свободное функционирование в режиме динамично меняющейся рабочей среды;
– знание иностранных языков;
– развитые коммуникативные навыки;
– охотное освоение техник исследования и проектирования;
– готовность к быстрому самоопределению;
– стремление к взаимодействию и сосуществованию;
– опыт управления человеческим капиталом.

Таким образом, менеджер будущего – уже не просто руководитель, свободно реализующий основные функции управления, уверенно коммуницирующий и принимающий качественные решения. Его знания, умения и навыки в области менеджмента должны интегрироваться с компетенциями в сфере информационных технологий и экономики. Развивающийся нелинейным образом рынок выдвигает управленцам не звучавшие ранее требования:

– они должны действовать в условиях неопределенности (одни сектора экономики поражены стагнацией, другие развиваются);
– уметь работать при дефиците ресурсов, что предполагает быстрый поиск новых рынков, экономность затрат, даже заключение паритета с конкурентами;
– выращивать в себе предпринимательские способности наряду с качественным выполнением основных функций менеджмента;
– иметь успешный опыт вывода предприятия из кризиса, улучшать финансовые показатели предприятия на падающем рынке.

Фактически, речь идет об универсальных управленческих компетенциях, не поддающихся влиянию внешних факторов и сохраняющих свою приоритетность в дальнейшем. Кроме того, галопирующий рост цифрового производства требует наличия надпрофессиональных компетенций, позволяющих менеджеру успешно работать не только в области управления, но экономики, качества, информационных технологий, организационной психологии.

В экономиках развитых стран давно наблюдается тенденция к стиранию четких границ между управлением технологиями и экономикой, менеджментом и инженерией. Это позволяет повысить эффект от деятельности и инженеров, и менеджеров-руководителей производства. Отечественное образование сегодня пока не занимается целенаправленной подготовкой инженеров-экономистов или инженеров-менеджеров. Ключевые позиции на приоритетных высокотехнологичных производствах занимают управленцы без соответствующей инженерной подготовки, с несформированным системным мышлением [5]. Функционирование информационных систем и систем управления качеством на таких предприятиях страдает. Поэтому формирование таких специалистов следует считать первостепенной задачей высшего образования. Роль инженера-менеджера – работа с неопределенностью, слабой прозрачностью, «эксцентричностью» социально-экономической системы.

К таким вызовам времени должны быть готовы и высшие учебные заведения. В динамично развивающейся цифровой экономике принципы кайдзен, согласно которым улучшение, позитивное преобразование должно происходить здесь и сейчас, на каждом рабочем месте, превращаются в рабочий кодекс не только для конкурирующих предприятий, но и для вузов. Особенно важна роль университетов, когда на предприятии затруднительно или невозможно обеспечить формирование желаемых компетенций. Безусловно, вузу, который является сложной экономической системой, трудно обеспечить требуемое качество управления при широком спектре направлений и программ подготовки универсальных специалистов.

Образовательная программа подготовки инженера-менеджера должна включать стандартный набор инженерных дисциплин, а также пока совсем не профильные для инженера курсы, например: информация как

предмет и результат труда менеджера, управление информационно-технологическими услугами, экономическая и информационная безопасность предприятия, теории качества, проектирование бизнес-процессов и т. д.

Эти разделы, взятые в комплексе, позволят инженеру несколько по-иному взглянуть на свое место в инфраструктуре компании, сформировать у перечисленных специалистов, функционирующих сегодня разрозненно, интегральную картину управления организацией. Этот комплекс может составить теоретическую и практическую базу подготовки нового специалиста – «инженера-менеджера».

Проблематика достижения обозначенных рубежей очевидна. Для реализации изменений, задуманных для большинства отраслей экономики, требуется отлаженное функционирование и развитие уже сформулированных управленческих компетенций. При этом сложно себе представить «шаг в будущее» без дополнительных усилий в этом направлении. Понятно, что компетенции быстро эволюционируют. Поэтому от каждого менеджера требуется дополнительная ответственность − отслеживать действенность своих компетенций и актуализировать их в соответствии с требованиями времени.

Библиографический список

1. Ан, С. А., Ушакова, Е. В., Наливайко, Н. В. Образование XXI в. в условиях воздействия полярных цивилизаций// Философия образования. 2016. № 5(68). С. 31-40.
2. Глазьев, С. Ю. Новый технологический уклад в современной экономике//Международная экономика. 2010. № 5. С. 5-27.
3. Горобцова, Л. П., Цыганков, И. С. Проблемы и перспективы образования в условиях цифровой экономики//Вестник факультета управления СПбГЭУ. Вып. 3. Ч. 1. С. 284-289.
4. Жернакова, М. Б., Кротенко, Т. Ю. Коротков, Э. М. Управление изменениями: Учебник и практикум. М.: Юрайт, 2015. 278 с.
5. Кротенко, Т. Ю. Проблемы образования и формирования преобразующего мышления//Актуальные направления фундаментальных и прикладных исследований: Материалы XIII международной научно-практической конференции: в 2-х томах. М.: Н.-и. центр «Академический», 2017. С. 106-108.

References

1. An S., Ushakov E., Nalivaiko N. Obrazovanie XXI v. v usloviyakh vozdeistviya polyarnykh tsivilizatsii [*Education of the XXI century in the conditions of influence of polar civilizations*], Filosofiya obrazovaniya [*Philosophy of education*], 2016, I. 5 (68), pp. 31-40.
2. Glaz'ev S. Novyi tekhnologicheskii uklad v sovremennoi ekonomike [*New technological way in modern economy*], Mezhdunarodnaya ekonomika [*International Economics*], 2010, I. 5, pp. 5-27.
3. Gorobtsova L., Tsygankov I. Problemy i perspektivy obrazovaniya v usloviyakh tsifrovoi ekonomiki [*Problems and prospects of education in the digital economy*]. Vestnik fakul'teta upravleniya SPbGEU, [*Bulletin of the Faculty of Management. Saint-Petersburg State Economic University*] I. 3, Part 1, pp. 284-289.
4. Zhernakova M., Krotenko T., Korotkov E. Upravlenie izmeneniyami: Uchebnik i praktikum. [C*hange management: textbook and practicum*], M.: Yurait, 2015, 278 p.
5. Krotenko T. Problemy obrazovaniya i formirovaniya preobrazuyushchego myshleniya [*Problems of education and the formation of transformative thinking*], Aktual'nye napravleniya fundamental'nykh i prikladnykh issledovanii: Materialy XIII mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii: v 2-kh tomakh [*Current directions of fundamental and applied research: Proceedings of the XIII international scientific-practical conference: in 2 volumes*], M.: N.-I. center "Academic", 2017, pp. 106-108.

УДК 658.3 JEL M14 *DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-27-33*

Лебедева Надежда Юрьевна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет», г. Пермь, Российская Федерация
e-mail: *pgpr@mail.ru*

Широнина Елена Михайловна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет», г. Пермь, Российская Федерация
e-mail: *ElenaShironina@yandex.ru*

КРИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ЗАРУБЕЖНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ РОЛИ ЦЕННОСТЕЙ В ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЯХ

Аннотация. *Представлен обзор литературы по управлению изменениями зарубежных исследователей о связи организационных ценностей и успешности организационных изменений. Рассмотрен инструментарий выявления организационных ценностей. Предложена типология организационной культуры по восьми системам ценностей в соответствии с теорией эмерджентных циклических уровней существования К. Грейвза и концепции спиральной динамики Д. Бека и К. Кована. Дана характеристика организационной культуры в зависимости от уровня развития ценностной структуры.*

Ключевые слова: *организационная культура, управление изменениями, организационные изменения, спиральная динамика, ценности.*

Цитирование: Лебедева Н.Ю., Широнина Е.М. Критический обзор зарубежных исследований роли ценностей в организационных изменениях//Вестник университета. 2019. № 5. С. 27–33.

Lebedeva Nadezhda
Candidate of Economic Sciences, Perm National Research Polytechnic University, Perm, Russia
e-mail: *pgpr@mail.ru*

Shironina Elena
Candidate of Economic Sciences, Perm National Research Polytechnic University, Perm, Russia
e-mail: *ElenaShironina@yandex.ru*

CRITICAL REVIEW OF FOREIGN RESEARCHES OF THE VALUES ROLE IN ORGANIZATIONAL CHANGES

Abstract. *A review of the literature on change management of foreign researchers on the relationship of organizational values and the success of organizational changes has been presented. Identification instruments of organizational values have been considered. Typology of organizational culture on eight value systems in accordance with Graves' emergent cyclical levels of existence theory and the concept of spiral dynamics by Beck and Cowan has been proposed. Characteristic of organizational culture depending on the level of value structure development has been given.*

Keywords: *organizational culture, change management, organizational changes, spiral dynamics, values.*

For citation: Lebedeva N.Yu., Shironina E.M. Critical review of foreign research of the values role in organizational changes (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 27–33. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-27-33

В настоящее время вопросам развития организаций в долгосрочной перспективе уделяется значительное внимание. Как в научных кругах, так и деловом сообществе сложилось понимание, что темпы изменений никогда не были выше, чем в настоящее время.

Организационные изменения происходят во всех видах, формах и масштабах и затрагивают все организации во всех отраслях экономики [11]. Важность организационных изменений уже не вызывает сомнений. Еще в начале 90-х гг. XX в. Хаммер и Чампи (Hammer, Champy) писали о том, что изменения стали всепроникающими и постоянными, это есть нормальное состояние современного бизнеса [5]. Бернс (Burnes) отмечал, что скорость, величина, непредсказуемость и следовательно важность изменений значительно возросли. Это мнение подтверждено глобальным исследованием McKinsey&Company в 2008 г., которое показало, что только постоянно меняющиеся организации могут надеяться на выживание [9]. Последнее заключение еще раз повторило то, о чем писали многие западные исследователи (Kanter, Kotter, Beer, Nohria, Stacey и др.) [10].

Западные исследователи, такие как Шейн, Браун, Барретт (Schein, Brown, Barrett), уже указывали на необходимость согласования организационных и индивидуальных ценностей. Основной аргумент заключался

© Лебедева Н.Ю., Широнина Е.М., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

в том, что эффективные организации − это организации, где организационные ценности разделяются руководством и персоналом организации (Ouchi, Denison, Spreitzer, Brown, Detert, Hofstede и др.). Например, рассматривая этическое поведение, дю Плесси (du Plessis) указывал на необходимость того, чтобы лидеры обеспечивали соответствие ценностей как организации, так и ее членов этическим ценностям и поведению, которые они стремятся продвигать. Сосик (Sosik) с коллегами утверждали, что важность ценностей заключается в том, что они влияют на поведение, особенно с точки зрения того, оцениваются ли организационные цели как соответствующие, и на степень усилий, прилагаемых для достижения целей [8; 9].

Существует ряд исследований, обращающих внимание на положительную взаимосвязь между выравниванием ценностей, приверженностью сотрудников и достижением целей (Herzberg, Werkmeister, Dubin, Guy, Elizur, Cohen, Keren и др.). С позиции теории управления изменениями, возможно, первым автором, обратившим внимание на взаимосвязь между согласованием ценностей и успешными изменениями, был К. Левин (Lewin) в 40-х гг. прошлого века. С тех пор исследователи не раз указывали на значимость групповых и индивидуальных ценностей для успешности организационных изменений (Schwartz, Davis, Allaire, Firsirotu, Mrotek, Chonko, Bouckenooghe, Devos, Diefenbach, Walinga и др.). Невес и Каэтано (Neves, Caetano) утверждали, что сотрудники, которые видят соответствие предлагаемых изменений их личным ценностям, с большей вероятностью проявят приверженность и энтузиазм [9; 13].

Исследователи (McClellan, Burnes) также обращали внимание на роль коммуникаций: те, кто управляет процессом изменений, часто подавляют появление конфликтующих организационных смыслов, что приводит к неуспешности изменений [10]. Баккенуг и Девос (Bouckenooghe, Devos) утверждали, что в организациях, демонстрирующих такие ценности как доверие и открытость, на успешность изменений оказывают влияние всеобщий охват и участие. По мнению Вутен и Уайт (Wooten, White) подход организационного развития в управлении изменениями наиболее подходит для организаций с постмодернистскими ценностями. Бернс (Burnes) утверждал, что организации, продвигающие этично-партисипативное поведение успешны в том случае, если проводимые организационные изменения базируются на ценностях, соответствующих такому поведению [9].

Детерт, Шредер, Моирел (Detert, Schroeder, Mauriel), изучив высокий уровень неудач в рамках инициатив управления качеством (англ. Total Quality Management, далее – TQM), отметили, что там, где разрыв между ценностями организации и ценностями цели изменения велик, такую инициативу по изменению как TQM очень трудно реализовать [12]. Аналогично, пытаясь объяснить, почему около 70% мероприятий по реорганизации бизнес-процессов терпят неудачу, Хаммер и Чампи (Hammer, Champy) указывали на столкновение между ценностями, лежащими в основе реинжиниринга бинес-процессов, и ценностями организаций, стремящихся их реализовать [9].

Соответственно, обзор литературы по управлению изменениями показывает, что на успешность изменений значимое влияние оказывает соответствие между организационными ценностями и: а) личными ценностями сотрудников; б) ценностями цели или содержания предпринимаемых изменений; в)ценностями, лежащими в основе метода управления изменениями.

При этом можно выделить значимые составляющие: содержание (что?) и процесс (как?) [7].

Рассмотрим, какой инструментарий применяется для выявления организационных ценностей.

Это прежде всего известный тест М. Рокича (Rokeach) «Ценностные ориентации», широко используемый учеными и практиками, где определены 18 терминальных и 18 инструментальных ценностей. Однако, данный инструмент не рассматривает возможную взаимосвязь между ценностями или последовательность их развития [9]. Далее, отметим 7-уровневую модель Р. Баррета (Barrett), основанную на идеях А. Маслоу, рассматривающую «семь уровней сознания» организации, где иерархия уровней организационного сознания гармонизирована с уровнями личностного сознания. Организационные ценности, определяющие финансовое состояние организации, составляют первый уровень организационного сознания, являясь базовыми, но не единственными определяющими ее конкурентоспособность. Для успеха организации необходимо установить плодотворные отношения с потребителями, другими заинтересованными сторонами (второй уровень), а также выстроить эффективную структуру процессов и систем (третий уровень). Поскольку все организации находятся в условиях динамичной внешней среды, необходимое звено в цепи приспособлений к постоянно изменяющимся обстоятельствам − четвертый уровень трансформации и совершенствования. Когда же речь идет об устойчивости и будущих перспективах организации, на первый план выходят ценности высших уровней: общие ценности

для сотрудников организации на пятом уровне, сотрудничество − на шестом, жизнеспособность в долгосрочной перспективе − на седьмом [14].

Особо стоит остановиться на теории эмерджентных циклических уровней существования (англ. Emergent Cyclical Levels of Existence Theory, далее − ECLET) Грейвза (Graves), основанной на восьми основных системах ценностей, которые могут быть измерены с помощью теста ценностей. ECLET к системам организационных ценностей была разработана на основе обширных исследований, проведенных К. У. Грейвзом в 1950-х и 1960-х гг. ECLET утверждает, что изменение и развитие культуры в организациях происходит по определенной иерархии уровней. Каждый новый уровень приводит к изменению организационной культуры в связи с появлением нового набора ценностей. Если существующая система ценностей оказывается неэффективной при преодолении изменений во внешней среде организации, то появляется система ценностей, которая может справиться с ними. Это приводит к развитию новой организационной культуры и сопутствующим изменениям в поведении. Движущей силой перехода к более сложной системе ценностей является необходимость решения новых проблем, которые существующая система решить не может. Каждый уровень в иерархии выходит за пределы и включает в себя все уровни под ним и таким образом охватывает большую сложность, которая в свою очередь обеспечивает большую степень свободы в мышлении и поведении. Применяя ECLET к организациям, Грейвз утверждал, что сотрудники лучше всего реагировали, когда их система ценностей соответствовала системе ценностей тех, кто ими управлял [9].

Исследования зарубежных авторов (Beck, Cook, Cowan, Linscott, vanMarrewijk, Werre) показывают соответствие и достоверность ECLET для выявления и развития системы организационных ценностей [9].

Теория ECLET Грейвза получила развитие в идеях «спиральной динамики», являющейся результатом работы его учеников Бека и Кована (Beck, Cowan) [1]. Ключевым понятием концепции спиральной динамики является «цМем» (далее – цМем), характеризующий некий набор установочного поведения людей, сформировавшегося как результат приспособления к определенным условиям жизни. Согласно спиральной динамике цМем:

– отражает мировоззрение, систему оценивания, уровень психологического существования, структуру веры, организующий принцип, способ мышления либо метод приспособления;

– представляет собой, основные понятия и дискретную структуру мышления, которые формируют системы и направляют поведение человека;

– оказывает воздействие на все жизненные выборы в качестве основы для принятия решений.

По мнению авторов, концепции цМем играет ту же роль для психосоциальной и организационной ДНК предприятия, что и биохимический ген в клеточной ДНК [1].

Ниже приведена таблица 1 основных механизмов, поддерживающих функционирование сообществ, в рамках, выделенных исследователями восьми видов цМемов.

Таблица 1

Проектирование и управление сообществом в рамках основных выявленных на сегодняшний день цМемов

цМем	Мышление	Структуры	Механизмы процессов
Бежевый	Машинальное	Свободные группы	Выживание
Фиолетовый	Анимистическое	Племенные	Круговая порука
Красный	Эгоцентрическое	Империи	Эксплуатация
Синий	Абсолютистское	Пирамидальные	Авторитет
Оранжевый	Множественное	Делегирующие	Стратегия
Зеленый	Релятивистское	Уравнительные	Консенсус
Желтый	Системное	Интерактивные	Интеграция
Бирюзовый	Холистическое	Глобальные	Сосуществование

Составлено авторами по материалам исследований

Для более содержательного понимания характеристик цМемов ниже представлена составленная авторами одна из типологий организационной культуры в зависимости от доминирующего цМема (табл. 2).

Таблица 2

Типология организационной культуры на основе доминирующего цМема

Доминирующий цМем	Тип организационной культуры	Характеристика
Бежевый	Культура выживания	Индивидуализм. Борьба за существование. Несамостоятельность. Стремление обезопасить себя. Наблюдение условий жизни и причинно-следственных связей в процессе удовлетворения базовых потребностей приводит к констатации наличия необъяснимых явлений и поиску их источника, появлению стремления к подтверждению его объективности со стороны окружения. Рост числа членов организации приводит к пробуждению следующего цМема
Фиолетовый	Культура принадлежности	Коллективизм. Поддержание безопасности и устойчивости. Любой принесет себя в жертву, если это нужно группе для выживания. Традиционные (сопряженные с ритуалами) пути, способы, обычаи. Взаимодействие с внешним миром расшатывает устойчивость верований. Внутренняя конкуренция за ресурсы приводит к появлению фактов достижения успеха силовыми методами целеустремленными и смелыми людьми. Недовольство отсутствием перемен приводит к пробуждению следующего цМема
Красный	Культура силы	Индивидуализм. Личное выражение для власти и немедленного вознаграждения. Имущие получают свой статус и льготы благодаря тому, кем они являются. Неимущие, скорее всего, заслуживают свой статус и не имеют права жаловаться. «Управленческий бандитизм». Принуждение, превосходство и сила, эксплуатация и злоупотребления другими. Подрыв веры в свое превосходство и начало понимания, что другие люди – тоже люди, приводят к рационализации своих негативных поступков. Возможность объяснить свое поведение правильно (например, с использованием «объективных» фактов или научных положений) создает условия для обеспечения послушания меньшими усилиями. Вина за последствия приводит к желанию соответствовать согласованным правилам и пробуждению следующего цМема
Синий	Культура правил	Коллективизм. Подчинение себя правилам, основанным на принципе единого правильного пути, и наказание за ошибки. Важнее долгосрочное коллективное благо, а не индивидуальное вознаграждение в краткосрочном периоде. Сотрудники обязаны быть лояльными по отношению к организации, которая обеспечивает им вознаграждение за тяжелую работу в долгосрочной перспективе. Возникающая возможность выбора личного авторитета из числа признанных подпитывает индивидуализм мышления. Подчиняясь системе, сотрудники начинаются задумываться, как в рамках существующих норм реализовать индивидуальные интересы. Разочарование в отсутствии личного признания и удовлетворения в пробуждению следующего цМема

Окончание табл. 2

Доминирующий цМем	Тип организационной культуры	Характеристика
Оранжевый	Культура результата	Индивидуализм. Люди мотивированы возможностью достижений и получения материального вознаграждения. Личная выгода сейчас, но не явно за счет других. Поиск лучшего способа, а не правильного. Цель оправдывает средства. Конкуренция способствует росту производительности труда. Гибкий подход и проектирование результата в соответствии с личными потребностями и желаниями. Успех приносит изоляцию и недовольство со стороны менее успешных. Кроме того, часть задач полезно решать в рамках командной работы. Необходимость согласования собственных действий с другими для решения возникающих проблем вызывает более внимательное отношение к своим и чужим чувствам и приводит к пробуждению следующего цМема
Зеленый	Культура согласия	Коллективизм. Равноправие, гуманность, распределение вознаграждения, благотворительность и работа по гуманистическим причинам для содействия социальному развитию. Организация несет ответственность за благосостояние своих членов. Вовлеченность и гармония при принятии неэффективных решений, пусть и на основе консенсуса, в конечном итоге приводит к снижению эффективности. Попытка решения проблемы невозможности удовлетворить потребности большинства на заявленном уровне качества жизни формирует новые требованию к индивидуальному уровню мышления. Отсутствие прогресса приводит к пробуждению следующего цМема
Желтый	Культура творчества	Индивидуализм. Самовыражение, но не за счет других. У разных членов организации разные компетенции и возможности и с большинством людей все в порядке. Непредубежденное системное мышление, принятие парадоксов. Признание того, что знание имеет наибольшую ценность, только знание может обеспечить системные решения проблем существования. Проявившаяся невозможность не только решить сложнейшие вопросы человечества, но даже корректно сформулировать их на индивидуальном уровне приводит к возвращению духовности в среду интеллектуалов. Вопросы «зачем?» и «кто?» вытесняют «что?» и «как?». Разочарование отсутствием социальных действий в свете новых знаний и понимания приводит к пробуждению следующего цМема
Бирюзовый	Культура духовности	Работа должна быть значима для мира. Организации несут ответственность за последствия их деятельности. Вселенная − это единая сущность элегантно сбалансированных, переплетенных сил

Составлено авторами по материалам исследования

Обращаем внимание на важное утверждение Грейвза, что ни одна организация или человек никогда не подпадает под действие только одной системы ценностей, но будет находиться под влиянием одновременно по крайней мере трех: предыдущей доминировавшей системы, нынешней доминирующей системы и следующей формирующейся системы. Грейвз также указывал на то, в ответ на внешнее давление человек или организация могут регрессировать к системе поведения ниже в иерархии. Следовательно, при определении соответствующего подхода к изменению, надо знать профиль системы ценностей вовлеченных лиц и степень ее однородности и стабильности [6]. Это позволяет адаптировать подходы к изменениям к культуре организации.

Таким образом, на успешность организационных изменений влияет соответствие между организационными ценностями и личными ценностями сотрудников, ценностями цели и ценностями, лежащими в основе метода управления изменениями. Ценностная структура, как организационная, так и личностная, имеет определенную иерархию уровней, представленную восемью системами ценностей, появившимися по мере усложнения решаемых проблем, как ответ на внешнее давление, который также может привести к регрессу к системе ценностей ниже в иерархии.

В условиях экономики знаний мейнстримом в менеджменте проходит идея создания нового типа организаций – без бюрократии, эффективных, гибких, инновационных, способных не только реагировать на изменения во внешней среде, но и влиять на них. На первый план выходит задача не просто снижения естественного сопротивления изменением, но и мотивации к постоянным изменениям посредством организационного обучения. Еще одна задача: привлечение талантливых сотрудников и поддержание их творческого подъема.

Методические подходы к решению данных задач определились в рамках исследований:

– эволюции ценностных систем;

– условий достижения и поддержания соответствия организационной и личностной ценностной структуры, представленных в настоящей статье. В терминах спиральной динамики существующие «условия жизни» предполагают поиск решений данных задач в рамках ментальных моделей «оранжевого», «зеленого» и формирующегося «желтого» цМемов.

Признанные научным сообществом и ставшие классикой ранее проведенные исследования о роли ценностей в организационных изменениях становятся востребованы деловыми кругами с их запросом на идею целостных, эволюционирующих, гибких организаций. Гипотеза об активном поиске бизнес-сообществом прикладного инструментария изменения ценностной структуры и трансформации ценностной системы подтверждается популярностью и увеличением ассортимента соответствующей литературы [2; 3; 4]. Одновременно происходит переосмысление ранее полученного научного знания классиков для применения его на практике.

Библиографический список

1. Бек, Д., Кован, К. Спиральная динамика. Управляя ценностями, лидерством и изменениями в XXI веке. СПб.: «BestBusinessBooks», 2010. 424 с.
2. Бек, Д., Ларсен, Т., Солонин, С., Вильеэн, Р., Джонс, Т. Спиральная динамика на практике. Модель развития личности, организации и человечества. М.: ООО «Альпина Паблишер», 2019. 410 с.
3. Лалу, Ф. Открывая организации будущего. М.: ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2016. 432 с.
4. Логан, Д., Кинг, Дж., Фишер-Райт, Х. Лидер и племя. 5 уровней корпоративной культуры. М.: ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2018. 304 с.
5. Хаммер, М., Чампи, Дж. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе. Пер. с англ. СПб.: Издательство С.-Петербургского университета, 1997. 332 с.
6. Широнина, Е. М. К вопросу успеха и неудач организационных изменений//Актуальные проблемы экономики и управления на предприятиях машиностроения, нефтяной и газовой промышленности в условиях инновационно-ориентированной экономики. 2018. Т. 1. С. 141-148.
7. Широнина, Е. М. Организационные изменения и организационное развитие в ретроспективе научных исследований// Формирование гуманитарной среды в вузе: инновационные образовательные технологии. Компетентностный подход. 2018. Т. 1. С. 399-404.
8. Barrett, R. Whole system change [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.valuescentre.com/sites/default/files/uploads/2013-12-03/Whole%20System%20Change.pdf (дата обращения: 27.02.2019).
9. Burnes, B., Jackson, Ph. Success and failure in organizational change: an exploration of the role of values//Journal of Change Management. 2011. № 11 (2). P. 133-162.
10. Burnes, B. Introduction: Why does change fail, and what can we do about it?//Journal of Change Management. 2011. № 11 (4). P. 445-450.
11. By, R. Organisational change management: a critical review//Journal of Change Management. 2005. № 5 (4). P. 369-380.
12. Detert, J., Schroeder, R., Mauriel, J. A framework for linking culture and improvement initiatives in organizations//Academy of Management Review. 2000. № 25(4). P. 850-863.
13. Neves, P., Caetano, A. Commitment to change: contributions to trust in the supervisor and work outcomes//Group & Organization Management. 2009. № 34(6). P. 623-644.

14. The Barrett model: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.valuescentre.com/mapping-values/barrett-model (дата обращения: 27.02.2019).

References

1. Beck D., Cowan C. Spiralnaya dinamika. Upravlyaya tsennostyami, liderstvom i izmeneniyami v XXI veke [*Spiral Dynamics. Managing values, leadership and Changes in the XXI Century*]. SPb.: «BestBusinessBooks», 2010. 424 p.
2. Beck D., Larsen T., Solonin S., Vil'een R., Johns T. Spiralnaya dinamika na praktike. Model razvitiya lichnosti, organizatsii I chelovechestva [*Spiral Dynamics in Action: Model of Personality, Organization and Humanity Development*]. M.: «OOO Alpina Publisher», 2019. 410 p.
3. Laloux F. Otkryvaya organizatsii buduschego [*Reinventing Organizations*]. M.: OOO «Mann, Ivanov and Ferber», 2016, 432 p.
4. Logan D., King J., Fischer-Wright H. Lider i plemya. 5 urovney korporativnoy kultury [*Tribal Leadership. Leveraging Natural Groups to Build a Thriving Organization*]. M.: OOO «Mann, Ivanov and Ferber», 2018, 304 p.
5. Hammer M., Champy J. Reinzhiniring korporatsii: Manifest revolyutsii v biznese [*Re-engineering the Corporation: A manifest for business revolution*]. SPb.: Izdatelstvo S.-Peterburgskogo universiteta, 1997. 332 p.
6. Shironina E. M. K voprosu uspekha i neudach organizatsionnykh izmenenii [*To the question of success and failure in organizational changes*], Aktualnye problemy economiki i upravleniya na predpriyatiyah mashinostroeniya, neftyanoi i gazovoi promyshlennosti v usloviyakh innovatsionno-orientirovannoi ekonomiki [*Actual Problems of Economy and Management at the Enterprises of Mechanical Engineering, Oil and Gas Industry in the Conditionsof Innovation Oriented Economy*], 2018, vol. 1, pp. 141-148.
7. Shironina E. M. Organizatsionnye izmeneniya i organizatsionnoe razvitie v retrospective nauchnyh issledovanii [*Organizational changes and organizational development in retrospective of scientific research*], Formirovanie gumanitarnoi sredy v vuze: innovatsionnye obrazovatelnye tehnologii. Kompetentnostnyi podhod [*Formation of the Humanitarian Environment at the University: Innovation Educational Technologies. Competence Approach*] 2018, vol. 1, pp. 399-404.
8. Barrett R. Whole system change. Available at: https://www.valuescentre.com/sites/default/files/uploads/2013-12-03/Whole%20System%20Change.pdf (accessed 27.02.2019).
9. Burnes B., Jackson Ph. Success and failure in organizational change: an exploration of the role of values//Journal of Change Management, 2011, I. 11 (2), pp. 133-162.
10. Burnes B. Introduction: Why does change fail, and what can we do about it?, Journal of Change Management, 2011, 11 (4), pp. 445-450.
11. By R. Organisational change management: a critical review, Journal of Change Management, 2005, I. 5 (4), pp. 369-380.
12. Detert J., Schroeder R., Mauriel J. A framework for linking culture and improvement initiatives in organizations, Academy of Management Review, 2000, I. 25 (4), pp. 850-863.
13. Neves P., Caetano A. Commitment to change: contributions to trust in the supervisor and work outcomes, Group & Organization Management, 2009, I. 34 (6), pp. 623-644.
14. The Barrett Model. Available at: https://www.valuescentre.com/mapping-values/barrett-model (accessed 27.02.2019).

УДК 330.34.01 JEL A10; F51; O17 DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-34-39

Мацкуляк Иван Дмитриевич
д-р экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *mid48@mail.ru*

Богачева Галина Николаевна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *boris.a.denisov@gmail.com*

Денисов Борис Андреевич
д-р экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *boris.a.denisov@gmail.com*

САНКЦИИ: ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РАКУРС

Аннотация. *Рассмотрен ряд аспектов перемены политико-экономических отношений, проявляющейся в связи с санкционной политикой западных государств в адрес Российской Федерации и ее реализацией. Раскрыто соотношение свободы, равенства, братства, совершенной конкуренции и свободного предпринимательства, с одной стороны, и конкуренции удушения, гнета – с другой. Обосновано, что колониальное воздействие в прошлом западные государства стремятся заменить санкционным давлением в наши дни. Это позволяет им получать не только конкурентное преимущество, но и добиваться иногда абсолютного диктата. Сделан вывод о том, что внешнее вмешательство в естественный ход хозяйствования, тем более грубое административное воздействие, никогда не дает положительного эффекта.*

Ключевые слова: *санкции, антисанкции, политическая экономия, конкуренция, давление, экономическое и внеэкономическое принуждение, международное право.*

Цитирование: Мацкуляк И.Д., Богачева Г.Н., Денисов Б.А. Санкции: политико-экономический ракурс//Вестник университета. 2019. № 5. С. 34–39.

Matskulyak Ivan
Doctor of Economic Science, State University of Management, Moscow, Russia
e-mail: *mid48@mail.ru*

Bogacheva Galina
Candidate of Economic Sciences, State University of Management, Moscow, Russia
e-mail: *boris.a.denisov@gmail.com*

Denisov Boris
Doctor of Economic Sciences, State University of Management, Moscow, Russia
e-mail: *boris.a.denisov@gmail.com*

SANCTIONS: POLITICAL AND ECONOMIC FORESHORTENING

Abstract. *A number of aspects of the change of the political and economic relations, apparent by the sanctions policy of the western states to the Russian Federation and its realization, has been considered. The balance between the liberty, equality and fraternity, the perfect competition and free business, on the one hand, and the competition of smothering, ball and chain, on the other hand, – has been disclosed. It has been substantiated, that the western states seek to substitute the colonial influence in the past for sanctions pressure in our days. It allows them to get not only the competitive advantage, but also to obtain the absolute dictatorship sometimes. The conclusion has been made, that external intervention in the natural course of managing and especially the rough administrative influence never gives a positive effect.*

Keywords: *sanctions, anti-sanctions, political economy, competition, pressure, economic and noneconomic coercion, international law.*

For citation: Matskulyak I.D., Bogacheva G.N., Denisov B.A., Sanctions: political and economic foreshortening (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 34–39. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-34-39

О санкциях 25 западных стран во главе с США в адрес России в последние несколько лет пишут многие. Имеются журнальные статьи, главы в специализированных публикациях и монографические издания [1, с. 229-248; 2; 3; 5]. Это действительно очень важная проблема, особенно для России. Она серьезна и для государств, принимающих эти акты. Принято считать, что экономические санкции представляют собой совокупность принудительных мер, с помощью которых одни юридические или физические лица, государства воздействуют на контрагентов в случае нарушения последними правовых актов, договоров, норм контрактной этики с намерением изменить какие-то социальные или политико-экономические условия и результаты [4]. По сути санкции − объект чрезвычайной злободневности. Он вроде бы находится на поверхности явлений, представляя собой квинтэссенцию экономической политики, а то и примитивного политиканства. Причем принудительные меры правительств западных стран вводятся в действие, невзирая на международное право и международные институты (прежде всего, имеются в виду ООН, Всемирная торговая организация и др.). Достаточно

© Мацкуляк И.Д., Богачева Г.Н., Денисов Б.А., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

сказать, что по оценке специального докладчика Совета ООН по правам человека, экономики стран, которые ввели санкции против России, состоянием более, чем годичной давности потеряли около 100 млрд долл. США, экономика России − вдвое меньше [6]. Отметим при этом, что по оценке агентства Bloomberg, российская экономика могла с 2014 г. вырасти дополнительно на 6 %, если бы не введенные санкции.

Безусловно, рассмотрение санкций, как научной проблемы, весьма актуально по следующим причинам. во-первых, с точки зрения содержания не только внешних институтов; во-вторых, с позиций практики протекционизма, то есть искусственной защиты своих экономических и политических интересов за счет других участников мирового процесса. В-третьих, учитывая, что в реальной жизни санкции представляют собой своеобразные методы и средства давления, диктата, важно раскрыть процесс экономического и внеэкономического монополистического принуждения одними государствами других. При этом проявляется, а нередко и превалирует сугубо политический фон − диктатура стран-гегемонов, под любым предлогом и любыми средствами укрепляющими свое господство на внешних и внутренних рынках. В-четвертых, не менее важно подвергнуть критическому рассмотрению попытки создания блоков и альянсов государств, извлекающих дивиденды для себя в обострившейся жесткой конкуренции всех мыслимых товаров и услуг. И, наконец, в-пятых, все это, как и ряд иных аспектов, достаточно значимо со стороны политико-экономической науки.

Более того, если исходить из совокупности теории и практики поставленной проблемы, то понятно, что в настоящее время санкционная политика окончательно подрывает идеалы свободы, равенства и братства. Вместо так называемых «свободной конкуренции», «свободного предпринимательства» и личной свободы, по сути, такая политика провозглашает конкуренцию удушения, гнет крупнейших олигархических собственников и хозяев финансового бизнеса, а заодно и другие сомнительные подходы [4]. Последние пришли на смену давно разрушенным настоящим ценностям, которые теперь приобретают искаженные черты. И все это навязывается всему миру всей мощью западных стран.

Впрочем, в определенных масштабах и формах подобное наблюдалось еще в эпоху становления мирового капиталистического хозяйства. Уже тогда такой подход именовался протекционизмом в противовес фритредерству. А значит явление, которое мы здесь рассматриваем, имеет глубокие корни и многое из прошлого, осуществив круговое движение оказывается актуальным.

Правда, в рамках упомянутого аспекта исторический экскурс увел бы нас несколько в сторону, несмотря на то, что рассматриваемая тема вполне сегодняшняя. Обращая на это внимание, заметим, что в последние годы в капиталистическом мире продолжается усиление неравномерности развития отдельных частей глобальной экономики. При сближении социально-экономических потенциалов различных стран все ощутимее сказываются даже кратковременные сдвиги в балансе сил между ними. Это может быть следствием различных перемен в общей экономической ситуации, включающих, как подтверждает современная практика, воздействие санкционной политики и, следовательно, соответствующих как санкционных, так и антисанкционных действий.

На практике сильный всегда диктует слабому. Так было всегда и всюду, к сожалению, так продолжается и в наше время: будь то татаро-монгольское иго, обложившее данью как покорных, так и непокорных или британское колониальное владычество, где наказание (имеются в виду санкции) угнетенным были неписанным правом господина. Теперь, объявленные раннее, периодически продлеваемые и расширяемые в наши дни санкции фактически выступают продолжением той самой колониальной политики, правда, в несколько смягченном варианте, наряду с другими объективными факторами.

Следовательно, с одной стороны, санкции − лишь политический инструмент насилия в руках господствующих сил. Они − некий вид наказания за содеянное кем-либо или угроза применения более жестких мер. С другой стороны, санкции – экономический рычаг в глобальной мирохозяйственной борьбе с конкурентами. И, наконец, санкции − некий синтез и того, и другого и даже чего-то еще, что значительно увеличивает синергетический эффект.

Вместе с тем прогрессивные ученые, общественные и государственные деятели в разных уголках земного шара, особенно представители политико-экономической мысли, не видят оснований, даже с учетом могущественности США, предоставляющих им право опекунства иных государств. Совсем не обязательно, что тот, кто не с ними, тот против них.

Ученые, например, о санкциях говорят не абстрактно. Они объективно обосновывают свою позицию. В их исследовательских подходах превалирует контекст синтеза политических и экономических составляющих. Иначе говоря: экономика политизируется, а политика, как писали классики, есть концентрированное выражение экономики. А то, что вслед за экономическим (административным) показателем, вполне может последовать грубое военное вмешательство в новейшей истории типично (Югославия, Ирак, Ливия, Сирия). Хозяин мстит за непослушание.

Что касается экономических последствий санкций, то их логично свести к следующим. Это сужение (ограничение) импорта и экспорта избранных товаров и услуг. Это препятствия инвестициям, запреты сотрудничать в бизнесе с конкретными юридическими и физическими лицами. Это запрет для них въезда-выезда (ограничение перемещения). Это ущемление в сфере технологии и стратегических производств. Это эмбарго на торговлю вооружениями, давление на правящие элиты с целью добиться уступок и т. п. Короче, налицо политика ослабления государства-конкурента, лишение его имеющихся конкурентных преимуществ и, в конечном счете, полное подчинение своим интересам. Итак, прослеживается линия: от получения преимущества до абсолютного диктата.

Выявляется, таким образом, экономическая составляющая пресловутых санкций. Их воздействие на экономическую жизнь стран может быть слабым (незначительным), умеренно-негативным, сугубо регрессивным, наконец, катастрофическим. (Последнее – теоретически). Представляется, что в конкретном проявлении первая ситуация будет иметь место, когда характеризующий ее показатель не превышает 2 % валового внутреннего продукта (далее – ВВП), другая – 3-5 %, третья – 6-10 % ВВП и, наконец, четвертая – в разы больше, чем названные.

Как подтверждает опыт последних 3-5 лет, особенно показательно воздействие санкций по отношению к России со стороны США и ее сателлитов. Обратные действия не так эффективны. Результат воздействия весьма противоречив. С одной стороны, ущерб нанесен, и его можно выразить как в натуральном, так и в стоимостном измерении. Так, из-за введенных в 2018 г. США санкций в отношении российского бизнеса, отток частного капитала из России составил примерно на 20 млрд долл. США больше, чем предполагалось. По оценке экспертов он составляет около 49 млрд долл. США. Это существенно выше того, что закладывалось в проект обновленного макропрогноза Министерства экономического развития Российской Федерации (далее − РФ). на 2018 г. О последнем сообщал «Интерфакс» − по факту министерство видит его на уровне 33 млрд долл. США, а не 7 млрд долл. США. Но, с другой стороны, измерить тот импульс, толчок, побудительный мотив, который возникает в противовес санкциям достаточно сложно. Во всяком случае, пока соответствующих методик у человечества нет. Оно в состоянии лишь противопоставить динамику развития как антитезу санкциям. Это подтверждает реальная отечественная практика в период становления и развития СССР. Тогда, как известно, наша страна показывала невиданные темпы роста, несмотря на противодействие капиталистических держав.

Возникает возможность разработать детальную классификацию санкций (как таковых) по степени их влияния, как на экономику государств, подвергнутых санкциям, так и страны вводящие запреты. Получается сложная запутанная паутина взаимозависимостей, где баланс интересов вряд ли достижим. Минусы и плюсы не уравновешивают (не компенсируют) друг друга. Приходим к неизбежному выводу, что санкционная политика нарушает рыночные отношения, и так исключенные монополистическим государством. Система демонтируется, разрушается быстрее обычного. Мировое хозяйство становится дисгармоничным, диспропорциональным. Его обычная цикличность приобретает новые, губительные черты. То, что раньше мы называли общим кризисом, усугубляется государственным администрированием мировой экономики, затрагивая самые чувствительные ее стороны. Здесь и перестройка структуры глобальной капиталистической экономики в соответствии с требованиями научно-технического прогресса, и усиление протекционистских тенденций, и борьба между поставщиками технически сложных изделий за рынки сбыта и многое другое. Все это существенно обостряет межимпериалистическую конкуренцию в сфере мирохозяйственных связей. Одним из реальных рычагов, применяющихся в последние 5 лет, как раз являются санкции. США, например, открыто заявляют, что готовы поставлять в страны Европейского союза сжиженный газ вместо российской продукции. То, что он намного дороже и не выгоден европейским государствам, никого не волнует.

Случается, что на первый взгляд, несущественная деталь мировой экономики и политики, вдруг оказывается влиятельным элементом среди коренных экономических явлений и категорий, которые их отражают. Для примера можно привести: товар, деньги, капитал, все производные прибавочной стоимости и стоимости рабочей силы, или способности к труду, общественное воспроизводство и т. п. По каждой категории легко убедиться, как, каким образом и с каким результатом воздействуют санкции.

В сложившихся санкционных условиях не всегда и не полностью ясны перспективы противостояния нашей страны зарубежным субъектам данного процесса. В особенности речь идет об использовании так называемого «бюджетного правила», согласно которому формировались соответствующие фонды, а накопленные в них средства ушли, по сути, на инвестирование экономики инициаторов санкций. По расчетам академика С. Ю. Глазьева таким образом фактически было изъято из нашей экономики свыше 15 трлн. рублей [7]. И это происходит в то время, когда те же американцы не скрывают своей законодательной мотивации – «нанести ущерб российской экономике, «задыхающейся» от хронического недостатка долгосрочных» денежных средств [1, с. 201].

Складывается впечатление, что этих ресурсов хватило бы на предотвращение многих проблем, связанных с противостоянием санкциям. Или, например, с необходимостью смягчения последствий принятой не так давно пенсионной реформы.

К сожалению, даже если расчеты не совсем точны – умозаключение вполне уместно. Все санкционные годы «бюджетное правило» позволяло варьировать «ценой отсечения», привязанной к величине стоимости барреля нефти от 20 долл. США в начале периода до 92 долл. США еще несколько лет назад. В любом случае ежегодно за рубежом оказывались десятки миллиардов долларов США. Причем делалось это при скупке облигаций разных стран НАТО, приоритет среди которых отдавался США, ее государственным облигациям Федеральной резервной системы. Наша доходность не превышала 2 % годовых, что было намного меньше тогдашнего уровня инфляции.

Снижение установленного «бюджетным правилом» порога соответствующего фонда с 7 % до 5 % ВВП, предлагавшееся помощником президента РФ А. Р. Белоусовым, многими аналитиками воспринималось положительно. В частности, среди таковых оказался автор «бюджетного правила» А. Л. Кудрин, который еще прошлым летом предложил изменить его, увеличив «цену отсечения» за баррель нефти с 40 долл. США (как предложило Министерство финансов РФ, далее − Минфин РФ) до 45 долл. США. С тех пор он неоднократно выступает за такие перемены. Ректор Финансового университета при Правительстве РФ М. А. Эскиндаров предлагает оставлять в стране доходы от продажи нефти в объеме не 40 и не 45, а 50 долл. США за баррель. С его точки зрения, не лишенной основания, это необходимо, потому что с учетом зарубежных санкций и, следовательно, отсутствия иностранных инвестиций, а также других факторов, у России просто нет другого выхода [4]. Однако формально «бюджетное правило» не поддержано. Западные санкции побудили сократить вложения России, во-первых, ликвидировав Резервный фонд, объединив его с Фондом национального благосостояния, а, во-вторых, сократив на сотни миллиардов рублей средства последнего, которые ушли на прорывные проекты.

Действительно, часть ресурсов Фонда национального благосостояния использованы для приобретения локомотивов, модернизации железнодорожной инфраструктуры Байкало-Амурской (далее – БАМ) и Транссибирской магистралей, развития восточной части БАМа, а также железнодорожной инфраструктуры на подходах к портам Северо-Запада и Азово-Черноморского бассейна, строительства Центральной кольцевой автодороги и др.

Начатый процесс инвестирования в проекты после 1 января 2018 г. приостановлен до того момента, когда средства упомянутого фонда не достигнут 7 % ВВП. По данным Минфина РФ это произойдет в течение 2019 г., а тенденции, которые способствуют необходимому накоплению, позволяют почти в 4 раза увеличить размер упомянутого фонда до 14,2 трлн рублей (216,1 млрд долл. США) или 12 % ВВП к 2021 г. И это тем более парадоксально, что санкционная практика осуществляется на фоне коренных изменений в мировом технологическом укладе – информационной революции, цифровой экономики, киберорганизации пространства.

Отсюда серьезные сомнения в возможностях России как в текущих, так и прогнозных результатах экономического развития, особенно в сравнении с мировым уровнем. Рост отечественной экономики в текущем году запланирован в объеме 1,3 %, в то время как в ведущих западных государствах он составит

в ближайшие два года в три раза больше. Обобщение предпосылок предстоящего итога хозяйствования подтверждает: несмотря на ряд положительных перемен в государственном управлении, обрабатывающей промышленности и агропромышленном комплексе, предусмотренные правительством рубежи не полностью согласуются с требованиями майского Указа № 204 Президента РФ. Авторы имеют в виду, прежде всего, невозможность обеспечения российским государством темпов экономического роста выше мировых.

Оказывается, что достаточно применить элементарное насилие, и вся мудрая наработанная система хозяйства разрушается. Она хрупкая, надежно не защищенная от внешних угроз, не приспособленная даже к малейшим изменениям.

Такая система в целом непредсказуема. А ее социально-экономические подсистемы тоже подвержены эрозии. Государство в этой области теряет статус правового. В нем производитель не может действовать свободно. Наемный работник не в состоянии реализовать полностью свои способности. Все эти ценности по-прежнему провозглашаются, к их нарушителям применяют санкции, но эти ценности давно уже исчезли, или стали неактуальными. Приходится лишь контролировать, как отражаются санкции на положении различных слоев населения и на самом предпринимательском сообществе, обращая особое внимание на трансформацию качества жизни людей, последствия санкционной политики относительно стабильности в обществе, соответствующих социальных отношений, возникающих при этом в стране. Вот почему в обсуждаемой теме необходимо исследовать весь комплекс экономических, социальных, политических и иных отношений в их единстве.

Изложенное позволяет авторам сформулировать главный вывод: любое внешнее вмешательство в естественный ход хозяйствования и, тем более грубое административное воздействие, никогда не дает положительного эффекта. Напротив, искажает мировой воспроизводственный процесс, в основном служит эгоистическим целям правящих элит, далеких от осознания реальности.

Библиографический список

1. Глазьев, С. Ю. Рывок в будущее. Россия в новых технологическом и мирохозяйственном укладах. («Коллекция Изборского клуба»). М.: Книжный мир, 2018. 768 с.
2. Глазьев, С. Ю. Оценка влияния санкций и других кризисных факторов на состояние российской экономики / С. Ю. Глазьев, В. В. Архипова//Российский экономический журнал. – 2018. – № 1. – С. 3-29.
3. Кешнер, М. В. Экономические санкции в современном международном праве. – М.: Проспект, 2015. – 194 с.
4. Мацкуляк, И. Д. и др. Экономические санкции: влияние на финансовые результаты и диверсификационное противодействие / И. Д. Мацкуляк, Д. И. Мацкуляк, Н. З.-О. Нагдалиев//Финансовая экономика. – 2015. – № 4. – С. 7-20.
5. Нуреев, Р. М., Петраков П. К. Санкции и антисанкции: издержки и выгоды конфронтации//Сборник научных трудов по итогам IV-й Международной научной конференции «Глобальная экономика в XXI веке: диалектика конфронтации и солидарности». 2017. С. 37-40.
6. В ООН оценили потери России и «противников» от санкций в три ВВП Эфиопии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rbc.ru/economics/28/04/2017/590332b69a7947ae385244b0 (дата обращения: 06.03.2019).
7. Кудрин прозрел? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.km.ru/economics/2018/11/19/ekonomika-i-finansy/833916-kudrin-prozrel (дата обращения: 06.03.2019).

References

1. Glaz'ev S. Yu. Ryvok v budushchee. Rossiya v novykh tekhnologicheskom i mirokhozyaistvennom ukladakh. («Kollektsiya Izborskogo kluba») [*Breakthrough in the future. Russia in new technological and world economic ways. (Izborsky club collection)*]. M.: Knizhnyi mir, 2018. 768 p.
2. Glaz'ev S. Yu., Arkhipova V. V. Otsenka vliyaniya sanktsii i drugikh krizisnykh faktorov na sostoyanie rossiiskoi ekonomiki [*Assessment of the impact of sanctions and other crisis factors on the Russian economy situation*]. Rossiiskii ekonomicheskii zhurnal [*Russian Economic Journal*], 2018, I. 1, pp. 3-29.
3. Keshner M. V. Ekonomicheskie sanktsii v sovremennom mezhdunarodnom prave [*Economic sanctions in modern international law*]. M.: Prospekt, 2015. 194 p.

4. Matskulyak I. D., Matskulyak D. I., Nagdaliev N. Z.-O. Ekonomicheskie sanktsii: vliyanie na finansovye rezul'taty i diversifikatsionnoe protivodeistvie [*Economic sanctions: the influence over financial results and diversification counteraction*]. Finansovaya ekonomika, 2015 [*Financial Economics*], I. 4, pp. 7-20.
5. Nureev R. M., Petrakov P. K. Sanktsii i antisanktsii: izderzhki i vygody konfrontatsii [*Sanctions and anti-sanctions: expenses and benefits of confrontation*]. Sbornik nauchnykh trudov po itogam IV-i Mezhdunarodnoi nauchnoi konferentsii "Global'naya ekonomika v XXI veke: dialektika konfrontatsii i solidarnosti" [*Proceedings IV International scientific conference "Global economy in the 21st century: dialectics of confrontation and the solidarity"*], 2017, pp. 37-40.
6. V OON otsenili poteri Rossii i «protivnikov» ot sanktsii v tri VVP Efiopii [*The UN estimated losses of Russia and "opponents" from sanctions as three Ethiopia's GDP*]. Available at: https://www.rbc.ru/economics/28/04/2017/590332b69a7947ae385244b0 (accessed 06.03.2019).
7. Kudrin prozrel? [*Has Kudrin wake up?*] Available at: http://www.km.ru/economics/2018/11/19/ekonomika-i-finansy/833916-kudrin-prozrel (accessed 06.03.2019).

УДК 657 JEL M11 DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-40-47

Осипов Владимир Иванович
д-р экон. наук, ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарева», г. Саранск, Республика Мордовия, Российская Федерация
e-mail: *vios.ds@mail.ru*

Горина Алёна Алексеевна
студент, ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева», г. Саранск, Республика Мордовия, Российская Федерация
e-mail: *alenkagorina@yandex.ru*

ХАРАКТЕРИСТИКА И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Аннотация. *Приведена развернутая характеристика отечественных и зарубежных систем управленческого учета. Выявлены исторические предпосылки их возникновения. Определены достоинства и недостатки указанных систем. Обоснована необходимость их дальнейшего развития с целью совершенствования управления предприятием. Раскрыта роль современных систем управленческого учета в повышении эффективности работы предприятия. Особое внимание уделено внедрению и дальнейшему развитию нормативных систем, посредством которых предполагается возможным успешно решать проблемы усиления контроля расхода ресурсов.*

Ключевые слова: *управленческий учет, системы управленческого учета, предприятие, затраты, финансовый результат, контроль, нормативный учет.*

Цитирование: Осипов В.И., Горина А.А. Характеристика и направления развития систем управленческого учета//Вестник университета. 2019. № 5. С. 40–47.

Osipov Vladimir
Doctor of Economic Sciences, National Research Ogarev Mordovia State University, Saransk, The Republic of Mordovia, Russia
e-mail: *vios.ds@mail.ru*

Gorina Alena
Student, National Research Ogarev Mordovia State University, Saransk, The Republic of Mordovia, Russia
e-mail: *alenkagorina@yandex.ru*

CHARACTERISTIC AND DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF MANAGEMENT ACCOUNTING SYSTEMS

Abstract. *The expanded description of domestic and foreign management accounting systems has been adduced. The historical prerequisites of their occurrence have been revealed. The advantages and disadvantages of these systems have been determined. The necessity of their further development with the aim of improving enterprise management has been substantiated. The role of modern management accounting systems in improving the efficiency of the enterprise has been disclosed. Particular attention has been paid to the introduction and further development of regulatory systems, by means of which it is supposed to be possible to solve successfully problems of strengthening of control of the expense of resources.*

Keywords: *management accounting, management accounting systems, enterprise, costs, financial result, control, regulatory accounting.*

For citation: Osipov V.I., Gorina A.A. Characteristic and directions of development of management accounting systems (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 40–47. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-40-47

Конкурентоспособность предприятия в современных условиях хозяйствования невозможна без надлежащего состояния управленческого учета. Его основу во многом составляют системы управленческого учета, которые представляют собой совокупность приемов и способов получения информации о затратах предприятия и результатах его хозяйственной деятельности. Поэтому изучение этих систем и поиск путей их дальнейшего развития является важнейшим условием улучшения управления предприятием и укрепления его экономики.

Системы управленческого учета предполагают регулярное наблюдение, регистрацию, оценку, обработку, измерение, группировку и передачу информации о затратах и результатах хозяйственной деятельности предприятия в интегрированную систему учета, контроля и планирования, которая предназначена для формирования оптимальных управленческих решений и обеспечения их реализации.

Историческими предпосылками возникновения современных систем управленческого учета являются:

– изменение с конца 1940-х гг. до начала 1980-х гг. масштабов производства и самой производственной философии. На концепции массового производства Г. Форда основывались стандартные системы управленческого учета;

– изменение рыночной парадигмы, вызванное переходом в 1950-х гг. от рынка, ориентированного на продавца, к рынку, обусловленному запросами покупателей;

© Осипов В.И., Горина А.А., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

– глобализация в конце XX века социальных наук и распространение их влияния на экономические исследования, что оказало существенное на становление современных систем управленческого учета;

– создание системы международных стандартов учета и отчетности, способствовавшей развитию международной стандартизации учета.

Необходимо отметить, что в настоящее время нет единого подхода к классификации систем управленческого учета. Однако посредством обобщения различных взглядов на ее построение авторам представляется возможным построить типовую классификацию данных систем. Системы управленческого учета − перспективная сфера его дальнейшего совершенствования, важнейший резерв улучшения работы предприятия, которая активно исследуется отечественными и зарубежными учеными. Типовая классификация систем управленческого учета представлена в таблице 1.

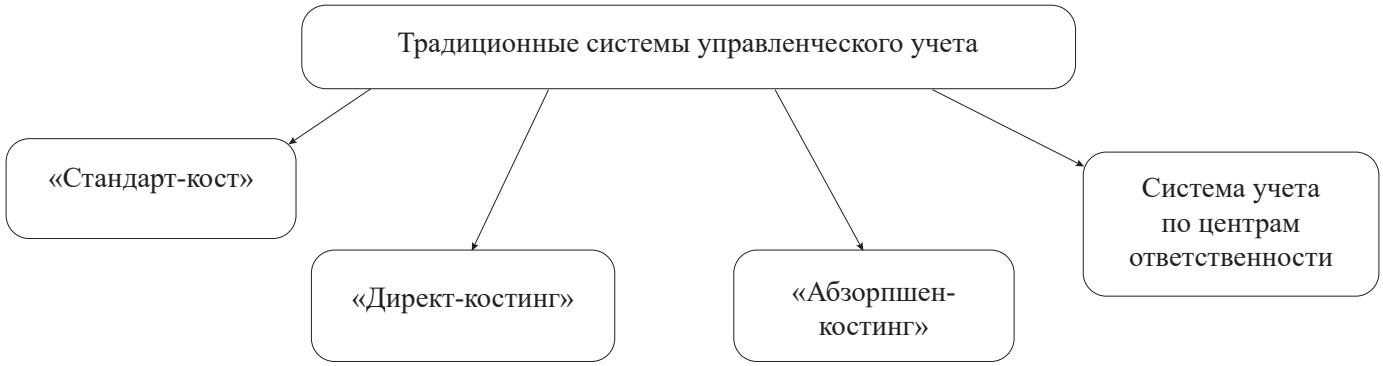
Таблица 1

Классификация систем управленческого учета

Признаки классификации	Виды систем	Содержание
Степень охвата объектов информационной системой	Систематический учет	Наличие автономии, собственных объектов и методов их отражения. Существование понятий и последовательной структуры процедур, объединенных в единое целое
	Проблемный учет	Ориентация на получение информации для формирования решений о предстоящей деятельности предприятия
Состав информации	Отражение фактических (исторических) данных	Использование информации для определения себестоимости, дохода и прибыли от реализации всей и единицы конкретного вида продукции
	Отражение стандартных (нормативных) данных	Контроль процесса формирования себестоимости в соответствии со стандартами. При необходимости ее регулирование
Взаимосвязь финансового и управленческого учета	Интегрированная	Объединение управленческого и финансового учета при помощи контрольных счетов, которыми являются счета доходов и расходов финансовой бухгалтерии
	Автономная	Обособленное ведение управленческого учета, связь между двумя видами бухгалтерского учета осуществляется с помощью парных контрольных счетов
Полнота охвата затрат	Полное включение затрат в себестоимость продукции	Калькулирование себестоимости продукции путем включения в нее всех производственных затрат
	Ограниченное включение затрат в себестоимость продукции	Калькулирование себестоимости продукции путем включения в нее только переменных затрат
Целевое назначение	Стратегический учет	Ориентация на деятельность предприятия в целом. Решение современных проблем учета и анализа. Формирование прогнозов его работы в будущем
	Традиционный учет	Применение ранее и ныне существующих приемов и методов ведения управленческого учета
Способность решать управленческие задачи	Традиционные	Использование в учете систем, сформированных и активно эксплуатируемых предприятием к 1980-м годам
	Современные	Использование систем, сформированных на современном этапе

Составлено авторами по материалам исследования

Перечень традиционных систем управленческого учета представлен в рисунке 1.



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 1. Состав традиционных систем управленческого учета

Система «стандарт-кост» (англ. standard cost) относится к нормативным системам управленческого учета. В экономически развитых странах мира она получила самое широкое распространение. Ее следует рассматривать в качестве эффективного инструмента управления затратами. Данная система предполагает учет затрат в пределах установленных норм и отклонений от них [2]. Она возникла в начале XX века на основе принципов научного менеджмента, которые были разработаны Ф. М. Тейлором и Г. Эмерсоном. Они предложили использовать стандарты для определения путей более эффективного использования труда и материалов.

Система «директ-костинг» (англ. direct costing) базируется на выделении в управленческом учете переменных (зависят от объема производства) и постоянных (не зависят от объема производства) затрат. В себестоимость продукции в условиях применения такой системы включаются только переменные затраты, которые подвергаются наиболее тщательному контролю и используются для принятия управленческих решений. Впервые идею формирования управленческих решений на основе усеченных затрат выдвинул Дж. Кларк в 1923 г. Методику реализации такого подхода к обособлению затрат на практике несколько позже разработал (в 1934 г.) К. Руммель. Он разработал систему, названную им «учетом затрат по блокам». В последующем идея К. Руммеля была дополнена и развита Дж. Харрисом, предложившим в 1936 г. калькулировать себестоимость продукции только в пределах прямых затрат, эта методика названа им системой «директ-костинг».

Система учета полных затрат (англ. absorption costing) предполагает калькулирование себестоимости продукции по всей совокупности затрат, произведенных предприятием в отчетном периоде. При этом выполняется их распределение между реализованной продукцией и ее остатками на складе [6]. Отличительной особенностью системы «абзорпшен-костинг» является то, что в формировании себестоимости продукции участвуют все затраты на продукт, тогда как в «директ-костинг» только их часть.

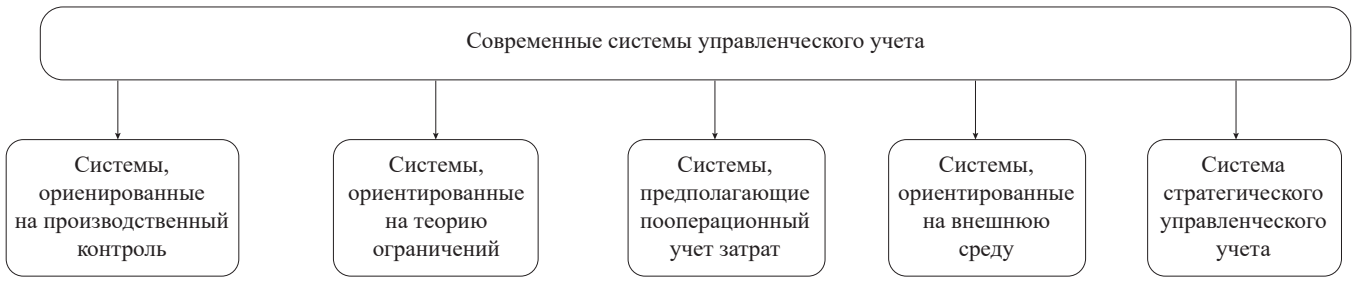
В развитие рассмотренных выше систем в 1952 г. американским ученым Дж. Хиггинсом была разработана концепция учета по центрам ответственности. Эта система позволяет осуществлять прямую связь между субъектом и объектом управления, что дает возможность устранить недостатки систем с обратной связью и повысить оперативность регулирования затрат.

Управленческий учет постоянно совершенствуется. Важную роль в решении этого вопроса играет разработка и внедрение в него современных систем. Их состав и общая характеристика представлены в рисунке 2.

В системах производственного контроля следует выделить прежде всего системы, ориентированные на внутреннюю среду. Они требуют не только комплексной перестройки производственного процесса, но и предполагают также изменение всей философии управления предприятием. В связи с этим управленческий учет становится частью глобальной информационной системы управления. Наибольшее распространение среди них получили системы: своевременного производства, статистического контроля процессов, всеобщего управления качеством, «кайдзен-костинг» (яп. 改善, англ. costing). Рассмотрим основные из них.

Система своевременного производства Just-in-Time (далее − JIT) разработана в фирме Toyota. В настоящее время эта система превратилась в философию производства. Система JIT может применяться на предприятии лишь в условиях реализации в нем определенных принципов организации производства и управления, предполагающих

бесперебойную поставку материалов в строго установленные сроки, уменьшение количества заказов и обеспечение при этом высокого качества продукции и ритмичность производства [7].



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 2. Состав и характеристика современных систем управленческого учета

На основе сформировавшегося в 1960-х гг. японского подхода к управлению качеством продукции зародилась система Total Quality Management (далее − TQM), то есть всеобщее управление качеством. Она строится на принципе подчинения всех организационных и производственных процессов требованию подержания и непрерывного совершенствования качества продукции. В связи с этим целью системы TQM является обеспечение продаж продукции и услуг самого высокого качества. При этом реализация продуктов предполагается в предельно сжатые сроки с максимальным вовлечением персонала в процесс.

Система «кайзен-костинг» также выражает японский подход к построению управленческого учета, ее основы были сформулированы во второй половине 1980-х гг. Создание данной системы обусловлено стремлением предприятий к минимизации разницы между прогнозной и фактической себестоимостью вновь осваиваемой продукции. Она является дополнением системы «таргет-костинг» (англ. target costing), призванной оптимизировать затраты на стадии проектирования изделий и сформировать их прогнозную себестоимость. В связи с этим в условиях применения этой системы важное значение имеет использование функционально-стоимостного анализа, представляющего собой «метод комплексного системного исследования функций объектов, свойств объектов и минимальных затрат на их проявление на всех этапах их жизненного цикла» [3, с. 9].

Концепция теории ограничений была сформулирована Э. Голдраттом в 1980-х гг. и изложена в серии авторских публикаций. Системы управленческого учета, основанные на этой концепции, предполагают выявление ограничений и управление ими с целью повышения эффективности бизнеса. Теория ограничений состоит из двух взаимосвязанных частей: производственного менеджмента, ориентированного на оптимизацию технологии производства (англ. optimized production technology), и системы формирования, учета и контроля финансовых показателей. Эту систему Э. Голдратт назвал учетом чистого денежного дохода (англ. throughput accounting).

Широкое распространение в середине 1990-х гг. на Западе получила система activity-based costing (далее − ABC). В результате статических исследований установлено, что к 1994 г. в США 20 % предприятий применяли эту систему в качестве базовой концепции построения управленческого учета, 27 % обследованных предприятий осуществляли ее изучение и внедрение. Возникновение системы ABC обусловлено изменениями в экономике страны. В связи с этим произошел переход от структурного метода расчета себестоимости продукции к функциональному, что способствовало накоплению и систематизации данных о различных финансовых показателях, характеризующих деятельность предприятия в разрезе отдельных бизнес-процессов и операций. При использовании системы ABC проводится детализация информации о расходах предприятия по выполняемым функциям, видам деятельности и работам, позволяющая более точно рассчитать себестоимость продукции [4].

Группировка затрат по стадиям жизненного цикла изделия (система life-cycle costing, далее − LCC) обусловлена тем, что оно на протяжении своего существования проходит ряд стадий жизненного цикла, которые включают в себя: проведение научных исследований, проектирование изделия и разработку технологии его изготовления; непосредственное изготовление и обращение изделия; эксплуатацию и утилизацию изделия. В процессе протекания каждой из названных стадий потребляются определенные ресурсы, отражаемые по определенным объектам учета, в качестве которых при использовании системы LCC выступает одна из указанных выше

стадий. Данная система позволяет установить прогнозную себестоимость каждого выпускаемого предприятием изделия, начиная с научно-исследовательских работ и заканчивая оказанием сервисных услуг его покупателю.

В процессе совершенствования управленческого учета самое пристальное внимание следует уделять внедрению и развитию нормативных систем, являющихся важнейшим элементом внутреннего контроля, призванного обеспечить формирование оптимальных управленческих решений, разностороннюю оценку полноты их выполнения и достижение целей предприятия [9; 10]. Нормативные системы представляют собой совокупность приемов и методов учета и контроля затрат, способствующих наиболее рациональному расходу ресурсов и повышению эффективности производства. Несмотря на некоторые отличия в них, эти системы имеют общую цель, заключающуюся в создании условий для рационального расхода ресурсов и оптимизации затрат в будущем.

Наиболее распространенными нормативными системами управленческого учета являются «стандарт-кост» и нормативный метод учета затрат. По общепризнанному мнению указанные системы, хотя и были разработаны еще в начале XX века, в настоящее время остаются достаточно прогрессивными. Однако для обеспечения их высокой эффективности в современных условиях хозяйствования они должны постоянно развиваться. Необходимость совершенствования «стандарт-кост» обусловлена наличием в ней ряда недостатков, состоящих в следующем:

– высокая трудоемкость работ по разработке стандартов в соответствии с организационно-технологическими особенностями производства и оценке их надежности;

– отсутствие возможности правильной оценки расхода материальных ресурсов в пределах действующих стандартов, обусловленное колебанием цен;

– сложности при определении стоимости остатков готовой продукции и незавершенного производства, вызванные действиями конкурентов и инфляцией;

– невозможность абсолютно полного охвата нормированием расхода ресурсов;

– трудности в выполнении всеобъемлющего контроля затрат по местам их возникновения и центрам ответственности;

– стремление собственников и руководителей предприятия к наращиванию прибыли через ужесточение норм затрат;

– отсутствие на предприятиях четких методик применения системы в соответствии с организационно-техническими особенностями производства.

Для устранения указанных недостатков необходима разработка организационно-технических мероприятий, предполагающих модернизацию рассматриваемой системы в соответствии со сложившимися экономическими реалиями и информационными запросами менеджеров. При внедрении «стандарт-кост» на отечественных предприятиях должна быть проделана работа по его адаптации в соответствии со спецификой их деятельности в нашей стране. С этой целью следует прежде всего осуществить корректировку применяемого плана счетов, так как в этой системе ведется раздельный синтетический учет затрат по нормам и отклонениям от норм.

Нормативный метод учета затрат аналогичен системе «стандарт-кост». Он также предполагает обособленное отражение затрат по нормам и отклонениям от норм. Однако в отличие от «стандарт-кост» в нем осуществляется документирование отклонений. Данный метод тоже требует некоторых усовершенствований, касающихся как прямых, так и косвенных затрат [5]. В отношении прямых затрат это относится в первую очередь к расходу топлива и энергии на технологические цели, на долю которых, например в машиностроении, приходится более 6 % себестоимости продукции.

В наиболее неудовлетворительном состоянии по указанным расходам находится их первичный учет, препятствующий правильному расчету отклонений. Параллельно с мероприятиями по устранению этого недостатка должна проводиться работа, направленная на улучшение норм расхода топлива и энергии на технологические цели. Приступая к решению этого вопроса необходимо прежде всего установить виды используемых в производстве топлива и энергии, состав потребляющего их оборудования. На основе проделанной работы формируется методика сбора исходных данных о потреблении отдельных видов топлива и энергии и определяется документация, предназначенная для их учета.

Расход энергии на технологические цели (электрическая и тепловая энергия, вода, сжатый воздух и т. д.) и природного газа устанавливается по показаниям контрольно-измерительных приборов. Для обеспечения эффективного потребления этих ресурсов должен выполняться их систематический контроль. С этой целью через сопоставление фактического и нормативного расходов данных ресурсов за определенный период времени по ним

устанавливают отклонения от норм. При этом эффективность контроля будет повышаться по мере детализации информации о них. Поэтому учет расхода энергии и природного газа в условиях нормативного метода следует проводить раздельно по нормам и отклонениям от норм в целом по цеху в разрезе отдельных исполнителей работ, изделий и их составных частей. Однако решение этой проблемы возможно лишь при установке контрольно-измерительных приборов на каждом рабочем месте, что несколько повысит трудоемкость учетных работ. Для ее снижения необходима автоматизация первичного учета и контроля расхода рассматриваемых ресурсов. Это должно касаться не только определения величины их расхода, но также времени и продолжительности обработки деталей и изделий на определенном агрегате. По результатам автоматизированного сбора данных о расходе энергии и природного газа в разрезе носителей затрат и исполнителей работ должен формироваться документ, юридически подтверждающий их потребление. Рекомендуемая форма этого документа представлена в таблице 2.

Таблица 2

Сменный рапорт о потреблении топлива и энергии на технологические цели

Дата	Смена	Корреспондирующий счет	Код статьи калькуляции	Код получателя	Наименование вида топлива (энергии)	Код вида топлива (энергии)	Единица измерений	Потреблено согласно показаниям приборов	Код детали (узла, изделия) или номер плавки
19.11.18	01	20	04	139324	Пар	3204	т	8,5	128169

Источник: [5]

Предложенная выше методика сбора исходной информации обеспечит получение максимально полных, оперативных и достоверных сведений о расходе топлива и энергии на технологические цели. При этом особое значение имеют сведения об отклонениях от норм, в которых в обязательном порядке следует указывать код причины и виновника возникновения отклонений. Анализируя эти сведения, можно выявить значительные резервы экономии топливно-энергетических ресурсов. Развитие нормативного учета расхода топлива и энергии на технологические цели служит важным инструментом оптимизации их расхода, что в условиях непрерывного роста цен на эти ресурсы будет способствовать повышению эффективности производства.

Нормативный метод учета затрат способствует также повышению эффективности косвенных расходов, к которым согласно отечественной практике учета относятся прежде всего расходы на обслуживание производства и управление. Методика их нормативного учета на сегодняшний день практически отсутствует. Во многом это обусловлено разнообразием данных расходов и наличием большого количества связанных с ними работ. Однако, несмотря на указанные выше трудности, предприятия должны стремиться к максимально полному охвату расходов на обслуживание производства и управление нормативным учетом. Особо важное значение применение нормативного метода затрат в отношении указанных расходов имеет при использовании на предприятии системы АВС. Это обусловлено тем, что сочетание названных систем способствует усилению контроля расхода ресурсов по отдельным производственно-хозяйственным функциям и работам.

Почти полное отсутствие нормативного учета расходов на обслуживание производства и управление в значительной степени обусловлено также неудовлетворительным состоянием их нормирования. Для решения этой проблемы необходима разработка норм затрат по каждому виду работ, связанных с обслуживанием производства и управлением. Это позволит организовать по ним оперативный учет и контроль отклонений, что потребует, соответственно, детализации управленческого учета рассматриваемых расходов.

Преобладающая часть отклонений от норм по расходам на обслуживание производства и управление выявляется расчетным путем. Однако по некоторым работам могут применяться способы выявления отклонений, используемые при их определении в отношении прямых затрат. Информация об отклонениях от норм по данным расходам должна формироваться в максимально сжатые сроки. Прежде всего, это касается их переменной части, поскольку она в наибольшей степени подвержена влиянию факторов, определяющих деятельность предприятия. Их негативное действие может привести к появлению отрицательных отклонений,

требующих немедленной ликвидации. Для оперативного устранения такого рода отклонений необходима исчерпывающая информация о причинах и виновниках их возникновения.

Внедрение нормативного учета по всем направлениям потребления ресурсов позволит осуществлять комплексный контроль затрат и оптимизировать все сферы деятельности предприятия. Нормативный учет затрат должен применятся независимо от полноты их включения в себестоимость продукции (системы «директ-костинг», «абзорпшн-костинг). Важно также обеспечить взаимное дополнение систем «стандарт-кост» и нормативного метода учета затрат. Повышение трудоемкости управленческого учета затрат на рассмотренных выше принципах должно компенсироваться развитием его автоматизации.

Следует отметить, что проблема применения традиционных и современных систем управленческого учета является в настоящее время объектом дискуссий, обусловленных сложностью некоторых из них и отсутствием заинтересованности руководителей предприятий в их внедрении.

В 1990-х гг. некоторые ученые и руководители предприятий начинают задумываться о том, насколько эффективны традиционные и современные системы управленческого учета. И. Н. Богатая считает, что одной из основных причин неэффективного управления предприятием, являются во многом недостатки систем управленческого учета [1]. К ним она относит: превалирование в системах управленческого учета краткосрочных целей; не достаточное внимание в них формированию информации, необходимой для принятия долгосрочных решений; слабую оценку влияния внешних факторов и т. д. Этого мнения придерживаются также зарубежные ученые (А. Томпсон, Д. Шанк), которые считают, что их устранению будет способствовать применение системы сбалансированных показателей (Balanced Scorecard, BSC) и системы стратегического управленческого учета (Strategic Management Accounting, SMA) [8].

Для максимально эффективного, тщательного и развернутого ведения управленческого учета на основе рассмотренных выше систем необходима его автоматизация. Самым простым и распространенным методом его автоматизации выступает на сегодняшний день сведение и анализ информации в Microsoft Office Excel. Другим распространенным методом является внедрение инструментов программы «1С». Крупные компании предпочитают ввести управленческий учет с помощью ERP-систем. ERP-системы (англ. enterprise resource planning) относят к классу корпоративных информационных систем.

Основным назначением ERP-систем является автоматизация взаимоувязанных процессов планирования, учета и управления по главным направлениям деятельности предприятия. Наиболее известными ERP-системами являются: PeopleSoft, Baan, SAP, Oracle, JD Edwards, Oracle Applications, IFS Application, Baan, iRenaissance, MBS Axapta, Navision, iScala, MFG/PRO, J.D.Edwards OneWorld, SyteLine ERP. ERP-системы широкое применение получили в следующих компаниях: GE Oil & Gas, Royal Mail Group, Safilo Group, BAT, ClubCorp, Invenergy, Sage Group, Royal Mail Group, Becton Dickinson, GlaxoSmithKline, Informa, PwC, Ernst & Young.

Кроме ERP-систем большое внимание в настоящее время уделяется блокчейну. Блокчейн –децентрализованный реестр или перечень всех операций в одноуровневой сети. Согласно исследованию Digital IQ, проведенному специалистами PwC, более 62 % руководителей финансовых служб намерены в ближайшие 5 лет инвестировать в искусственный интеллект значительные средства. Из них 13 % – в технологию блокчейн для ведения финансового и управленческого учета [11].

Совершенствованию и модернизации рассмотренных выше систем управленческого учета будет способствовать, кроме того, расширение применяемого в них инструментария, призванного обеспечить инновационное развитие отечественных предприятий. Прежде всего, это касается таких важнейших инструментов управленческого учета как бюджетирование, контроль и анализ. В современных условиях хозяйствования российских предприятий, находящихся под давлением международных экономических санкций, их использование в сочетании с системами управленческого учета обеспечит более точное предвидение предполагаемого развития внешней и внутренней ситуации. Это особенно актуально в связи с тем, что указанные инструменты в отечественной практике управленческого учета применяют в недостаточно полной мере.

Библиографический список

1. Богатая, И. Н. Стратегический учет собственности предприятия. Феникс, 2001. 317 с.
2. Керимов, В. Э. Бухгалтерский управленческий учет: учебник 9-е издание, изм. и доп. М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2014 г. 484 с.

3. Ковалев, А. П., Моисеева, Н. К., Сысун, В. В. Справочник по функционально-стоимостному анализу. М.: Финансы и статистика, 1988. 431 с.
4. Колесник, Н. Ф. Бюджетирование расходов и эффективная методика его учетно-аналитического обеспечения//Вестник Волжского университета имени В. Н. Татищева. 2016. № 2. С. 94-99.
5. Левчаев, П. А., Осипов, В. И. Финансовый механизм и управленческий учет расхода производственных ресурсов компании: монография. М.: ИНФРА-М, 2018. 231 с.
6. Носова, И. Л. Сравнительный анализ методов Direct Costing и Absorption Costing для принятия управленческих решений// Экономический анализ: теория и практика, 2012. № 29 (284). С. 17-24.
7. Осипов, В. И., Шишкин, М. Г. Современные системы управления производством//Вестник Самарского государственного экономического университета, 2014. № 9. С. 86-90.
8. Томпсон, А. А., Стрикленд, Дж. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник для вузов; пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. Москва: Банки и биржи; ЮНИТИ, 2017. 576 с.
9. Шульгатый, О. Л., Кормильцина, Т. В. Система внутреннего контроля организации: актуальные проблемы создания и функционирования//Экономика и предпринимательство. 2017. № 2. С. 472-475.
10. Языкова, С. В. Концептуальные основы внутреннего контроля//Экономика и предпринимательство. 2017. № 2. С. 123-126.
11. Отчет о результатах сравнительного анализа финансовой функции, проведенного PwC в 2017 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: file:///C:/Users/Home/Downloads/Finance%20Effectiveness%20Benchmark_russian_final%20.pdf (дата обращения: 27.03.2019).

References

1. Bogataya I. N. Strategicheskii uchet sobstvennosti predpriyatiya [*Strategic accounting of enterprise ownership*], Feniks, 2001. 317 p.
2. Kerimov V. E. Bukhgalterskii upravlencheskii uchet: Uchebnik 9-e izdanie, izm. i dop. [*Management Accounting: Tutorial*], M: Dashkov i Ko, 2014. 484 p.
3. Kovalev A. P., Moiseeva N. K., Sysun V. V. Spravochnik po funktsional'no-stoimostnomu analizu [*Handbook of functional cost analysis*], M.: Finansy i statistika, 1988. 431 p.
4. Kolesnik N. F. Byudzhetirovanie raskhodov i effektivnaya metodika ego uchetno-analiticheskogo obespecheniya [*Budgeting costs and effective methods of its accounting and analytical support*], Vestnik Volzhskogo universiteta imeni V. N. Tatishcheva [*Bulletin of the Volga University named after V. N. Tatishchev*], 2016, I. 2, pp. 94-99.
5. Levchaev P. A., Osipov V. I. Finansovyi mekhanizm i upravlencheskii uchet raskhoda proizvodstvennykh resursov kompanii: monografiya [*Financial mechanism and management accounting of the consumption of production resources of the company : monograph*], M.: INFRA-M, 2018. 231 p.
6. Nosova I. L. Sravnitel'nyi analiz metodov Direct Costing i Absorption Costing dlya prinyatiya upravlencheskikh reshenii [*Comparative analysis of Direct Costing and Absorption Costing methods for making management decisions*], Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika [*Economic Analysis: Theory and Practice*], 2012, I. 29 (284), pp. 17-24.
7. Osipov V. I., Shishkin M. G. Sovremennye sistemy upravleniya proizvodstvom [*Modern production management systems*], Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta 2014 [*Bulletin of the Samara State Economic University*], I. 9, pp. 86-90.
8. Tompson A. A., Striklend Dzh. A. Strategicheskii menedzhment. Iskusstvo razrabotki i realizatsii strategii: uchebnik dlya vuzov [*A. A. Thompson, Jr., A.J. Strickland III. Crafting & Implementing strategy*] per. s angl. pod red. L. G. Zaitseva, M. I. Sokolovoi. Moskva: Banki i birzhi; YuNITI, 2017. 576 p.
9. Shul'gatyi O. L., Kormil'tsina T. V. Sistema vnutrennego kontrolya organizatsii: aktual'nye problemy sozdaniya i funktsionirovaniya [*The system of internal control of the organization: actual problems of creation and functioning*], Ekonomika i predprinimatel'stvo [*Journal of Economy and entrepreneurship*], 2017, I. 2, pp. 472-475.
10. Yazykova S. V. Kontseptual'nye osnovy vnutrennego kontrolya [*Conceptual foundations of internal control*], Ekonomika i predprinimatel'stvo [*Journal of Economy and entrepreneurship*], 2017, I. 2, pp. 123-126.
11. Otchet o rezul'tatakh sravnitel'nogo analiza finansovoi funktsii, provedennogo PwC v 2017 godu [*Report on the results of a comparative analysis of the financial function conducted by PwC in 2017*] Available at: file:///C:/Users/Home/Downloads/Finance%20 Effectiveness%20Benchmark_russian_final%20.pdf (accessed 27.03.2019).

УДК 336.58:61(571.53) JEL H51 DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-48-55

Щукина Татьяна Владимировна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Байкальский государственный университет», г. Иркутск, Российская Федерация
e-mail: *schtanya74@mail.ru*

Плюта Светлана Николаевна
канд. экон. наук, заместитель министра, Министерство здравоохранения Иркутской области, г. Иркутск, Российская Федерация
e-mail: *svetaura@mail.ru*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РЕГИОНЕ

Аннотация. *При реформировании системы финансирования здравоохранения Российской Федерации были определены новые пропорции источников финансового обеспечения этой ключевой сферы, от которой зависит уровень здоровья населения, оказывающий влияние на социально-экономические показатели развития государства. В статье проанализированы основополагающие факторы, от которых зависят объемы и источники финансирования здравоохранения в регионе. Более подробно роль регионального бюджета как источника финансирования здравоохранения рассмотрена на примере бюджета Иркутской области. Определены тенденции и перспективы развития системы финансирования здравоохранения в регионе.*

Ключевые слова: *финансирование здравоохранения, региональный бюджет, программно-целевой метод, расходы бюджета, обязательное медицинское страхование.*

Цитирование: Щукина Т.В., Плюта С.Н. Совершенствование финансирования здравоохранения в регионе//Вестник университета. 2019. № 5. С. 48–55.

Shchyukina Tat'yana
Candidate of Economic Sciences, Baikal state University, Irkutsk, Russia
e-mail: *schtanya74@mail.ru*

Plyuta Svetlana
Candidate of Economic Sciences, Health Ministry of the Irkutsk region, Deputy of Health minister, Irkutsk, Russia
e-mail: *svetaura@mail.ru*

IMPROVEMENT OF HEALTH CARE FINANCING IN THE REGION

Abstract. *During implementation of the reforms of the health care financing system in the Russian Federation, new proportions of sources of financial support for this key area were determined, on which the level of health of the population depends, affecting the socio-economic indicators of the development of the state. The fundamental factors, on which depend the volume and sources of financing of health care in the region, have been analyzed in the article. The role of the regional budget as a source of health care financing in more detail on the example of the budget of the Irkutsk region has been considered. Trends and prospects for the development of the health care financing system in the region have been identified.*

Keywords: *health care financing, regional budget, program-target method, budget expenditures, compulsory health insurance.*

For citation: Shchyukina T.V., Plyuta S.N. Improvement of health care financing in the region (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 48–55. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-48-55

Здравоохранение в настоящее время является одним из приоритетных направлений деятельности Российской Федерации в социальной сфере.

Финансовые основы современной системы здравоохранения России определены в Федеральных законах «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» от 21.11.2011 г. № 323-ФЗ [1] и «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» от 29.11.2010 г. № 326-ФЗ [1; 2]. Принятие указанных законов позволило разграничить полномочия в сфере охраны здоровья, а также в сфере обязательного медицинского страхования между органами государственной и муниципальной власти в Российской Федерации (далее − РФ). Соответственно, были определены источники финансового обеспечения мероприятий в сфере охраны здоровья.

Кроме того, в Иркутской области с целью упорядочения взаимоотношений в сфере охраны здоровья граждан между региональными и муниципальными органами власти был принят региональный закон «Об отдельных вопросах здравоохранения в Иркутской области» от 5.03.2010 г. № 4-оз [3].

© Щукина Т.В., Плюта С.Н., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Вопросам финансирования здравоохранения в регионе, в частности в Иркутской области, посвящены работы многих авторов [8; 9; 10; 11; 12]. Все они отмечают изменения системы финансирования, рассматривают разные стороны и последствия данного процесса.

В Иркутской области бесплатное оказание медицинской помощи осуществляется в соответствии с Территориальной программой государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, а также средств обязательного медицинского страхования.

В Иркутской области расходы на здравоохранение возросли с 21,1 млрд руб. в 2010 г. до 52,6 млрд руб. в 2018 г. При этом значительно изменилась и структура расходов на здравоохранение.

В 2010 г. средства обязательного медицинского страхования в структуре источников финансирования здравоохранения в Иркутской области составляли 43,8 % (9,2 млрд руб.), на долю бюджетных источников приходилось 56,2 %, в том числе средства федерального бюджета – 16,4 %, регионального бюджета (без учета взносов на обязательное медицинское страхование неработающих граждан) – 16,4 % (3,4 млрд руб.), средства местных бюджетов – 23,4 % (4,9 млрд руб.).

По итогам 2018 г. на долю средств обязательного медицинского страхования в структуре источников финансирования приходилось уже 74,9 % (39,4 млрд руб.), на средства федерального бюджета – 3,4 % (1,8 млрд руб.), регионального бюджета (без учета взносов на обязательное медицинское страхование неработающих граждан) – 21,7 % (11,4 млрд руб.).

Подобная динамика структуры расходов на здравоохранение в Иркутской области обусловлена влиянием целого ряда факторов.

В соответствии с федеральным законом № 323-ФЗ полномочия по организации оказания населению субъекта РФ первичной медико-санитарной помощи, специализированной, в том числе высокотехнологичной, медицинской помощи, скорой, в том числе скорой специализированной, медицинской помощи и паллиативной медицинской помощи в медицинских организациях, подведомственных исполнительным органам государственной власти субъекта РФ были закреплены за государственными органами власти субъектов РФ. При этом региональным органам государственной власти было предоставлено право передавать указанные полномочия органам местного самоуправления с передачей соответствующих ресурсов. В Иркутской области финансовое обеспечение переданных на муниципальный уровень полномочий в сфере охраны здоровья граждан (в том числе по организации оказания первичной медико-санитарной помощи, специализированной медицинской помощи, скорой, в том числе скорой специализированной, медицинской помощи в медицинских организациях муниципальной системы здравоохранения в соответствии с территориальной программой государственных гарантий) осуществлялось за счет субвенций из регионального бюджета в местные бюджеты. Как следствие, в 2012 г. значительно уменьшился объем средств местных бюджетов на финансирование учреждений здравоохранения при одновременном увеличении нагрузки на региональные бюджеты.

Наличие сети муниципальных медицинских организаций не позволило создать на территории области единую систему здравоохранения, снижало доступность медицинской помощи, часто встречались случаи отказа оказывать в муниципальных учреждениях бесплатно медицинскую помощь жителям других муниципальных образований. Кроме того, низкий уровень финансовой обеспеченности отдельных муниципальных образований не позволял поддерживать на должном уровне материально-техническую базу подведомственных учреждений здравоохранения. Поэтому в Иркутской области было принято решение о том, что с 2013 г. отдельные полномочия в области охраны здоровья передаются только областному центру, а с 2014 г. указанные полномочия в сфере охраны здоровья граждан на местный уровень не передаются. Таким образом, с 2014 г. из местных бюджетов Иркутской области финансируются мероприятия по созданию условий для оказания медицинской помощи, вследствие чего на долю муниципальных бюджетов приходится весьма незначительный объем средств, направляемый в области в сферу здравоохранения.

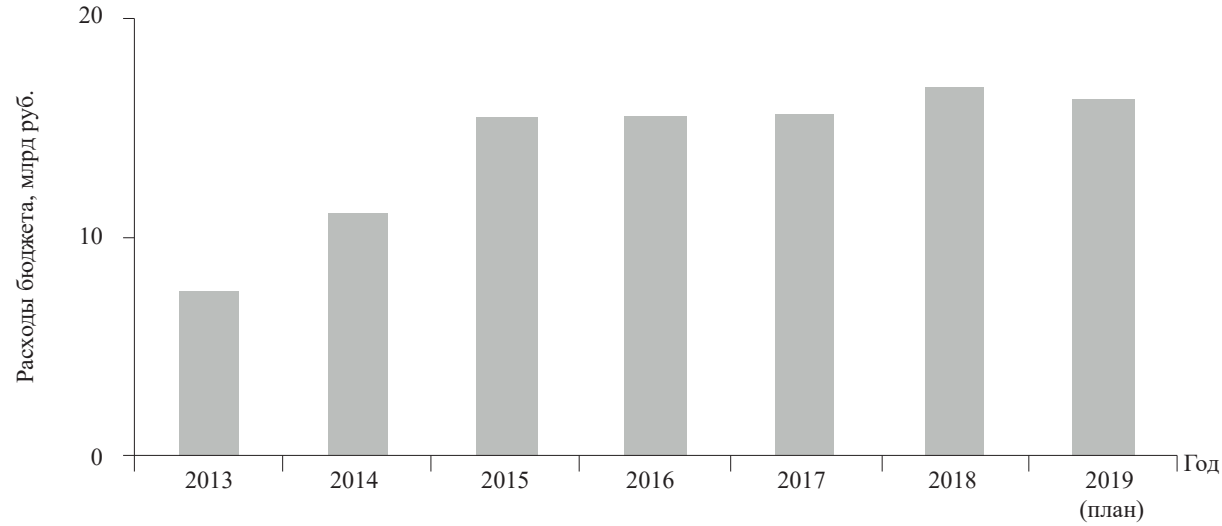
До 2013 г. в структуру тарифа на оказание медицинской помощи в системе обязательного медицинского страхования были включены пять статей расходов: заработная плата, начисления на оплату труда, медикаменты, питание, мягкий инвентарь. Остальные расходы финансировались за счет средств учредителей медицинских организаций (соответственно средств федеральных, региональных или местных бюджетов). С 2013 г. в рамках реализации мероприятий по переходу к преимущественно одноканальному

финансированию медицинских организаций за счет средств обязательного медицинского страхования структура тарифа была расширена за счет включения в него расходов на оплату услуг связи, транспортных расходов, коммунальных услуг, услуг по содержанию имущества, расходов на приобретение основных средств (в дальнейшем и производственного и хозяйственного инвентаря) стоимостью до 100 тыс. руб. за единицу, прочих расходов. Таким образом, за счет средств учредителей стали финансироваться только не включенные в структуру тарифа расходы капитального характера, а также расходы на приобретение дорогостоящего оборудования. Как результат, доля средств обязательного медицинского страхования в структуре источников финансирования в регионе возросла в 2013 г. до 67,6 %.

Важное влияние на изменение структуры источников финансирования здравоохранения в области оказало изменение порядка уплаты страховых взносов на обязательное медицинское страхование (далее – ОМС) неработающих граждан. Страхователем неработающих граждан, а соответственно и плательщиком страховых взносов в системе обязательного страхования являются региональные органы государственной власти. Тариф страхового взноса на ОМС неработающего населения включает в себя финансовое обеспечение медицинской помощи, виды и условия оказанной которой установлены базовой программой ОМС.

До 2012 г. указанные страховые взносы подлежали зачислению в бюджеты территориальных фондов ОМС, при этом не был формализован расчет суммы страховых взносов. Как следствие, страховые взносы регионов определялись преимущественно их финансовыми возможностями, существовала значительная дифференциация между регионами по размеру страховых взносов, наблюдался дефицит территориальных программ ОМС. С 2012 г. установлено, что страховые взносы регионов на ОМС неработающих граждан зачисляются в бюджет Федерального фонда ОМС и закреплен единый подход к определению их величины в соответствии с федеральным законом ФЗ «О размере и порядке расчета тарифа страхового взноса на ОМС неработающего населения» от 30.11.2011 г. № 354-ФЗ [4]. При этом с целью недопущения резкого роста финансовой нагрузки на региональные бюджеты до 2015 г. был установлен переходный период для поэтапного достижения установленных значений взносов.

Изменение порядка уплаты взносов на ОМС неработающего населения привело к существенному и стремительному росту расходов бюджета Иркутской области на их уплату. Если в 2010-2011 гг. на уплату страховых взносов на ОМС неработающего населения из бюджета Иркутской области было направлено по 3,2 млрд руб., то в 2012 г. – 4,2 млрд руб. (прирост 31 %), 2013 г. – 7,6 млрд руб. (прирост 81 %), 2014 г. – 11,1 млрд руб. (прирост 46 %), 2015 г. – 15,5 млрд руб. (прирост 39 %). В последующем динамика размера страховых взносов была обусловлена изменением численности неработающих граждан, а также коэффициента дифференциации, используемого в расчетах, величина которого зависит от значений отдельных экономических показателей в регионе) (рис. 1).



Источник [13]

Рис. 1. Расходы областного бюджета на уплату взноса на обязательное медицинское страхование неработающего населения Иркутской области, млрд руб.

Структура источников финансирования сферы здравоохранения Иркутской области формировалась также и под влиянием изменения подхода к предоставлению субвенции из бюджета Федерального фонда ОМС в бюджеты территориальных фондов ОМС в целях финансового обеспечения переданных полномочий в сфере охраны здоровья граждан.

В 2012 г. размер указанных выше субвенций из бюджета Федерального фонда ОМС определялся как сумма страховых взносов на неработающее население, страховых взносов на работающее население в размере 2 % от фонда оплаты труда и размера дотаций, предусмотренных в бюджете Федерального фонда ОМС в 2011 г.

Начиная с 2013 г. размер субвенций из бюджета Федерального фонда ОМС бюджетам территориальных фондов ОМС на осуществление переданных органам государственной власти субъектов РФ полномочий РФ в сфере ОМС исчисляется исходя из численности застрахованных лиц, норматива финансового обеспечения базовой программы ОМС и коэффициента удорожания стоимости услуг на территории субъекта РФ. Следствием изменения подхода к определению размера субвенций из Федерального фонда ОМС в территориальные фонды ОМС стало снижение дифференциаций между регионами по уровню финансовой обеспеченности территориальных программ государственных гарантий бесплатного оказания медицинской помощи. Так, в 2013 г. уровень доходов территориальных фондов ОМС в расчете на одного жителя в регионах РФ отличался в 4,2 раза. В 2014 г. этот разрыв сократился до 1,9 раз.

Увеличение средств обязательного медицинского страхования в структуре источников финансирования регионального здравоохранения также обусловлено, в том числе и поэтапным включением в систему обязательного медицинского страхования новых видов медицинской помощи. В частности, с 2013 г. в систему обязательного медицинского страхования было включено оказание скорой медицинской помощи (за исключением санитарной авиации). При этом в 2013-2014 гг. ее финансирование осуществлялось из средств областного бюджета, передаваемых в виде межбюджетных трансфертов в бюджет территориального фонда ОМС, а с 2015 г. – за счет средств субвенции из Федерального фонда ОМС. С 2014 г. начался поэтапный перевод в систему ОМС отдельных методов высокотехнологичной медицинской помощи, финансовое обеспечение которых осуществляется на основании установленных на федеральном уровне нормативов финансовых затрат (до 2014 г. источником финансирования высокотехнологичной медицинской помощи были средства федерального и региональных бюджетов). В систему ОМС в 2013-2015 гг. также были включены такие виды дорогостоящей медицинской помощи как компьютерная томография, магнитно-резонансная томография, экстракорпоральное оплодотворение, а также медицинская реабилитация и др.

Несмотря на значительный рост средств ОМС в структуре источников финансирования здравоохранения Иркутской области пятая часть расходов на оказание медицинской помощи в регионе финансируется из областного бюджета. В соответствии с территориальной программой государственных гарантий бесплатного оказания медицинской помощи из средств областного бюджета оказывается медицинская помощь по социально-значимым заболеваниям (туберкулез, венерология, психиатрия, наркология, СПИД), паллиативная помощь, финансируется санитарная авиация, служба крови, осуществляется централизованная закупка дорогостоящего медицинского оборудования, лекарственных препаратов, производятся расходы капитального характера (строительство и капитальный ремонт), оказывается экстренная медицинская помощь незастрахованным в системе ОМС и др.

С 2014 г. в Иркутской области при формировании областного бюджета используется программно-целевой подход, что обеспечивает распределение бюджетных ресурсов по целям, задачам и функциям региональных органов власти с учетом приоритетов государственной региональной политики и общественной значимости ожидаемых и конечных результатов использования бюджетных средств.

Цели, задачи, индикаторы государственной политики Иркутской области в сфере здравоохранения, а также ресурсы, необходимые для финансового обеспечения мероприятий в сфере здравоохранения области закреплены в государственной программе Иркутской области «Развитие здравоохранения».

Расходы областного бюджета (без учета межбюджетных трансфертов федерального бюджета) возросли с 20,5 млрд руб. в 2014 г. до 28,2 млрд руб. в 2018 г. При этом более половины средств направляется на уплату страховых взносов на обязательное медицинское страхование неработающего населения.

Вследствие кризисных явлений в экономике Иркутской области расходы областного бюджета на финансирование мероприятий в сфере здравоохранения (без учета страховых взносов на обязательное медицинское

страхование неработающего населения) в 2015 г. по сравнению с 2014 г. были сокращены. В последующем, в 2016-2018 г. наблюдается увеличение средств областного бюджета на реализацию мероприятий государственной программы «Развитие здравоохранения» [5].

Среди расходов областного бюджета в сферу здравоохранения (не связанных с уплатой страховых взносов на обязательное медицинское страхование неработающего населения), наибольший объем средств направляется на финансирование деятельности областных медицинских учреждений для оказания медицинской помощи по заболеваниям, не вошедшим в базовую программу обязательного медицинского страхования. Указанные расходы осуществляются в рамках подпрограммы «Совершенствование оказания специализированной, включая высокотехнологичную, медицинской помощи, скорой, в том числе скорой специализированной, медицинской помощи, медицинской эвакуации». Одним из важнейших факторов, который обусловил динамику расходов областного бюджета по данной подпрограмме, является рост заработной платы врачей, среднего и младшего медицинского персонала с целью достижения индикаторов, установленных в Указе Президента РФ «О мерах по реализации государственной социальной политики» от 7.05.2012 г. № 597. [6] Учитывая тот факт, что показатели заболеваемости отдельными социально значимыми заболеваниями в Иркутской области превышают среднероссийские значения (например, туберкулез, СПИД), из федерального бюджета в областной бюджет передаются межбюджетные трансферты для закупки диагностических средств, лекарственных препаратов, медицинских изделий для выявления заболевших лиц и их лечения.

В Иркутской области из года в год увеличивается объем средств, направляемых из областного бюджета на оказание высокотехнологичной медицинской помощи (методы, не включенные в базовую программу обязательного медицинского страхования). Так, в 2015 г. расходы областного бюджета на оказание высокотехнологичной медицинской помощи составили 561,3 млн руб. (в том числе 111,3 млн руб. за счет межбюджетных трансфертов из федерального бюджета), в 2016 г. – 600,4 млн руб. и 90,9 млн руб., в 2017 г. – 699,7 млн руб. и 132,7 млн руб., в 2018 г. – 913,7 млн руб. и 118,8 млн руб. соответственно.

Значительная часть средств областного бюджета в сферу здравоохранения связана с реализацией мероприятий по обеспечению граждан лекарственными препаратами, в том числе с льготным обеспечением лекарственными препаратами, специализированными продуктами лечебного питания, медицинскими изделиями отдельных категорий граждан в соответствии с Законом Иркутской области «О социальной поддержке отдельных групп населения в оказании медицинской помощи в Иркутской области» от 17.12.2008 г. № 106-оз. [7] За период 2014-2018 гг. объем средств областного бюджета (без межбюджетных трансфертов федерального бюджета) на реализацию мероприятий по обеспечению граждан лекарственными препаратами увеличился более чем в 2 раза и составил в 2018 г. 950,5 млн руб. При этом из федерального бюджета в Иркутскую область на обеспечение отдельных категорий граждан лекарственными препаратами ежегодно поступает около 1 млрд руб.

Рост расходов на финансирование подпрограммы «Профилактика заболеваний и формирование здорового образа жизни. Развитие первичной медико-санитарной помощи» обусловлен, главным образом, увеличением средств, направляемых на иммунопрофилактику. Так, если в 2014 г. на приобретение вакцин для иммунопрофилактики направлялось лишь 24,8 млн руб., то в 2016 г. – 132,4 млн руб., в 2017 г. – 131,9 млн руб., в 2018 г. – 155 млн руб.

В 2016-2018 гг. был значительно увеличен объем средств, направляемых из областного бюджета на укрепление материально-технической базы медицинских организаций, на капитальный ремонт, реконструкцию, проектирование и строительство объектов здравоохранения области. В рамках реализации мероприятий государственной программы Иркутской области «Развитие здравоохранения» общее финансирование на капитальный ремонт, реконструкцию, проектирование и строительство объектов здравоохранения в 2017-2018 гг. по сравнению с 2015 г. увеличено в 3,6 раза и составило в 2015 г. – 0,5 млрд руб.; 2016 г. – 0,9 млрд руб.; 2017 г. – 1,8 млрд руб.; 2018 г. – 1,4 млрд руб. Расходы областного бюджета на приобретение медицинского оборудования составили в 2015 г. – 87,5 млн руб., 2016 г. – 455 млн руб., 2017 г. – 506 млн руб., 2018 г. – 718,7 млн руб.

Увеличение объема средств, направляемых из областного бюджета Иркутской области в сферу здравоохранения позволил сократить дефицит территориальной программы государственных гарантий бесплатного оказания медицинской помощи более чем в 2 раза. Так, дефицит территориальной программы в части средств консолидированного бюджета Иркутской области от расчетной стоимости (в соответствии

установленными на федеральном уровне объемами медицинской помощи и финансовыми нормативами) составил в 2015 г. 49 % (5,6 млрд руб.), 2016 г. – 42 % (5,0 млрд руб.), 2017 г. – 30 % (3,5 млрд руб.), 2018 г. – 20 % (2,3 млрд руб.).

Достаточный уровень финансирования здравоохранения является одним из важнейших факторов, определяющих состояние здоровья населения, удовлетворенность населения медицинской помощью. Именно поэтому в 2019-2024 гг. Президентом и Правительством РФ поставлена задача увеличения объема государственных финансовых ресурсов, направляемых в сферу здравоохранения.

Стратегические цели развития здравоохранения РФ и Иркутской области в 2019-2024 гг. закреплены в национальном проекте «Здравоохранение».

Планируемый объем финансирования национального проекта в 2019-2024 гг. составляет 1 725,8 млрд руб., в том числе средства федерального бюджета – 1 366,7 млрд руб., бюджетов субъектов РФ – 265,0 млрд руб., государственных внебюджетных фондов – 94,0 млрд руб., внебюджетные источники – 0,1 млрд руб.

Ключевые цели нацпроекта – снижение смертности населения, снижение младенческой смертности, ликвидация кадрового дефицита в медицинских организациях, оказывающих первичную медико-санитарную помощь, обеспечение охвата всех граждан профилактическими медицинскими осмотрами не реже одного раза в год, обеспечение оптимальной доступности для населения медицинских организаций, оказывающих первичную медико-санитарную помощь, упрощение процедуры записи на прием к врачу, увеличение объема экспорта медицинских услуг.

На этом реформы в сфере финансирования здравоохранения не заканчиваются. Дальнейшие перспективы развития зависят от множества факторов, что будет исследовано в дальнейших работах.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 21.11.2011 № 323-фз (ред. от 06.03.2019) «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации»// СПС «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons (дата обращения: 08.04.2019).
2. Федеральный закон от 29.11.2010 № 326-фз (ред. от 06.02.2019) «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации»//СПС «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons (дата обращения: 08.04.2019).
3. Закон Иркутской области от 05.03.2010 № 4-оз (ред. от 17.11.2017) «Об отдельных вопросах здравоохранения в Иркутской области»//СПС «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons (дата обращения: 08.04.2019).
4. Федеральный закон от 30.11.2011 № 354-фз (ред. от 28.11.2018) «О размере и порядке расчета тарифа страхового взноса на обязательное медицинское страхование неработающего населения»//СПС «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons (дата обращения: 10.04.2019).
5. Постановление Правительства Иркутской области от 24.10.2013 № 457-пп (ред. от 28.12.2018) «Об утверждении государственной программы Иркутской области «Развитие здравоохранения» на 2014-2020 годы»//СПС «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons (дата обращения: 10.04.2019).
6. Указ Президента Российской Федерации от 7.05.2012 г. № 597 «О мерах по реализации государственной социальной политики»//СПС «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons (дата обращения: 10.04.2019).
7. Закон Иркутской области от 17.12.2008 г. № 106-оз. «О социальной поддержке отдельных групп населения в оказании медицинской помощи в Иркутской области»//СПС «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons (дата обращения: 10.04.2019).
8. Агеева, Е. В. Финансирование национальных систем здравоохранения: поиск новых подходов//Экономика и предпринимательство. 2018. № 3 (92). С. 1 276-1 281.
9. Кулижская, Ж. С., Леванчук, А. В. Проблемы определения достаточного уровня финансирования здравоохранения в РФ// Аюшиевские чтения. Финансово-кредитная система: опыт, проблемы, инновации. Материалы международной научно-практической конференции: в 2 томах. 2016. С. 40-47.
10. Макарочкина, М. В. Становление и развитие государственной системы управления здравоохранением в России//Проблемы организации органов государственной власти и местного самоуправления: история, теория, практика и перспективы. Материалы международной научно-практической конференции. 2015. С. 235-245.

11. Пикулова, Н. В. Гуляева, Л. В. Некоторые аспекты определения эффективности в здравоохранении//Модернизация экономики и образовательной системы сибирских регионов: Материалы всероссийской научно-практической конференции с международным участием. 2011. С. 81-86.
12. Макарочкина, М. В. Влияние способов финансирования региональной системы здравоохранения на методические подходы к расчету стоимости медицинской услуги//Интеллектуальный и научный потенциал XXI века. Сборник статей международной научно-практической конференции: в 4 частях. 2017. С. 144-152.
13. Сугарова, И. В. Содержание бюджетного планирования расходов//Terraeconomicus, 2013, № 3-3/том 11. С. 74-78.

References

1. Federal'nyi zakon ot 21.11.2011 № 323-fz (red. ot 06.03.2019) "Ob osnovakh okhrany zdorov'ya grazhdan v Rossiiskoi Federatsii" [*Federal Law dated on 21.11.2011 No. 323-fz "About bases of protection of health of citizens in the Russian Federation" (Ed. 06.03.2019)*]. SPS "Konsul`tant Plyus" [*Reference legal system "ConsultantPlus"*]. Available at: http://www.consultant.ru/cons (accessed 08.04.2019).
2. Federal'nyi zakon ot 29.11.2010 № 326-fz (red. ot 06.02.2019) "Ob obyazatel'nom meditsinskom strakhovanii v Rossiiskoi Federatsii" [*Federal Law dated on 29.11.2010 No. 326-fz (Ed. 06.02.2019)* "*On compulsory health insurance in the Russian Federation"*]. SPS "Konsul'tant Plyus" [*Reference legal system "ConsultantPlus"*]. Available at: http://www.consultant.ru/cons (accessed 08.04.2019).
3. Zakon Irkutskoi oblasti ot 05.03.2010 № 4-oz (red. ot 17.11.2017) "Ob otdel'nykh voprosakh zdravookhraneniya v Irkutskoi oblasti" [*Federal Law dated on 05.03.2010 No. 4-oz (Ed. ot 17.11.2017)* "*On certain health issues in the Irkutsk region"*]. SPS "Konsul'tant Plyus" [*Reference legal system "ConsultantPlus"*]. Available at: http://www.consultant.ru/cons (accessed 08.04.2019).
4. Federal'nyi zakon ot 30.11.2011 № 354-fz (red. ot 28.11.2018) "O razmere i poryadke rascheta tarifa strakhovogo vznosa na obyazatel'noe meditsinskoe strakhovanie nerabotayushchego naseleniya" [*Federal Law dated on 30.11.2011 No. 354-fz (Ed. 11.28.2018) "On the amount and procedure for calculating the insurance premium rate for compulsory medical insurance for non-working population"*]. SPS "Konsul'tant Plyus" [*Reference legal system "ConsultantPlus"*]. Available at: http://www.consultant.ru/cons (accessed 10.04.2019).
5. Postanovlenie Pravitel'stva Irkutskoi oblasti ot 24.10.2013 № 457-pp (red. ot 28.12.2018) «Ob utverzhdenii gosudarstvennoi programmy Irkutskoi oblasti "Razvitie zdravookhraneniya" na 2014-2020 gody» [*Decree of the Government of the Irkutsk Region dated on October 24, 2013 No. 457-pp (Ed. December 28, 2018) "On approval of the state program of the Irkutsk Region" Health Care Development "for 2014-2020"*]. SPS "Konsul'tant Plyus" [*Reference legal system "ConsultantPlus"*]. Available at: http://www.consultant.ru/cons (accessed 10.04.2019).
6. Ukaz Prezidenta Rossiiskoi Federatsii ot 7.05.2012 № 597 "O merakh po realizatsii gosudarstvennoi sotsial'noi politiki" [*Decree of the President of the Russian Federation dated on 07.05.2012, No. 597 "On measures to implement the state social policy"*]. SPS "Konsul'tant Plyus" [*Reference legal system "ConsultantPlus"*]. Available at: http://www.consultant.ru/cons (accessed 10.04.2019).
7. Zakon Irkutskoi oblasti ot 17.12.2008 g. № 106-oz. «O sotsial'noi podderzhke otdel'nykh grupp naseleniya v okazanii meditsinskoi pomoshchi v Irkutskoi oblasti» [*Law of the Irkutsk region dated on December 17, 2008 No. 106-oz. "On social support of certain groups of the population in the provision of medical care in the Irkutsk region*"]. SPS "Konsul'tant Plyus" [*Reference legal system "ConsultantPlus"*]. Available at: http://www.consultant.ru/cons (accessed 10.04.2019).
8. Ageeva E. V. Finansirovanie natsional'nykh sistem zdravookhraneniya: poisk novykh podkhodov [*Financing of national health systems: search for new approaches*], Ekonomika i predprinimatel'stvo, 2018 [*Economy and Entrepreneurship*], I. 3 (92), pp. 1 276-1 281.
9. Kulizhskaya Zh. S., Levanchuk A. V. Problemy opredeleniya dostatochnogo urovnya finansirovaniya zdravookhraneniya v RF [*The problem of determining an adequate level of health care financing in Russia*], Ayushievskie chteniya. Finansovo-kreditnaya sistema: opyt, problemy, innovatsii. Materialy mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii: v 2 tomakh [*Proceedings of the international scientific-practical conference "Ayushievskie" reading. Financial and credit system: experience, problems, innovations": in 2 volumes*], 2016, pp. 40-47.
10. Makarochkina M. V. Stanovlenie i razvitie gosudarstvennoi sistemy upravleniya zdravookhraneniem v Rossii [*Formation and development of the state health management system in Russia*], Problemy organizatsii organov gosudarstvennoi vlasti i mestnogo samoupravleniya: istoriya, teoriya, praktika i perspektivy: Materialy mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii [*Proceedings of the international scientific-practical conference "Problems of organization of public authorities and local self-government: history, theory, practice and prospects"*], 2015, pp. 235-245.

11. Pikulova N. V. Gulyaeva L. V. Nekotorye aspekty opredeleniya effektivnosti v zdravookhranenii [*Some aspects of determining the effectiveness in health care*], Modernizatsiya ekonomiki i obrazovatel'noi sistemy sibirskikh regionov. Materialy vserossiiskoi nauchno-prakticheskoi konferentsii s mezhdunarodnym uchastiem [*Proceedings of the All-Russian scientific-practical conference with international participation "Modernization of the economy and educational system of the Siberian regions"*], 2011, pp. 81-86.
12. Makarochkina M. V. Vliyanie sposobov finansirovaniya regional'noi sistemy zdravookhraneniya na metodicheskie podkhody k raschetu stoimosti meditsinskoi uslugi [*Influence of the ways of financing the regional system of health methodological approaches to the calculation of the cost of medical services*] Intellektual'nyi i nauchnyi potentsial XXI veka. Sbornik statei mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii: v 4 chastyakh [*Proceedings of the international scientific-practical conference "Intellectual and scientific potential of the XXI century": in 4 parts*], 2017, pp. 144-152.
13. Sugarova I. V. Soderzhanie byudzhetnogo planirovaniya raskhodov [*The contents of the budget expenditure planning*], Terra-economicus, 2013, V. 11, I. 3-3, pp. 74-78.

СТРАТЕГИИ И ИННОВАЦИИ

УДК 628.155 JEL L25 DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-56-61

Демкина Ольга Витальевна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *demkina.o.v@gmail.com*

Шаламова Наталия Гавриловна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *ngshalamova@yandex.ru*

ИССЛЕДОВАНИЕ РОЛИ ВЕБ-АНАЛИТИКИ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация. *Веб-аналитика позволяет собирать и анализировать информацию о посетителях интернет-ресурсов. В статье рассмотрены основные метрики, используемые в веб-аналитике, в том числе отечественными организациями в различных сферах деятельности. Исследован вопрос повышения доходности организации на базе совершенствования системы веб-аналитики, ориентированной на три аспекта: анализ поведения пользователя, анализ результатов деятельности организации и анализ удовлетворенности пользователя. Для определения состояния веб-аналитики в организации, а также ее влияния на доходность компании, на базе матрицы А. Кошика разработана матрица взаимовлияния веб-аналитики на доходность организации.*

Ключевые слова: *веб-аналитика, метрики, доходность организации, уровень развития веб-аналитики, матрица взаимовлияния.*

Цитирование: Демкина О.В., Шаламова Н.Г. Исследование роли веб-аналитики в повышении эффективности деятельности организаций//Вестник университета. 2019. № 5. С. 56–61.

Demkina Olga
Candidate of Economic Sciences, State University of Management, Moscow, Russia
e-mail: *demkina.o.v@gmail.com*

Shalamova Natalya
Candidate of Economic Sciences, State University of Management, Moscow, Russia
e-mail: *ngshalamova@yandex.ru*

INVESTIGATION OF THE WEB ANALYTICS ROLE IN IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE ORGANIZATION`S PERFORMANCE

Abstract. *Web analytics allows you to collect and analyze information about visitors of Internet resources.The main metrics, used in web analytics, have been considered in the article, including domestic organizations in various fields of activity. The issue of increasing the profitability of an organization based on improving the web analytics system, focused on three aspects, has been examined: analysis of user behavior, analysis of the organization's performance results, and analysis of user satisfaction. To determine the state of web analytics in the organization, as well as its influence on the profitability of a company, a matrix of web analytics influence on the profitability of the organization based on the A. Koshik matrix, − has been developed.*

Keywords: *web analytics, metrics, profitability of the organization, level of web analytics development, interference matrix.*

For citation: Demkina O.V., Shalamova N.G. Investigation of the web analytics role in improving the efficiency of the organization`s performance (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 56–61. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-56-61

Вопрос о повышении доходности деятельности всегда стоит перед любой коммерческой организацией. Механизм достижения этой цели может быть различен. Мы предлагаем рассмотреть этот вопрос с позиции повышения эффективности веб-аналитики в организации.

В настоящее время в нашей стране развитие информационно-технологического (далее – ИТ) рынка, в частности в сфере веб-аналитики, находится в зачаточном состоянии. Причинами этому является множество факторов: особенности экономического развития страны, психология потребителей, техническое развитие, потребительские предпочтения [5]. В связи с этим можно выделить главную особенность отечественной

© Демкина О.В., Шаламова Н.Г., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

веб-аналитики – использование счетчиков в работе веб-аналитика. В этом состоит главное отличие отечественной веб-аналитики от западной, где в основном используются аналитические системы. Практика показывает, что во многих сферах развитие отечественной экономики и смежных областей происходит по пути Запада. В связи с этим особую актуальность приобретает изучение возможности совершенствования веб-аналитики в организациях реального сектора экономики с целью обеспечения повышения уровня их доходности [2].

Наиболее распространенным на практике является подход, при котором веб-аналитика в организации представляется в виде трех компонентов:

– анализ поведения потребителей. Этот компонент традиционно присутствует на всех сайтах в виде разнообразных счетчиков. Целью сбора этой информации является выяснение намерений потенциального клиента;

– анализ результатов. Данный компонент используется для определения того, насколько веб сайт соответствует тем требованиям, которые к нему предъявляются;

– анализ впечатления. Наиболее сложный компонент с точки зрения анализа. Включает в себя информацию о том, насколько удовлетворен потребитель веб-ресурсом (рис. 1).

Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 1. Компоненты веб-аналитики, влияющие на доходность организации

Представленные компоненты должны быть соединены в одну интегрированную систему. С использованием этой идеологии компания сможет более точно понимать потребности своих клиентов, предлагать им продукцию и услуги, соответствующие их запросам, повышая продажи и увеличивая доходность компании.

Главной целью всех показателей веб-аналитики является сбор и агрегирование информации о посетителях веб-сайта с ее последующим анализом. С помощью этих показателей становится возможным составить портрет потребителя, выявить слабые стороны и ошибки в архитектуре веб-сайта, определить пути его оптимизации. Инструменты веб-аналитики развиваются очень быстрыми темпами, в связи с этим предметом настоящей работы является рассмотрение наиболее часто используемых на практике показателей веб-анализа [1]. В целях данной работы будем разделять показатели на следующие:

1) привлечения клиентов. В эту группу входят показатели, оценивающие эффективность веб-сайта компании с позиции обеспечения ее ежемесячной прибыли:

– количество посетителей (visits);

– процент новых посетителей (% new visitors);

– количество уникальных просмотров (unique page views);

– достижение цели (task completion) – наиболее распространенный способ количественной оценки эффективности интерфейса. Эта метрика позволяет определить, выполнили ли посетители поставленные перед ними задачи. Задачи веб-аналитик устанавливает самостоятельно. Такими задачами могут быть, например, посещение какой-либо страницы, сделанный заказ, отправка товара в корзину и т. д.;

– цена одного клика (cost per acquisition);
– коэффициент кликабельности (CTR) − процентное отношение числа кликов по баннеру к числу его показов;
– доход от посетителя (value per visitors);
– конверсия (conversion) − отношение числа посетителей сайта, выполнивших на нем какие-либо целевые действия, к общему числу посетителей сайта, выраженное в процентах;
– длина пути (page length);
– пожизненная ценность клиента (lifetime value) – предполагаемый доход, который принесет клиент на протяжении своей жизни (повторные продажи);

2) клиентоориентированности (per visit goal value) – показатель эффективности работы сайта, один из основных параметров веб-аналитики. Цели устанавливаются по клиентоориентированности. Эта группа показателей анализирует веб-сайт относительно его удобства для посетителей [4]:

– показатель отказов (bounce rate) – процентное соотношение количества посетителей, покинувших сайт прямо со страницы входа или просмотревших не более одной страницы сайта;
– глубина просмотра (path depth) – количество просмотренных пользователем страниц.

На показатели этой группы непосредственное влияние оказывают следующие факторы [3]:

– скорость загрузки сайта;
– релевантность сайта;
– тематика сайта;
– наличие навязчивой рекламы, всплывающих окон и т. д.

Здесь важно отметить, что на практике веб-аналитика зачастую сводится к анализу эффективности сайта с точки зрения компании, то есть насколько полезен сайт и какой доход он приносит. Эти вопросы очень важны с точки зрения тактики, однако со стратегической точки зрения более важным является вопрос насколько эффективен сайт для клиента [6].

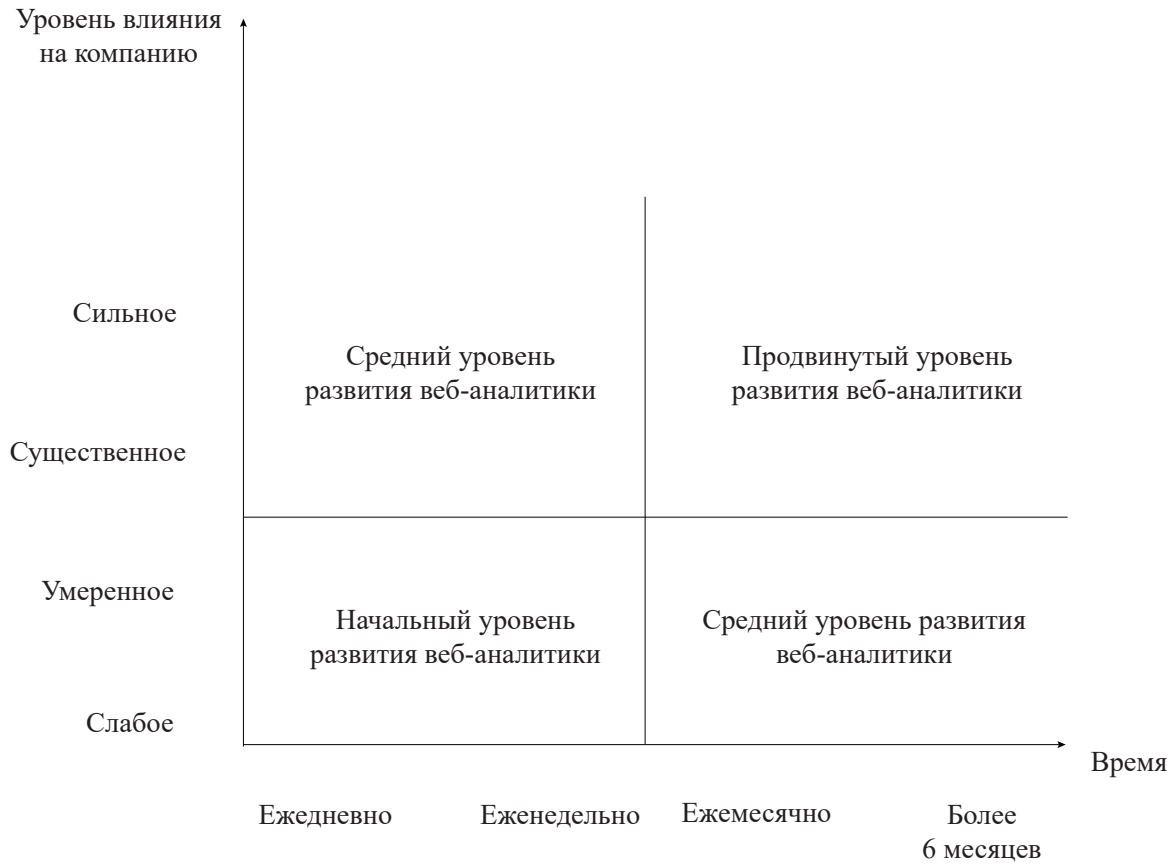
С методологической точки зрения интересным и практически непроработанным является вопрос: каким образом можно повысить доходность организации, используя инструменты и показатели веб аналитики? Проанализировав ряд источников, на наш взгляд, наиболее удачным является подход А. Кошика. В его работе приводится матрица взаимовлияния веб-аналитики и доходности организации [5]. Цель данного инструмента наглядно и просто отразить основные аспекты системы веб-аналитики. Методика построения матрицы предусматривает две координатные оценки – степень влияния на бизнес (по вертикальной оси) и временной период полезности аналитических данных (по горизонтальной оси). В ячейках матрицы содержатся конкретные показатели веб-аналитики, в зависимости от силы их влияния на результаты деятельности организации и в привязке к временному периоду их мониторинга. Вертикальная ось OY разделена на области, которые показывают (в %) силу влияния различных метрик на деятельность компании (от сверх тактического влияния – 0 до сверх стратегического влияния – 100). Необходимо также заметить, что шкала нелинейна. Горизонтальная ось представляет собой временную шкалу с отметками: «в реальном времени», «ежедневно», «ежемесячно», «ежеквартально», «более шести месяцев». Эти временные отрезки показывают, в течение какого времени та или иная веб-метрика будет полезна для аналитика.

В зависимости от того, какие метрики превалируют в конкретной организации, матрица позволяет оценить состояние веб-аналитики. А. Кошик предлагает разделить матрицу на 4 квадранта, которые показывают 3 различных уровня развития веб аналитики в компании:

– надежный уровень;
– продвинутый;
– средний (рис. 2).

В общем виде матрица А. Кошика содержит 46 ячеек с различными показателями веб-аналитики. Несмотря на то, что основу составляют метрики, анализирующие маркетинг и продажи, матрица является универсальной, и любая организация, вне зависимости от вида деятельности, может использовать ее в качестве стратегического инструмента. Однако, на наш взгляд, именно в этом имеется некоторое противоречие. Матрица пытается взаимоувязать все существующие метрики, в том числе специализированные, например те, которые используются телекоммуникационными компаниями, организациями, предлагающими видео-контент. Попытка универсализации утяжеляет инструмент и делает его сложным для восприятия. В связи с этим авторы предприняли попытку упростить использование матрицы и сделать его удобным

для применения малыми и средними торговыми компаниями. Выбор объекта обусловлен острой практической необходимостью таких организаций в инструменте, позволяющем совершенствовать процесс веб-аналитики, не прибегая к дополнительным финансовым затратам.



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 2. Матрица возможных состояний веб-аналитики в организации

Для матрицы были отобраны метрики, оказывающие наибольшее влияние на доходность малых и средних торговых организаций. Методика построения матрицы также была модифицирована:

– на вертикальной оси в качестве координат, отражающих уровень влияния показателей веб-аналитики на доходность организации, рассматриваются следующие – «слабое», умеренное, существенное и сильное влияние;

– на горизонтальной оси в качестве координат, отражающих периодичность анализа показателей веб-аналитики, рассматриваются следующие: «ежедневно», «еженедельно», «ежемесячно», «более чем через 6 месяцев» (рис. 3).

В качестве базовых показателей веб аналитики были взяты метрики, наиболее часто используемые на практике. Ниже представлен список метрик, сгруппированных по признаку принадлежности к квадранту матрицы влияния веб-аналитики на доходность:

– 1 квадрант (слабое/умеренное – ежедневно/еженедельно): исходящие клики; рейтинг кликов; видимость сайта; впечатление от веб-сайта; цена одного клика; количество уникальных просмотров; показатель отказов; процент новых посетителей; количество посетителей; посещение офлайновой точки продаж; количество оформленных заказов; глубина просмотра сайта; уровень осведомленности; скорость загрузки сайта;

– 2 квадрант (существенное/сильное – ежедневно/еженедельно): конверсия, показатель достижения цели за визит;

– 3 квадрант (существенное/сильное – ежемесячно – более 6 месяцев): пожизненная ценность клиента;

– 4 квадрант (слабое/умеренное – ежемесячно – более 6 месяцев): количество «лайков», «репостов» в соцсетях; количество оставленных отзывов на товары.

Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 3. Фрагмент модифицированный матрицы влияния веб-аналитики на доходность организации (квадрант «надежный уровень веб-аналитики»)

Алгоритм использования предложенной матрицы может быть представлен следующими действиями:

1. Проведение опроса среди веб-аналитиков и специалистов отдела маркетинга для определения веб-метрик, наиболее часто используемых в организации.

2. Определение текущего состояния веб-аналитики в организации по матрице взаимовлияния (см. рис. 2). На матрице необходимо отметить веб-метрики, которые наиболее часто используются в компании, и определить квадрант, в которых таких наибольшее количество.

3. Определение желаемого состояния веб-аналитики в организации. Выбор целевой позиции зависит от множества факторов: стратегии развития организации; квалификации персонала; бюджета; качества бизнес-процессов и т. д. На первый взгляд, может показаться, что любая организация должна стремиться к достижению правого верхнего квадранта, однако, все зависит от текущего состояния, а также необходимо оценивать планируемый эффект от развития веб-аналитики и затраты, которые организация понесет при переходе веб-аналитики в более «продвинутое состояние».

4. Составление конкретного плана действий по достижению целевой позиции и ознакомление сотрудников организации с этим планом. Движение по матрице представляет собой довольно длительный процесс, в котором задействованы все сотрудники – от оператора call-центра до генерального директора.

Представленная статья содержит краткую характеристику основных инструментов веб-аналитики, которые используются на сегодняшний момент мелкими и средними торговыми организациями. На основе анализа современных подходов к организации веб-аналитики в компании была разработана матрица (на базе матрицы А. Кошика), которая позволяет оценить состояние веб-аналитики и проанализировать силу ее влияния на доходность организации. В силу того, что веб-аналитика развивается очень быстрыми темпами, постоянно появляются новые метрики, совершенствуются аналитические системы, вопрос о влиянии веб-аналитики на результаты деятельности организации представляется актуальным и требует дальнейшего изучения и проработки.

Библиографический список

1. Бажанов, Р. С. Основные показатели инструментов веб-аналитики как основа для проведения веб-анализа//Альманах современной науки и образования. 2014. № 7 (85). С. 27-30.
2. Былина, В. Инструменты веб-аналитики для сайта промышленного предприятия//Наука и инновации. 2016. № 6 (100). С. 56-57.
3. Веб-аналитика: анализируй это! Часть 3. Базовые метрики [Электронный ресурс]. − Режим доступа: https://habr.com/ru/post/66923/ (дата обращения: 04.02.2019).
4. Жуков, В. И., Комаров, М. М. Использование системы веб-аналитики как основы для интеграции с CPA-сервисами// Бизнес-информатика. Москва, 2017, № 4(42), С. 47-54.
5. Кошик, А. Веб-аналитика 2.0 на практике. Тонкости и лучшие методики (+ CDROM). М.: Диалектика, 2011. 528 с.
6. Савельева, И. П., Никулин, Д. Н. Оценка эффективности интернет-рекламы с помощью систем веб-аналитики//Вестник Южно-Уральского государственного университета. Челябинск, 2014. Т. 8, № 3. С. 99-105.

References

1. Bazhanov R. S. Osnovnye pokazateli instrumentov veb-analitiki kak osnova dlya provedeniya veb-analiza [*The main indicators of web analytics tools as a basis for conducting web analysis*], Al'manakh sovremennoi nauki i obrazovaniya [*Almanac of Modern Science and Education*], 2014, I. 7 (85), pp. 27-30.
2. Bylina V. Instrumenty veb-analitiki dlya saita promyshlennogo predpriyatiya [*Web-analytics tools for an industrial enterprise site*], Nauka i innovatsii [*Science and Innovations*], 2016, I. 6 (100), pp. 56-57.
3. Veb-analitika: analizirui eto! Chast' 3. Bazovye metriki [*Web analytics: analyze it! Part 3. Base metrics*]. Available at: https://habr.com/ru/post/66923/ (accessed 04.02.2019).
4. Zhukov V. I., Komarov M. M. Ispol'zovanie sistemy veb-analitiki v kachestve osnovy dlya integratsii s uslugami CPA [*Using a web analytics system as a basis for integration with CPA services*], Biznes-informatika [*Business Informatics*], 2017, I. 4 (42), pp. 47-54.
5. Koshik A. Veb-analitika 2.0 na praktike. Tonkosti i luchshie praktiki (CDROM) [*Web Analytics 2.0 in practice. Subtleties and best practices*]. M.: Dialektika, 2011. 528 p.
6. Savel'yeva I. P., Nikulin D. N. Otsenka effektivnosti internet-reklamy s pomoshch'yu sistem veb-analitiki [*Evaluating the effectiveness of online advertising with the help of web analytics systems*], Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta [*Bulletin of the South Ural State University*], 2014, vol. 8, I. 3, pp. 99-105.

УДК 352/354-1 JEL H70 DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-62-66

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

ПРОСТРАНСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИИ РОССИИ – ВЕЛЕНИЕ ВРЕМЕНИ

Аннотация. *В последние четыре года в Российской Федерации предпринимаются шаги к организации пространственного развития ее территории. В статье проанализировано распределение городского населения России по типам населенных пунктов. Выявлены основные проблемы территориальной организации населения. Отмечены негативные аспекты пространственного развития России и, в связи с этим, рассмотрены цели, направления и механизмы реализации Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 г.*

Ключевые слова: *городская агломерация, пространственное развитие, система расселения, территориальная структура населения, стратегия пространственного развития.*

Цитирование: Мусинова Н.Н. Пространственное развитие территории России – веление времени// Вестник университета. 2019. № 5. С. 62–66.

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

SPATIAL DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN TERRITORY IS REQUIREMENT OF TIME

Abstract. *In the last four years steps are being taken in the Russian Federation to organize the spatial development of its territory. The distribution of the urban population of Russia by types of settlements has been analyzed. The main problems of the territorial organization of the population have been identified. The negative aspects of the spatial development of Russia have been noted and, in this regard, the goals, directions and mechanisms of the strategy of spatial development of the Russian Federation for the period up to 2025 have been considered.*

Keywords: *urban agglomeration, spatial development, settlement system, territorial structure of the population, spatial development strategy.*

For citation: Musinova N.N. Spatial development of the Russian territory is requirement of time (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 62–66. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-62-66

Одним из необходимых условий успешного поступательного развития государства в целом является устойчивое развитие субъектов Российской Федерации (далее – РФ), которое предполагает сокращение чрезмерных различий в уровне их социально-экономического развития и качества жизни граждан, проживающих в различных регионах. Улучшить жизнь каждого человека и каждой российской семьи – стратегическая цель национальных проектов, направленных на реализацию указов президента РФ [1; 2; 3].

Ключевым документом, с которым предполагается увязать нацпроекты, является Стратегия пространственного развития РФ на период до 2025 г. [5]. Предыдущий документ, относящийся к пространственной стратегии РФ, именовался «Генеральная схема расселения» и был разработан в 1994 г. Но, по сути, государство отошло от регулирования пространственной организации экономики, и произошел переход от комплексного планирования развития территории к инфраструктурному планированию [8].

В сегодняшней России система расселения включает основную полосу расселения, где проживают три четверти населения, и зону очагового расселения (в основном зона Севера). Количество населенных пунктов по переписи 2014 г. – 1,1 тыс. городов, 1,2 тыс. поселений городского типа, 52 тыс. населенных пунктов. На системе расселения отражаются процессы урбанизации — сокращается число населенных пунктов, в основном сельских, увеличивается население в крупнейших городах (миллионниках) и за счет деградации сельской поселенческой системы – в малых городах. Как следует из таблицы 1, по сравнению с 1989 г. заметно сокращается количество поселков городского типа, как и доля населения, проживающего в них. Следовательно, снижается и их роль в системе расселения.

© Мусинова Н.Н., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Таблица 1

Распределение городского населения России по типам населенных пунктов 1989-2018 гг.

Типы населенных пунктов	Данные переписей населения			Данные на 1 января			
	1989 г.	2002 г.	2010 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Число городов и поселков городского типа							
Города в т. ч. с числом жителей	1 037	1 098	1 100	1 114	1 112	1 112	1 113
до 10 тыс. чел.	106	133	156	179	182	184	186
10-19,9 тыс. чел.	243	277	264	251	253	252	256
20-49,9 тыс. чел.	360	358	361	360	353	352	247
50-99,9 тыс. чел.	163	163	155	155	155	154	153
100 – 499,9 тыс. чел.	131	134	127	133	133	133	134
500-999,9 тыс. чел.	22	20	25	21	21	22	22
1 млн и более	12	13	12	15	15	15	15
Поселки городского типа	2 193	1 842	1 286	1 192	1 190	1 192	1 195
Численность населения, тыс. чел.							
Всего	147 022	145 167	142 857	146 267	146 545	146 804	146 880
Доля от численности населения страны, % (все население − 100 %)							
Города в т. ч. с числом жителей	64,2	66,1	68,3	68,9	69,4	69,5	69,7
до 10 тыс. чел.	0,5	0,6	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8
10-19,9 тыс. чел.	2,5	2,8	2,7	2,5	2,5	2,5	2,5
20-49,9 тыс. чел.	7,9	8,0	8,1	7,8	7,6	7,6	7,5
50-99,9 тыс. чел.	7,6	7,6	7,6	7,4	7,4	7,3	7,2
100- 499,9 тыс. чел.	19,2	19,6	18,4	19,5	19,7	19,5	19,3
500-999,9 тыс. чел.	9,5	8,5	11,0	8,8	8,8	9,2	9,2
1 млн и более	17,1	18,9	19,8	22,1	22,5	22,6	23,1
Поселки городского типа	9,2	7,2	5,5	5,0	4,9	4,9	4,9

Источник: [14]

Растет число городов с числом жителей до 10 тыс. чел. и их доля от численности населения страны. Наряду с этим является «сжимающейся» группа городов от 10 тыс. до 100 тыс. жителей. Это означает, что в поисках работы люди едут либо в большие, крупные и крупнейшие города, либо поселяются в небольших городах, где образ жизни ближе к сельскому укладу.

Несмотря на большое значение и престиж городов-миллионников (в настоящее время их 16), Россия в целом – это страна малых городов: в 2011 г. их насчитывалось 770, в них проживало 16,5 млн чел. Именно малые города в административном, транспортном и социально-инфраструктурном отношении фактически соединяют пространство городской и сельской России. Однако почти все эти города находятся в кризисном состоянии, их градообразующая база до сих пор не создает и половины некогда производимого продукта. Это требует разработки и реализации новых подходов к территориальноме планированию [12].

Тенденция концентрации населения в крупных городах – это проблема не только России, но и мира. Сегодня крупные города притягивают как магнитом население из провинций. В результате стихийных процессов и маятниковых миграций создаются агломерации. Основные драйверы роста экономики происходят в агломерациях вокруг крупных городов, именно там создается инфраструктура и условия для развития бизнеса.

В процессе подготовки Стратегии был выполнен анализ пространственных аспектов развития России, в результате которого выявился ряд негативных тенденций. Назовем некоторые из них:

– на долю 10 субъектов РФ приходится 55 % валового внутреннего продукта (далее – ВВП) страны, при этом 2011 г. одна треть всех инвестиций в основной капитал была вложена в территориальное развитие городов федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга, а также Московской и Тюменской областей;

– в пространстве структура занятости не совпадает со структурой распределения населения, прослеживается тенденция в сторону увеличения западных и южных регионов и сокращения доли восточных, а также к концентрации экономического потенциала в небольшом количестве регионов;

– на фоне разрежения сети городских поселений в связи с фактическим уменьшением их числа, и сокращения функционального содержания связей между поселениями по-прежнему к крупным российским городам устремляются трудовые и финансовые ресурсы, при этом наблюдается ничтожно слабое распространение экономической активности и инноваций от крупных городов к их периферии;

– имеет место высокая дифференциация городских поселений по статусу и фактическому значению, как в стране, так и регионах: по численности населения, по бюджетной самодостаточности и наличию рабочих мест, по уровню доходов основной части жителей, по благоустройству, обеспеченности социальной инфраструктурой и связанности с другими городскими и сельскими поселениями.

Следовательно, изменение территориальной структуры населения идет под воздействием двух процессов. Первый – это прирост иммиграции. В настоящее время существенным фактором, определяющим миграционные потоки, стал уровень доходов населения. Если раньше важнее был климатический вектор, то сейчас основное – возможность зарабатывать. В этой связи притягательными остаются регионы с высоким экономическим потенциалом и крупными городами [7]. Второй процесс – крайне ненормированное распределение инновационного потенциала РФ. В состав регионов с низким инновационным потенциалом вошли Дальневосточный, Северокавказский, Сибирский.

Стратегия пространственного развития России до 2025 г. призвана способствовать выравниванию дисбаланса между разными регионами, прежде всего, по уровню жизни. Ее экономическая и социальная составляющие должны быть равноправными по своей значимости для государства, общества. Она должна задавать ориентиры для разработки и корректировки схем территориального планирования, отраслевых документов стратегического планирования, стратегий социально-экономического развития макрорегионов и субъектов РФ. Этот документ нацелен на обеспечение достойных условий жизни граждан на всей территории страны, независимо от его места жительства, но при этом базируется на принципах и механизмах рыночной экономики. Поскольку жизнь показывает, что автоматически сам по себе оптимальный баланс экономической и социальной составляющих пространственного развития не возникает, это означает, что обеспечить его может только регулирующая деятельность органов власти всех уровней [11]. Регулирующая роль стратегии состоит в том, что субъект РФ сможет развивать экономику так, как считает нужным, исходя из интересов инвесторов и своих возможностей, начиная с сырьевой базы и заканчивая наличием аналогичных производств. Поэтому вопросы стратегического развития находится, скорее, в контексте взаимоотношений регионов с федеральным центром.

Согласно проекту Стратегии, территорию России планируется разделить на несколько типов в зависимости от размера областных центров и их экономических и промышленных показателей. Таким образом, будут выделены крупные города и городские агломерации, малые и средние города, сельские поселения, агропромышленные и минерально-сырьевые центры [13]. В целях достижения запланированных показателей роста ВВП в крупнейших городах и агломерациях представляется целесообразным использовать общепризнанный алгоритм в налаживании межмуниципального сотрудничества и формировании агломерации [10].

Конечно, необходимо предотвратить процесс стагнации малых городов. Важно, чтобы предметом анализа на уровне производительных сил, стала занятость населения и состояние основных фондов. Эксперты опасаются, что малым и средним городам будет выделяться меньше средств, что ухудшит их и так не всегда блестящее положение. И здесь многое зависит от того, какие механизмы будут применяться, кто и как будет ими пользоваться. На наш взгляд, в качестве механизмов здесь могут выступить налоговые льготы, специальные инвестиционные контракты, различные преференции. К сожалению, пока ясности в распределении финансирования нет. Вероятно, реализация проекта будет вписана в рамки действующего законодательства, что не должно кардинально повлиять на денежные потоки.

Важно, чтобы предметом анализа на уровне производительных сил, стала занятость населения и состояние основных фондов, выделение территории инновационного развития, экономических и технологических связей, определение диспропорций, выделение территории с избыточной и недостаточной занятостью. На уровне системы расселения − демография, миграционная подвижность, выделение городов,

их ранжирование и агломерации, а также определение урбанизированных и неурбанизированных территорий, формирование межрегиональных систем расселения, выделение стратегически важных территорий. Причем все перечисленные факторы необходимо учитывать в комплексе и в сбалансированном виде [6; 9].

Стратегия включает комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры для снятия инфраструктурных ограничений, а также механизмы поддержки точек роста с помощью налоговых льгот, так называемого единого инструмента развития территорий.

Следовательно, стратегия пространственного развития и документы, которые будут разработаны на ее основе, должны обеспечивать достижение национальных целей развития Российской Федерации и решение стратегических задач, в том числе указанных в перечне поручений президента России по реализации Послания Президента Российской Федерации Федеральному собранию от 1 марта 2018 г. [4].

Библиографический список

1. Федеральный закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О стратегическом планировании в Российской Федерации»//СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons/ (дата обращения: 11.03.2019).
2. Указ Президента РФ от 16.01.2017 № 13 «Об утверждении Основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года»//СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons/ (дата обращения: 11.03.2019).
3. Указ Президента РФ от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года»//СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons/ (дата обращения: 11.03.2019).
4. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 01.03.2018 «Послание Президента Федеральному Собранию»//СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons/ (дата обращения: 11.03.2019).
5. Распоряжение Правительства РФ от 13.02.2019 № 207-р «Об утверждении Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года»//СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons/ (дата обращения: 12.03.2019).
6. Зуденкова, С. А., Карева, А. В. Система мер повышения устойчивости регионального развития, используемых в Российской Федерации//Вестник Университета. 2013. № 19. С. 63-67.
7. Мусинова, Н. Н., Попадюк, Н. К. Организация управления городской агломерацией: поиск решений//Вестник университета. 2018. № 7. С. 12-15.
8. Мусинова, Н. Н. Развитие городских агломераций как одно из направлений стратегии пространственного развития России//Вестник университета. 2019. № 2. – С. 46-51.
9. Петрина, О. А., Савкина, Е. В. К вопросу об устойчивом развитии социально-экономических систем//Вестник Университета. 2017. № 2. С. 37-41.
10. Рой, О. М. Возможности и риски городских агломераций//Муниципальная академия. 2014. № 1. С. 38-43.
11. Семкина, О. С., Сираждинов, Р. Ж. О государственной экономической политике//Вестник университета. 2012. №17. С. 74-78.
12. Сираждинов, Р. Ж. Повышение эффективности территориального планирования//Труды Братского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2010. Т. 1. С. 135-139.
13. Нараева, А. Танцы под дудку федерации: чем грозит стратегия пространственного развития Черноземью? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://abireg.ru/newsitem/72315 (дата обращения: 11.03.2019).
14. Численность населения Российской Федерации по муниципальным образованиям на 1 января 2018 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/afc8ea004d56a39ab251f2bafc3a6fce (дата обращения: 11.03.2019).

References

1. Federal'nyi zakon ot 28.06.2014 № 172-FZ (red. ot 31.12.2017) "O strategicheskom planirovanii v Rossiiskoi Federatsii" [*Federal law No. 172-FZ dated on 28.06.2014 (amended on 31.12.2017) "On strategic planning in the Russian Federation"*]. SPS "Konsul'tantPlyus" [*Reference legal system "ConsultantPlus"*]. Available at: http://www.consultant.ru/cons/ (accessed 11.03.2019).
2. Ukaz Prezidenta RF ot 16.01.2017 № 13 "Ob utverzhdenii Osnov gosudarstvennoi politiki regional'nogo razvitiya Rossiiskoi Federatsii na period do 2025 goda" [*The decree of the President of the Russian Federation dated on 16.01.2017 No. 13 "On approving the*

Fundamentals of state policy of regional development of the Russian Federation for the period till 2025"]. SPS "Konsul'tantPlyus" [*Reference legal system "ConsultantPlus"*]. Available at: http://www.consultant.ru/cons/ (accessed 11.03.2019).

3. Ukaz Prezidenta RF ot 07.05.2018 № 204 "O natsional'nykh tselyakh i strategicheskikh zadachakh razvitiya Rossiiskoi Federatsii na period do 2024 goda" [*Decree of the President of the Russian Federation from 7.05.2018 g № 204 "On national goals and strategic objectives of the Russian Federation for the period up to 2024"*]. SPS "Konsul'tantPlyus" [*Reference legal system "ConsultantPlus"*]. Available at: http://www.consultant.ru/cons/ (accessed 11.03.2019).
4. Poslanie Prezidenta Rossiiskoi Federatsii Federal'nomu Sobraniyu Rossiiskoi Federatsii ot 01.03.2018 [*Message of the President of the Russian Federation to the Federal Assembly of the Russian Federation of March 1, 2018*]. SPS "Konsul'tantPlyus" [*Reference legal system "ConsultantPlus"*]. Available at: http://www.consultant.ru/cons/ (accessed 11.03.2019).
5. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 13.02.2019 № 207-r "Ob utverzhdenii Strategii prostranstvennogo razvitiya Rossiiskoi Federatsii na period do 2025 goda" [*Order of the Government of the Russian Federation of February 13, 2019 No. 207-p "On approval of the Spatial Development Strategy of the Russian Federation for the period up to 2025"*]. SPS "Konsul'tantPlyus" [*Reference legal system "ConsultantPlus"*]. Available at: http://www.consultant.ru/cons/ (accessed 12.03.2019).
6. Zudenkova S. A., Kareva A. V. Sistema mer povysheniya ustoichivosti regional'nogo razvitiya, ispol'zuemykh v Rossiiskoi Federatsii [*The system of measures to improve the sustainability of regional development used in the Russian Federation*], Vestnik universiteta [*Bulletin of the University*], 2013, I. 19, pp. 63-67.
7. Musinova N. N., Popadyuk N. K. Organizatsiya upravleniya gorodskoi aglomeratsiei: poisk reshenii [*Organization of management of city agglomeration: finding solutions*], Vestnik universiteta [*Bulletin of the University*], 2018, I. 7, pp. 12-15.
8. Musinova N.N. Razvitie gorodskikh aglomeratsii kak odno iz napravlenii strategii prostranstvennogo razvitiya Rossii [*Development of urban agglomerations as one of the directions of the strategy of spatial development of Russia*]. Vestnik universiteta [*Bulletin of the University*]. 2019. I. 2. Pp. 12-15.
9. Petrina O.A., Savkina E.V. K voprosu ob ustoichivom razvitii sotsial'no-ekonomicheskikh sistem [*On the issue of sustainable development of socio-economic systems*], Vestnik universiteta [*Bulletin of the University*], 2017, I. 2, pp. 37-41.
10. Roi, O. M. Vozmozhnosti i riski gorodskikh aglomeratsii [*Opportunities and risks of city agglomerations*] Munitsipal'naya akademiya [*Municipal Academy*], 2014, I. 1, pp. 38-43.
11. Semkina O. S., Sirazhdinov R. O государственной экономической политике [*On State Economic Policy*], Vestnik universiteta [*Bulletin of the University*], 2012, I. 17, pp. 37-41.
12. Sirazhdinov R. Zh. Povyshenie ehffektivnosti territorial'nogo planirovaniya [*Improving the efficiency of territorial planning*]. Trudy Bratskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika i upravlenie [*Proceedings of the Bratsk State University. Series: Economics and Management*], 2010, V. 1, pp. 135-139.
13. Naraeva A. Tantsy pod dudku federatsii: chem grozit strategiya prostranstvennogo razvitiya Chernozem'yu? [*Dancing to the tune of the Federation: what threatens the strategy of spatial development of the Black Soil Region*]. Available at: https://abireg.ru/newsitem/72315 (accessed 11.03.2019).
14. Chislennost' naseleniya Rossiiskoi Federatsii po munitsipal'nym obrazovaniyam na 1 yanvarya 2018 goda [*Population of the Russian Federation by municipalities as of January 1, 2018*]. Available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/afc8ea004d56a39ab251f2bafc3a6fce (accessed 11.03.2019).

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

УДК 331.1 JEL M54 DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-67-72

Амирасланова Эльнара Анар кызы
студент, ФГОБУ ВО «Финансовый университета при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *amiraslanova2000@bk.ru*

Баркова Наталья Юрьевна
ассистент, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», руководитель отдела логистики ООО «Верона-Стиль», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *natalya_barkova_1975@mail.ru*

Шпунт Татьяна Олеговна
студент, ФГОБУ ВО «Финансовый университета при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *Shpunt18@mail.ru*

БАРЬЕРЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА НЕСЫРЬЕВЫХ ТОВАРОВ

Аннотация. *Рассмотрены вопросы развития несырьевого экспорта товара из Российской Федерации в зарубежные страны. Проанализированы основные барьеры, сдерживающие развитие несырьевого экспорта, разработана их классификация. Также разработана классификация «барьеров незнания» и предложены меры, позволяющие снизить влияние этих барьеров: создание электронной коммерческой площадки; создание многофункциональных центров, в которых бы проводились процедуры сертификации и лицензирования, таможенно-налоговое консультирование потенциальных экспортеров, консультирование и помощь в получении необходимой в иностранных государствах разрешительной документации; консультирование о корректном исполнении внешнеэкономических договоров во избежание двойного налогообложения и трансфертного ценообразования и другие меры.*

Ключевые слова: *внешнеэкономическая деятельность, российский экспорт, несырьевые товары, риски, барьеры, способы нейтрализации.*

Цитирование: Амирасланова Э.А., Баркова Н.Ю., Шпунт Т.О. Барьеры внешнеэкономической деятельности для российского экспорта несырьевых товаров//Вестник университета. 2019. № 5. С. 67–72.

Amiraslanova Elnara
Student, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
e-mail: *amiraslanova2000@bk.ru*

Barkova Natalya
Assistant, Financial University under the Government of the Russian Federation, Manager, “Verona-Still”, Moscow, Russia
e-mail: *natalya_barkova_1975@mail.ru*

Shpunt Tatyana
Student, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
e-mail: *Shpunt18@mail.ru*

BARRIERS OF EXTERNAL ECONOMIC ACTIVITIES TO RUSSIAN NON-COMMODITY EXPORTS

Abstract. *The non-commodity exports development issues from the Russian Federation to foreign countries have been considered. The main barriers, constraining the development of non-commodity exports have been analyzed. Also the classification of such “barriers of ignorance” has been developed and the measures, allowing to reduce the impact of these barriers have been proposed: creation of an electronic commercial site; creation of multifunctional centers, in which certification and licensing procedures would be carried out, customs and tax consultancy to potential exporters, advice and assistance in obtaining the necessary permission documentation in foreign countries; counselling on the correct execution of foreign economic contracts to avoid double taxation and transfer pricing and other measures.*

Keywords: *external economic activity, Russian export, non-primary goods, risks, barriers, ways of neutralization.*

For citation: Amiraslanova E.A., Barkova N.Yu., Shpunt T.O. Barriers of external economic activities to Russian non-commodity exports (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 67–72. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-67-72

В условиях современной российской экономики развитие внешней торговли становится более заметной тенденцией в экономической деятельности страны.

Россия входит в число основных экспортеров всех стран мира. Годовые темпы роста российского экспорта в 2000-2014 гг. в основном опережали темпы роста мирового экспорта. Но с 2014 г. наблюдается

© Амирасланова Э.А., Баркова Н.Ю., Шпунт Т.О., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

ежегодное сокращение экспорта. Экспортный потенциал страны определяется экспортным потенциалом компаний, который в свою очередь определяется способностью выпускать и экспортировать конкурентоспособную продукцию на внешние рынки.

Снижение объема экспорта указывает на большое количество внутренних и внешних ограничений и барьеров, которые не позволяют потенциальным экспортерам в полной мере использовать весь имеющийся потенциал и влечет за собой сдерживание развития экспортной деятельности компаний.

Сегодня в Российской Федерации (далее – РФ) особого внимание заслуживает стимулирование экспорта несырьевых товаров [4; 5; 6; 7]. Это очевидно, ведь характерной особенностью экономики РФ является недостаточное представление на мировых рынках, произведенного в России товара, если не считать сырьевых товаров и их первых переделов [2].

В России преобладает несырьевой экспорт, но, тем не менее, по сравнению с развитыми странами мира, например Германией, доля экспорта несырьевых товаров по сравнению с сырьевыми еще очень низка [1]. При этом доля российского экспорта в общемировых поставках в 2016 г. составляет немногим более 1,8 % [8]. Поэтому развитие несырьевого экспорта сегодня является важнейшим направлением стратегического развития РФ. Сегодня, по мнению авторов, для создания конкурентоспособной экономики, необходимо развивать экспортный потенциал страны, для чего необходимо развивать экспортный потенциал отдельных компаний различных отраслей экономики.

В настоящее время российский несырьевой экспорт − основное направление стратегического развития РФ [3]. Проанализировав ситуацию, в 2014 г. Министерство экономического развития приступило к выполнению проекта Национальной экспортной стратегии России до 2030 г. Согласно этой стратегии планируется достижение Россией лидирующих позиций в списках мировых экспортеров вместе с такими государствами, как Китай, США, Германия, Япония. По разработанной программе Россия повысит экспортный потенциал ключевых секторов экономики, а также устранит внутренние институциональные, регуляторные и административные барьеры при развитии экспортной деятельности. Более того, президент РФ В. В. Путин в 2019 г. поставил цель по росту российского несырьевого экспорта на уровне не менее 6,3 %.

Для того чтобы улучшить экономическую ситуацию в стране, на данный момент эффективно развивается государственная поддержка экспортеров, осуществляемая через создание наиболее благоприятных условий для продажи товаров на основе инновационного развития.

В статье авторы выявляют барьеры, существующие во внешнеэкономической деятельности для российского экспорта несырьевых товаров, а также ищут пути их преодоления. Цель оценки барьеров для экспортной деятельности компаний, предпринятая в статье – выявление характера явных и скрытых барьеров и мер по нейтрализации этих барьеров.

Барьеры, ограничивающие экспорт продукции. Проанализировав различные источники, отметим, что существуют различные взгляды на сущность барьеров, препятствующих развитию экспортного потенциала компаний.

Например, по данным исследования аналитического центра при правительстве РФ, которое основывалось на опросе представителей компаний, работающих в разных отраслях, выявилось, что основными барьерами для ведения экспорта являются:

– конкуренция и действия других компаний;
– недостаточный объем господдержки экспортеров на территории иностранного государства;
– недостаток или отсутствие финансовых ресурсов у компании;
– доступность информации о внешних рынках и потенциальных партнерах;
– регистрация продукции в соответствии с требованиями внешних рынков;
– недостаточная поддержка международных проектов на уровне руководства страны;
– сложность налогового администрирования сделок (возмещение НДС, акцизов и т. д.).

Рейтинг важнейших барьеров в зависимости от их влияния на успех экспортного проекта представлен исследователями следующим образом:

– недостаточный доступ экспортера к каналам дистрибуции;
– нестабильная внешнеэкономическая ситуация;
– политическая неопределенность на рынке;
– сложности адаптации продукции на международных рынках.

Данные исследования не предполагали проведение классификации таких барьеров, поэтому авторы предлагают собственную классификацию барьеров, препятствующих развитию экспорта несырьевых товаров. Выделены следующие группы.

1. Тарифные барьеры. Среди таких барьеров можно выделить как внутренние (со стороны РФ), так и внешние барьеры (со стороны зарубежных стран, в которые экспортируется продукция).

Внешние тарифные барьеры в первую очередь связаны со ставками ввозных импортных пошлин в страны, куда экспортируется российская продукция. Со стороны РФ оказать влияние на ставки пошлин иностранных государств практически невозможно. Единственная возможность – осуществление контроля за импортными ставками пошлин иностранных государств с целью соблюдения норм и правил Всемирной торговой организации. Тем не менее, РФ имеет возможность снизить влияние внутренних тарифных барьеров – снизив или отменив ставки пошлин, взимаемых в РФ на экспортируемую продукцию. Степень влияния государства на этот барьер минимальна, так как в основном на несырьевые товары ставка экспортной пошлины равна нулю.

2. Нетарифные барьеры, которые в свою очередь подразделяют на административно-таможенные барьеры, стандарты, государственные запреты и ограничения ввоза и вывоза продукции, требования к разрешительным документам (сертификатам, лицензиям).

Среди таких барьеров также можно выделить как внутренние (действующие в РФ), так и внешние барьеры (со стороны тех стран, куда экспортируется продукция).

Основные сложности, связанные с преодолением внутренних нетарифных барьеров − необходимость получения экспортерами разрешительных документов на товары двойного назначения (сертификаты, лицензии, разрешения), то есть тех товаров, которые могут быть использованы в военных целях, стратегически важных для России товаров и т. д. Особенность российского нетарифного регулирования − значительный перечень товаров, на которые необходимо делать разрешительные документы, высокая стоимость и длительные сроки подготовки этих заключений. Ослабление мер нетарифного регулирования могло бы стимулировать потенциальных экспортеров активнее выходить на международный рынок.

Среди внешних нетарифных барьеров можно выделить запреты и ограничения ввоза определенных товаров, квоты (ограничение по объему) на ввоз определенных товаров, требования, связанные с оформлением разрешительной документации (сертификация, лицензирование и т. д.). Оказать влияние на эти барьеры РФ также может, лишь осуществляя контроль за введением таких административно-таможенных барьеров со стороны третьих государств с целью соблюдения норм и правил Всемирной торговой организации.

Важно отметить, что российские сертификаты качества, лицензии и другие разрешительные документы редко признаются за рубежом, из-за чего компаниям необходимо проходить дополнительные экспертизы для выполнения экспорта продукции в другие страны. Сегодня можно утверждать, что требования получать сертификаты и другие разрешительные документы, выдаваемые иностранными органами сертификации, является инструментом для защиты собственных производителей иностранными государствами. Например, стандарт качества SPB, введенный в Европейском союзе для компаний, работающих в лесной промышленности, учитывает объем энергоресурсов, затрачиваемых на доставку продукции покупателю. Из-за этого рынок стран Европейского союза стал недоступным для российских компаний лесной промышленности.

3. Нехватка у компаний денежных средств, необходимых для осуществления экспортных операций. В данном случае подразумеваются как слишком высокие кредитные ставки банков, так и сложности, связанные с получением займов и налоговых льгот, необходимых для модернизации производств и проведения научных исследовательских и конструкторских работ. Возможными мерами, позволяющими преодолеть данный барьер, могут стать:

– возврат налога на добавленную стоимость (далее – НДС) при покупке импортных комплектующих;
– ускоренная амортизация затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки;
– снятие ограничений на выдачу коммерческими банками кредитов;
– упрощение процедур возврата НДС при экспорте продукции.

4. Невысокая конкурентоспособность российской продукции, связанная с низким качеством продукции, высокой себестоимостью продукции или устаревшими технологиями производства. Совершенствовать качество продукции российским экспортно-ориентированным компаниям мешает, по мнению авторов, в первую очередь, нехватка дешевых финансовых ресурсов.

5. Неудобство и непрозрачность работы государственных служб, которые контролируют экспорт продукции. К таким барьерам можно отнести несинхронизированность баз данных Федеральной таможенной службы и Федеральной налоговой службы России, обязательность прохождения валютного контроля и отсутствие единого окна, которое бы упрощало выполнение экспортных процедур и операций.

6. Барьеры незнания. В исследованиях различных авторов, не дано четкого определения, какие барьеры можно отнести к барьерам незнания. С нашей точки зрения, это барьеры, которые вызваны незнанием экспортером особенностей рынков сбыта, проведения сделок, операций и процедур, связанных с организацией экспорта и продвижением продукции.

Разнообразие таких барьеров незнания, возникающих при осуществлении экспорта, вызывает необходимость в их классификации.

Авторы выделяют 2 основные группы барьеров незнания: внешние и внутренние.

К внешним барьерам незнания, затрудняющим экспорт, относятся:

– низкая доступность информации о внешних рынках и покупателях, в том числе незнание каналов продвижения, незнание требований и предпочтений покупателей на экспортном рынке; незнание особенностей менталитета иностранных покупателей, влияние культурных и языковых барьеров на продажи, в том числе общественных ценностей, обычаев, норм поведения, деловой практики и т. д.;

– незнание нормативно-правовых особенностей законодательства зарубежных стран и юридических требований, в том числе создающих барьеры для создания совместных предприятий, осуществления трансферта технологий;

– незнание особенностей таможенного оформления продукции в других странах (соответствие российских и иностранных таможенных кодов товара, незнание таможенных процедур и операций, требований иностранных таможенных и налоговых служб к коммерческой и сопроводительной документации, рисков, связанных с таможенным оформлением продукции, незнание особенностей таможенного законодательства других стран);

– отсутствие или недостаток информации об инструментах продвижения своей продукции на иностранных рынках, в том числе проводимых выставках, электронных площадках и других возможностях, связанных с продвижением продукции;

– незнание зарубежных систем разрешительных документов, необходимых для ввоза продукции в иностранное государство (сертификации, лицензирования) и их соответствия российским системам сертифицирования, невозможность или сложности получения необходимой в иностранных государствах разрешительной документации;

– незнание технических норм и промышленных стандартов, требуемых в зарубежных странах.

К внутренним барьерам незнания, создающим препятствия для развития экспорта, по мнению авторов, относятся:

– незнание налоговых стимулов при экспорте (возврат НДС экспортерам), процедурам и требованиям налоговых органов при осуществлении возврата НДС при экспорте;

– незнание требований налоговых и таможенных органов к оформлению сопроводительной, таможенной, разрешительной и другой документации, необходимой для осуществлении экспорта продукции за рубеж;

– незнание рисков, связанных с осуществлением экспортной деятельности компаний и степени их влияния на бизнес.

Меры по преодолению барьеров. Для решения вопросов связанных с преодолением барьеров незнания можно предложить следующий комплекс мер, позволяющих, по мнению авторов, преодолеть эти барьеры:

– заранее информировать экспортеров о возможных изменениях ставок тарифов и нетарифных ограничениях как в России, так и в зарубежных странах;

– для преодоления барьеров незнания, связанных с возвратом НДС, следует информировать экспортера о том, как правильно исполнять и составлять договора во избежание двойного налогообложения и трансфертного ценообразования (консультации налоговых органов);

– отмена камеральных проверок налоговых органов компаний экспортеров или проведение проверок по принципу избранности при возврате НДС. Сегодня, прежде чем получить возврат НДС при экспорте, компаниям экспортерам необходимо пройти камеральную проверку, издержки которой могут нивелировать выгоды от получения налоговых льгот, особенно в сегменте малого и среднего бизнеса;

– предоставление нулевой ставки НДС компаниям экспортерам интеллектуальных продуктов, в том числе информационно-технологических продуктов. Сейчас компаниям экспортерам таких продуктов сложно вернуть экспортную НДС из-за невозможности доказать достаточную степень переработки товаров;

– для преодоления барьера, связанного с низкой доступностью информации о внешних рынках и потенциальных партнерах, можно предложить следующую новую систему сбора предоставления необходимой экспортерам информации. Такую информацию должны собирать российские торговые представительства, однако они с этой задачей не справляются. Для преодоления этого барьера Россия может последовать примеру США. Там торгпредства работают на базе экономических отделов посольств. При этом функция анализа рынка возложена на местных экспертов, сеть которых более постоянна, по сравнению с часто меняющимся составом дипломатических работников;

– признание российских систем сертификации за рубежом, консультирование российских экспортеров и помощь в получении необходимой в иностранных государствах разрешительной документации (лицензии, сертификаты качества);

– создание электронной коммерческой площадки E-commerce, которая могла бы подобно площадке Alibaba позволить российским экспортерам искать иностранных покупателей;

– создание многофункциональных центров, в которых бы проводились процедуры сертификации и лицензирования, таможенно-налогового консультирования потенциальных экспортеров и осуществлялся другой комплекс услуг, необходимый российским компаниям, планирующим экспортировать продукцию.

Предложенный комплекс мер не является исчерпывающим, но даже введения части из предложенных мер могло бы позволить многим потенциальным экспортерам вести более активную внешнеэкономическую деятельность. Однако эти меры дадут полноценный эффект лишь в случае улучшения делового климата в Российской Федерации. Производить конкурентоспособную продукцию с высокой добавленной стоимостью, которая была бы востребована в других странах, сложно в условиях чрезмерно высоких налогов, высоких административных издержек ведения бизнеса, недостатка оборотных средств.

Библиографический список

1. Дедкова, Е. Г. Несырьевой экспорт в России: современное состояние и перспективы развития//Экономические и гуманитарные науки. 2017. № 9 (308). С. 101-107.
2. Думная, Н. Н. Колодная, Г. В. Средний бизнес и проблемы российского несырьевого экспорта//Мир новой экономики. 2015. № 4. С. 82-86.
3. Ковалева, Е. Н. Оганова, А. А. Несырьевой неэнергетический экспорт России Макро и Мезо уровня//Научный журнал НИУ ИТМО. 2018. № 2. С. 34-39.
4. Матвиенко, В. Ф. Государственное стимулирование экспорта несырьевых товаров//Экономический вестник университета. 2018. № 6. С. 106-109.
5. Оболенский, В. П. Наращивание российского несырьевого экспорта: возможные риски//Российский внешнеэкономический вестник. 2018. № 9. С. 22-32.
6. Якушев, Н. О. Специфика российского несырьевого экспорта//Концепт. 2018. № 6. С. 201-210.
7. Якушев, Н. О. Высокотехнологичный экспорт России и его территориальная специфика//Проблемы развития территории. 2017. № 3(89). С. 62-77.
8. Статистика внешнего сектора [Элекстронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=svs (дата обращения: 20.02.2019).

References

1. Dedkova E. G. Nesyr'evoi eksport v Rossii: sovremennoe sostoyanie i perspektivy razvitiya [*Non-commodity exports in Russia: current state and prospects of development*], Ekonomicheskie i gumanitarnye nauki [*Economic and Humanitarian Sciences*], 2017, I. 9 (308), pp. 101-107.
2. Dumnaya N. N. Kolodnaya, G. V. Srednii biznes i problemy rossiiskogo nesyr'evogo eksporta [*Medium business and the problems of Russian non-commodity exports*], Mir novoi ekonomiki [*World of New Economy*], 2015, I. 4, pp. 82-86.
3. Kovaleva E. N., Oganova A. A. Nesyr'evoi neenergeticheskii eksport Rossii Makro i Mezo urovnya [*Non-resource non-energy exports of Russia Macro and Meso level*], Nauchnyi zhurnal NIU ITMO [*Scientific journal NRU ITMO*], 2018, I. 2, pp. 34-39.

4. Matvienko V. F. Gosudarstvennoe stimulirovanie eksporta nesyr'evykh tovarov [*State promotion of non-commodity exports*], Ekonomicheskii vestnik universiteta [*Economic Bulletin of the University*], 2018, I. 6, pp. 106-109.
5. Obolenskii V. P. Narashchivanie rossiiskogo nesyr'evogo eksporta: vozmozhnye riski [*The build-up of Russian non-energy exports: the potential risks*], Rossiiskii vneshneekonomicheskii vestnik [*Russian Foreign Economic Journal*], 2018, I. 9, pp. 22-32.
6. Yakushev N. O. Spetsifika rossiiskogo nesyr'evogo eksporta [*Specifics of Russian non-commodity exports*], Kontsept [*Concept*], 2018, I. 6, pp. 201-210.
7. Yakushev N. O. Vysokotekhnologichnyi eksport Rossii i ego territorial'naya spetsifika [*High-tech exports of Russia and its territorial specifics*], Problemy razvitiya territorii [*Problems of Territory's Development*], 2017, I. 3(89), pp. 62-77.
8. Statistika vneshnego sektora [*External sector statistics*]. Available at: https://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=svs (accessed 20.02.2019).

УДК 658; 004.8 JEL Q49 *DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-73-79*

Балашова Анна Дмитриевна
студент, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *ann_balashova@mail.ru*

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

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ БИЗНЕСА НА КОЭФФИЦИЕНТ ИЗВЛЕЧЕНИЯ НЕФТИ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ

Аннотация. *На фоне ухудшения структуры запасов углеводородов в России поддержание стабильного уровня добычи и повышение нефтеотдачи зрелых месторождений возможно через внедрение технологий четвертой промышленной революции (Индустрии 4.0). В статье рассмотрены фактическое и возможное влияние цифровизации на коэффициент извлечения нефти и влияние технологических решений на освоение трудноизвлекаемых запасов. Отдельное внимание уделено переходу в рамках цифровизации на интеллектуальные методы управления, которые обеспечивают эффективное управление всеми процессами компании, дают объективную и прозрачную информацию для принятия точных и оперативных управленческих решений. Для обеспечения значительного эффекта вследствие цифровой трансформации отрасли нужно создавать благоприятные инвестиционные условия, в том числе через государственное регулирование и стимулирование.*

Ключевые слова: *цифровая трансформация, цифровые технологии, интеллектуальные месторождения, коэффициент извлечения нефти, трудноизвлекаемые запасы.*

Цитирование: Балашова А.Д., Большакова О.И. Влияние цифровизации бизнеса на коэффициент извлечения нефти и повышение эффективности деятельности нефтегазовых компаний//Вестник университета. 2019. № 5. С. 73–79.

Balashova Anna
Student, State University of Management, Moscow, Russia
e-mail: *ann_balashova@mail.ru*

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

INFLUENCE OF BUSINESS DIGITALIZATION ON THE OIL RECOVERY FACTOR AND IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE OIL AND GAS COMPANIES ACTIVITY

Abstract. *Against the background of the decline structure of hydrocarbon reserves in Russia, the maintenance of a stable level of production and enhanced oil recovery at mature fields is associated with the introduction of technologies of the fourth industrial revolution (Industry 4.0). The real and possible impact of digitalization on the oil recovery factor and impact of the technological solutions on the development hard-to-recover reserves have been considered in the article. Special attention has been paid to the transition to intellectual methods of management, within the framework of digitalization, which ensure the effective management for all company's processes, provide objective and transparent information for making accurate and operational management decisions. To ensure a significant effect from the digital transformation of the industry, it is necessary to create favorable investment conditions, including government regulation and stimulation.*

Keywords: *digital transformation, digital technologies, smart fields, oil recovery factor, hard-to-recover reserves.*

For citation: Balashova A.D., Bolshakova O.I. Influence of business digitalization on the oil recovery factor and improving the efficiency of the oil and gas companies activity (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 73–79. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-73-79

На современном этапе высокой волатильности цен на энергоресурсы нефтегазовым компаниям необходимо без существенного роста себестоимости добычи находить решение все более сложных технологических задач в связи с истощением традиционных, легко извлекаемых запасов, и усложнением условий добычи углеводородов. Значительный потенциал в данной области связан с использованием цифровых технологий. В целях сохранения и приобретения новых конкурентных преимуществ на глобальной арене у нефтегазовых предприятий возникает необходимость в увеличении эффективности и производительности операций, рационализации

© Балашова А.Д., Большакова О.И., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

производственной деятельности, снижении издержек, для того чтобы в конечном итоге иметь возможность выхода на новые рынки и регионы добычи [6]. По оценкам экспертов, путь к достижению этих целей, сопровождается наибольшим извлечением выгод от внедрения инноваций, увеличением качества и скорости принятия управленческих решений, возможностью интерпретировать и обрабатывать достаточно внушительные потоки информации. При этом наибольший эффект от цифровизации в России будет достигнут в области разведки и добычи, то есть в секторе upstream [15]. Цифровые технологии в этой сфере используются, как правило, для решения следующих ключевых задач: во-первых, повышение нефтеотдачи и увеличение коэффициента извлечения нефти (далее − КИН), во-вторых, снижение количества отказов оборудования (уменьшение затрат на эксплуатацию). Еще одним немаловажным направлением внедрения цифровых решений является геологоразведка и интерпретация данных, где отрасль сталкивается с наибольшими рисками. Таким образом, ключевой цифровой платформой в нефтяной отрасли, призванной обеспечить ее колоссальными возможностями, является «интеллектуальное месторождение» (в разных компаниях «умное» или «цифровое», далее – ИМ). Эти решения включают в себя набор сквозных технологий новой промышленной революции (Индустрии 4.0), такие как «большие данные» (Bid Data), интернет вещей, цифровые двойники, роботизированная техника, дроны и другие. Согласно проведенному исследованию Cambridge Energy Research Associates, отдача на ИМ в данный момент на 2-10 % выше, чем на традиционных [16].

Система «интеллектуальное месторождение» дает компаниям возможность оптимизировать производственный процесс и продуктивность добычных скважин (за счет объединения в системе оборудования и производственных цехов со встроенными датчиками (промышленный интернет вещей), позволяющими считывать и анализировать информацию в режиме реального времени), позволяет прогнозировать на основе анализа больших данных (Big Data) сроки истощения добычных скважин, выбирать оптимальный режим бурения, а также осуществлять предиктивное обслуживание оборудования, что в свою очередь минимизирует затраты на ремонт. Создание цифровых двойников реального месторождения и проведение дистанционного мониторинга дает возможность централизованно управлять значительным количеством добычных скважин [9].

Использование производственных данных в режиме реального времени позволяет нефтегазовым «цифровым» компаниям достичь:

– расширения сырьевой базы предприятия;
– увеличения показателей извлечения и объемов добычи нефти;
– уменьшения числа всех типов аварийных инцидентов (включая утечки и выбросы);
– повышения производительности предприятий и безопасности персонала;
– повышения оперативности принятия управленческих решений и др. [17].

К основным показателям, определяющим экономическую целесообразность затрат на разработку нефтяных месторождений, а также на дальнейшее внедрение и последующую эксплуатацию на нефтепромыслах «интеллектуальных» технологий обычно относят годовой экономический эффект, прирост прибыли и срок окупаемости капитальных вложений.

Экономическая эффективность при использовании «интеллектуальной» нефтегазодобычи может быть достигнута путем увеличения текущей добычи нефти и газа, которая в свою очередь достигается через:

– уменьшение числа простоев фонда нефтедобывающих скважин;
– сокращение потерь нефти, газа и воды (на основе оптимизации режимов сепарации, обезвоживания, обессоливания и раннего обнаружения порывов системы нефтегазосборных сетей);
– полную оптимизацию процесса нефтедобычи.

В частности, в результате реализации концепции «интеллектуальной» технологии операторам Калифорнийского участка, при выполнении обхода или нахождении в своих автомобилях, возможно просмотреть на планшетах текущие данные об операциях или получить сигналы о различных ситуациях, требующих немедленного реагирования. С помощью такого комплекса мер, работники могут избегать многочисленных дневных посещений каждой скважины и сосредоточить больше внимания на нуждающихся в обслуживании скважинах. На таких участках часто требовалось около 10 операторов, выполняющих объезд объектов по определенному маршруту по нескольку раз в день. По сообщению одного из нефтепромышленников, установка сети промышленного Интернета способствовала снижению простоев сотрудников на примерно 25 %, что оценивается в 400 000 долл. США ежегодной экономии для компании [12].

Вопрос применения новых цифровых технологий напрямую связан с эффективностью добычи для компаний и имеет большое значение для бюджета России в целом. На данный момент существует множество технологичных решений по созданию умных месторождений, позволяющих повысить коэффициент извлечения нефти и существенно снизить затраты. Эффекты от внедрения ИМ зарубежными компаниями наглядно представлены в таблице 1.

Таблица 1

Эффективность различных технологий интеллектуальных месторождений (ИМ)

Разработчик	Название ИМ	Влияние на запасы / добычу	Влияние на экономику
Shell	Smart Field	Увеличение КИН на 10 %, увеличение коэффициента газоотдачи (КИГ) на 5 %	Сокращение простоев на 10 % Снижение затрат на 20 %
Chevron	i-field	Увеличение КИН на 6 % Увеличение добычи на 8 %	-
BP	Field of the future	Увеличение добычи на 2 %	-
Petoro	Smart Operations	-	Снижение капитальных затрат на 50 %
Statoil	Integrated Operations	Увеличение добычи на 20 %	-
Halliburton	Real Time Operations	-	Снижение капитальных затрат на 20 %

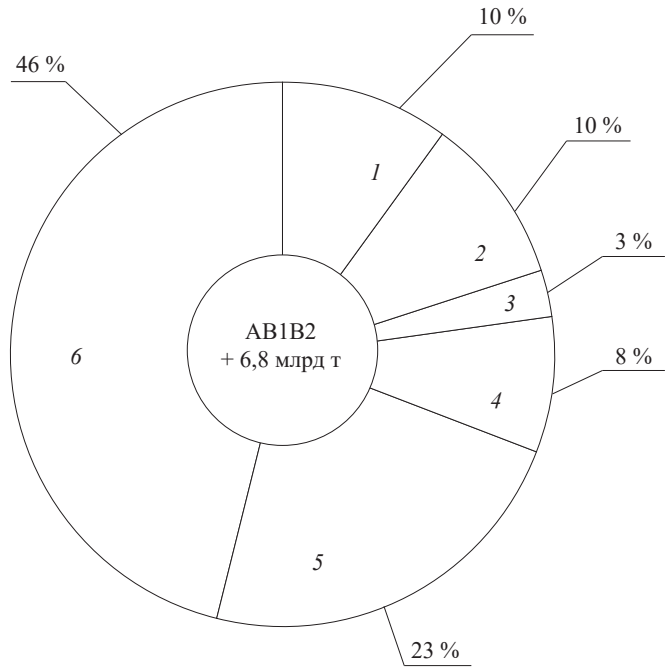
Источник: [11]

При этом необходимо отметить, что повсеместное внедрение «интеллектуальных» технологий, по оценкам экспертных организаций, позволит увеличить общемировую нефтеотдачу с 30 % до 50 % [17].

В настоящее время растет доля небольших и низкорентабельных месторождений, а также трудноизвлекаемых и нетрадиционных запасов. Так, добыча нефти в ключевом регионе − Ханты-Мансийском автономном округе – снизилась на 41 млн т. за 10 лет, в связи с тем, что доля трудноизвлекаемых запасов в указанном регионе составляет 59 % [4]. Поэтому многие нефтегазовые компании уже обратились к трудноизвлекаемым запасам (далее − ТРИЗ), к необходимости их подробным образом изучать и разрабатывать. Уже на первых этапах освоения ТРИЗ у нефтяных гигантов было понимание необходимости внедрения новых методов, технологий и логистических решений для добычи этой нефти. Однако прирост добычи ТРИЗ в России явно недостаточен из-за медленного развития необходимых технологий. Опыт разработки низкопроницаемых коллекторов уже имеется в США (плотные породы формаций Баккен, Пермиан и др.) и Канаде (нефтеносные пески). Цифровые технологии во многом помогут ускорить процесс адаптации зарубежного опыта и значительно снизить издержки. В результате по оценкам экспертов «ВЫГОН Консалтинг», вырастет проектный КИН с уровня 2-30 % до 36 %, как следствие, прирост извлекаемых запасов нефти вследствие цифровой трансформации отрасли составит до 7 млрд т., 40 % которого будет приходиться на ТРИЗ и 23 % на сланцевые формации. Также снизятся затраты на добычу и бурение на 5-15 % в среднем по стране (рис. 1).

В рамках стимулирования вовлечения в промышленное освоение «трудноизвлекаемой» нефти Министерство природных ресурсов и экологии России разработало поправки в закон «О недрах», в соответствии с которыми предусматривается возможность создания и эксплуатации полигонов разработки технологий [3]. Платформа технологических полигонов позволит кооперировать усилия, делить финансовые и технологические риски, и, в конечном счете, значительно ускорить освоение трудноизвлекаемых запасов. Однако остаются открытыми вопросы, касающиеся финансирования технологических полигонов, а также системы распределения прав на интеллектуальную собственность, включая распределение доходов от использования новых технологий в промышленности.

В качестве решения указанных проблем можно опираться на мировой опыт создания и эксплуатации полигонов. К примеру, технологический полигон США Rocky Mountain Oilfield Testing Center спроектирован для имитации системы добычи высокообводненной нефти. Этот центр являлся ключевым участником программы, спонсируемой Министерством энергетики США [5]. Данная концепция полигона идеально подходит для месторождений Урало-Поволжья и Западной Сибири.



1 – доразведка месторождений; *2* – поиск месторождений; *3* – низкопроницаемый коллектор; *4* – тюменская свита; *5* – сланцевые формации; *6* – коэффициент извлечения нефти прочих активов

Источник: [10]

Рис. 1. Структура дополнительного прироста извлекаемых запасов нефти по категориям при цифровой трансформации нефтедобывающей отрасли

Законопроект о создании и эксплуатации научно-технологических полигонов поддерживается ведущими нефтегазовыми компаниями, согласован с заинтересованными ведомствами и внесен в Правительство Российской Федерации.

Для полномасштабной реализации цифровой трансформации отрасли и получения реальных выгод для бюджета страны правительством России утверждена программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [2]. Однако в ней не учитываются конкретные меры, в частности, для нефтегазового сектора, что является существенным недостатком. К основным барьерам, препятствующим развитию технологий и цифровой трансформации, относят:

– отсутствие инструментов государственного стимулирования ранних этапов инноваций и инфраструктуры развития нефтяных стартапов;

– недостаточное взаимодействие науки и бизнеса снижает сфокусированность исследований на коммерческих проектах;

– слабое развитие инвестиционного рынка (венчурные и прямые инвестиции) и законодательства об интеллектуальной собственности снижают возможность привлечения денежных ресурсов на самых рискованных стадиях разработки и испытаний;

– отсутствие поддержки небольших нефтесервисных компаний снижает конкуренцию в отрасли, а, соответственно, мотивацию к опробованию новых технологий;

– административные барьеры в сфере недропользования и техрегламента стимулируют компании покупать готовые технологии за рубежом, а не создавать их (непрозрачность регулирования и требования к наличию множества подтверждающих документов препятствуют получению поддержки);

– отсутствие приоритетов технологического развития нефтяной отрасли России снижает эффективность мер государственного стимулирования и ослабляет интерес нефтяной отрасли к долгосрочным инвестициям, к которым как раз относят вложения в цифровые решения.

Хочется отметить, на данный момент в России основное стимулирование в нефтедобывающей отрасли происходит через предоставление значительных налоговых льгот по налогу на добычу полезных ископаемых.

При такой системе налогообложения стимулируются не технологии, а непосредственно добыча. Поэтому для развития российских технологий необходимо создать новую систему стимулов на этапах от научно-исследовательских работ до непосредственного внедрения [7].

Положительную роль в создании дополнительных стимулов для развития новых технологий должны сыграть изменения в системе налогообложения отрасли с использованием налога на дополнительный доход (далее – НДД) от добычи углеводородного сырья [1]. По оценкам экспертов, предлагаемый подход позволит получить на 20-60 % больше доходов на тонну за счет роста объемов добываемой нефти и увеличить доходные поступления в бюджет к 2025 г. на 54 % [14]. Мировой опыт свидетельствует, что страны, налоговые системы которых базируются в основном на налоге на дополнительный доход или на финансовый результат, имеют более высокие значения коэффициента извлечения нефти. Более того, переход на систему НДД мог бы привести к более прозрачной схеме налогообложения, позволяющей компаниям реализовывать проекты различной сложности и выплачивать налоги в зависимости от получаемых доходов [8].

Особенно важно это будет для Западной Сибири, где ежегодно ускоряется падение добычи. В результате изменения налогообложения появится возможность максимального применения новых технологий, включая цифровые, и, как следствие, повышение нефтеотдачи и введение в разработку малых месторождений.

Таким образом, созданию эффективной системы развития технологий в России будет способствовать создание собственных центров компетенций и разработка плана мероприятий по поддержке цифровой трансформации нефтегазового сектора, определяющего единые технологические приоритеты развития. Крупнейшие отечественные вертикально-интегрированные нефтяные компании ежегодно формируют значительные бюджеты на исследования и разработки. Тем не менее, по уровню затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в денежном выражении и в виде доли от выручки российские компании уступают внешним конкурентам. В связи с этим очень важно скоординировать национальный проект цифровой экономики с проектом развития науки, так как прорывные технологии еще только рождаются в исследовательских лабораториях и университетах. Примером реализации единой технологической стратегии можно считать научно-технический центр «Газпром нефти» (далее – «Газпромнефть НТЦ»). Главная цель этого центра − увеличение нефтеотдачи и ее эффективности через внедрение новых технологий и проектных решений на его месторождениях. «Газпромнефть НТЦ» совмещает функции технологического центра, научно-исследовательского института и вуза. Такая комплексная система позволяет минимизировать путь от научных исследований до непосредственного создания промышленных технологий и обучения их применению. Так, сотрудники «Газпромнефти НТЦ» совместно со специалистами ООО «Газпромнефть-Ангары» создали первую цифровую модель Ачимовской толщи [13]. Цифровая модель позволила выявить 10 перспективных участков с ресурсным потенциалом в 34 млрд т. углеводородов. Данная модель станет базой для формирования стратегии по разработке ТРИЗ Ачимовской толщи.

Подводя итог вышесказанному, отметим: мир находится на этапе 4-й промышленной революции, когда цифровые технологии за кратчайшие сроки кардинально меняют привычный уклад нефтегазовой отрасли. Поддержание стабильного уровня добычи и повышение производительности зрелых месторождений связано с внедрением новых информационных технологий, автоматизацией и роботизацией процессов, интеллектуальным управлением бизнес-процессами. Цифровые технологии способны повышать эффективность геологоразведки, скорость внедрения методов увеличения нефтеотдачи и технологий разработки ТРИЗ, что позволит наращивать добычу, компенсировав объем выпавшей к тому времени добычи на истощенных многолетней эксплуатацией месторождениях. В существующих условиях жесткой конкурентной борьбы, становится понятно, что бурить месторождения старыми методами – нерентабельно. Поэтому цифровизация бизнеса – вопрос выживания нефтегазовых компаний. Государство в свою очередь должно обеспечить эффективный налоговый режим и стимулировать отрасль к переходу на новые решения в рамках цифровой трансформации отрасли, прежде всего, в области геологоразведки и освоения ТРИЗов. В конечном итоге, эффективное управление цифровой трансформацией отрасли зависит от объединения бизнеса, науки, образования и власти.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 19.07.2018 № 199-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации»//СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_302868/ (дата обращения: 19.03.2019).

2. Акт правительства Российской Федерации «Цифровая экономика Российской Федерации» от 28.07.2017 № 1632-р// Правительство Российской Федерации. Режим доступа: http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf (дата обращения: 18.02.2019).
3. Законопроект о стимулировании вовлечения в промышленное освоение «трудноизвлекаемой» нефти//Минприроды России [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.mnr.gov.ru/press/news/razrabotan_zakonoproekt_o_stimulirovanii_vovlecheniya_v_promyshlennoe_osvoenie_trudnoizvlekaemoy_nef/ (дата обращения: 13.02.2019).
4. Государственный доклад «О состоянии и использовании минерально-сырьевых ресурсов Российской Федерации в 2016 и 2017 годах»//Минприроды России [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.mnr.gov.ru/docs/o_sostoyanii_i_ispolzovanii_mineralno_syrevykh_resursov_rossiyskoy_federatsii/2017_doklad_o_sostoyanii_i_ispolzovanii_mineralno_syrevykh_resursov_rossiyskoy_federatsii/ (дата обращения: 18.02.2019).
5. Анохин, К. Месторождения напрокат//Нефтегазовая Вертикаль. 2017. № 17. С. 28-31.
6. Балашова, А. Д., Большакова, О. И. Изменение управления бизнесом в условиях цифровой трансформации нефтегазовой отрасли//Материалы 23-й международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления». ГУУ, 2018. С. 140-144.
7. Габидуллина, Е. Л., Байкова, О. В. Основные препятствия добычи «трудной» нефти в России и способы их преодоления ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», Москва, 2017//Материалы докладов I Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления в ТЭК-2017». 2017. С. 156-160.
8. Габидуллина, Е. Л., Большакова, О. И. Анализ мирового опыта налогообложения нефтяной отрасли и возможности его использования в России//Материалы докладов II Всероссийской научно-практической конференции с международным участием «Актуальные проблемы управления в ТЭК-2018». 2018. С. 156-160.
9. Гиниятов, М. Ю. Интегрированное решение для добычи нефти и газа. Интеллектуальное месторождение//СФЕРА. Нефть и газ. 2017. № 5. С. 14-19 [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.s-ng.ru/pdf/main_2115.pdf (дата обращения: 25.10.2018).
10. Козлова, Д. Что может «цифра». Перспективы и барьеры цифровой трансформации нефтегазового комплекса России// Нефтегазовая Вертикаль. 2018. №15-16. С. 19-26.
11. Козлова, Д., Пигарев, Д. Интеллектуальная добыча//Нефтегаз. 2018. № 7. С. 32-39.
12. Беспроводные технологии в «цифровом» нефтегазовом промысле [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://controleng.ru/besprovodny-e-tehnologii/tsifrovoe-mestorozhdenie (дата обращения: 15.01.2019).
13. «Газпром нефть» создала первую в отрасли цифровую модель Ачимовской толщи // Газпром нефть [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.mnr.gov.ru/press/news/razrabotan_zakonoproekt_o_stimulirovanii_vovlecheniya_v_promyshlennoe_osvoenie_trudnoizvlekaemoy_nef/ (дата обращения: 18.02.2019).
14. Принципиально другая система налогообложения нефтянки отражает интересы бизнеса и государства//Нефть и Капитал [Электронный ресурс]. − Режим доступа: https://oilcapital.ru/article/general/22-09-2017/akkuratno-oblozhili-6d847453-df8b-442a-bb7d-2cae061bd775 (дата обращения: 18.02.2019).
15. Цифровая добыча нефти: тюнинг для отрасли //VYGON Consulting [Электронный ресурс]. − Режим доступа: https://vygon.consulting/upload/iblock/d11/vygon_consulting_digital_upstream.pdf (дата обращения: 18.02.2019).
16. Цифровая трансформация нефтегазовой отрасли: популярный миф или объективная реальность//Национальный нефтегазовый форум [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.neftegaz-expo.ru/common/img/uploaded/exhibitions/neftegaz/doc_2017/Neftegaz_Digest_2017.02.pdf (дата обращения: 18.02.2019).
17. New Realities in Oil and Gas: Data Management and Analytics // White paper Cisco public, 2017 [Электронный ресурс]. − Режим доступа: https://www.cisco.com/c/dam/en_us/solutions/industries/energy/docs/OilGasDigitalTransformationWhitePaper.pdf (дата обращения: 19.03.2019).

References

1. Federal'nyi zakon ot 19.07.2018 № 199-FZ "O vnesenii izmenenii v chasti pervuyu i vtoruyu Nalogovogo kodeksa Rossiiskoi Federatsii" [*Federal law dated on 19.07.2018 No. 199-ФЗ "On introducing amendments to the first and second parts of the Tax Code of the Russian Federation"*]. SPS "Konsul'tantPlyus" [*Reference legal system "ConsultantPlus"*]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_302868/ (accessed 19.03.2019).
2. Akt pravitel'stva Rossiiskoi Federatsii "Tsifrovaya ekonomika Rossiiskoi Federatsii" ot 28.07.2017 № 1632-r [*Governmental Act of the Russian Federation "Digital Economy of the Russian Federation" dated July 28, 2017 No. 1632-r*]. Pravitel'stvo Rossiiskoi Federatsii. Available at: http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf (accessed 18.02.2019).

3. Zakonoproekt o stimulirovanii vovlecheniya v promyshlennoe osvoenie "trudnoizvlekaemoi" nefti [*Bill about encouraging the involvement in the industrial development of "hard-to-recover" oil*]. Minprirody Rossii. Available at: http://www.mnr.gov.ru/press/news/razrabotan_zakonoproekt_o_stimulirovanii_vovlecheniya_v_promyshlennoe_osvoenie_trudnoizvlekaemoy_nef/ (accessed 13.02.2019).
4. Gosudarstvennyi doklad "O sostoyanii i ispol'zovanii mineral'no-syr'evykh resursov Rossiiskoi Federatsii v 2016 i 2017 godakh" [*State report "About the status and use of mineral resources of the Russian Federation in 2016 and 2017"*]. Minprirody Rossii. Available at: http://www.mnr.gov.ru/docs/o_sostoyanii_i_ispolzovanii_mineralno_syrevykh_resursov_rossiyskoy_federatsii/2017_doklad_o_sostoyanii_i_ispolzovanii_mineralno_syrevykh_resursov_rossiyskoy_federatsii/ (accessed 18.02.2019).
5. Anokhin, K. Mestorozhdeniya naprokat [*Deposits for rent*], Neftegazovaya Vertikal' [*Oil and Gas Vertical*], 2017, I. 17, pp. 28-31.
6. Balashova A. D., Bol'shakova O. I. Izmenenie upravleniya biznesom v usloviyakh tsifrovoi transformatsii neftegazovoi otrasli [*Change in business management in the context of the digital transformation of the oil and gas industry*], Materialy 23-i mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii «Aktual'nye problemy upravleniya» [*Proceedings of the 23d international scientific-practical conference "Actual problems of management"*], GUU [*State University of Management*], 2018, pp. 140-144.
7. Gabidullina E. L., Baikova O. V. Osnovnye prepyatstviya dobychi "trudnoi" nefti v Rossii i sposoby ikh preodoleniya [*The main obstacles to the production of "difficult" oil in Russia and ways to overcome them*], Materialy dokladov I Vserossiiskoi nauchno-prakticheskoi konferentsii "Aktual'nye problemy upravleniya v TEK-2017"[*Proceedings of the I All-Russian scientific-practical conference "Actual problems of management in the fuel and energy complex-2017"*], GUU [SUM], Moscow, 2017, pp. 156-160.
8. Gabidullina E. L., Bol'shakova O. I. Analiz mirovogo opyta nalogooblozheniya neftyanoi otrasli i vozmozhnosti ego ispol'zovaniya v Rossii [*Analysis of world experience in taxation of the oil industry and the possibility of its use in Russia*], Materialy dokladov II Vserossiiskoi nauchno-prakticheskaya konferentsii s mezhdunarodnym uchastiem «Aktual'nye problemy upravleniya v TEK-2018» [*Proceedings of the II All-Russian scientific-practical conference with international participation "Actual problems of management in the fuel and energy complex-2018"*], Moscow, 2018, pp. 156-160.
9. Giniyatov M. Yu. Integrirovannoe reshenie dlya dobychi nefti i gaza. Intellektual'noe mestorozhdenie [*Integrated solution for oil and gas production. Intellectual field*], SFERA. Neft' i gaz, 2017, I. 5, pp. 14-19 Available at: http://www.s-ng.ru/pdf/main_2115.pdf (accessed 25.10.2018).
10. Kozlova D. Chto mozhet «tsifra». Perspektivy i bar'ery tsifrovoi transformatsii neftegazovogo kompleksa Rossii [*What can "figure". Prospects and barriers of digital transformation of the oil and gas complex of Russia*], Neftegazovaya Vertikal' [*Oil and Gas Vertical*], 2018, I. 15-16, pp. 19-26.
11. Kozlova D., Pigarev D. Intellektual'naya dobycha [*Intellectual production*], Neftegaz, 2018, I. 7, pp. 32-39.
12. Besprovodnye tekhnologii v «tsifrovom» neftegazovom promysle [*Wireless technologies in the "digital" oil and gas field*]. Available at: http://controleng.ru/besprovodny-e-tehnologii/tsifrovoe-mestorozhdenie (accessed 15.01.2019).
13. "Gazprom neft'" sozdala pervuyu v otrasli tsifrovuyu model' Achimovskoi tolshchi [*Gazprom Neft created the industry's first digital model of the Achimovskaya stratum*], Gazprom neft'. Available at: http://www.mnr.gov.ru/press/news/razrabotan_zakonoproekt_o_stimulirovanii_vovlecheniya_v_promyshlennoe_osvoenie_trudnoizvlekaemoy_nef/ (accessed 18.02.2019).
14. Printsipial'no drugaya sistema nalogooblozheniya neftyanki otrazhaet interesy biznesa i gosudarstva [*A fundamentally different system of taxation of the oil industry reflects the interests of business and the state*], Neft' i Kapital [*Oil and Capital*]. Available at: https://oilcapital.ru/article/general/22-09-2017/akkuratno-oblozhili-6d847453-df8b-442a-bb7d-2cae061bd775 (accessed 18.02.2019).
15. Tsifrovaya dobycha nefti: tyuning dlya otrasli [*Digital oil production: tuning for the industry*], VYGON Consulting. Available at https://vygon.consulting/upload/iblock/d11/vygon_consulting_digital_upstream.pdf (accessed 18.02.2019).
16. Tsifrovaya transformatsiya neftegazovoi otrasli: populyarnyi mif ili ob"ektivnaya real'nost' [*Digital transformation of the oil and gas industry: a popular myth or objective reality*], Natsional'nyi neftegazovyi forum [*National oil and gas forum*]. Available at: http://www.neftegaz-expo.ru/common/img/uploaded/exhibitions/neftegaz/doc_2017/Neftegaz_Digest_2017.02.pdf (accessed 18.02.2019).
17. New Realities in Oil and Gas: Data Management and Analytics // White paper Cisco public, 2017. Available at: https://www.cisco.com/c/dam/en_us/solutions/industries/energy/docs/OilGasDigitalTransformationWhitePaper.pdf (accessed 19.03.2019).

УДК [339.13 : 004.738] (470) : [657.92 : 654] JEL 032 DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-80-85

Бусов Владимир Иванович
д-р экон. наук, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *busovv@mail.ru*

Хань Татьяна Фэнюевна
студент магистратуры, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *khan.tf@mail.ru*

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЫНКА ШИРОКОПОЛОСНОГО ДОСТУПА В РОССИИ НА СТОИМОСТЬ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ

Аннотация. *На основе анализа российского рынка широкополосного доступа определены: основные драйверы роста стоимости телекоммуникационных компаний в данном секторе бизнеса; его основные тенденции – сохранение высокой дивидендной доходности у компаний на российском рынке широкополосного доступа, стабильный и умеренный рост клиентской базы, большая долговая нагрузка, наличие значительных инвестиционных проектов. Выявлены влияние капитальных затрат и расходов на капитализацию телекоммуникационных компаний в секторе широкополосного доступа национального рынка и компании, обладающие наибольшими перспективами роста.*

Ключевые слова: *рынок широкополосного доступа, телекоммуникационные компании, регрессионный анализ, капитальные затраты CAPEX, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы R&D, мультипликатор EV/EBITDA.*

Цитирование: Бусов В.И., Хань Т.Ф. Анализ влияния ключевых показателей рынка широкополосного доступа в России на стоимость телекоммуникационных компаний//Вестник университета. 2019. № 5. С. 80–85.

Busov Vladimir
Doctor of Economic Sciences, Financial University under the government of the Russian Federation, Moscow, Russia
e-mail: *busovv@mail.ru*

Khan' Tatyana
Graduate student, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
e-mail: *khan.tf@mail.ru*

IMPACT ANALYSIS OF KEY PERFORMANCE INDICATORS OF THE BROADBAND ACCESS MARKET IN RUSSIA ON COST OF THE TELECOMMUNICATIONS COMPANIES

Abstract. *Based on the analysis of the Russian broadband access market, the main drivers of growth in the cost of telecommunications companies in this business sector; its main trends – the preservation of high dividend yield of companies in the Russian broadband market, stable and moderate growth of the customer base, a large debt burden, the presence of significant investment projects have been determined. The influence of capital costs and charges on capitalization of telecommunications companies in the broadband sector of the national market and companies with the greatest growth prospects have been identified.*

Keywords: *broadband access market, telecommunications companies, regression analysis, capital expenditures CAPEX, research and development work R&D, EV/EBITDA multiplier.*

For citation: Busov V.I., Khan' T.F. Impact analysis of key performance indicators of the broadband access market in Russia on cost of the telecommunications companies (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 80–85. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-80-85

В последнее десятилетие в мировой практике для оценки эффективности деятельности компаний различных отраслей экономики все шире используется величина показателя их стоимости относительно его значения в базовом периоде (например, экономическая добавленная стоимость (EVA – economic value added) или по сравнению с аналогичным компаниями на дату оценки [2]. При этом основной проблемой выступает определение факторов стоимости, отражающих специфику деятельности оцениваемой компании и отрасли, к которой она относится. Действие факторов стоимости отражается в изменениях величин ключевых показателей эффективности (KPI − Key Performance Indicator), которые составляют базу мотивации персонала на участие в росте стоимости компании [4].

© Бусов В.И., Хань Т.Ф., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Основа структуры ключевых показателей эффективности компании – «дерево целей», отражающее стратегию ее деятельности и развития. Цели компании в «дереве целей» и соответствующие им ключевые показатели эффективности декомпозируются до уровня подразделений и отдельных сотрудников. На этой основе формируется система мотивации работников компании [5]. Из вышеизложенного следует, что базой декомпозиции должен выступать ключевой показатель эффективности компании, отражающий основной фактор достижения ее глобальной цели построенного на определенный период «дерева целей» – уровень роста стоимости бизнеса. Выбор ключевого показателя эффективности компании, ориентированной на рост стоимости, зависит, прежде всего, от ее отраслевой специфики [3].

Значительная специфика технологии и организации деятельности компаний в телекоммуникационном (далее − TMT) секторе, в частности на рынке широкополосного доступа (далее − ШПД), их бурное развитие в последние десятилетия, тесная связь с потребителями и потребностями определяют специфику стоимостного подхода к оценке эффективности их деятельности. При этом один из важнейших вопросов оценка влияния на стоимость компании важнейшего для данной отрасли фактора – тенденций и направлений развития рынка широкополосного доступа в России и в ее регионах.

Проведенный авторами данной статьи анализ показал, что ключевым параметром стоимости TMT-компаний является абонентская база. Выручка от подписок для компаний в данной отрасли моделируется при помощи показателей динамики абонентской базы и среднего ежемесячного дохода на клиента (ARPU – average revenue per unit). К ключевым показателям, определяющим темп роста их стоимости и уровень капитализации, относятся: темпы роста клиентской базы, рынка оттока абонентов (churn rate) и доля платящих клиентов. Немаловажным в TMT секторе является показатель доли населения, пользующегося той или ной услугой (PR – penetration rate) компании. На маржинальность существенное влияние оказывает также стоимость привлечения клиента (SAC – subscriber acquisition cost) и стоимость удержания клиента (SRC – subscriber retention cost).

В целом степень внедрения телекоммуникационных услуг (penetration rate) в России значительно зависит от региона. В Москве данный показатель на 1 ШПД не превышает 20-30 %, в то время, как в других регионах данный показатель может быть существенно выше [6].

Мультипликаторы по TMT сектору, как правило, более высокие, чем по другим отраслям, что отражает возможный growth opportunity и зависят следующих факторов:

– средний ежемесячный доход на клиента (ARPU) и его динамика;
– процент оттока клиента (churt rate / attrition rate);
– средняя выручка с одного подключения к услугам (RGU, revenue generating unit);
– проникновение / степень внедрения телекоммуникационных услуг (penetration rate);
– длительность использования услуг в минутах (MoU, minutes of use);
– стоимость привлечения клиента (SAC, subscriber acquisition cost);
– стоимость удержания клиента (SRC, subscriber retention cost).

Исследования показывают, что большинство указанных факторов имеют высокую и устойчивую взаимосвязь.

На текущий момент рынок ШПД демонстрирует стадию зрелости в большинстве регионов, и основные операторы ищут способы монетизации своей клиентской базы. Основным рынком в будущем и генерируемым направлением в стоимости компании выступает сегмент OTT (over-the-top). В последние годы он характеризуется постоянными достаточно высокими темпами роста. В 2017 г. показатель количества абонентов платного телевидения вырос с 41 млн чел. до 43 млн чел. – на 9,5 %, в 2018 г. – с 43 млн чел. до 45 млн чел. – также на 9,5 %. Показатель проникновения платного телевидения в эти же годы вырос на 3 % и 5 % соответственно. Данное послужило основанием выбора показателя развития рынка OTT основным драйвером развития моделей монетизации.

Основные драйверы нового направления для рынка ШПД:

– широкое распространение современных телевизоров, поддерживающих данную функцию;
– рост числа каналов в цифровом формате, которые поддерживают высокое качество (HD);
– проникновение ряда услуг цифрового и интернет-телевидения до 17 % к 2020 г.

Помимо этого, российский рынок ШПД покажет стабильный рост, который связан с относительно высокой степенью зрелости, и целевым сегментом являются независимые операторы (табл. 1).

Таблица 1

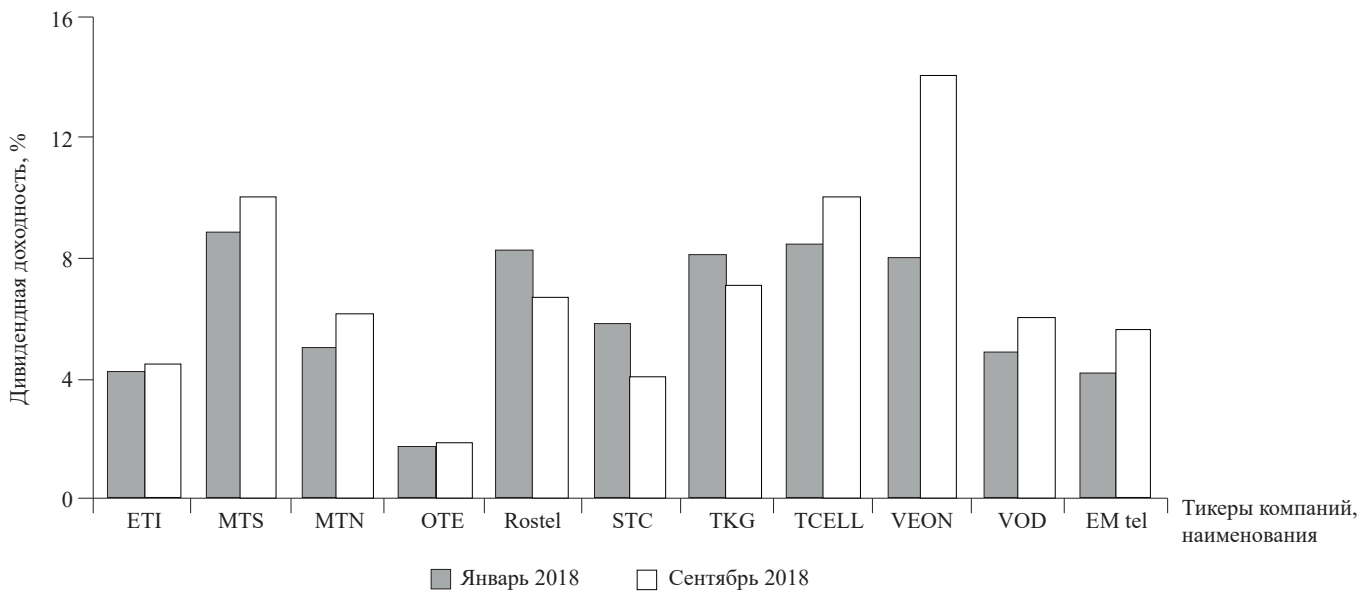
Распределение абонентов широкополосного доступа (ШПД) по операторам: фактические и прогнозные данные

Тип операторов и уровень проникновения широкополосного доступа	Количество абонентов ШПД в год, млн									
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
Операторы ТОП-5, тыс. чел.	2 1591	21 965	22 471	24 416	26 430	28 487	30 615	33 472	36 201	38 793
Независимые операторы, тыс. чел.	9 206	10 235	10 471	11 377	12316	13 274	14 266	15 597	16 869	18 076
Проникновение ШПД в РФ, %	53	55	56	60	65	70	74	81	87	92

Источник: [7]

При этом прогнозируется отсутствие заметных тенденций и резкие колебания рынка ШПД игроков. Рынок в данном случае свидетельствует о стабильном и умеренном росте. В среднем ожидается, что число клиентов вырастет от 18,8 млн чел. в 2018 г. до 19,2 млн чел. в 2021 г., доходы – от 3,4 млрд руб. до 3,5 млрд руб., что в целом сопоставимо с прогнозируемым уровнем валового внутреннего продукта и инфляции. При этом стоит отметить, что основным сдерживающим фактором является только относительный уровень насыщения игроков на рынке ШПД, что не позволит превышать темп роста валового внутреннего продукта, однако прогнозируется существенное проникновение ШПД на рынке, а также рост количества независимых операторов.

В среднем TMT-сектор показывает весьма неплохую дивидендную доходность, которая варьируется от 8 % до 14 % (рис. 1). К лидерам по дивидендной доходности в регионе CEEMA (Central and Eastern Europe Middle East and Africa – Центральная и Восточная Европа, Ближний Восток и Африка) относятся российские компании «МТС» и «Ростелеком».



Источник: [8]

Рис. 1. Дивиденды на 1 акцию, %.

К основным современным тенденциям на рынке относятся:

– долговая нагрузка телеком остается важной темой и больной темой на рынке CEEMA;

– подтверждение данному фактору можно также обнаружить при анализе Z-spread основных публичных долговых бумаг среди сектора TMT;

– мировые аналитики и инвестбанки подтверждают, что при расширении Z-spread коэффициента мультипликаторы существенно уменьшаются и капитализация телеком-компаний существенно урезается [1];

– однако для TMT-сектора остается вопрос привлечения финансирования для поддержания основных инвестиционных проектов и поддержания значительных темпов роста компаний. В рамках анализа сектора TMT авторами было проведено исследование влияния расходов R&D и CAPEX на капитализацию работающих в этом секторе компаний, в том числе ШПД-игроков. Для анализа выборки были взяты публичные компании TMT-сектора, среди которых разделены выборки и проанализированы наиболее интересные с точки зрения анализа компании, обладающие наибольшими перспективами роста.

В качестве переменной Y отобран оценочный (вмененный) мультипликатор EV/EBITDA по данным известных инвестбанков (JP Morgan, VTB Capital и др.), показательных регрессоров – средний прогнозируемый уровень расходов (CAPEX) в % от выручки компании и прогнозируемый уровень роста компаний (growth opportunity). В выборку верхнеуровневой многорегрессионой модели попали 15 компаний, в том числе российские, такие как Mail.ru, MTC, Yandex, QIWI и «Ростелеком». В таблице 2 представлен консенсус-прогноз по используемой выборке.

Таблица 2

Консенсус-прогноз по выборке компаний

Компания	CAPEX, %	Рост выручки, %
Etisalat	16,8	2,8
Mail.ru Group	7,3	23,7
Mobile TeleSystems (MTC)	17,7	2,9
MTN Group Ltd	18,2	5,8
Naspers Ltd	2,2	10,1
OTE	16,6	0,7
QIWI	4,5	19,5
Rostelecom (Ростелеком)	20,2	2,8
STC	15,5	2,0
Telkom SA Ltd	17,3	1,7
Turk Telekom	19,8	9,9
Turkcell	17,6	17,3
Veon Ltd	18,0	-2,4
Vodacom Group	13,0	5,7
Yandex	13,0	24,3

Источник [9]

В таблице 3 представлены результаты проведения множественной регрессии в зависимости от двух переменных.

Таблица 3

Результаты регрессионного анализа

Статистика регрессии		
Множественный *R*-квадрат	0,827664	-
R-квадрат	0,685028	
Нормированный *R*-квадрат	0,632533	-
Стандартная ошибка	4,13027	
Количество наблюдений	15	

Окончание табл. 3

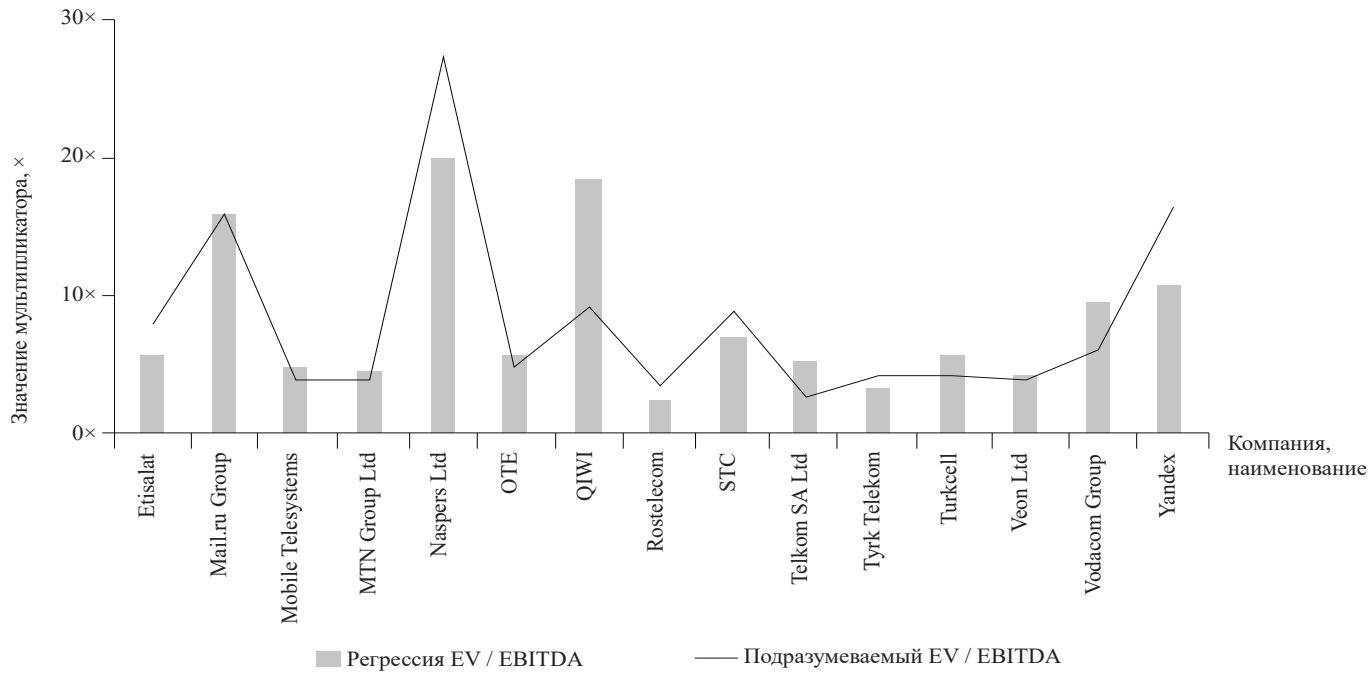
Показатель	Число степеней свободы	Сумма квадратов отклонений	Дисперсии	Расчетное значение *F*-критерия Фишера	Значимость *F*
Регрессия	2	445,2197925	222,6098963	13,04931243	0,000976409
Остаток	12	204,7095408	17,0591284	-	-
Итого	14	649,9293333	-	-	-

Показатели	Коэффициенты	Стандартная ошибка	*t*-статистика	*P*-значение	Нижние 95 %	Верхние 95 %
Y-пересечение	21,73621	4,483269315	4.84829496	0,000399394	11,96800732	31,50442
Доля капитальных вложений в выручке	-96,83577	24,0530019	-4,025932777	0,001681438	-149,2427579	-44.42878
Прогнозный темп роста выручки	4,651462	15,36001684	0,302829244	0,767205332	-28,81513946	38,11806

Составлено автором по материалам исследований

Анализ показывает, что данными в таблице 3 переменными объясняется порядка 69 % результатов выборки по вмененным мультипликаторам. Основные статистические тесты, как Стьюдента и Фишера, пройдены на 95 %-ном доверительном интервале.

На рисунке 2 представлен «бэктестинг» модели в сравнении с фактически полученными мультипликаторами на выборке компаний, *R*-квадрат регрессии составляет 0,83.



Источник: [8]

Рис. 2. «Бэктестинг» регрессионной модели

Результаты свидетельствуют о следующих допущениях и результатах:

– практически все статистические модели показывают отрицательную взаимосвязь капитальных вложений на стоимости TMT-компаний;

– рост CAPEX влияет на возможности роста, которые оказывают самое важное влияние на капитализацию и мультипликаторы компаний;

– модель выше показывает, чем больше прирост выручки в прогнозном периоде при меньшем CAPEX – тем больше вмененный мультипликатор компании;

– отсутствие мультиколлинеарности регрессии объясняется в первую очередь самое спецификой модели DCF на основе которых были построены вмененные мультипликаторы.

Библиографический список

1. Брейли, Р., Майерс, С. Принципы корпоративных финансов. М.: Олимп-Бизнес, 2016. 1 008 с.
2. Бусов, В. И., Землянский, О. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса); под общ. ред. В. И. Бусова; 2-е изд. М.: Издательство «Юрайт», 2015. 382 с.
3. Бусов, В. И. Управление стоимостью компании. М.: ГУУ, 2009. 89 с.
4. Ивашковская, И. В. Моделирование стоимости компании. Стратегическая ответственность советов директоров. М.: Инфра-М, 2011. 430 с.
5. Оценка стоимости бизнеса: учебник / коллектив авторов: под ред. М. А. Эскиндарова, М. А. Федотовой; 2-е изд. М.: КНОРУС, 2016. 320 с.
6. Анализ российского рынка телекоммуникационных услуг: итоги 2016 г., прогноз до 2019 г.//РБК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://marketing.rbc.ru (дата обращения: 02.02.2019).
7. Материалы информационно-аналитических систем BMI Research, Global Insight по телекоммуникационной отрасли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ihsmarkit.com (дата обращения: 05.02.2019).
8. Данные информационной системы Bloomberg [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.bloomberg.com (дата обращения: 05.02.2019).
9. Данные информационной системы Thomson Reuters [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.thomsonreuters.com (дата обращения: 07.02.2019).

References

1. Breili, R., Maiers, S. Printsipy korporativnykh finansov [*Principles of Corporate Finance*]. M.: Olimp-Biznes [*Olymp-Business*], 2016. 1 008 p.
2. Busov V. I., Zemlyanskii O. A. Otsenka stoimosti predpriyatiya (biznesa) [*Business valuation*], pod obshch. red. V.I. Busova, 2-e izd. [*2nd edition*]. M.: Yurajt, 2015, 382 p.
3. Busov V. I. Upravlenie stoimost'yu kompanii [*Company Value Management*]. M.: GUU [*State University of Management*], 2009. 89 p.
4. Ivashkovskaya I. V. Modelirovaniye stoimosti kompanii. Strategicheskaya otvetstvennost' sovetov direktorov [*Business valuation modeling. Strategic responsibility of the board of directors*]. M.: INFRA-M, 2011, 430 p.
5. Otsenka stoimosti biznesa: uchebnik [*Business Valuation: textbook*], kollektiv avtorov: pod red. [*the team of authors, under the editorship of*] M. A. Eskindarova, M. A. Fedotovoi, 2-e izd. [*2nd edition*]. M.: KNORUS, 2016. 320 p.
6. Analiz rossiiskogo rynka telekommunikatsionnykh uslug: itogi 2016 g., prognoz do 2019 g. [*The analysis of the Russian telecommunication services market: the results of 2016, forecast untill 2019*]. Available at: https://marketing.rbc.ru (accessed 02.02.2019).
7. Materialy informatsionno-analiticheskikh sistem BMI Research, Global Insight po telekommunikatsionnoi otrasli [*Materials of information and analytical systems BMI Research, Global Insight on the telecommunications industry*]. Available at: https://ihsmarkit.com (accessed 05.02.2019).
8. Dannye informatsionnoi sistemy Bloomberg, Capital IQ [*Data from Bloomberg, Capital IQ information systems*]. Available at: https://www.bloomberg.com (accessed 05.02.2019).
9. Dannye informatsionnoi sistemy Thomson Reuters [*Data from the Thomson Reuters information system*]. Available at: https://www.thomsonreuters.com (accessed 07.02.2019).

УДК 339.94 JEL F18 DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-86-92

Криштофор Артем Павлович
аспирант, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *artem@krishtofor.ru*

ИЗМЕНЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПОЗИЦИЙ РОССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ КОСМИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

Аннотация. *Предмет исследования – российская космическая индустрия на фоне основных тенденций развития мирового рынка космической продукции. Цель исследования – дать оценку специфике конкуренции в основных сегментах мировой космической индустрии и рассмотреть основные тенденции развития российской космической сферы. Результатом исследования является то, что на современном этапе наблюдаются глубокие изменения конъюнктуры мирового космического рынка, а также научно обоснованы и обобщены конкурентные позиции России в мировой частной и государственной космонавтике. Транснациональные компании в отрасли становятся более гибкими и стремятся обеспечить высокий уровень качества своей деятельности. В российской космической отрасли требуется более пристальное внимание к качеству отраслевого менеджмента.*

Ключевые слова: *российский рынок космической продукции, космонавтика, космическая индустрия, космическая деятельность, спутниковое вещание.*

Цитирование: Криштофор А.П. Изменение конкурентных позиций России на мировом рынке космической продукции//Вестник университета. 2019. № 5. С. 86–92.

Krishtofor Artem
Postgraduate student, State University of Management, Moscow, Russia
e-mail: *artem@krishtofor.ru*

CHANGE OF RUSSIA'S COMPETITIVE POSITIONS IN THE WORLD MARKET OF SPACE PRODUCTS

Abstract. *Subject of research – the Russian space industry against the background of the main trends of development of the world market of space products. Research objective – to give an assessment to specifics of the competition in the main segments of the world space industry and to consider the main trends of development of the Russian space industry. The result of research is that at the present stage big changes of an environment of the world space market are observed, and also competitive positions of Russia in world private and state astronautics have been scientifically substantiated and generalized. The transnational companies in the industry become more flexible and strive to provide high level of quality of the activity. In the Russian space industry more intent attention is required to quality of industrial management.*

Keywords: *Russian market of space products, astronautics, space industry, space activity, satellite broadcast.*

For citation: Krishtofor A.P. Change of Russia's competitive positions in the world market of space products (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 86–92. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-86-92

Интегрирование космических технологий во многие сферы жизни общества детерминирует непрекращающийся интерес государств и компаний к инвестициям в эту сферу. Параллельно научно-технический прогресс привел к существенному росту рынков спутниковой навигации и геоинформатики [10]. Поэтому наблюдается постепенный переход от непосредственных сфер космической деятельности к производным видам деятельности. Помимо прочего, растет значение коммерческого сегмента освоения космоса, ядром которого стали несколько крупнейших компаний.

Конкуренция в разных сегментах мирового рынка ракетно-космической промышленности весьма высока [6]. На рынках США и Европы все большую роль в настоящее время играют коммерческие фирмы-разработчики новых решений в сегменте как пусковых услуг, так и в сегменте космических аппаратов. Ввиду того, что наблюдается очевидная тенденция роста числа игроков на рассматриваемом мировом рынке, то особо актуализируются проблемы экономических отношений исполнителей и заказчиков в разных сегментах рынка [5].

© Криштофор А.П., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Особо значимым представляется рассмотрение данного взаимодействия, когда заказчику неизвестен тип исполнителя (асимметричность информации) и необходима разработка такой стратегии, при реализации которой прибыль будет максимальна [11].

Чаще всего анализ мирового рынка космических услуг проводят на базе показателей анализа каждого из сегментов данного рынка. В отечественной литературе уже сложились подходы к исследованию структуры данного рынка [9]. Примечательно, что в России до сих не проводят ежегодных исследований и оценок космического рынка, а минимальная информация имеется в отчетах Государственной корпорации «Роскосмос» (далее – Роскосмос). Для сравнения: в США есть ряд организаций, использующих разные подходы к оценке данного рынка (Space Foundation, Satellite Industry Association, далее – SIA). Так, в частности, аналитики SIA проводят оценку рынка по 4 ключевым сегментам: сегменту услуг спутниковой связи, производству наземного оборудования, производству спутников, а также услуг по их запуску.

Положение стран с развитой космической инфраструктурой с начала XXI века почти не изменилось, к ним относятся США, Китай, Япония, Франция, Россия и Индия. Среднегодовые темпы роста мировой космической индустрии составляют около 7 % в год, превышая темпы роста мировой экономики в целом. Исследователи связывают подобную динамику с коммерческой компонентой космической деятельности и развитием прикладных космических систем (навигации, мониторинга, связи), а также с развитием смежных рынков, сферы потребительских услуг, появлением новых компаний на рынке [13]. Подобная динамика обусловливает рост интереса правительств зарубежных стран к аспектам коммерциализации космических технологий [8].

Следует отметить стабильный рост объемов мирового космического рынка, что показывает значимость и выгодность капиталовложений в космическую деятельность для отдельных стран. Очевидно, что в перспективе мировой космический рынок будет расти. Вместе с тем, для развития его отдельных секторов характерна неравнозначная динамика. Так, наиболее динамично развиваются услуги спутниковой связи, главным образом – телевещание, что объясняется ростом востребованности HD-каналов [17]. Так, в 2016 г. запущено 202 спутника, больше половины из которых запущено в коммерческом секторе [3].

По нашим подсчетам, мировой рынок космической инфраструктуры вырос в 2006-2015 гг. в 1,34 раза, рынок коммерческих космических продуктов и услуг – в 1,84 раза, рынок оборудования и услуг спутниковой навигации – в 2,28 раза, а в целом мировой рынок товаров и услуг, связанных с космической деятельностью – в 1,71 раза. При этом за этот же период доля коммерческого сектора в мировой космической индустрии возросла с 65,6 % до 76,6 %. До 2025 г. ожидается интенсивная динамика мирового рынка космических продуктов и услуг, при этом, учитывая среднегодовой темп прироста рынка в размере 11 %, следует отметить, что этот прирост в основном будет обеспечен развитием различных геоинформационных и навигационных сервисов.

В сегменте производства космических аппаратов доля России варьирует в пределах 11-12 %, несмотря на то, что в Программе космической деятельности Российской Федерации к 2020 гг. был запланирован рост этого показателя до 16 %. Если по космическим платформам показатель России является сравнительно приемлемым, то с компонентной базой ситуация гораздо сложнее, поскольку удельный вес электронных компонентов зарубежного производства в космических аппаратах, производимых в России, составляет порядка 90 % [18]. Доля российских спутников в совокупном количестве запущенных спутников в мире составляет лишь 2 % (для сравнения: доля США – 60 %, стран ЕС – 25 %, Китая – 5 %, Японии – 4 %). По числу космических аппаратов доля России в мире составляет 9,2 % (3-е место после США и Китая). В России большинство спутников преследуют цели навигации и военной связи, тогда как, например, в США – связь, развитие технологий, а также исследование космоса. В настоящее время в стране действует 5 космодромов, среди которых – космодром «Байконур», являющийся крупнейшим в мире.

Единственный сектор, в котором Россия занимает лидирующие позиции в мире – сектор услуг по запуску космических аппаратов и транспортировке космонавтов, а также производство ракет-носителей. На мировом рынке пусковых услуг доля России составляет около 30 %. Это объясняется тем, что основное конкурентное преимущество России в данном сегменте – относительно невысокая стоимость вывода в космос (на низкую опорную орбиту) полезной нагрузки, составляющая в нашей стране 6,3-8,9 тыс./кг (для сравнения: в США – 12,5-18,8 тыс. долл. США; в Европейском союзе (далее – ЕС) – 11-13,6 тыс. долл. США, в Китае – 8,1-10,8 тыс. долл. США). Что касается рыночной стоимости транспортировки груза на геопереходную орбиту уже в меньшей степени дифференцирована по странам (в России она составляет 21-27 тыс. долл. США /кг,

в США – 21-32 тыс. долл. США). Для России основные конкуренты на мировом рынке пусковых услуг – компании Arianespace (Франция), ILS (США, Россия) (их доли соответственно составляют 46 % и 34 %). Примечательно, что на рынке предложение пусковых услуг существенно превышает сложившийся спрос. Возможности, имеющиеся у компаний, позволяют осуществлять ежегодно 60 запусков, тогда как спрос – всего лишь до 23 запусков. Несмотря на это, создаются все новые ракеты-носители, в связи с чем можно ожидать только роста конкуренции в рассматриваемом сегменте.

В сегменте оказания потребительских услуг с применением космических средств традиционно рассматриваются три базовые направления: телевидение и связь, навигация и дистанционное зондирование земли. Рынок платных телевизионных услуг в России составляет 59 млрд руб. с охватом 39,5 млн чел., что делает его четвертым национальным рынком в мире, однако по доходам от оказания данных услуг Россия занимает только 21-е в мире место [16]. В России сравнительно низка стоимость кабельного телевидения, однако главной проблемой остается зависимость рынка от импорта зарубежной аппаратуры. В секторе дистанционного зондирования доля России – немногим менее 5 %, основной причиной чего является неразвитость коммерческого сектора и наличие всего лишь 5-ти спутников (в ЕС – 28, Китае – 24, США – 17) [20]. В секторе навигации Доля России составляет 24 %. Несмотря на то, что в России действует одна из двух глобальных систем, основной проблемой остается коммерциализация данных связи и неразвитое массовое производство приборов по приему сигнала.

Наиболее мощная конкуренция на мировом рынке космической продукции и услуг характерна для сегментов связи, дистанционного зондирования, пусковых услуг, производства ракет. Россия имеет явные конкурентные преимущества в сфере пусковых услуг (ввиду их невысокой цены) и производства ракет. Вместе с тем, проблемой является негативная статистика аварийности, что обусловливает рост тарифов по страхованию запусков отечественных ракет и, соответствующее снижение конкурентоспособности оказываемых услуг.

Обобщение основных процессов, происходящих в космической индустрии зарубежных стран, позволил выявить следующие основные тенденции: неуклонное расширение числа стран, которые осуществляют прикладные и исследовательские программы и поддерживающие необходимый уровень технологий, который отвечает требованиям современной космической индустрии; кооперация стран, отдельных компаний и организаций в международные консорциумы и союзы для решения исследовательских задач, например Европейское космическое агентство (ESA) [14].

В течение многих лет в нашей стране ключевое внимание уделялось ракетно-космической технике и технологиям, а не их использованию в интересах конечного пользователя. В условиях обострения конкуренции на мировом космическом рынке, которая особо четко проявляется со стороны частного сектора стран ЕС, США, Китая и Индии, в России актуальной задачей остается диверсификация международного научно-технического сотрудничества в отрасли с целью сохранения и последующего укрепления ее позиций на международной арене.

Для экономики нашей страны космическая индустрия – важнейший наукоемкий сектор экономики, а накопленный потенциал в отрасли обеспечивает независимое автономное развитие космической деятельности, однако рост конкуренции в основных нишах мирового рынка, а также активизация зарубежных государственных программ поддержки компаний, развития инфраструктуры освоения космоса как никогда актуализирует задачи внимательного изучения стратегий и опыта ведущих космических держав.

В российской экономике ракетно-космическая промышленность – одна из развитых отраслей, однако в последние годы ее развитие идет с недостаточными темпами роста, а лидерство является заметным лишь в запуске ракет и их производстве, тогда как доля России в мировом производстве космических аппаратов составляет лишь 11 %, что очень мало для такой крупной космической державы.

В России рост спроса на современную космическую продукцию и услуги указывает на их значимую роль в обеспечении непрерывного функционирования навигации и связи, гидрометеорологического обеспечения, передачи данных, что предполагает усиление роли государства как регулятора данного направления.

В течение многих лет в нашей стране ключевое внимание уделялось ракетно-космической технике и технологиям, а не их использованию в интересах конечного пользователя. В результате технологический подход стал превалировать над целевым, что стало ключевой проблемой современной российской космонавтики [7]. Иными словами, ресурсы затрачиваются на решение конкретных задач (производство, запуск, управление спутниками), тогда как проблемы целевого развития космической индустрии решались по остаточному принципу.

В условиях обострения конкуренции на мировом космическом рынке, которая особо четко проявляется со стороны частного сектора стран ЕС, США, Китая и Индии, в России актуальной задачей остается диверсификация научной и производственной деятельности в отрасли с целью сохранения и последующего укрепления ее позиций на международной арене. Решение данной задачи, по мнению исследователей, требует не только серьезных преобразовании в производстве и бизнес-процессах, но и привлечения новых кадров, которые будут способствовать развитию перспективных направлений деятельности и находить новые формы научно-технического сотрудничества с целью выхода на мировые рынки [4].

Отметим, что дорожная карта агентства стратегических инициатив SpaceNet предполагает возможности по организации проектов государственно-частного партнерства в части подготовки кадров космической промышленности и создания малых спутников по решению актуальных прикладных задач. Речь идет о малогабаритных космических аппаратов весом от 100 кг до 200 кг, которые возможно создавать с привлечением вузовской и промышленной инфраструктуры.

России принадлежит значительная доля в мире по числу запусков, однако мы отстаем по удельному весу запущенных спутников. Кроме того, часты случаи неудачных запусков (например, 28.11.2017 г.), что ведет к росту будущей страховой премии и соответствующему увеличению стоимости перспективных запусков [19].

В литературе отношения между заказчиками и поставщиками космических услуг рассматривались с позиций теории контрактов [5]. В частности, определено, что компании, имеющие сравнительно большие показатели надежности, получают наиболее эффективное число заказов запусков (и наоборот). Этот факт, в частности, объясняет сложившиеся проблемы с удельным весом России на мировом рынке по выведению спутников. Аварии разгонных блоков и ракет, соответственно, отрицательно сказываются и на репутации поставщиков услуг, а также на стоимости заказов.

Ракетно-космическая отрасль нашей страны в настоящее время является сложнейшей структурой с существенным влиянием государства. Фактический монополист в данной сфере – Роскосмос – осуществляет государственные программы в сфере космической деятельности. До 2015 г. корпорация выполняла управление космической деятельностью (Федеральное космическое агентство). В настоящее время в структуре корпорации – центральный аппарат и 75 подчиненных организаций.

В 2015 г. прошла реорганизация Роскосмоса. До этого момента нашей стране принадлежали сравнительно устойчивые позиции в отрасли, которая в плане использования технологий отставала от США и стран ЕС. Это было связано с недостаточностью развития научно-производственной инфраструктуры космических исследований в нашей стране, а также со слабым кооперационным взаимодействием организаций и научных учреждений ракетно-космической отрасли. В части реорганизации Роскосмоса было предложено два варианта, один из которых предполагал создание акционерного общества (копирование случая корпорации «Росатом»), а другой – создание специального акционерного общества. В итоге была создана государственная корпорация, что объяснялось возможностью использования заложенных в законодательстве административных ресурсов с целью необходимой координации. Основной задачей созданной государственной корпорации явилась координация планов и контроль за достижением целей, а также разработка рекомендаций вследствие отклонений и поддержка мероприятий по проектному менеджменту [2].

Отметим, что деятельность государственной корпорации должна не только отвечать стандартам управления в государстве, но и тенденциям развития мирового рынка, что налагает большую ответственность на менеджмент «Роскосмоса», которому необходимо решать не только задачу поддержания качества, но и обеспечения конкурентного сотрудничества на мировом рынке.

В связи с тем, что в мире активно развивается частная космонавтика, государственным корпорациям необходимо адаптироваться к усилению конкуренцию и формировать гибкие системы менеджмента. Вместе с тем, реакция Роскосмоса большого числа частных космических компаний существенно отличается от реакции NASA (США), которые стремятся постепенно переориентировать свою деятельность на исследование дальнего космоса, оставив ближний космос зоной ответственности частных компаний. В этом плане Роскосмос не доверяет частным компаниям, однако значительным шагом к дальнейшему развитию частной космонавтики следует считать покупку государственной корпорацией функций лицензирования космической деятельности.

Ключевая проблема управления космической отраслью Российской Федерации – широкое территориальное распределение, наличие обособленных структурных единиц, высокий уровень секретности деятельности, очень сложная структура.

Если рассматривать структуру Роскосмоса, то в его организационной структуре наблюдаются элементы гибридной функционально-дивизиональной структуры, и сама государственная корпорация фактически является центром принятия решений в отрасли, обеспечивая контроль и координацию всех организаций своего ведения. Некоторые исследователи считают, что Роскосмос постепенно переход к сетецентрическому типу управления [1; 12]. Если же говорить, о текущей деятельности, то сетевое взаимодействие присутствует в структуре управления корпорацией, однако есть и полунезависимое положение ряда предприятий, которые выступают как самостоятельные юридические лица и потенциально способны стать независимыми, но выйти из сети не смогут и все равно будут подчиняться Роскосмосу [15].

Резюмируя итоги проведенного анализа, следует указать, что современные тенденции развития мировой космической индустрии ведут к тому, что компании становятся более гибкими и стремятся обеспечить высокий уровень качества своей деятельности. В российской космической отрасли требуется более пристальное внимание к качеству отраслевого менеджмента.

Библиографический список

1. Бауэр, В. Сетецентрический подход к организации стратегического управления ракетно-космической промышленностью// Экономика. Налоги. Право. 2015. № 3. С. 57-63.
2. Бойко, В. П., Попович, Л. Г. Организация и задача контроллинга на предприятиях ГК «Роскосмос»//XL Академические чтения по космонавтике. 2016. С. 129.
3. Годовой отчет государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос» за 2016 год. М.: Роскосмос, 2017. 45 с.
4. Иваненко, В. В., Карпенко, С. О., Лоханов, И. В., Панфилова, Е. И., Теселкин, С. Ф. НПО им. С. А. Лавочкина. Возможности частно-государственного партнерства в условиях рынках космических услуг//Вестник НПО им. С.А. Лавочкина. 2017. № 4 (38). С. 177-183.
5. Иванов, Д. Ю., Беляева Е. К. Модель взаимодействия участников рынка космических услуг на основе теории контрактов// Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2017. №. 2. С. 38-44.
6. Лукьянов, С.А. Входные барьеры: важнейший инструмент политики ограничения конкуренции на российских рынках// Современная конкуренция. 2009. № 1 (13). С. 54-71.
7. Лукьянов, С. А. Оценка значимости отраслевых входных барьеров как инструмента ограничения конкуренции//Проблемы современной экономики. 2008. № 3 (27). С. 194-198.
8. Лукьянов, С. А. Теоретические основы выбора канала международного трансферта технологии: автореф. дисс. … канд. экон. наук: 08.00.01. Екатеринбург, 2000. 23 с.
9. Макарова, Д. Ю., Хрусталев, Е.Ю. Концептуальный анализ мирового и российского ракетно-космических производств и рынков//Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 28. С. 11-27.
10. Мировая экономика и международные экономические отношения: современное состояние, проблемы и основные тенденции развития: учебное пособие / под ред. Е.Д. Фроловой, С.А. Лукьянова. Екатеринбург: УрФУ, 2016. 84 с.
11. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник для вузов, 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. В. В. Полякова, Е. Н. Смирнова, Р. К. Щенина. М.: Юрайт, 2016. 363 с.
12. Московский, А. А. Совершенствование системы корпоративного управления в Госкорпорации «Роскосмос»//Сборник научных статей. М.: Финансовый университет при Правительстве РФ. 2016. С. 67-76.
13. Прокопенкова, И. О. Коммерческий сектор в мировой космической деятельности − тенденции и перспективы//Проблемы национальной стратегии. 2017. № 4 (43). С. 124-151.
14. Смирнов, Е. Н. Инновационный вектор промышленной политики Европейского союза//Международная экономика. 2006. № 12. С. 116-122.
15. Степанов, А. А. Рынок космических услуг и форма организации российской ракетно-космической отрасли//Известия вузов. Серия «Экономика, финансы и управление производством». 2018. № 1 (35). С. 37-40.
16. Телекоммуникационный рынок России 2014-2019 гг. Рынок платного ТВ: аналитический отчет. М.: iKS-Consulting, 2016. 358 с.
17. Чуб, Е. А. Коммерческая космическая деятельность США: современное состояние, возможности и ограничения//Горизонты экономики. 2014. № 2. С. 71-72.

18. Исследование РБК: Россия проигрывает космическую гонку Китаю. РБК, 30.06.2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rbc.ru/economics/30/06/2014/57041ecf9a794760d3d3fa98 (дата обращения: 12.03.2019).
19. Роскосмос подтвердил потерю связи со спутником «Метеор-М» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ria.ru/space/20171128/1509734099.html (дата обращения: 12.03.2019).
20. SIA State of Satellite Industry Report. USA: SIA Publishes, 2016. 33 p.

References

1. Baue'r, V. Setetsentricheskii podkhod k organizatsii strategicheskogo upravleniya raketno-kosmicheskoi promyshlennostyu [*Network-centric approach to the organization of the strategic management of the rocket and space industry*], Ekonomika. Nalogi. Pravo [*Economy. Taxes. Law*], 2015, pp. 57-63.
2. Boiko V. P., Popovich L. G. Organizatsiya i zadacha kontrollinga na predpriyatiyakh GK «Roskosmos» [*Organization and task of controlling at the enterprises of Roscosmos*], XL Akademicheskie chteniya po kosmonavtike [*XL Academic readings in astronautics*], 2016, 129 p.
3. Godovoi otchet gosudarstvennoi korporatsii po kosmicheskoi deyatel'nosti GK "Roskosmos" za 2016 god [*Annual Report of the Roscosmos State Corporation for Space Activities 2016*],M.: Roskosmos, 2017. 45 p.
4. Ivanenko V. V., Karpenko S. O., Lokhanov I. V., Panfilova E. I., Teselkin S. F. NPO im. S. A. Lavochkina. Vozmozhnosti chastno-gosudarstvennogo partnerstva v usloviyakh rynka kosmicheskikh uslug [*Lavochkin SPO. Opportunities for public-private partnership in the space services market*], Vestnik NPO im. S.A. Lavochkina [*Bulletin of Lavochkin SPO*], 2017, I. 4 (38), pp. 177-183.
5. Ivanov D. Yu., Belyaeva E. K. Model' vzaimodeistviya uchastnikov rynka kosmicheskikh uslug na osnove teorii kontraktov [*Model of interaction of participants in the space services market based on the theory of contracts*]. Vektor nauki Tol'yattinskogo gosudarstvennogo universiteta [*Vector of Science TSU*], 2017, I. 2, pp. 38-44.
6. Luk'yanov S. A. Vkhodnye bar'ery: vazhneishii instrument politiki ogranicheniya konkurentsii na rossiiskikh rynkakh [*Entry barriers: the most important policy tool for restricting competition in Russian markets*], Sovremennaya konkurentsiya [*Modern Competition*], 2009, I. 1 (13), pp. 54-71.
7. Luk'yanov S. A Otsenka znachimosti otraslevykh vkhodnykh bar'erov kak instrumenta ogranicheniya konkurentsii [*Assessing the importance of sectoral entry barriers as a tool to limit competition*]. Problemy sovremennoi ekonomiki [*Problems of Modern Economy*], 2008, I. 3 (27), pp. 194-198.
8. Luk'yanov S. A. Teoreticheskie osnovy vybora kanala mezhdunarodnogo transferta tekhnologii: avtoref. diss. … kand. ekon. nauk: 08.00.01 [*Theoretical foundations of the choice of international technology transfer channel*], Ekaterinburg, 2000. 23 p.
9. Makarova D. Yu., Khrustalev E. Yu. Kontseptual'nyi analiz mirovogo i rossiiskogo raketno-kosmicheskikh proizvodstv i rynkov [*Conceptual analysis of global and Russian rocket and space industries and markets*], Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika [*Economic Analysis: Theory and Practice*], 2015, I. 28, pp. 11-27.
10. Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye ekonomicheskie otnosheniya: sovremennoe sostoyanie, problemy i osnovnye tendentsii razvitiya: uchebnoe posobie [*World Economy and International Economic Relations: Current State, Problems and Main Development Trends*], pod red. E. D. Frolovoi, S. A. Luk'yanova. Ekaterinburg: UrFU, 2016, 184 p.
11. Mirovaya e`konomika i mezhdunarodny`e e`konomicheskie otnosheniya: uchebnik dlya vuzov [World Economy and International Economic Relations: a textbook for universities], 2-e izd., pererab. i dop. / pod red. V. V. Polyakova, E. N. Smirnova, R. K. Shhenina. – M.: Yurajt, 2016. – 363 s.
12. Moskovskii, A. A. Sovershenstvovanie sistemy korporativnogo upravleniya v Goskorporatsii «Roskosmos» [*Improving the corporate governance system in Roscosmos State Corporation*], Sbornik nauchnykh statei [*In collection of scientific articles*], M.: Financial University under the Government of the Russian Federation, 2016, pp. 67-76.
13. Prokopenkova I. O. Kommercheskii sektor v mirovoi kosmicheskoi deyatel'nosti – tendentsii i perspektivy [*Commercial sector in world space activity – trends and prospects*], Problemy natsional'noi strategii [*Problems of National Strategy*], 2017, pp. 124-151.
14. Smirnov E. N. Innovatsionnyi vektor promyshlennoi politiki Evropeiskogo soyuza [*Innovative vector of industrial policy of the European Union*], Mezhdunarodnaya ekonomika [*International Economy*], 2006, pp. 116-122.
15. Stepanov A. A. Rynok kosmicheskikh uslug i forma organizatsii rossiiskoi raketno-kosmicheskoi otrasli [*The space services market and the form of organization of the Russian rocket and space industry*], Izvestiya vuzov. Seriya "Ekonomika, finansy i upravlenie proizvodstvom" [*University news. Series "Economics, finance and production management"*], 2018, I. 1 (35), pp. 37-40.
16. Telekommunikatsionnyi rynok Rossii 2014-2019 gg. Rynok platnogo TV: analiticheskii otchet [*Telecommunications market of Russia 2014–2019. Pay TV market: analytical report*] M.: iKS-Consulting, 2016, 358 p.

17. Chub E. A. Kommercheskaya kosmicheskaya deyatel'nost' SShA: sovremennoe sostoyanie, vozmozhnosti i ogranicheniya [*US commercial space activity: state of the art, capabilities and limitations*], Gorizonty ekonomiki [*Horizonts of Economy*], 2014, I. 2, pp. 71-72.
18. Issledovanie RBK: Rossiya proigryvaet kosmicheskuyu gonku Kitayu [*RBC research: Russia loses space race to China*]. Available at: http://www.rbc.ru/economics/30/06/2014/57041ecf9a794760d3d3fa98 (accessed 12.03.2019).
19. Roskosmos podtverdil poteryu svyazi so sputnikom "Meteor-M" [*Roscosmos confirmed the loss of communication with the satellite "Meteor-M"*]. Available at: https://ria.ru/space/20171128/1509734099.html (accessed 12.03.2019).
20. SIA State of Satellite Industry Report. USA: SIA Publishes, 2016. 33 p.

УДК 338.012 JEL O14 *DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-93-100*

Кулясова Елена Васильевна
соискатель, ФГБОУ ВО «Российский химико-технологический университет имени Д. И. Менделеева», директор учебного центра «Азъ», ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *usikelena@gmail.com*

ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация. *Представлен обзор состояния химической промышленности Российской Федерации на современном этапе, проведен анализ основных экономических показателей ее отраслей. Изучено положение российского химического комплекса на мировом рынке химической продукции. Выявлены основные проблемы развития химического комплекса России, а также существующие внешние и внутренние барьеры. С учетом проведенного анализа состояния химической промышленности развитых стран, рассмотрены приоритетные направления и инструменты развития химического комплекса России. Особое внимание уделено развитию инновационной составляющей и внедрению цифровых технологий на предприятиях химического комплекса.*

Ключевые слова: *химическая промышленность, химический комплекс, цифровая экономика, цифровые технологии, развитие химической промышленности.*

Цитирование: Кулясова Е.В. Химическая промышленность России: современное состояние и проблемы развития//Вестник университета. 2019. № 5. С. 93–100.

Kulyasova Elena
Postgraduate student, D. I. Mendeleev University of Chemical Technology of Russia, Director of Educational Center, State University of Management, Moscow, Russia
e-mail: *usikelena@gmail.com*

CHEMICAL INDUSTRY OF RUSSIA: CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROBLEMS

Abstract. *An overview of the chemical industry of the Russian Federation at present stage has been adduced, the main economic indicators of its industries have been analyzed. The position of the Russian chemical complex in the world market of chemical products has been studied. The main problems of development of the chemical complex of Russia, as well as existing external and internal barriers have been revealed. Taking into account the analysis of the state of the chemical industry in developed countries, the priority areas and tools for the development of the chemical complex of Russia have been considered. Special attention has been paid to the development of innovative component and to the implementation of digital technologies at the enterprises of the chemical complex.*

Keywords: *chemical industry, chemical complex, digital economy, digital technologies, development of chemical industry.*

For citation: Kulyasova E.V. Chemical industry of Russia: current state and development problems (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 93–100. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-93-100

Современное неустойчивое состояние мировой экономики, динамичный характер экономических отношений, нестабильность социальных систем свидетельствуют о тенденциях перехода на новый этап развития, главной особенностью которого является возрастающая роль знаний, информации и высоких технологий для всех отраслей экономики. Все большую роль в повышении конкурентоспособности современных промышленных предприятий играет реализация концепции «Индустрия 4.0», которая по мнению многих экономистов знаменует собой элемент четвертой промышленной революции, открывающей новые горизонты для развития промышленности.

Российская промышленность, начиная с 2014 г. пребывает в кризисном состоянии, обусловленном внешнеполитической обстановкой, введением санкций против России, девальвацией курса рубля, что добавляет проблем, препятствующих стабильному экономическому росту страны. На фоне сложившейся экономической обстановки, отрицательной динамики индекса производства по ряду ключевых отраслей экономики видится невозможным переход экономики в новое русло без восстановления экономических показателей

© Кулясова Е.В., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

объемов производства, а также обеспечения технологической независимости промышленного производства. По словам С. Д. Бодрунова, особую роль играет многоукладность российской экономики в технологическом отношении, а также значительное технологическое отставание от стран-лидеров: доля технологий третьего уклада в России составляет 33 %, четвертого – 50 %, пятого – 10 %, а технологии шестого уклада пока что только создаются [1]. Чтобы в ближайшее десятилетие войти в число лидеров, российской промышленности необходимо не только совершить технологический скачок, но совершенствовать все составляющие современного производства (материалы, труд, производство и применение знаний, организация производства). Таким образом, в сложившейся ситуации особого внимания заслуживают проблемы управления индустриально-инновационным развитием наиболее перспективных отраслей экономики.

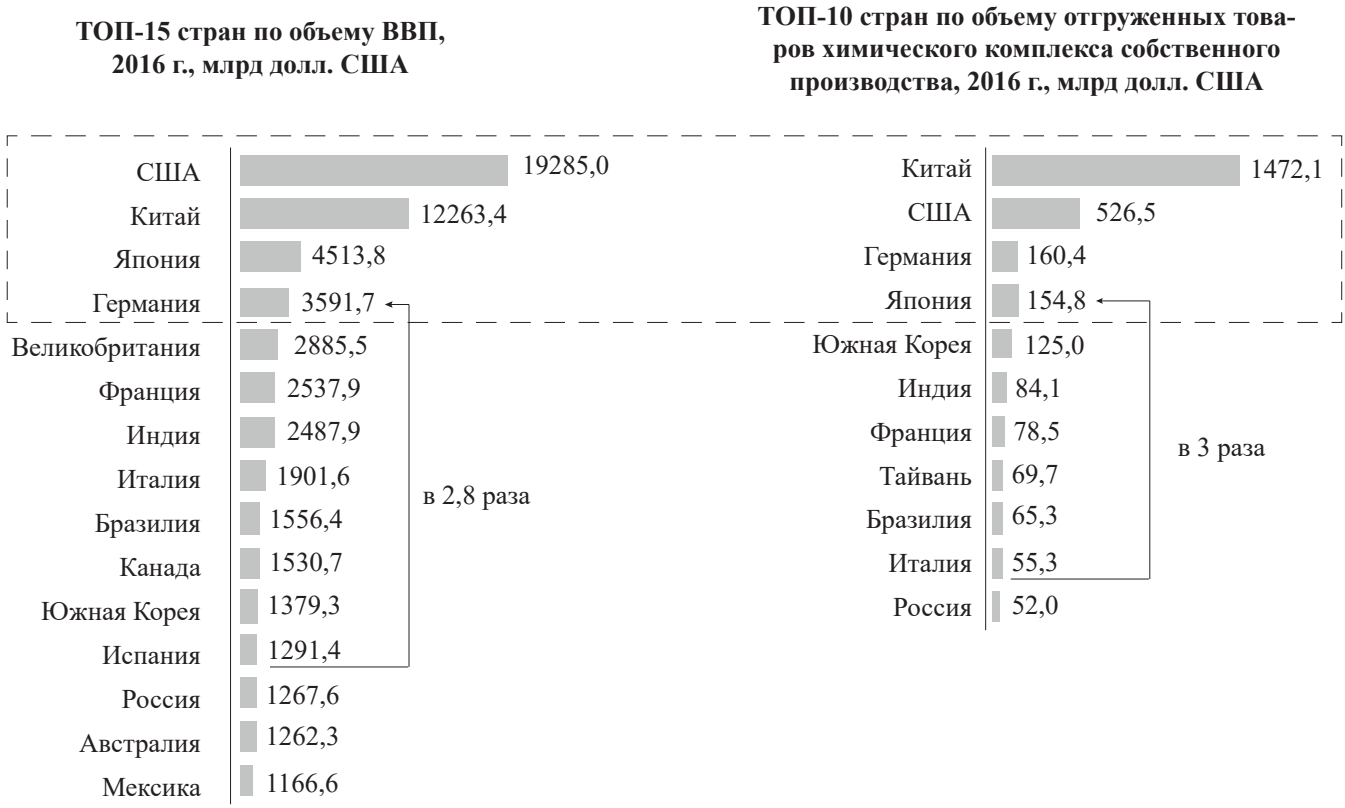
На сегодняшний день, среди основных отраслей экономики хотелось бы выделить химическую промышленность, которая занимает особое место на мировой арене. Эта сфера экономики является одной из тех немногих отраслей промышленности, которая производит не только бытовые изделия и товары, но и продукцию для машиностроения, металлургии, нефтехимии и нефтепереработки, аграрно-промышленного и оборонного комплексов, медицины и фармакологии, для разведки и добычи полезных ископаемых и т. д. Таким образом, развитие индустриально-инновационной составляющей химической отрасли, а соответственно, и развитие всей химической промышленности в целом должно повлечь стимулирование развития связанных с нею областей экономики России. Недаром развитые страны осуществляют большие вклады в развитие опытно-конструкторских и научно-исследовательских разработок в химической области. Так, Германия инвестирует в данную сферу 3 %, а показатель финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок для фармацевтической сферы Японии составляет больше 14 % [9].

Перейдем детальнее к анализу состояния химической промышленности сегодня и выявим проблемы ее дальнейшего развития. За последние 7 лет химическая промышленность России показывала одни из лучших показателей прироста индекса производства в обрабатывающем секторе экономики, где в среднем прирост составлял от 4 % до 10 %. Только в 2014 г. этот показатель был минимален – всего 0,1 % [10]. Причины такого обстоятельства неудивительны и носят всеобщий характер для всей промышленности России в 2014-2015 гг. Среди них не только внешние политико-экономические факторы: введение санкций, ухудшение макроэкономической конъюнктуры на зарубежных рынках, снижение спроса, повышающийся уровень конкуренции на мировом рынке минеральных удобрений и сырья в связи с запуском новых мощностей в североафриканских странах, но и внутренние причины, повлекшие снижение уровня загруженности производственных мощностей из-за крупных аварий на химических заводах.

Показатели мировой химической промышленности опережают развитие мировой экономики и из года в год демонстрируют высокие темпы роста. По мировым прогнозам, к 2030 г. среднегодовой темп роста химической индустрии превысит порог 4 %, в то время как среднегодовой темп роста мирового валового внутреннего продукта (далее – ВВП) ожидается на уровне 3 % [3]. К ведущим странам-производителям химической продукции относятся Китай, США, Германия и Япония, то есть страны, лидирующие по объему ВПП. Россия же отстает по обоим показателям от ведущих стран минимум в три раза (рис. 1).

Особого внимания заслуживает Китай, который благодаря рациональному планированию отрасли, повышению технологичности и эффективности производств, а также оптимизации территориальной структуры отрасли добился лидирующих позиций по производству и продажам химической продукции. Взвешенная политика китайского правительства позволила за период с 2006 г. по 2016 г. достигнуть среднегодовых темпов прироста производства химической и нефтехимической продукции до 12,4 %, что значительно превышает аналогичные показатели других стран мира.

Также стоит отметить специализацию развитых стран (США, страны Евросоюза, Япония) на производстве высокотехнологичной продукции высоких переделов, требующих значительных инвестиций в фундаментальные и прикладные научные исследования, а также новые технологии, развивающиеся же страны, наращивают производственные мощности в сторону крупнотоннажной химической и нефтехимической продукции. В России производство базовой (крупнотоннажной) химии занимает основную долю, тогда как в Японии данный показатель составляет 6 %, в странах Европы не выше 13 %, в США – 14 %. Что касается сегмента продукции высокой химии для России этот показатель варьируется на уровне 13 %, тогда как в Китае он вырос до 26 %, в США – до 29 %, в странах Европы – до 30 % [8].



Составлено автором с учетом перевода курса валют по средним ставкам доллара – 67,04 руб. и евро – 74,23 руб. на 2016 г.), источники: [6, с. 31; 11; 13]

Рис. 1. Объемы валового внутреннего продукта и химического комплекса ведущих стран мира

Рассматривая экспорт–импорт российской химической продукции, можно сказать, что в 2016 г. физический объем экспорта снизился по сравнению с 2016 г. на 0,6 %, а стоимостной – на 22,5 %. Увеличились объемы экспорта удобрений на 57,5 %, пластмасс и изделий из них – на 7,4 %, продуктов органической химии – на 4,6 %, каучука и резины – на 3,6 %. При этом снизились физические объемы экспорта продукции неорганической химии на 16,1 %, фармацевтической продукции – на 7,6 %. Линейка экспортируемых химических товаров России по-прежнему является узкой и состоит в основном из продукция низких переделов (минеральные удобрения 34,8 %, синтетические каучуки – 8,9 %, пластмассы и синтетические смолы 8,5 %. Отмеченный спад объемов экспорта в денежном выражении можно обосновать падением мировых цен на ключевые экспортные товары.

Удельный вес химической продукции в товарной структуре импорта Российской Федерации (далее – РФ) в 2016 г. составил 19 %. Стоимостной объем ввоза продукции химической промышленности возрос на 0,6 % по сравнению с 2015 г., физический объем – на 4,0 %. Ассортимент импортируемых товаров представлен широким спектром продукции с высокой добавленной стоимостью в отличие от экспортируемых товаров. На основную долю приходятся фармацевтические товары (31,8 %), изделия из пластмасс (21,3 %), пластмассы и синтетические смолы (16,8 %), шины и камеры (8,3 %), химические средства защиты растений (5,7 %), резинотехнические и резиновые изделия (5,6 %) [5; 12].

Анализируя детально структуру выпуска химической продукции в стоимостном выражении за 2017 г., представленную Министерством промышленности и торговли РФ (далее – Минпромторг), то здесь также проявляется выраженное доминирование крупнотоннажной химии: производство основных химических веществ, удобрений и азотных соединений, пластмасс и синтетического каучука в первичной форме занимает долю в 55,9 %, производство готовых изделий из пластмасс – 21,7 %, производство моющих, чистящих, парфюмерных и косметических средств – 7,1 %, производство резиновых изделий – 5,2 % [8]. Положительным моментом является уверенный рост рынка химического производства, начиная с 2012 г.,

практически по всем сегментам продукции. Как следует из данных таблицы 1, в 2017 г. максимальный темп прироста объема выпускаемой продукции приходился на рынки минеральных удобрений, метанола, лакокрасочных изделий и производство шин для легковых автомобилей.

Таблица 1

Объемы выпуска продукции химического комплекса по сегментам в 2016-2017 гг.

Продукция	Январь-декабрь		Темпы прироста, %
	2016 г.	2017 г.	
Пластмассы в первичных формах, тыс. т	7 584,1	7 759,0	102,3
В том числе: полимеры этилена, тыс. т	1 950,3	1 980,4	101,5
полимеры пропилена, тыс. т	1 404,8	1 419,7	101,1
полимеры стирола, тыс. т	536,6	540,5	100,7
полимеры винилхлорида, тыс. т	821,7	944,9	115,0
химические волокна и нити, всего, тыс. т	181,0	189,7	104,8
В том числе: искусственные, тыс. т	18,3	18,4	100,8
синтетические, тыс. т	162,7	171,3	105,3
сода кальцинированная, тыс. т	3 320,4	3 489,4	105,1
сода каустическая, включая едкое кали, тыс. т	1 198,4	1 268,5	105,8
лакокрасочные материалы, тыс. т	1 307,3	1 384,2	105,9
синтетические каучуки, тыс. т	1 530,1	1 571,6	102,7
шины для грузовых автомобилей, тыс. шт.	7 483	7 682	102,6
шины для легковых автомобилей, тыс. шт.	40 851	44 401	108,7
Минеральные удобрения (100% пит. в-в), всего, тыс. т	20 809,6	22 524,1	108,2
В том числе: азотные, тыс. т	9 504,5	9 993,1	105,1
фосфорные, тыс. т	3 558,2	3 885,6	109,2
калийные, тыс. т	7 746,9	8 645,4	111,6
метанол, тыс. т	3 655,5	3 981,3	108,9
апатитовый концентрат, 39,4 % P2O5, тыс. т	4 759,0	5 112,0	107,4
аммиак безводный, тыс. т	16 302,5	17 056,4	104,6
серная кислота, тыс. т	11 754,2	12 381,8	105,3
этилен, тыс. т	2 790,6	2 859,5	102,5
бензол, тыс. т	1 304,7	1 359,1	104,2

Источник: [6]

Положительная динамика наблюдается также в отношении загруженности производственных мощностей. Так, в 2015 г. наиболее заметный темп прироста отмечен в сегменте пластмасс (+6,0 процентных пунктов к показаниям предыдущего периода), в 2016 г. данная тенденция сохранялась (+3,0 %). Стоит отметить, что в 2016 г. наблюдалось наращивание производственных мощностей практически по всем основным сегментам химической промышленности, в том числе и в производстве высокой химии (+4,0 % в производстве химических волокон и нитей), а наибольшая загруженность производственных мощностей отмечена в сегменте производства серной кислоты и олеума (+7,0 %) Отрицательная же динамика по загруженности производственных мощностей выявлена на рынке минеральных удобрений, что связано с открытием новых заводов.

Наряду с положительными производственными показателями в 2015-2016 гг. отчетливо прослеживалась тенденция роста финансовых показателей. По итогам 2015 г. прибыль до налогообложения составила 368,8 млрд руб., что превысило данный показатель 2014 г. в 22 раза. Основную долю прибыли в финансовых результатах отрасли принесло производство минеральных удобрений и азотных соединений, где показатель прибыли составил 162,7 млрд руб. (44 %), а рентабельность продаж 23 % против 15 % в среднем по отрасли. Высокие темпы роста также были отмечены в сегменте производства полимеров, фармацевтической продукции, синтетического каучука, а также в производстве органических и неорганических веществ, которые достигли одного из самых высоких показателей по прибыли против рекордного убытка годом ранее. Такая разница в финансовых результатах 2015 г. по отношению предыдущему году обусловлена нестабильной политико-экономической ситуацией в 2014 г., вызвавшей колебания курсов валют, а также уплатой крупными химическими компаниями процентов по кредитам. В 2015 г. рост цен на химическую продукцию в рублевом эквиваленте и диверсификация источников финансирования предприятий смогли обеспечить отрасли рекордные за последние десять лет (2005-2015 гг.) показатели.

В 2016 г. финансовые показатели химических предприятий РФ выросли еще на 43 % и составили 527 млрд руб. При этом важно отметить, что выручка осталась на уровне предыдущего года, а финансовый результат увеличился за счет снижения затрат (в частности, за счет снижения цен на сырье и льгот по выплате валютных кредитов).

Рассматривая финансовые показатели предприятий химического комплекса, стоит отметить и прирост инвестиций в химическое производство РФ. В 2015 г. данный показатель составил 347,7 млрд руб., в 2016 г. – 411,3 млрд руб., а прирост физического объема инвестиций по годам соответственно составил 15 % и 9,6 %. При этом большая часть инвестиций приходится на крупные и средние предприятия – 310,5 млрд руб. (75,5 %) [2].

Тем не менее, несмотря на наличие целого ряда положительных показателей, характеризующих развитие предприятий российского химического комплекса, существует значительный комплекс проблем, вызывающих отрицательную динамику индустриально-инновационного развития отрасли и влияющих на низкий уровень конкурентоспособности выпускаемой химической продукции на мировой арене. Среди основных проблем развития химического комплекса, по данным Минпромторга РФ, выделяют следующие.

1. Трудности с закупкой сырья и его ассортиментом, что порождает зависимость от импортных источников.
2. Низкие темпы обновления изношенных производственных мощностей. Несмотря на увеличение объемов инвестиций в основной капитал химических предприятий в период с 2011 г. по 2015 г. более чем в 2 раза (с 162,6 млрд руб. в 2011 г. до 362,8 млрд руб. в 2015 г.), износ основных фондов на конец 2015 г. остается на достаточно высоком уровне и составляет 42,2 % [10]. Причины этого связаны как с нехваткой отечественного конкурентоспособного химического оборудования, так и с дороговизной консервации устаревших мощностей, что нередко приводит к тому, что предпринимаются попытки модернизации старого оборудования вместо приобретения технологических мощностей нового поколения.
3. Неразвитый спрос на химическую продукцию на внутреннем рынке России. По показателю уровня удельного потребления химической и нефтехимической продукции Россия отстает от мировых лидеров более чем в 9 раз.
4. Малоэффективная промышленно-торговая политика, а также слаборазвитый механизм государственной поддержки и инструментов финансового и налогового стимулирования.
5. Низкий уровень научно-технологического и кадрового потенциалов.

На наш взгляд, одним из ключевых факторов развития предприятий химической промышленности, влияющим на уровень конкурентоспособности ее продукции, необходимо считать именно последний – уровень развития научно-технологического потенциала. Этот же фактор среди важнейших выделяют и в странах-лидерах по производству химической продукции. Несмотря на ряд положительных факторов, характеризующих развитие химического комплекса России, описанных выше, инновационная активность химических предприятий за последние годы демонстрирует отрицательные тенденции (табл. 2). За период с 2012 г. по 2016 г., несмотря на увеличившийся физический объем инновационных товаров, интенсификацию осуществления работ по оказанию услуг на 23,6 млрд руб., наблюдалось снижение доли инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме отгруженных товаров с 10 % до 9 %. Помимо этого,

стоит отметить сокращение затрат на технологические инновации с 2013 г. по 2016 г. на 26,1 млрд руб. Обманчивым является и показатель увеличения объема экспорта инновационных товаров и услуг с 2013 г. по 2016 г. на 82 % (с 48 016,2 млрд руб. в 2013 г. до 87 394,4 млрд руб. в 2016 г.). Увеличение этого показателя связано с девальвацией рубля, которая наблюдается с конца 2014 г.

Таблица 2

Показатели, отражающие инновационный уровень развития химической промышленности России

Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные и (или) маркетинговые инновации, в общем числе обследованных организаций, %	22,8	25,0	23,1	24,9	25,0
Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе обследованных организаций, %	21,5	23,0	21,4	23,3	23,7
Затраты на технологические инновации, млн руб.	41 534,0	67 166,6	60 261,6	47 907,4	41 073,9
Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %	2,5	4,3	3,6	2,1	1,7
Удельный вес инновационных товаров, выполненных работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций, %	10,0	9,6	8,7	9,4	9,0
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами инновационного характера, млн руб.	104 404,8	108 327,1	106 771,9	150 329,1	128 033,3
Экспорт инновационных товаров, работ, услуг, млн руб.	62 997,1	48 016,2	49 072,8	60 650,2	87 394,4
Доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме экспортируемых товаров, работ, услуг, %	10,7	8,2	7,6	7,2	11,8
Удельный вес организаций, приобретавших новые технологии за пределами РФ, в общем числе организаций, осуществлявших технологические инновации и приобретавших новые технологии, %	42,9	45,2	40,0	34,6	40,7
Удельный вес организаций, осуществляющих экологические инновации, %	34,3	25,2	28,3	23,0	-

Составлено автором с помощью [7]

Среди направлений развития инновационного потенциала предприятий химического комплекса в современных условиях, на наш взгляд, необходимо уделять особое внимание активизации процессов информатизации и цифровизации. В настоящее время инновационные цифровые технологии, такие как «интернет вещей», облачные вычисления, технологии сбора и обработки больших массивов данных, вычислительные сети широкого охвата и многие другие широко внедряются как в институтах общественной и культурной жизни, так и кардинально изменяют работу самих бизнес-моделей всех отраслей экономики.

Несмотря на положительные эффекты, получаемые при применении инновационных цифровых технологий, предприятия химического комплекса внедряют их значительно реже, нежели предприятия иных отраслей экономики, что отрицательно сказывается на развитие всей химической промышленности в целом. На конец 2017 г. из более чем 22,9 тыс. зарегистрированных предприятий и организаций химической промышленности только 99 организаций считались инновационными, из них 40 организаций были связаны с нанотехнологиями [3].

Все это объясняется рядом барьеров, основными среди которых являются финансовый (цифровые технологии требуют значительных инвестиционных вложений), организационно-управленческий (внедрение цифровых технологий требует трансформацию деятельности предприятий, а также компетентной работы руководства по быстрому запуску технологий, их адаптации в условиях предприятия), кадровый барьер (заключается в переобучении персонала и работе по минимизации сопротивлений персонала нововведениям).

Однако опыт ведущих немецких и американских предприятий, применяющих инновационные цифровые технологии, свидетельствует о качественно новом этапе развития, позволяющем расширить возможности компании и повысить их конкурентоспособность в перспективе. В частности, одним из главных заявлений Всемирного съезда экспертов в области химии, проходившего в 2016 г. в США, стало именно необходимость и целесообразность внедрения технологий «Индустрии 4.0» для химических предприятий. Помимо этого, крупнейшими поставщиками промышленного оборудования, такими как General Electric, Siemens, Honeywell и др. уже разработаны готовые решения применения инновационных цифровых технологий для предприятий химической промышленности [4].

Стоит отметить, что высокий потенциал в настоящее время демонстрируют технологии искусственного интеллекта, применяемые на крупных промышленных предприятиях. Например, современные системы компьютерного зрения позволяют распознавать изображения для диагностики технологического оборудования химического производства. С помощью данной технологии возможно не только осуществлять прогноз отказов работы оборудования и время его простоя, но и планировать и оптимизировать затраты на его ремонт. При этом визуализировать сценарии таких сбоев позволяют технологии дополненной реальности. Еще одним перспективным направлением использования данного аппарата является внедрение многоканальной интеллектуальной системы поддержки принятия решений по управлению сложными химико-технологическими процессами. Помимо прочего все актуальнее становится внедрение технологий обработки крупных массивов информационных данных, их защиты и предоставления доступа к этим базам данных для различных участников на основе блокчейн. В рамках развития клиентоориентированного подхода современные предприятия все чаще задумываются над реализацией модели прямых продаж, которая позволяет изготавливать индивидуальную продукцию в нужном объеме.

Таким образом, стоит говорить о широком применении цифровых инновационных технологий, позволяющим не только усовершенствовать производственно-технологические процессы на предприятиях химического комплекса, но и оптимизировать работу с клиентами, базами данных, управление персоналом, управление издержками, а также работу высшего руководства и многое другое.

Библиографический список

1. Бодрунов, С. Д. Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка / Монография / Изд. 2-е, исправленное и дополненное. СПб.: ИНИР им. С. Ю. Витте, 2016. 328 с.
2. Волкова, А. В. Рынок минеральных удобрений 2017 / Институт «Центр развития» НИУ ВШЭ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://bit.ly/2woYCxs (дата обращения: 01.02.2019).
3. Гавриленко, В. А. Мировой рынок химической и нефтехимической продукции: перспективы и вызовы для российских поставщиков//Вестник химической промышленности, 2016, № 4 (91) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://bit.ly/2EzLs5m (дата обращения: 20.02.2019).
4. Ильиных, Л. В. Как современные цифровые технологии меняют отрасль?//Вестник химической промышленности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://bit.ly/30Lygnr (дата обращения: 20.01.2019).
5. НИИТЭХИМ. Внешняя торговля России химическими и нефтехимическими товарами в январе-декабре 2017 года//Вестник химической промышленности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://bit.ly/2ECy3JJ (дата обращения: 05.02.2019).
6. НИИТЭХИМ. Основные показатели работы химического комплекса России за январь-декабрь 2017 года?//Вестник химической промышленности. 2018. № 1 (100). С. 30-35.
7. Индикаторы инновационной деятельности//Статистические сборники ВШЭ за 2015, 2016 и 2018 гг., НИУ «ВШЭ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.hse.ru/primarydata/ii (дата обращения: 15.02.2019).
8. О развитии химического комплекса на период до 2030 года / Министерство промышленности и торговли Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://bit.ly/2HErjx2 (дата обращения: 20.02.2019).
9. Показатели Европа 2020 – R&D и инновации / Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.spbstu.ru/upload/inter/indicators-europe-2020-r-d-innovation.pdf (дата обращения: 22.01.2019).
10. Промышленное производство в России 2016: Стат. сборник / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/prom16.pdf (дата обращения: 15.02.2019).
11. Рейтинг стран по ВВП 2017//Школа инвестора [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://investorschool.ru/rejting-stran-po-vvp-2017 (дата обращения: 20.02.2019).

12. Экспорт-импорт важнейших товаров за январь-декабрь 2017 года / Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://bit.ly/2I2hRCo (дата обращения: 22.02.2019).
13. Facts & Figures of the European chemical industry. 2018. Cefic (The European Chemical Industry Council) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://bit.ly/2rOytpM (дата обращения: 22.01.2019).

References

1. Bodrunov S. D. Gryadushchee. Novoe industrial'noe obshchestvo: perezagruzka: Monografiya. Izd. 2-e, ispravlennoe i dopolnennoe [*Future. New industrial society: reboot*], St-Petersburg, INIR im. S. Yu. Vitte, 2016, 328 p.
2. Volkova A. V. Rynok mineral'nykh udobrenii 2017 [*Market of mineral fertilizers. 2017*]. Institut "Centr razvitiya" of National Research University Higher School of Economics (HSE), 2017. Available at: https://bit.ly/2woYCxs (accessed 01.02.2019).
3. Gavrilenko V. A. Mirovoi rynok khimicheskoi i neftekhimicheskoi produktsii: perspektivy i vyzovy dlya rossiiskikh postavshchikov [*Global market of chemical and petrochemical products: prospects and challenges for Russian suppliers*], Vestnik khimicheskoi promyshlennosti [*Bulletin of chemical industry*], 2016, I. 4 (91). Available at: https://bit.ly/2EzLs5m (accessed 20.02.2019).
4. Il'inykh L. V. Kak sovremennye tsifrovye tekhnologii menyayut otrasl'? [*How are modern digital technologies changing the industry?*], Vestnik khimicheskoi promyshlennosti [*Bulletin of chemical industry*]. Available at: https://bit.ly/30Lygnr (accessed 20.01.2019).
5. NIITEKhIM. Vneshnyaya torgovlya Rossii khimicheskimi i neftekhimicheskimi tovarami v yanvare-dekabre 2017 goda [*Russia's foreign trade in chemical and petrochemical goods for 2017*], Vestnik khimicheskoi promyshlennosti [*Bulletin of chemical industry*]. Available at: https://bit.ly/2ECy3JJ (accessed 05.02.2019).
6. NIITEKhIM. Osnovnye pokazateli raboty khimicheskogo kompleksa Rossii za yanvar'-dekabr' 2017 goda? [*Key performance indicators of the Russian chemical complex for 2017*]. Vestnik khimicheskoi promyshlennosti [*Bulletin of chemical industry*], 2018, I. 1 (100), pp. 30-35.
7. Indikatory innovatsionnoi deyatel'nosti [*Innovation indicators*], Statisticheskie sborniki VShE za 2015, 2016 i 2018 gg. [*Statistical collection of HSE, 2015, 2016, 2018*]. Available at: https://www.hse.ru/primarydata/ii/ (accessed 15.02.2019).
8. O razvitii khimicheskogo kompleksa na period do 2030 goda [*About development of the chemical industry for the period till 2030*], Ministerstvo promyshlennosti i torgovli Rossiiskoi Federatsii [*Bulletin of Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation*]. Available at: https://bit.ly/2HErjx2 (accessed 20.02.2019).
9. Pokazateli Evropa 2020 – R & D i innovatsii [*Indicators of «Europe 2020» – R & D and innovations*], Peter the Great St.Petersburg Polytechnic University. Available at: https://bit.ly/2EAZFPj (accessed 22.01.2019).
10. Promyshlennoe proizvodstvo v Rossii 2016 [*Industrial production in Russia. 2016*], Stat. sbornik [*Statistical collection of Rosstat*], Moscow, 2016, 347 p. Available at: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/prom16.pdf/ (accessed 15.02.2019).
11. Reiting stran po VVP 2017 [*Ranking of countries by Gross Domestic Product (GDP)*]. Shkola investora. Available at: http://investorschool.ru/rejting-stran-po-vvp-2017 (accessed 20.02.2019).
12. Eksport-import vazhneishikh tovarov za yanvar'-dekabr' 2017 goda [*Export-import of the most important goods for January-December 2017*], Federal'naya tamozhennaya sluzhba [*Federal Customs Service of the Russian Federation*]. Available at: https://bit.ly/2I2hRCo (accessed 22.02.2019).
13. Facts & Figures of the European chemical industry 2018. Cefic (The European Chemical Industry Council). Available at: https://bit.ly/2rOytpM (accessed 22.01.2019).

УДК 338.22.021 JEL Q13 *DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-101-107*

Папахчян Инна Арамовна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина», г. Краснодар, Российская Федерация
e-mail: *innapapa@mail.ru*

Толмачев Алексей Васильевич
д-р экон. наук, ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина», г. Краснодар, Российская Федерация
e-mail: *tolmachalex@mail.ru*

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Аннотация. *Рассмотрены проблемные тенденции основных факторов аграрного сырьевого производства. Отмечены высокая волатильность объемных показателей, отсутствие корреляции между рентабельностью бизнеса и выпуском продукции. Сделан вывод о том, что современная динамика стоимостных показателей во многом определяется конъюнктурой рынка продукции и ресурсов, а не процессами самих производителей, общая тенденция роста рентабельности производства остается на низких уровнях. Показаны региональные структурные изменения отраслевого производства по видам продукции, причины снижения производства продуктов животноводства. Отмечены трудности с производством кормовых культур, говядины, свинины, подсолнечника, нехватка собственных средств, высокая кредиторская задолженность производителей. Предложено повысить роль участия государства в создании эффективной бизнес-среды.*

Ключевые слова: *агропроизводство, рентабельность, корреляция, трудности, регулирование, кредитование, господдержка.*

Цитирование: Папахчян И.А., Толмачев А.В. Тенденции развития регионального аграрного производства//Вестник университета. 2019. № 5. С. 101–107.

Papachkhyan Inna
Candidate of Economic Sciences, Kuban State Agrarian University named after I. T. Trubilin, Krasnodar, Russia
e-mail: *innapapa@mail.ru*

Tolmachev Aleksei
Doctor of Economic Sciences, Kuban State Agrarian University named after I. T. Trubilin, Krasnodar, Russia
e-mail: *tolmachalex@mail.ru*

THE DEVELOPMENT TRENDS OF REGIONAL AGRICULTURAL PRODUCTION

Abstract. *The problematic trends of the main factors of agricultural raw materials production have been considered. The high volatility of volume indicators, the lack of correlation between the profitability of business and product output have been noted. It has been concluded, that the current dynamics of cost indicators is largely determined by the market conditions of products and resources, and not by the processes of the producers themselves, the general trend of growth of profitability remains at low levels. Regional structural changes of branch production by types of products, the reasons of decrease in production of animal products have been shown. There difficulties with the production of forage crops, beef, pork, sunflower, lack of own funds, high accounts payable of producers have been noted. It has been proposed to increase the role of state participation in the creation of an effective business environment*

Keywords: *agricultural production, profitability, correlation, difficulties, regulation, crediting, state support.*

For citation: Papachkhyan I.A., Tolmachev A.V. The development trends of regional agricultural production (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 101–107. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-101-107

Высокая степень риска производства в сфере агропромышленного комплекса (далее – АПК) обусловлена особенностями сельского хозяйства как сферы деятельности. К ним относят тесную связь экономических процессов воспроизводства в отраслях с условиями выращивания растений и животных как средства труда, значительными несовпадениями рабочих и производственных периодов. Известно, что период производства в аграрном производстве обычно больше рабочего периода или времени производства. Тем более, что с особенностями живых организмов и растений связаны сезонность и цикличность производственных процессов во всех сферах АПК. Можно констатировать, что в Краснодарском крае сельскохозяйственные (далее – с.-х.) организации традиционно являются основными отраслевыми производителями сельского хозяйства. Сегодня они представлены государственными и муниципальными предприятиями, открытыми и закрытыми акционерными обществами, полными товариществами, обществами с ограниченной ответственностью, производственными с.-х. кооперативами и др. [2; 5; 11].

© Папахчян И.А., Толмачев А.В., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Изменение показателей производственно-финансовой деятельности с.-х. организаций региона по годам исследуемого периода не имеет выраженной тенденции. В 2017 г. убыточные результаты производственно-финансовой деятельности были получены около 40 производителями с.-х. производства или около 13 % от общего их числа. Этот показатель стал незначительно ниже предыдущих периодов. Однако на фоне снижения общей численности организаций в крае такое, все еще высокое значение показателя, свидетельствует о продолжении негативных тенденций развития аграрного сектора [1; 7; 12].

К аналогичным выводам исследователей приводит сравнение динамики показателей рентабельности производственной деятельности с.-х. организаций и изменения объемов производства сельскохозяйственной продукции. Неравномерность изменения и отсутствие корреляции между этими показателями говорят о том, что динамика определяется в первую очередь конъюнктурой рынка продукции и ресурсов, а не процессами в среде производителей. Особенно эта тенденция прослеживается по результатам производственно-финансовой деятельности производителей отрасли животноводства. При общей тенденции к росту производства продукции рентабельность отрасли остается на невысоком уровне. Таким образом, увеличение выхода продукции и объемов производства не способствует повышению эффективности производства в отрасли животноводства [3; 10].

Тенденция к расширению производства и росту объемов выпуска продукции весьма заметна среди производителей отрасли растениеводства Краснодарского края. Стимулом к такой линии поведения агентов, гарантом выплаты компенсаций по неэффективным проектам, инвестором в конкретные проекты выступает государство, реализуя свои возможности посредством федеральных и государственных программ регулирования аграрного производства. Направленная поддержка отдельных отраслей АПК сказалась на структуре производства продукции растениеводства в регионе [4].

За последние 10 лет в структуре производства продукции отрасли растениеводства выросла доля зерновых и зернобобовых культур. Краснодарский край по производству зерна вышел в лидеры среди регионов Российской Федерации, обеспечивая более 10 % всего валового сбора зерновых. В 2017 г. в крае было собрано более 14,1 млн т зерновых. Площади зерновых увеличились почти на 9 %, но наблюдается тенденция к сокращению посевных площадей под другими основных с.-х. культур в регионе. Наибольшее сокращение посевных площадей наблюдается под подсолнечником и кормовыми культурами [9].

Пшеница является основной продовольственной культурой в регионе. Доля озимой пшеницы в общем объеме производства зерновых и зернобобовых культур в 2017 г., по сравнению с 2010 г., возросла до 61,6 %. На фоне благоприятных природно-климатических факторов это обеспечивает рекордные валовые сборы культуры. Эта тенденция в целом обозначилась после высокого урожая 2008 г., посевные площади озимой пшеницы стабилизировались с вектором среднего, при одновременном повышении урожайности этой культуры. В целом существующих объемов производства стало достаточно для обеспечения внутреннего регионального спроса, появились большие возможности развития экспортных каналов реализации зерна на внешних рынках. Валовой сбор озимой пшеницы вырос на 33,3 % и достигло 8,7 млн т. В изучаемый период прирост валового производства озимой пшеницы был обеспечен в большей части увеличением урожайности (52,6 % абсолютного прироста) и в несколько меньшей степени – ростом площадей культуры (46,4 % абсолютного прироста).

Приоритетность зернового производства при планировании мероприятий программы государственной поддержки развития сельского хозяйства определялась высокой доходностью сектора сельского хозяйства и ориентированностью производства на экспорт продукции. В 2005 г. выручка от экспорта продовольственных товаров из Краснодарского края составила 430 млн долл. США, зерновые занимали в нем 71 %, при их натуральном объеме 2,7 млн т средняя цена 1 т зерновых, проданной за рубеж, тогда составляла 113 долл. США / т. В 2017 г. край экспортировал продовольственных товаров уже на сумму 2 157 млн долл. США, зерновые заняли сегмент около 70 %.

В последние 7 лет в с.-х. организациях Краснодарского края наблюдался значительный, но неровный рост производства сахарной свеклы. Площади посева этой культуры за изучаемый период увеличились на 42,9 % (до 160,5 тыс. га), хотя в 2010-2012 гг. они доходили до 180 тыс. га. Так же динамично отмечался и рост урожайности свеклы, максимум урожайности (542 т/га) пришелся на 2013 г., но в этот год площади возделывания были на минимальными из-за кризиса сахарного производства. По сравнению с уровнем 2005 г. валовой сбор сахарной свеклы в регионе вырос почти в 2 раза [8; 9].

Нестабильные показатели производства наблюдаются при производстве семян подсолнечника. В период 2005-2017 гг. площади посева под этой культурой в крае изменялась неравномерно под влиянием сложившейся рыночной конъюнктуры и предпочтениями потребителей производимой продукции. В отчетном году по сравнению с базисным 2005 г. наблюдается существенное сокращение площади посева подсолнечника – на 103,6 тыс. га (27,7 %), что в конечном счете обусловило снижение валового сбора за счет этого фактора на 181,8 тыс. т, однако рост урожайности на оставшихся площадях на 20,1 % привел к росту производства на 109,8 тыс. т, поэтому снижение производства составило только 72 тыс. т, или 9,3 %. В результате существенное сокращение площади по технологическим соображениям (фактор заразихи с требованиями соблюдения севооборотов) было в значительной степени компенсировано отмеченным ростом урожайности.

Тенденции к сокращению производства согласно представленным данным также наблюдались в производстве кормовых культур. В 2017 г. в структуре посевных площадей с.-х. организаций Краснодарского края кормовые культуры занимали немногим более 10 % и ежегодно их доля продолжает сокращаться из-за повышения роли отрасли растениеводства и недостаточного внимания к развитию животноводства. Это стало следствием повышения убыточности основного потребителя кормов – хозяйств, специализирующихся на производстве продукции отраслей животноводства. Отметим, что в общей площади под кормовыми культурами с.-х. организаций кукуруза на силос и зеленый корм в 2016 г. занимала менее 30 %, однолетние и многолетние травы – более 70 %.

Краснодарский край является лидером в производстве продукции животноводства среди регионов Южного федерального округа. На начало 2018 г. общая численность крупного рогатого скота в хозяйствах нашего региона составляла 543,0 тыс. голов, в том числе 213 тыс. коров – более 70 % общего поголовья в указанном округе. Поголовье свиней в с.-х. организациях края за изучаемый период имеет неравномерный тренд изменения с пиком роста до 1 786 тыс. голов в 2003 г. Во многом, развитию отрасли на Кубани в последний период способствовала политика защитных мер в отношении отечественных с.-х. производителей, реализуемая в рамках приоритетных проектов, наиболее известным из них был национальный проект «Развитие АПК». За период его реализации в Краснодарском крае в эксплуатацию было введено 12,2 тыс. скотомест свиней, их поголовье выросло на 165 тыс. голов, или на 24 %. Однако в 2008 г. вследствие реализации мер по предупреждению и недопущению распространения в свиноводческих хозяйствах региона вируса африканской чумы свиней их поголовье в крае значительно сократилось. На конец 2008 – начало 2009 г. общая численность свиней в с.-х. организациях составляла 1 095 тыс. голов, что было меньше, чем в 2007 г., на 369 тыс. гол. или на 34 %. Тенденция к сокращению поголовья в последующие годы по этой причине сохранялась включительно до 2013 г., тогда численность этой категории животных в с.-х. организациях снизилась до 289 тыс. голов, что составляло 15,6 % показателя докризисного уровня. На начало 2018 г. численность свиней в крае достигла 410 тыс. голов.

Отдельно отметим, что вступление нашей страны в Всемирную торговую организацию отрицательно сказалось на конъюнктурных условиях функционирования производителей отрасли свиноводства. По оценкам экспертов, рост объема импорта свинины на отечественный рынок уже в первый квартал 2013 г. составил 50 %. Для мелких фермерских и личных подсобных хозяйств ситуация в свиноводстве стала катастрофичной. В 2007 г. на момент ухудшения эпидемиологической ситуации в крае производством свинины занималось 83,7 тыс. Личные подсобные и крестьянско-фермерские хозяйства − с численностью 532 тыс. свиней, однако уже в 2013 г. поголовье свиней в этих хозяйствах сократилось более чем в 2 раза, составив 289 тыс. голов.

Одной из задач государственного регулирования в этой отрасли агропромышленного комплекса было полное импортозамещение в этом секторе продовольственного рынка. По нашему мнению, птицеводство в России в текущей перспективе быстрее других отраслей превращается в экспортно-ориентированную отрасль.

В структуре имущества с.-х. организаций Краснодарского края доля внеоборотных активов на конец 2017 г. составляет около 46 %, оборотных – 54 %. За изучаемый период значительных изменений в соотношении доли внеоборотных и оборотных активов предприятий не произошло. Однако в структуре оборотных активов организаций наблюдаются изменения отдельных показателей, что приводит к изменениям в производственной и финансовой деятельности предприятий. В структуре оборотных активов с.-х. организаций сократилась доля запасов. Если в 2005 г. она составляла 33 % общей суммы имущества организации, то в 2017 г. этот показатель составил 24 %. Наблюдаемая динамика характеризует положительные изменения в деятельности предприятий и говорит о том, что оборотные активы с.-х. предприятий фиксируются в наиболее ликвидной форме.

Значительно выросли долгосрочные и краткосрочные финансовые обязательства в структуре имущества с.-х. организаций, за рассматриваемый период этот показатель вырос на 6,5 млрд руб. Краткосрочная, оперативная задолженность на конец 2017 г. выросла на 25 млрд руб. Увеличение доли дебиторской задолженности на 40 млрд руб. в структуре активов с.-х. организаций края свидетельствует, что производители сталкиваются со сложностями реализации своей продукции и низкой платежеспособностью покупателей. Рост дебиторской задолженности, а следовательно, увеличение отвлеченных из оборота денежных средств понижает ликвидность оборотных активов организаций, общую платежеспособность и финансовую устойчивость и делает их менее привлекательными для инвесторов.

Расчет коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами имеет отрицательный знак, что свидетельствует о недостаточности собственных оборотных средств предприятий для финансирования текущей деятельности. Номинально коэффициент показывает долю оборотных активов предприятия, финансируемую за счет собственных средств. Ретроспективный анализ данных отчетности с.-х. организаций Краснодарского края свидетельствуют, что за период 2005–2017 гг. их финансовая устойчивость снизилась. В базисном 2005 г. коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами с.-х. организаций составлял около 12 %, то есть на 1 руб. материально-производственных запасов с.-х. производителей приходилось 0,12 коп. средств из собственных источников организации. Наблюдаемая в отчетном году отрицательная зона данного коэффициента говорит о том, что все имеющиеся средства в обороте, а возможно, и некоторые внеоборотные активы с.-х. организаций края, формировались из заемных источников [6].

Данные о размере кредиторской задолженности с.-х. организаций края подтверждают наблюдаемую тенденцию. В 2005 г. ее показатель в средних и крупных с.-х. организациях был на уровне 19,7 трлн руб., в том числе доля предприятий отрасли растениеводства в общей сумме кредиторской задолженности составляла около 80 %. По состоянию на 1 января 2018 г. кредиторская задолженность предприятий отраслей сельского хозяйства составила более 50 трлн руб., что в 2 раза больше, чем в базисном 2005 г. При этом большую часть кредитных ресурсов – 73 % общей суммы привлекают предприятия отрасли растениеводства. Однако за изучаемый период больший рост привлекаемых ресурсов наблюдается в отрасли животноводства. Так, в 2017 г. по сравнению с 2005 г. размер кредиторской задолженности предприятий отрасли животноводства вырос в 2 раза и на начало 2018 г. составлял около 7 трлн руб.

Рост объемов предоставляемых кредитов свидетельствует о том, что за последние 8 лет возросла потребность с.-х. производителей в денежных ресурсах как для финансирования текущей производственной деятельности, так и для расширения производства. Обеспечить эту потребность за счет восполняемой доли собственных средств предприятиями аграрного комплекса Краснодарского края не представляется возможным в силу сложившихся условий – низкой рентабельности производства и реализации с.-х. продукции, значительного диспаритета цена на с.-х. продукцию и промышленные товары, ресурсы и т. д. Свою положительную роль в росте объемов привлекаемых кредитов сыграло предоставляемое государством субсидирование, направляемое для возмещения ключевой процентной ставки по инвестиционным кредитам. Эти средства были получены в кредитных организациях различного уровня. Это также касается и займов, которые брались в с.-х. потребительских кооперативах. Так, в 2017 г. доля этой категории субсидий в общем объеме средств государственной поддержки в Краснодарском крае составляла: по инвесткредитам, предоставленным отечественными кредиторами, через с.-х. кредитные потребительские кооперативы в период 2005-2017 гг. со сроком погашения 2-10 лет – около 25 %; по краткосрочному кредитованию, полученному в кредитных организациях Российской Федерации, и займам, предоставленным с.-х. кредитными потребительскими кооперативами в 2010-2017 гг. со сроком возврата до года – около 20 %.

Рост кредиторской задолженности введет к зависимости деятельности с.-х. производителей от внешних кредиторов. Это подтверждают полученные значения коэффициента автономии (финансовой независимости) предприятий отраслей сельского хозяйства края, рассчитанные на основе данных бухгалтерского баланса предприятий. Коэффициент служит характеристикой независимости деятельности предприятия от внешних кредиторов и фактически выражается в доле его собственных средств в валюте баланса. На начало 2018 г. доля имущества с.-х. организаций, обеспеченных собственными средствами, в среднем составила около 47 %. Таким образом, собственными средствами было обеспеченно около 47 % и 37 % имущества предприятий растениеводства и животноводства.

Рост массы денежных средств, во многом обеспеченный мерами государственной поддержки с.-х. производителей региона, оказал положительное влияние на динамику показателей платежеспособности и ликвидности предприятий отдельных отраслей сельского хозяйства. Как видим, коэффициент текущей ликвидности активов предприятий, характеризующий способность агента выполнять текущие обязательства с использованием собственных оборотных активов по растениеводческой отрасли, в отличие от животноводческой, за изучаемый период вырос. Однако в настоящее время его значение в целом по аграрному производству все еще ниже рекомендуемых нормативов, поэтому с.-х. организации края характеризуются как низко платежеспособные. В отрасли животноводства коэффициент текущей ликвидности за изучаемый период в значительной мере снизился, что является логическим следствием кризисных тенденций в этой отрасли, основные причины и следствия которых нашли свое отражение в нашем исследовании.

Из изложенного выше можно сделать следующие выводы:

На фоне снижения общей численности с.-х. организаций в крае высокое значение доли убыточных по результатам деятельности организаций свидетельствует об определенных негативных тенденциях развития аграрного сектора в регионе. К аналогичным выводам исследователей приводит сравнение динамики показателей рентабельности производственной деятельности с.-х. организаций и изменения объемов производства сельскохозяйственной продукции. Неравномерность изменения и отсутствие корреляции между этими показателями свидетельствуют о том, что динамика показателей определяется в первую очередь конъюнктурой рынка продукции и ресурсов, а не процессами в среде производителей. Особенно данная тенденция прослеживается по результатам производственно-финансовой деятельности производителей отрасли животноводства. При общей тенденции к росту производства продукции рентабельность отрасли остается на невысоком уровне. Таким образом, увеличение выхода продукции и объемов производства не способствует повышению эффективности производства в отрасли.

За последние десять лет в структуре производства продукции отрасли растениеводства в с.-х. организациях Краснодарского края произошли структурные изменения. Так, выросла доля зерновых и зернобобовых культур в общей посевной площади. По производству зерна край вышел в лидеры среди регионов Российской Федерации, собрав в 2018 г. более 14 млн т зерновых и зернобобовых культур. По сравнению с 2005 г., валовой сбор зерновых в крае вырос на 69,9 %. В последнее десятилетие в Краснодарском крае наблюдается также значительный рост производства сахарной свеклы и овощей соответственно на 77,6 % и 49,0 %. Нестабильные показатели производства наблюдаются среди производителей высокорентабельных семян подсолнечника. В период 2005-2017 гг. площадь посева культуры в крае изменялась неравномерно под влиянием сложившейся рыночной конъюнктуры, технологических вызовов и предпочтений потребителей производимой продукции. В отчетном году по сравнению с базисным 2005 г. наблюдается сокращение площади посева подсолнечника на 26 % (с 574 до 425 тыс. га), что в результате обусловило существенное – на 6,4 % (с 1153 до 1078 тыс. т) – снижение валового сбора данной культуры, несмотря на 26,4 % рост урожайности (с 20,1 до 25,4 ц/га). На протяжении всего изучаемого периода тенденции к сокращению производства наблюдались в производстве кормовых культур. В структуре посевных площадей в регионе кормовые культуры занимают 7,6 % и ежегодно их доля сокращается. Снижение производства кормовых культур в регионе – следствие убыточности основного потребителя кормов – предприятий, специализирующихся на производстве продукции животноводства.

Катастрофическое влияние на развитие отрасли животноводства в последние десятилетие оказала эпидемиологическая ситуация в регионе и меры, применяемые для недопущения распространения в крае вируса «африканской чумы» свиней. Их поголовье в результате карантинных мероприятий с 2005 г. по 2013 г. снизилось в 4 раза (с 1 149 до 289 тыс. голов), и только в последние годы наметилась тенденция восстановления поголовья. Сокращение поголовья свиней и крупного рогатого скота отразилось на структуре производимой продукции. Так, в период 2005-2017 гг. сократилась доля говядины и телятины, выросла доля мяса птицы. В последнее десятилетие отрасль птицеводства в Краснодарском крае, как и в целом по стране, является наиболее динамично развивающейся отраслью агропромышленного комплекса, чему способствовала как рациональная инвестиционная политика с.-х. производителей, так и государственная поддержка развития подотрасли.

Анализ активов и источников финансирования основной деятельности с.-х. организаций региона показал, что производители довольно остро ощущают недостаток собственных средств для целей финансирования операционной деятельности. Данные о размере кредиторской задолженности с.-х. организаций края

подтверждают наблюдаемую тенденцию. За период 2005-2017 гг. кредиторская задолженность предприятий отраслей сельского хозяйства выросла более 130 %. Наибольший рост привлекаемых ресурсов наблюдается в отрасли животноводства. Так, в 2016 г., по сравнению с 2005 г., размер кредиторской задолженности предприятий отрасли животноводства вырос в 2 раза.

Меры государственной поддержки в Краснодарском крае оказывают положительное влияние на сложившиеся в отраслях аграрного сектора экономики условия, однако не могут в полной мере нивелировать отрицательного влияния таких характерных для отечественной экономики явлений, как неэквивалентность межотраслевого обмена, низкая степень благоприятности инвестиционного климата, высокие риски производственной деятельности и пр. Считаем необходимым отметить, что наблюдаемые тенденции к увеличению объемов производства продукции, инвестирование в развитие отдельных отраслей растениеводства и животноводства, рост привлекаемых долгосрочных (инвестиционных) кредитов обусловливаются проводимой на федеральном и региональном уровне государственной политике в отношении агропромышленного комплекса. Государство выступает прямым инвестором в конкретные проекты, гарантом компенсаций по неэффективным проектам, реализуя свои возможности посредством федеральных и государственных программ регулирования аграрного производства.

Библиографический список

1. Горлов, С. М., Чершембеева, Я. М. Концептуальный базис государственного регулирования сельского хозяйства в условиях институциональных преобразований//Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2015. № 2 (47). С. 113-118.
2. Гурнович, Т. Г., Гангало, Е. В. Государственное регулирование аграрной экономики: системно-воспроизводственный аспект// Сборник тезисов докладов «Воспроизводство России в XXI веке: диалектика регулируемого развития». 2016. С. 300-304.
3. Кочергина, Ю. А. Государственные инструменты регулирования внутреннего рынка риса//Материалы Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы развития современного общества», 2012. С. 208-213.
4. Моисеев, А. В. Развитие и государственная поддержка инновационной деятельности в аграрном секторе//Вестник Университета. 2007. № 7. С. 288-292.
5. Мокрушин, А. А. Региональные аспекты государственного регулирования аграрной сферы экономики республики Адыгея//Новые технологии. 2018. № 1. С. 182-188.
6. Молокова, Е. И., Толмачев, А. В. Бюджетирование в системе управления финансами организации. Монография. Саратов, 2013. 160 с.
7. Погибелев, А. В., Мищенко, Ю. И. К вопросу экономической устойчивости развития АПК / В сб.: Научное обеспечение агропромышленного комплекса. Краснодар: КубГАУ, 2017. С. 597-598.
8. Погибелев, А. В. Институциональные аспекты формирования и развития зернового рынка / Диссертация на соискание ученой степени к.э.н. Адыгейский государственный университет. Краснодар, 2009. 192 с.
9. Саенко, И. И. Формирование и развитие инновационного кластера как фактора роста конкурентоспособности региона// Научный вестник филиала Кубанского государственного университета. 2015. № 4-5. С. 99-104.
10. Толмачев, А. В., Папахчян, И. А., Лисовская, Р. Н. Развитие региональной аграрной экономики и роль малого хозяйствования//Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета, 2015. № 111. С. 776-792.
11. Чайка, В. П. Устойчивое развитие многофункциональной сельской экономики / Российский государственный аграрный университет-Московская сельскохозяйственная академия им. К.А. Тимирязева. Москва, 2008. 173 с.
12. Черепухин, Т. Ю. Экономическое обоснование ресурсного потенциала регионального АПК / В сб.: Актуальные проблемы социально-экономического развития СКФО, научно-практическая конференция, 2013. С. 129-132.

References

1. Gorlov S. M. Gorlov S. M., Chershembeeva Ya. M. Kontseptual'nyi bazis gosudarstvennogo regulirovaniya sel'skogo khozyaistva v usloviyakh institutsional'nykh preobrazovanii [*Conceptual basis of agriculture state regulation in the context of institutional reforms*], Vestnik Severo-Kavkazskogo federal'nogo universiteta [*Bulletir of the North-Caucasus Federal University*], 2015, I. 2, (47), pp. 113-118.
2. Gurnovich T. G., Gangalo E. V. Gosudarstvennoe regulirovanie agrarnoi ekonomiki: sistemno-vosproizvodstvennyi aspekt [*State regulation of agrarian economy: system-reproduction aspect*], Vosproizvodstvo Rossii v XXI veke: dialektika reguliruemogo

razvitiya [*In Collection:* "*Reproduction of Russia in the XXI century: the dialectic of regulated development*"], Financial University under the Gov. of RF (Moscow), 2016, pp. 300-304.

3. Kochergina Yu. A. Gosudarstvennye instrumenty regulirovaniya vnutrennego rynka risa [*State instruments to regulate the domestic rice market*], Materialy Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii "Aktual'nye voprosy razvitiya sovremennogo obshchestva" [*Proceedings of the International Scientific and Practical Conference "Actual Issues of the Development of Modern Society"],* 2012, pp. 208-213.
4. Moiseev A. V. Razvitie i gosudarstvennaya podderzhka innovatsionnoi deyatel'nosti v agrarnom sektore [*Development and state support of innovation activity in the agricultural sector*], Vestnik Universiteta [*University Bulletin*], 2007, I. 7, pp. 288-292.
5. Mokrushin A. A. Regional aspects of state regulation of the agrarian sector of the economy of the republic of Adygea [*Regional aspects of state regulation of the agrarian sector of the economy of the Republic of Adygea*], Novye tekhnologii [*New Technologies*], 2018, I. 1, pp. 182-188.
6. Molokova E. I., Tolmachev A. V. Byudzhetirovanie v sisteme upravleniya finansami organizatsii. Monografiya [*Budgeting in the financial management system of the organization*], Saratov, 2013. 160 p.
7. Pogibelev A. V., Mishchenko Yu. I. K voprosu ekonomicheskoi ustoichivosti razvitiya APK [*About the issue of economic sustainability of agroindustrial complex*], Nauchnoe obespechenie agropromyshlennogo kompleksa [*In collection: Scientific support of the agro-industrial complex*], Krasnodar: KubGAU, 2017, pp. 597-598.
8. Pogibelev A. V. Institutsional'nye aspekty formirovaniya i razvitiya zernovogo rynka [*Institutional aspects of formation and development of the grain market*], Dissertatsiya na soiskanie uchenoi stepeni k.e.n. Adygeiskii gosudarstvennyi universitet [*Dissertation on Competition of a Scientific Degree Candidate of Economic Sciences. Adygei State University*]. Krasnodar, 2009, 192 p.
9. Saenko I. I. Formirovanie i razvitie innovatsionnogo klastera kak faktora rosta konkurentosposobnosti regiona [*Formation and development of innovation cluster as a factor of growth of competitiveness of the region*] Nauchnyi vestnik filiala Kubanskogo gosudarstvennogo universiteta [*Scientific Bulletin of the Kuban State University Branch*], 2015, I. 4-5, pp. 99-104.
10. Tolmachev A. V., Papakhchyan I. A., Lisovskaya R. N. Razvitie regional'noi agrarnoi ekonomiki i rol' malogo khozyaistvovaniya [*Development of regional agricultural economy and the role of small farming*], Politematicheskii setevoi elektronnyi nauchnyi zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta [*Polythematic network electronic scientific journal of the Kuban State Agrarian University*], 2015, I. 111, pp. 776-792.
11. Chaika V. P. Ustoichivoe razvitie mnogofunktsional'noi sel'skoi ekonomiki [*Sustainable development of a multifunctional rural economy*], Rossiiskii gosudarstvennyi agrarnyi universitet-Moskovskaya sel'skokhozyaistvennaya akademiya im. K. A. Timiryazeva, Moscow, 2008, 173 p.
12. Cherepukhin T. Yu. Ekonomicheskoe obosnovanie resursnogo potentsiala regional'nogo APK [*Economic justification of the resource potential of the regional agroindustrial complex*], V sb.: Aktual'nye problemy sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya SKFO, Nauchno-prakticheskaya konferentsiya [*Proceedings of the scientific-practical conference "Actual problems of socio-economic development of the North Caucasus Federal District"*], 2013, pp. 129-132.

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 657.1 JEL B21, B41 DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-108-115

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

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ И ОТЧЕТНОСТИ: НЕОБХОДИМОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТЬ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ НАУКИ

Аннотация. *Рассмотрен генезис развития науки в целом и бухгалтерской науки, в частности, с целью поиска современных подходов к выявлению новых задач, возникающих на современном научном этапе, и методов, обеспечивающих их решение. Сделан вывод о том, что наиболее актуальным и наименее изученным является институциональный подход к развитию бухгалтерского учета и отчетности. Обобщены институциональные аспекты бухгалтерского учета и отчетности, выявлены существующие в настоящее время основные направления исследований в этой области, развитие которых возможно на основе институционального подхода.*

Ключевые слова: *эволюция, научный период, бухгалтерский учет, отчетность, институциональный подход, институт, теоретические и практические проблемы.*

Цитирование: Агеева О.А. Институциональный подход к бухгалтерскому учету и отчетности: необходимость и возможность его применения на современном этапе развития науки//Вестник университета. 2019. № 5. С. 108–115.

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

INSTITUTIONAL APPROACH TO ACCOUNTING AND FINANCIAL REPORTING: NECESSITY AND POSSIBILITY OF ITS APPLICATION AT PRESENT STAGE OF SCIENCE DEVELOPMENT

Abstract. *The general science genesis as well as particularly accounting science genesis, in search of contemporary approaches towards identification of new problems, arising at current science development stage, and methods to ensure its solution has been considered. The conclusion has been made, that the most actual although the least studied is institutional approach to accounting and financial reporting development. Institutional aspects of accounting and financial reporting have been generalized, current main directions of research in the field of accounting and financial reporting have been revealed, the development of which is possible on the basis of an institutional approach.*

Keywords: *evolution, scientific period, accounting, financial reporting, institutional approach, institute, theoretical and practical problems.*

For citation: Ageeva O.A. Institutional approach to accounting and financial reporting: necessity and possibility of its application at present stage of science development (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 108–115. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-108-115

С целью обоснования необходимости применения институционального подхода к бухгалтерской науке проанализируем основные исторические этапы ее генезиса [1].

Учитывая существование различных мнений по вопросу периодизации в развитии бухгалтерского учета, возьмем за основу периоды, выделенные профессором Я. В. Соколовым [5].

© Агеева О.А., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

1. «Натуралистический» период (4 000 г. до н.э. – 500 г. до н. э.), в котором впервые у человека появилась необходимость считать имущество и записывать результаты счета в простейшем виде, например, зарубин на дереве. Такие записи условно можно сравнить с упрощенной инвентаризационной ведомостью.

2. «Стоимостный» период (500 г. до н.э. – 1 300 г.), в котором появились деньги. Бухгалтерский учет очень тесно связан с двумя функциями денег. Деньги, как мера стоимости, привели к зарождению метода оценки имущества в денежном выражении и к развитию патримониального учета. Деньги, как средства платежа, фиксирование динамики денег (приход, расход, обороты) привели к развитию камерального учета.

3. «Диаграфический» период (1300–1850 гг.) отличается открытием известным итальянским монахом и ученым Л. Пачоли наиболее важного метода, лежащего в основе бухгалтерской науки до настоящего времени – метода двойной записи. Благодаря двойной записи появились счета бухгалтерского учета и первые научные подходы к их классификации: счета, используемые для учета имущества, счета порядка и метода, счета учета источников.

4. «Теоретико-практический» период (1850–1900 гг.), в котором продолжала развиваться теория бухгалтерского учета, классификация счетов, в частности, появились счета для учета состояния расчетов с дебиторами и кредиторами, метафизические счета, аналогичные современным результативным и контрарным счетам и другие.

5. «Научный» период (1900–1950 гг.) ознаменован появлением метода отчетности: бухгалтерский баланс в указанном периоде выступает уже в двух ипостасях: как метод и как форма отчетности, что приводит к появлению двух отдельных научных направлений в теории бухгалтерского учета: счетоводство (исследования бухгалтерского учета) и балансоведение (исследование бухгалтерской отчетности). В этот период открыты и всесторонне исследованы два аспекта метода двойной записи: динамический (обороты) и статический (сальдо). Статический бухгалтерский баланс, в свою очередь, стал условием развития внутреннего контроля, аудита, финансовой, статистической, управленческой и налоговой отчетностей.

Дальнейшие научные исследования в области камерального бухгалтерского учета привели к развитию методов учета затрат, успешно применяемых в настоящее время: калькулирование, «директ-костинг», «стандарт-костинг», «учет затрат по центрам ответственности», «учет затрат по функциям управления − метод АВС». Практическое использование указанных методов учета затрат можно рассматривать как начало развития управленческого учета. Позднее динамическая трактовка бухгалтерского баланса позволила расширить управленческих учет, позволив включить в него не только методы учета затрат, но методы планирования (бюджетирования). В данном периоде были созданы различные мировые экономические школы XIX-XX вв., исследовавшие многочисленные категории бухгалтерской науки и привнесшие в них научное обоснование своих трактовок и определений отдельных понятий [2].

6. «Современный» период с 1950 г. и по настоящее время отличается, прежде всего, дальнейшим развитием теории и методологии бухгалтерского учета, а также появлением и внедрением новых информационных технологий, программ бухгалтерского учета (1С-Бухгалтерия, Бест, Парус, Галактика) и программ управленческого учета (SAP, АХАРТА, ORACLE и др.).

Таким образом, на проанализированных выше этапах развития бухгалтерской науки научные проблемы решались в рамках самой науки и смежных с ней областей.

В конце XX − начале XXI века, в эпоху распространения процессов глобализации во всех сферах жизни ученым стало трудно находить решения научных проблем уже даже на стыке смежных научных исследований. Именно в указанный период с целью поиска новых решений, а также недостаточностью традиционных подходов, так называемого мейнстрима, для понимания сложности современного мира началось применение институционального подхода к экономике в целом, и к бухгалтерскому учету и отчетности, как экономической науке, в частности.

Основу институционального подхода к развитию науки в целом, и бухгалтерской науки, в частности, составляет понятие «институт», которое зачастую употребляется в разных значениях.

Г. Б. Клейнер, давший, на наш взгляд, одно из наиболее комплексных определений института, понимал под институтом формальные и неформальные нормы либо системы норм, которые регулируют принятие решений, а также деятельность и взаимодействие социально-экономических субъектов и их групп при условии, что они являются относительно устойчивыми к изменению поведения человека, а также субъектов или групп и продолжают существовать в течение существенного периода времени [2].

Обоснование необходимости и возможности применения институционального подхода к исследованию проблем бухгалтерского учета и отчетности требует выбора методологического инструментария, в качестве которого автор использовал теорию трансакционных издержек, поскольку именно этот метод, на наш взгляд, имеет большое значение для объяснения многих экономических явлений.

Понятие «трансакционные издержки» впервые предложил Р. Коуз, который получил за свое открытие в 1991 г. Нобелевскую премию по экономике. Он определил трансакционные издержки как издержки функционирования рынка, сопровождающие трансакции [3]. Коуз утверждал, что трансакционные издержки чрезвычайно значимы для экономического анализа реально происходящих событий.

Следует заметить, что существует большое множество определений анализируемой категории издержек не только классиками, такими как К. Эрроу, Д. Норд, С. Чанг, но и современными авторами.

В процессе эволюции и связанных с ней количественных и качественных изменений трансакционные издержки получили еще больше новых смыслов, по этой причине классификация всей совокупности этой категории издержек является одной из сложных методологических задач, решенных в настоящее время только фрагментарно.

Наиболее известной и описанной в экономической литературе является классификация трансакционных издержек по О. Уильямсону, применимая для теории агентских соглашений. Указанный автор выделял перечисленные известные пять групп трансакционных издержек, связанных с заключением контрактов: поиск информации, ведение переговоров и заключение соглашений; измерения; спецификация и защита права собственности; оппортунистическое поведение.

Под оппортунистическим поведением О. Уильямсон понимал недобросовестное поведение индивида, состоящее в нарушении условий сделки и нацеленное на получение односторонних выгод в ущерб контрагенту.

Таким образом, под трансакционными издержками следует понимать все расходы, связанные с разнообразными трансакциями, включая любые потери, возникающие вследствие неэффективности совместных решений и реакций на изменившиеся условия соглашений.

Существование трансакционных издержек обусловливает поиск алгоритмов, обеспечивающих их сокращение. При этом затраты на разработку таких алгоритмов должны быть меньше, чем экономия на них.

Вернемся к бухгалтерскому учету, основная цель которого – сплошная, непрерывная и документально обоснованная аккумуляция всей фактической информации о работе экономического субъекта путем сбора и регистрации на счетах соответствующей информации, а на заключительном этапе – составление бухгалтерской отчетности. В настоящее время термины «бухгалтерская отчетность» и «финансовая отчетность» применяются как синонимы, поэтому далее будем говорить о финансовой отчетности.

Счета бухгалтерского учета по одному из признаков классифицируются в соответствии со стадиями кругооборота капитала: заготовление – производство – продажа. Несомненно, на каждой стадии и на переходах от одной стадии к другой образуются трансакционные издержки. Часть из них, связанная с заключением сделок по покупке (стадия заготовления) и продаже (стадия продаж), описана Уильямсоном и приведена выше.

Что касается самого процесса бухгалтерского учета, то связанные с ним трансакционные издержки практически не описаны, однако сделана попытка классификации трансакционных издержек с целью их бухгалтерского, управленческого учета, а также анализа по ряду признаков:

– по отношению к экономическому субъекту: внешние (рыночные на макроуровне) и внутренние (управленческие на микроуровне) издержки;

– в зависимости от уровня принятий решения: индивидуальные и общие;

– по отношению к сделке: предварительные, контрактные, постконтрактные;

– в зависимости от количества совершенных сделок за отчетный период: переменные (зависящие) и постоянные (независящие);

– в зависимости от признания в бухгалтерском учете: явные (отражаемые в учете) и неявные (которые невозможно измерить, оценить в денежном выражении, и по этой причине отразить в учете);

– по влиянию на налогооблагаемую базу прибыли: влияющие на базу прибыли и не влияющие на нее;

– в зависимости от вида финансового отчета, в котором они могут быть признаны: издержки, капитализируемые в балансе в качестве активов, и издержки, отражаемые в отчете о финансовых результатах в качестве расходов отчетного периода.

Необходимо подчеркнуть, что бухгалтерский учет может выступать как метод учета явных (подлежащих оценке в денежном выражении) трансакционных издержек, и такие попытки предпринимались учеными. В частности, были озвучены предложения добавить в план счетов бухгалтерского учета отдельный синтетический счет, на котором собирать трансакционные издержки. Вместе с тем, без разрешения Министерства финансов Российской Федерации, этого сделать нельзя.

В корпоративной практике информация о трансакционных издержках отражается во внесистемном управленческом учете и не может быть отражена в системном бухгалтерском учете по причине отсутствия соответствующей методики. Таким образом, задача разработки методического инструментария учета и анализа трансакционных издержек остается актуальной, что также отмечает С. Н. Поленова [4].

С другой стороны, бухгалтерский учет и процесс составления финансовой отчетности в изменяющихся условиях сам генерирует трансакционные издержки, многие из которых не описаны в экономической литературе.

В связи с этим в настоящей статье предпримем первые шаги по поиску и описанию отдельных видов трансакционных издержек на завершающем этапе бухгалтерского учета – процессе составления финансовой отчетности.

Поскольку процесс формирования финансовой отчетности преследует цель, связанную с обеспечением пользователей отчетности качественной информацией, прежде всего о финансовом положении компании и результатах ее финансовой деятельности, то предлагаем в основу классификации трансакционных издержек на исследуемом этапе бухгалтерского учета положить качественные характеристики информации, раскрываемой в финансовой отчетности согласно требованиям международных стандартов финансовой отчетности (далее – МСФО).

Согласно МСФО, приоритетными категориями пользователей финансовой отчетности являются инвесторы и кредиторы, которые используют отчетную информацию при принятии управленческих решений.

Качественные требования к финансовой отчетности делятся на 2 группы:

– требования к содержанию информации;
– требования к представлению информации.

В свою очередь, требования к содержанию информации включают: существенность (уместность) и надежность (достоверность) информации.

Существенной, или уместной, является информация, при исключении которой из финансовой отчетности пользователи могут допустить ошибки при принятии управленческих решений.

Согласно МСФО, информация считается надежной (достоверной), если она правдива; нейтральна, то есть не предвзята и не преследует чьи-либо интересы; раскрыта с учетом осмотрительности, одним из условий которого является необходимость отражения активов и доходов по минимальной оценке, в отличие от обязательств и расходов; отражена с учетом приоритета экономического содержания сделок над их правовой формой; соответствует требованию полноты учета всех хозяйственных операций.

Как было отмечено выше, вторая группа требований к качеству учетной информации представляет собой правила представления показателей в финансовых отчетах и включает такие характеристики, как понятность (доступность для понимания пользователями отчетов) и сравнимость (сопоставимость показателей с предыдущими отчетами с учетом внесения необходимых корректировок, вызванных изменениями в законодательстве, учетной политике и других сферах).

Следует заметить, что правил и норм, связанных с бухгалтерским учетом и отчетностью через различные каналы (правовые, налоговые, информационные, организационные, социальные и иные), бесчисленное множество, рассчитать их количество не представляется возможным. Автор в рамках настоящей статьи не претендует на описание всего комплекса проблем, существующих в исследуемой области.

Попробуем обозначить проблему на двух примерах и выявить отдельные виды трансакционных издержек, возникающих в процессе составления финансовой отчетности экономическими субъектами.

Ученые предлагают разделять институты на формальные, то есть структурированные в рамках действующих законодательных и нормативно-правовых актах, и неформальные, то есть выраженные через принятые в обществе модели поведения, традиции, обычаи.

Нормативное регулирование бухгалтерского учета в России на четырех уровнях (закон – национальные и международные учетные стандарты – методические указания – учетная политика организации), безусловно, составляет формальные институты, регламентирующие основные требования к ведению бух-

галтерского учета и составлению отчетности, а также ответственность за неприменение или нарушение установленных правил. Институты, выходящие за указанные рамки будем относить к неформальным.

Одной из важнейших задач, решаемых в процессе применения институционального подхода к развитию бухгалтерского учета и отчетности, является обеспечение взаимодействия между формальными и неформальными нормами (правилами), поскольку противоречия между ними влечет за собой рост трансакционных издержек на микроуровне и на макроуровне.

Воспользуемся определением понятия «норма», данным Г. Б. Клейнером в отношении именно институционального подхода. Под нормой ученый понимает правило, адресованное агенту или множеству агентов при условии, что оно определяет свойства восприятия, интерпретации, применения социальной и экономической информации с целью принятии решений, традиционного поведения, а также для формировния отношений в обществе [2].

Одним из примеров неформальных правил является менталитет российских учетных работников, поддерживаемый особой моделью их поведения и сложившимися традициями, а зачастую боязнью потерять работу в связи с давлением руководства, преследующего свои цели и авторитарно диктующего главному бухгалтеру нарушение формальных правил с угрозой потери работы за неисполнение.

Рассмотрим проблему взаимодействия неформального правила − менталитета российских бухгалтеров с формальными правилами − требованиями международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Заметим, что МСФО имеют в России силу нормативного документа с 2012 г., однако не применяются в полном объеме в связи с неразрешенными противоречиями между формальными и неформальными правилами. Указанный факт приводит к росту трансакционных издержек на уровне предприятия (микросреда) и экономики в целом (макросреда).

В частности, менталитет учетных работников в России сформирован в тесной связи с понятием «право собственности». В связи с этим российский бухгалтер традиционно отражает любое имущество (актив) в учете только при наличии первичных документов, подтверждающих право собственности на него. Согласно требованиям МСФО при отражении имущества (актива) в учете и отчетности право собственности не является определяющим. Актив признается в учете и отчетности в том случае, если он одновременно отвечает принятому в МСФО его определению и критериям признания.

По определению, в МСФО активом является экономический ресурс, контролируемый предприятием в результате событий прошлых периодов. В свою очередь, под экономическим ресурсом понимается источник стоимости, который способен приносить экономические выгоды, а под контролем понимается использование актива в производственных и управленческих целях и возможность ограничить права третьих лиц по его использованию, то есть понятие «контроль» не предусматривает в обязательном порядке наличие права собственности на актив.

Критерии признания актива, применяемые в МСФО, предусматривают существование вероятности получения экономических выгод от актива и возможность надежной оценки его стоимости, то есть также не предполагают наличие права собственности на актив.

В связи с этим на практике могут возникнуть два случая противоречия между формальным (требования МСФО) и неформальным (менталитет учетных работников) правилами:

– на актив нет права собственности, но он полностью отвечает требованиям МСФО, то есть соответствует определению и критериям признания, и должен быть отражен в бухгалтерском учете и в финансовом отчете – балансе;

– на актив есть право собственности, подтвержденное документами, но он не во всех аспектах отвечает требованиям МСФО, например, не используется в производственной или управленческой деятельности или не имеет надежной денежной оценки или не контролируется компанией, то есть он не должен отражаться в балансовом отчете.

Такое решение не согласуется с менталитетом российских учетных работников, и связи с этим для преодоления анализируемого противоречия между формальным и неформальным правилами требуется определенный период времени, в течение которого будет сформирована практика изменения менталитета по рассматриваемому вопросу, а со временем − традиция и привычка поступать по-новому.

Аналогичные примеры можно привести также в отношении обязательств. Например, согласно требованиям МСФО, в финансовой отчетности должны быть отражены так называемые традиционные или конструктивные обязательства, документально не подтвержденные, однако возникающие из практики делового оборота, принятой в организации.

Рассмотрим, какие трансакционные издержки возникают в описанном выше примере на микро- и макроуровне.

На микроуровне:

– явные материальные потери, связанные с содержанием на балансе ресурса, не приносящего экономические выгоды, а, следовательно, не являющегося активом;

– вынужденное, под давлением руководителя, оппортунистическое поведение главного бухгалтера, нарушающего формальные (законодательные) нормы и составляющего недостоверную финансовую отчетность, влекущее штрафные санкции в отношении экономического субъекта: штрафы, пени, неустойки;

– потеря мотивации главного бухгалтера и другого учетного персонала по исполнению формальных (законодательных) норм, влекущая штрафные административные санкции в отношении самих нарушителей – физических лиц и возможность потери ими работы;

– потеря мотивации персонала, влекущая снижение производительности труда в связи с нарушением делового оборота по раннему признанию обязательства, связанного с годовым премированием;

– удорожание затрат на аудит, поскольку при нарушении формальных (законодательных) норм увеличивается объем проверки или возникает необходимость компенсировать аудитору сокрытие отдельных нарушений.

На макроуровне:

– потери государства: неполная уплата налогов в государственный бюджет в связи с недостоверностью финансовой отчетности и искажением налогооблагаемых баз по разным налогам, включая, налог на прибыль;

– потери у пользователей-инвесторов при вложении денег в неперспективные проекты в связи с ошибкой в принятии ими управленческих решений на основе информации недостоверной финансовой отчетности.

К противоречию между формальными и неформальными правилами при формировании финансовых отчетов также можно отнести нарушение требования приоритета экономического содержания договора над его правовой формой.

На практике вместе с этим требованием зачастую нарушается требование существенности. Существенной является та информация, сокрытие которой приведет пользователя финансовой отчетности к ошибке при принятии управленческих решений.

Зачастую в практической деятельности под тем или иным видом заключенного договора экономические субъекты «скрывают» совершенно иные по содержанию взаимоотношения. Это может быть связано со стремлением снизить налоговую нагрузку, временно «сгладить»: увеличить или уменьшить некоторые показатели финансовой отчетности, включая завышение стоимости активов перед первичным размещением акций на фондовой бирже или завышение финансовых результатов деятельности чтобы достичь целей, поставленных перед экономическим субъектом собственниками.

Рассмотрим пример, связанный с нарушением требования приоритета экономического содержания договора над его юридической формой с целью снижения налоговой нагрузки, связанной с оплатой труда. Для достижения поставленной цели руководство компании одну часть заработной платы начисляет и выплачивает легально, с уплатой зарплатных налогов, а другую часть выплачивает из денежных средств, обналиченных по договору оказания консалтинговых услуг. В этом случае также нарушается принцип существенности: пользователь финансовой отчетности после ознакомления с пояснительной запиской к финансовой отчетности может сделать вывод, что в регионе, где находится анализируемая компания, дешевый труд и дорогой консалтинг. При этом пользователь может принять ошибочное управленческое решение: начать в указанном регионе строительство еще одного такого же предприятия, а затраты на консалтинг заменить приемом на работу одного или двух консультантов в требуемой сфере.

В описанном выше примере также возникают трансакционные издержки на микро- и макроуровне.

На микроуровне:

– затраты времени персонала на параллельный двойной учет заработной платы: по ведомости и в конверте;

– вынужденное, под давлением руководителя, оппортунистическое поведение главного бухгалтера, нарушающего формальные (законодательные) нормы и составляющего недостоверную финансовую отчетность, влекущее штрафные санкции в отношении экономического субъекта: штрафы, пени, неустойки;

– в силу существенного искажения финансовой отчетности и значительной суммы неуплаты зарплатных налогов экономический субъект может быть объявлен банкротом;

– потеря мотивации главного бухгалтера и другого учетного персонала по исполнению формальных (законодательных) норм, влекущая штрафные административные и уголовные санкции в отношении самих нарушителей – физических лиц, возможность потери ими работы и (или) привлечения к ответственности, предусмотренной Уголовного кодекса Российской Федерации;

– удорожание затрат на аудит, поскольку при нарушении формальных (законодательных) норм увеличивается объем проверки или возникает необходимость компенсировать аудитору сокрытие отдельных нарушений.

На макроуровне:

– потери государства: неполная уплата зарплатных налогов в государственный бюджет в связи с неучетом части налогооблагаемого дохода физических лиц, а также с недостоверностью финансовой отчетности и искажением налогооблагаемых баз по разным налогам, включая налог на доходы физических лиц (НДФЛ) и взносы на обязательное социальное страхование и обеспечение;

– потери у пользователей-инвесторов при вложении денег в неперспективных проекты в связи с ошибкой в принятии ими управленческих решений на основе информации недостоверной финансовой отчетности.

В дальнейшем после выявления основной совокупности трансанкционных издержек на микро- и макроуровне по всем случаям противоречия формальных и неформальных правил в области бухгалтерского учета и отчетности следует разработать инструментарий для оценки, учета и анализа таких издержек с целью их минимизации.

К приоритетным направлениям научных исследований в сфере бухгалтерского учета и отчетности на основе теории трансакционных издержек, на наш взгляд, следует отнести:

– развитие бухгалтерского учета и отчетности в условиях электронного документооборота;

– развитие исследований диалектической концепции бухгалтерского учета и отчетности во взаимосвязи с институтами [1];

– анализ экономического и финансового образования и его роли в развитии бухгалтерского учета и отчетности;

– исследование неформальных отношений, традиций, теневой экономики;

– анализ проблем, связанных с изменениями требований пользователей информации финансовой отчетности, а также требований, диктуемых бизнесом;

– подключение к исследованию других наук при институциональном подходе к развитию бухгалтерского учета и отчетности;

– анализ формальных ограничений: законы и нормативные акты, так или иначе влияющие на функционирование бухгалтерского учета и отчетности;

– анализ неформальных правил: менталитет учетных работников, традиции и обычаи, право собственности и контроль, теневая экономика, офшоры, умышленное искажение финансовой отчетности;

– взаимодействие бухгалтерского учета и отчетности с налоговым правом и налогообложением;

– поиск путей методологического обоснования возникающих трансакционных издержек, их оценки, учета и анализа.

Таким образом, институциональный подход, в частности применение теории трансанкционных издержек к бухгалтерскому учету и отчетности, позволяет не только выявить возможные решения имеющихся в учетной теории и практике проблем, но и поставить принципиально новые задачи, требующие нестандартных решений.

Библиографический список

1. Агеева, О. А. Методология обеспечения единства бухгалтерского учета и отчетности: дис. … докт. экон. наук: 08.00.12. Москва, 2008. С. 24-50.
2. Клейнер, Г. Б. Особенности процессов формирования и эволюции социально-экономических институтов в России. М.: ЦЭМИ РАН, 2001. 65 с.
3. Коуз, Р. Фирма, рынок и право. М.: Новое издательство, 2007. 224 с.
4. Поленова, С. Н. Трансакционные издержки: вопросы группировки и бухгалтерского учета//Международный бухгалтерский учет. 2014. № 7. С. 2-13.
5. Соколов, Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. 638 с.

Reference

1. Ageeva O. A. Metodologiya obespecheniya bukhgalterskogo ucheta i otchetnosti. Dis. doc. econ. nauk [*Methodology provision of accounting and financial statements. Economy doctor dissertation: 08.00.12*]. Moscow, 2008, pp. 24-50.
2. Kleiner G. B. Osobennosti formirovania I evolutsii sotsialno-ekonomicheskikh institutov v Rossii [*The features of the processes of the formation and evolution of socio economic institutions in Russia*]. M.: CEMI Russian Academy of Sciences, 2001. 65 p.
3. Coase R. Firma, rynok i pravo [*The Firm,the Market and the Law*]. M.: Novoe Izdatelstvo, 2007.
4. Polenova S. N. Transaktsionnye izderzhki: voprosi gruppirovki I bukhgalterskogo ucheta [*Transaction costs: questions of classification and accounting for them*]. Rossiiskii econ. Universitet im. G. V. Plekhanova. M.: InfornBuro, 2011.
5. Sokolov Ya. V. Bukhgalterskii uchet: ot istokov do nashikh dnei [*Accounting: from beginnings till present days*], M.: Audit, UNITY, 1996. 638 p.

УДК 657 JEL C81 DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-116-120

Адамова Гюльнара Амучиевна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *gul-adamova@yandex.ru*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ПО ЦЕНТРАМ ФИНАНСОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Аннотация. *Успешное функционирование крупных компаний напрямую связано с качеством информационного обеспечения управления. Одно из важных мест в системе управленческого учета занимает выделение центров ответственности и построение финансовой структуры компании. В статье рассмотрены вопросы организации учета по центрам финансовой ответственности и основные проблемы, с которыми сталкиваются экономические службы при постановке управленческого учета. Раскрыты возможные взаимосвязи между организационной и финансовой структурами. Даны рекомендации по распределению полномочий и закреплению показателей за структурными подразделениями в целях реализации установленных планов деятельности. Рассмотрена проблема детализации установленных показателей, а также возможности управленческого воздействия со стороны линейных менеджеров.*

Ключевые слова: *управленческий учет, центры финансовой ответственности, структура управления, целевые показатели деятельности, контроль затрат, планирование, управление затратами.*

Цитирование: Адамова Г.А. Актуальные проблемы организации учета по центрам финансовой ответственности//Вестник университета. 2019. № 5. С. 116–120.

Adamova Gyul'nara
Candidate of Economic Sciences, State University of Management, Moscow, Russia
e-mail: *gul-adamova@yandex.ru*

ACTUAL PROBLEMS OF ACCOUNTING ORGANIZATION ON THE FINANCIAL RESPONSIBILITY CENTERS

Abstract. *The successful functioning of large companies is directly related to the quality of information support for management. One of the important places in the management accounting system is the allocation of responsibility centers and the construction of the financial structure of the company.The article considers key questions of the organization of accounting on the financial responsibility centers and the main problems, facing economic services in the formation of management accounting. The possible relationships between the organizational and financial structures have been disclosed. The recommendations on the distribution of responsibilities and fixing of indicators for structural units in order to implement the established plan of activities have been given. The detail problem of the established indicators, as well as the possibilities of managerial influence from linear managers has been considered.*

Keywords: *management accounting, financial responsibility centers, management structure, target performance indicators, cost control, planning, cost management.*

For citation: Adamova G.A. Actual problems of accounting organization on the financial responsibility centers (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 116–120. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-116-120

Выделение центров финансовой ответственности (далее − ЦФО) и закрепление целевых показателей является объективной необходимостью крупного бизнеса, которым очень сложно управлять централизованным путем. Главным преимуществом такого подхода является переход от простого распределения управленческих полномочий по функциям к закреплению задач и ключевых показателей за руководителями структурных единиц, способными оказать влияние на формирование финансового результата хозяйствующего субъекта. Каждое подразделение, выделенное как центр ответственности, не только на регулярной основе отчитывается о проделанной работе и соответствии достигнутых показателей утвержденным планам, но и согласно установленным полномочиям участвует в достижении стратегических целей компании. Выстраивая финансовую структуру, руководство тем самым определяет основных участников

© Адамова Г.А., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

единой команды в борьбе за успех бизнеса. Центр ответственности сам «подобен небольшому бизнесу, и менеджер должен управлять им так, чтобы принести максимальную выгоду той организации, частью которой он является» [6, с. 761].

Компания сможет эффективно работать лишь в случае слаженных действий всей команды, в связи с чем одной из ключевых проблем является согласованность работы разных структурных подразделений. Необходимо добиться, чтобы каждый из выделенных ЦФО не «тянул одеяло на себя», а работал на общий результат компании. Для реализации этой цели необходимо правильно установить состав контрольных показателей для каждого из них, учитывая прежде всего связь показателей с конечным финансовым результатом и возможность управленческого воздействия со стороны менеджмента. Состав показателей будет варьироваться в зависимости от полномочий и задач, стоящих перед конкретными руководителями. При этом все они должны быть измеримы количественно, а их совокупность составит информационную модель деятельности компании [4].

При формировании финансовой структуры принимается во внимание множество различных факторов: функциональные особенности подразделений, их территориальная удаленность, возможность контроля и регулирования отдельных финансовых показателей, связь затрат с объемами деятельности и пр. Вместе с тем, для разделения полномочий между центрами финансовой ответственности и регулирования взаимоотношений между ними определяющим фактором будет организационная структура компании, непосредственно отражающая состав подразделений и иерархические связи между ними. По этой причине на начальном этапе формирования системы ЦФО нужно внимательно изучить сложившуюся организационную структуру управления, распределение функций и бизнес-процессов между подразделениями и менеджерами, соподчиненность отдельных звеньев управленческой цепочки. Важно не допустить не только неконтролируемых участков деятельности, но и факта дублирования обязанностей между сотрудниками. Для этих целей представляется необходимым не только изучение существующих должностных инструкций, но и интервьюирование, либо анкетирование управленческого персонала компании. Лишь после получения ясной картины того, кто из менеджеров за какую область отвечает, что входит в компетенцию каждого звена, кому оно подотчетно, а кто подотчетен ему, можно приступать к построению эффективной финансовой структуры.

В современной России большинство средних и крупных компаний используют линейно-функциональную организационную структуру, в которой ответственность за осуществление различных направлений деятельности распределяется по иерархической цепочке внутри основных функциональных зон. Кроме того, крупные компании нередко используют дивизиональную структуру управления, в составе которой выделяются относительно автономные группы подразделений, сосредоточенные на собственной линейке продуктов либо услуг.

Известно, что организационная структура компании складывается под воздействием различных факторов. Ее содержание, а также состав формирующих ее подразделений с течением времени, как правило, трансформируется в ответ на новые задачи, возникающие перед предприятием. К числу факторов, влияющих на содержание и вид организационной структуры, можно отнести:

- технологические условия производства;
- территориальную рассредоточенность рынков и производственных объектов;
- наличие филиалов и дочерних структур;
- ассортимент выпускаемой продукции и оказываемых услуг;
- применяемый способ сегментирования рынка;
- задачи, решаемые в конкретный период деятельности компании.

Следует помнить о том, что центры ответственности вовсе необязательно должны совпадать с организационной структурой, но и не должны ей противоречить. Организационная структура отображает реальную картину сложившейся системы управления компанией, поэтому, если в ходе выделения центров ответственности и закрепления их полномочий возникает противоречие между подконтрольными показателями и существующими подразделениями, необходимо ее пересмотреть. Во многих случаях полная перестройка организационной структуры не требуется: центры ответственности выделяются на основе уже существующих подразделений, образуя несколько типов взаимосвязей с ними: «1 к 1», «1 к нескольким» и «несколько к 1». При первом типе взаимосвязи структурное подразделение совпадает с выделенным центром ответственности, во втором – на базе одного подразделения выделяются несколько центров, при третьем – несколько существующих подразделений объединяются в один центр ответственности.

Другой важной проблемой организации учета по центрам финансовой ответственности выступает установление степени необходимой детализации задач, распределяемых между различными уровнями управления. При выделении центров ответственности необходимо руководствоваться принципом экономической целесообразности, то есть учитывать уровень затрат и доходов, формируемых каждым подразделением, с точки зрения существенности. С этой целью рекомендуется устанавливать минимальный уровень существенности, выражающий долю подразделения в общей сумме издержек либо выручки. Так, например, для выделения центра затрат можно принять за минимальный уровень долю издержек подразделения в размере не менее 5 % от их общей величины по компании. Соответственно, подразделения, потребляющие ресурсы в меньшем объеме, будут входить в состав центров затрат по типу «несколько к 1», наравне с другими подразделениями, чьи издержки контролируются тем же менеджером.

Систему ЦФО нужно выстраивать в тесной взаимосвязи с информационной системой компании. С этой целью необходимо обеспечить персонификацию учетно-аналитической информации, включая плановые показатели деятельности. В результате должна появиться возможность локализации информации о результатах работы каждого центра.

Формируя систему управленческого учета, менеджменту предприятия, прежде всего, следует задаться вопросом, каким образом он планирует достичь целевых показателей доходов и расходов, а следовательно и финансового результата. Целевые показатели доходов и расходов компании не в последнюю очередь зависят от того, насколько правильно будут в них распределены задачи и соответствующие их масштабам ресурсы.

Следует также разделять управление по центрам ответственности и систему учета по центрам ответственности. Если в первом случае подразумевается распределение задач и персональной ответственности по вертикали и горизонтали управления, то использование учетно-аналитической системы предполагает конкретизацию задач с помощью взаимосвязанных натуральных и стоимостных показателей, их текущий мониторинг и анализ причин возникающих отклонений с целью обеспечения возможности оперативного реагирования и принятия решений, направленных на устранение любых негативных факторов. Управление по центрам ответственности всегда увязывается с инструментами мотивации, а также процедурами взаимодействия функциональных участников деятельности. И то, и другое необходимо закрепить путем издания соответствующих нормативных документов на уровне компании.

Характеризуя центр ответственности с точки зрения управления, в качестве главных можно выделить следующие признаки:

– наделение руководителя подразделения компетенцией по распоряжению ресурсами и принятию решений, направленных на реализацию поставленных перед его структурным звеном задач;

– наличие подконтрольных показателей, служащих базовыми ориентирами для оценки деятельности подразделения в составе хозяйствующего субъекта;

– определение места конкретного структурного звена в общей иерархии управления, а также движения отчетной информации по каналам прямой и обратной связи;

– закрепление персональной ответственности за результаты функционирования подразделения и достижения утвержденных планов деятельности.

Попробуем разобраться с содержанием каждого из них.

Наделение руководителей компетенцией по распоряжению ресурсами само по себе не обеспечивает успешность работы подразделений. Выделяя центры ответственности, администрация предприятия должна ясно видеть стратегические и тактические цели функционирования бизнеса. Именно в соответствии с ними выстраиваются задачи, для решения которых будут привлекаться, а в отдельных случаях специально создаваться, функциональные структурные единицы, потребляющие ресурсы с ориентацией на результат.

Каждая поставленная в рамках стратегии задача должна быть измерима, как в плановых, так и в фактических показателях. Показатели должны отражать, с одной стороны, необходимые для достижения целей объемы деятельности, с другой – затраты ресурсов, потребляемых при ее осуществлении. Таким образом, они будут выражены как в натуральных, так и в стоимостных единицах измерения. Дополнительно выделяются показатели, с помощью которых устанавливается уровень качества проделанной работы и эффективность использования отдельно взятых ресурсов. При этом важным условием выступает подконтрольность установленных показателей менеджеру структурного подразделения, либо функциональной области, подпадающей в зону ответственности определенного центра.

К сожалению, в настоящее время бухгалтеры-аналитики многих компаний не могут правильно определить состав показателей и их количественно-качественные характеристики. На практике очень распространенной ошибкой является подход, при котором подконтрольными считаются все показатели затрат ресурсов, возникающих в выделенном центре ответственности. Связь издержек с деятельностью конкретного подразделения еще не означает автоматической возможности управленческого воздействия на их уровень. В частности, целый ряд постоянных расходов не подвержен контролю и влиянию в текущем периоде со стороны линейных менеджеров. Таким образом, определяя состав подконтрольных показателей, ложащихся в основу будущих планов деятельности центров, необходимо внимательно изучить уровень возможного влияния [7]. Как известно, включение в состав отчетных показателей заведомо неконтролируемых величин существенно снижает мотивацию не только у управленческого персонала, но и у рядовых сотрудников. Кроме того, в качестве ключевых показателей центров зачастую устанавливаются условия в виде выполнения (или невыполнения) плана отдельных мероприятий. В результате мы имеем не показатели, которые можно оценить по уровню их достижения, а простое выполнение заданной программы действий [2].

На наш взгляд, распределяя задачи между центрами финансовой ответственности, следует учитывать ряд требований к составу и качеству показателей [3]. Так, например, по составу можно выделить три типа показателей:

– характеризующие количество работы каждого ЦФО;
– оценивающие объем и стоимость затраченных ресурсов на выполнение работы;
– характеризующие качество выполненной работы.

С другой стороны, распределение целевых показателей по уровням финансовой структуры компании должно учитывать как иерархию управления, так и иерархию самих задач: каждый менеджер получает полномочия и ресурсы для решения лишь тех задач, которые вытекают из общих стратегических и тактических планов деятельности в соответствии с его уровнем подчиненности [2].

Учет и управление по центрам финансовой ответственности имеют непосредственную связь с другими учетно-управленческими технологиями. Показатели, закрепленные за центрами ответственности, как правило, стандартизируются (нормируются) и ложатся в основу бюджетного планирования деятельности компании на ближайшую перспективу. В течение отчетного периода, на который составлены бюджеты, должен проводиться регулярный мониторинг установленных показателей с учетом анализа всех факторов, влияющих на прогнозируемый финансовый результат. Осуществление промежуточного контроля позволяет своевременно, до того как ситуация примет необратимый характер, выявить, насколько успешной является выбранная компанией стратегия развития [1]. Возникновение отклонений выше допустимого уровня служит сигналом для принятия управленческих решений корректирующего характера, то есть «должно инициировать последовательность действий по идентификации, изучению и устранению причины неблагоприятного отклонения» [6, с. 745]. Как справедливо отмечает М. В. Мельник, «в современных условиях центральным в любой системе управления становится управление теми изменениями, которые постоянно происходят» [5, с. 34].

Функционирование любой управленческой системы основано на использовании каналов прямой и обратной связи. Для организации качественной системы центров ответственности необходимо продумать, описать и закрепить в локальном нормативном акте процедуру информационного обмена между менеджерами различных уровней управления, а также между отдельными сотрудниками, участвующими в сборе, обобщении, анализе и представлении данных. Тщательная подготовка данного документа позволит впоследствии значительно сократить документооборот, связанный с протеканием бюджетных процессов в компании, а также обеспечить оперативное реагирование на меняющиеся условия во внешней и внутренней среде со стороны управленческого аппарата.

В заключение следует отметить, что несмотря на все преимущества, управление и учет по центрам финансовой ответственности сами по себе не являются залогом высоких результатов бизнеса. Они выступают составными элементами внутрифирменного планирования деятельности хозяйствующего субъекта, предполагающего системную взаимосвязь целевых показателей каждого выделенного центра с соответствующими операционными и финансовыми бюджетами, а также со стратегическими задачами, стоящими перед компанией.

Библиографический список

1. Адамова, Г. А. Бюджетирование как современный инструмент управления компанией//Вестник Университета. 2013. № 4. С. 5-11.
2. Адамова, Г. А. Использование ключевых показателей эффективности в организации учета по центрам финансовой ответственности//Актуальные проблемы управления – 2015: тезисы докладов XX-й международной научно-практической конференции (Москва, 25-26 ноября 2015 г.). М.: Государственный университет управления. 2015. С. 5-7.
3. Вахрушина, М. А. Управленческий учет для менеджеров. М.: КноРус. 2018. 320 с.
4. Каверина, О. Д. Управленческий учет. М.: Юрайт. 2019. 389 с.
5. Мельник, М. В. Роль учетно-аналитической функции для поддержания устойчивого развития организации // Инновационное развитие экономики. 2014. № 4 (21). С. 33-41.
6. Управленческий учет / Э. А. Аткинсон, Р. Д. Банкер, Р. С. Каплан, С. М. Янг. М.: Издательский дом «Вильямс». 2016. 880 с.
7. Этрилл, П., Маклейни, Э. Финансовый менеджмент и управленческий учет для руководителей и бизнесменов. М.: ООО «Альпина Паблишер». 2016. 648 с.

References

1. Adamova G. A. Byudzhetirovanie kak sovremennyi instrument upravleniya kompaniei [*Budgeting as a modern management instrument of the company*], Vestnik Universiteta [*University Bulletin*], 2013, I. 4, pp. 5-11.
2. Adamova G. A. Ispol'zovanie klyuchevykh pokazatelei effektivnosti v organizatsii ucheta po tsentram finansovoi otvetstvennosti [*Using of key performance indicators to organize accounting for financial responsibility centers*], Aktual'nye problemy upravleniya – 2015: tezisy dokladov 20-i Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii (Moskva, 25-26 noyabrya 2015 g.) [*Actual management problems – 2015: Abstracts of the 20th International Scientific and Practical Conference, Moscow, November 25-26, 2015*], M.: GUU [SUM], 2015, pp. 5-7.
3. Vakhrushina M. A. Upravlencheskii uchet dlya menedzherov [*Management accounting for managers*], M.: KnoRus, 2018, 320 p.
4. Kaverina O. D. Upravlencheskii uchet [*Management accounting*], M.: Yurait, 2019, 389 p.
5. Mel'nik M. V. Rol' uchetno-analiticheskoi funktsii dlya podderzhaniya ustoichivogo razvitiya organizatsii [*The role of accounting and analytical functions to maintain the sustainable development of the organization*], Innovatsionnoe razvitie ekonomiki [*Innovative development of economy*], 2014, I. 4 (21), pp. 33-41.
6. Atkinson A. A., Banker R. D., Kaplan R. S., Young S. M. Upravlencheskii uchet [*Management accounting for managers*], M.: Izd. dom "Vil'yams", 2016, 880 p. (In Russian).
7. Atrill P., McLaney E. Finansovyi menedzhment i upravlencheskii uchet dlya rukovoditelei i biznesmenov [*Financial Management and Management Accounting for Top Managers*], M.: Alpina Publ., 2016, 648 p.

УДК 331 JEL J01 DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-121-129

Глинская Мария Игоревна
Начальник отделения деканата, ФГОБУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *chernyshova_maria@inbox.ru*

ГОСУДАРСТВЕННО-ФРИЛАНСЕРСКОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА НЕФОРМАЛЬНУЮ ЗАНЯТОСТЬ

Аннотация. *Представлен авторский инструмент, основной задачей которого является привлечение неформально занятого населения для ведения своей деятельности через новую модель занятости. Этот инструмент не является радикальным решением по борьбе с неформальной занятостью, а напротив, щадящей мерой, направленной на повышение интереса экономически активного населения к выходу из теневой занятости. В век современных технологий, когда актуальна проблема компьютеризации рабочих мест, именно форма государственно-фрилансерского партнерства, заложенная в основу предложенного инструмента, поможет населению легализовать свои доходы с наименьшими барьерами на входе.*

Ключевые слова: *неформальная занятость, прекариат, теневая занятость, меры по борьбе с неформальной занятостью, труд.*

Цитирование: Глинская М.И. Государственно-фрилансерское партнерство как инструмент воздействия на неформальную занятость//Вестник университета. 2019. № 5. С. 121–129.

Glinskaya Mariya
Head of the dean's office, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia
e-mail: *chernyshova_maria@inbox.ru*

STATE-FREELANCE PARTNERSHIP AS AN INSTRUMENT OF INFLUENCE ON INFORMAL EMPLOYMENT

Abstract. *The author's tool, whose main task is to attract informally employed people to carry out their activities through the new employment model has been presented. This tool is not a radical solution to combat informal employment, but rather a gentle measure, aimed at increasing the interest of the economically active population to quit shadow employment. In the age of modern technologies, when the problem of computerization of workplaces is relevant, the form of the state-freelance partnership, underlying the proposed tool, will help the population to legalize their income with the least barriers to entry.*

Keywords: *informal employment, prekariat, shadow employment, measures to combat informal employment, labor*

For citation: Glinskaya M.I. State-freelance partnership as an instrument of influence on informal employment (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 121–129. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-121-129

Одной из острых проблем современного рынка труда является неформальная занятость населения страны. Многие специалисты отмечают ее тесную взаимосвязь с проблемами образования, дефицитом качества товаров и предоставляемых услуг, низким уровнем производительности труда, отсутствием социальных гарантий и самим нестабильным положением на рынке труда [5; 8; 9].

Неформальная занятость, как один из элементов неустойчивой занятости, рассмотрена множеством российских и зарубежных исследователей. Неформальная занятость вытекает из понятия «неустойчивость занятости» (англ. precarity), которое «представляет собой неблагоприятные для работника экономические и социальные отношения, вследствие неустойчивых контрактных соглашений и условий труда» [3, с. 29]. Сама по себе неустойчивая занятость имеет неблагоприятное воздействие на важнейшие сферы жизни населения.

На территории Российской Федерации (далее – РФ) неформальная занятость плотно закрепилась во многих сферах деятельности и во многих регионах. Общее количество неформально занятых граждан на территории РФ составляет 14,253 млн человек, а именно 18,72 % от экономически активного населения страны [10].

В современном обществе за норму принимается оказывать работы и выполнять услуги, не имея при этом официальных трудовых отношений с организациями, при отсутствии регистрации как индивидуального предпринимателя или патента на работу.

© Глинская М.И., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Правительством внедрен ряд мер и предложений, нацеленных на борьбу с неформальной занятостью [6]. Среди них − регистрация самозанятых граждан, оказывающих услуги физическим лицам для личных домашних и иных нужд. Данные меры были предложены в целях повышения охвата собираемости налогов Федеральной налоговой службой РФ (далее – ФНС) в мае 2017 г.

Термин «самозанятые граждане» не утвержден ни в одном нормативно-правовом документе. В статье 2 Закона № 1032-1 от 19.04.1991 г. «О занятости населения в Российской Федерации» среди категорий занятого населения не отражено ни одной, подходящей под понятие самозанятых [3]. Трактовка различна, и все зависит от того, какой государственный орган ее формулирует. На центральной странице Пенсионного фонда РФ дана следующая формулировка: «Самозанятое население – это индивидуальные предприниматели, главы и члены крестьянских (фермерских) хозяйств, адвокаты, арбитражные управляющие, нотариусы, занимающиеся частной практикой, и иные лица, занимающиеся частной практикой, и не являющиеся индивидуальными предпринимателями» [11]. В категориях, включенных в самозанятое население присутствуют индивидуальные предприниматели, включение которых является не совсем корректным.

К самозанятым гражданам, с точки зрения налогового учета, относятся лица:

– оказывающие услуги физическим лицам лично для их личных и домашних нужд;
– имеющие российское гражданство;
– не имеющие регистрации в качестве индивидуального предпринимателя;
– получающие доход самостоятельно, т. е. вне трудовых отношений;
– не использующие наемный труд.

На первых этапах согласования данного проекта рассматривалось не более 40 видов деятельности для самозанятых, помимо домашних работников, включал в себя фотографов, таксистов, дизайнеров, переводчиков, свободных журналистов, программистов, мастеров по ремонту ювелирных изделий, граждан, сдающих собственное жилье, парикмахеров и мастеров маникюра и др. Но в итоговой версии остались только: присмотр и уход за детьми, больными, пожилыми старше 80 лет и другими лицами, нуждающимися в постоянном уходе; репетиторство, уборка жилых помещений и ведение домашнего хозяйства.

Регионам РФ дано разрешение дополнять этот перечень другими видами услуг для личных и домашних нужд, но для этого надо принимать соответствующий закон субъекта РФ.

Федеральной налоговой службой дано разъяснение, что к самозанятым гражданам не относятся:

– иностранные граждане, осуществляющие трудовую деятельность по найму у физических лиц для личных, домашних и иных подобных нужд, не связанных с предпринимательской деятельностью;

– иностранные граждане, осуществляющие трудовую деятельность по найму в организациях или у индивидуальных предпринимателей, а также у занимающихся частной практикой нотариусов, адвокатов, учредивших адвокатские кабинеты, и других лиц, занимающихся в установленном законодательством РФ порядке частной практикой.

До принятия Правительством окончательного решения по форме постановки на учет в налоговую службу самозанятого населения рассматривалось несколько вариантов легализации деятельности:

– выдача патента, разрешающего без регистрации индивидуального предпринимателя (далее – ИП) вести определенные виды деятельности. Стоимость патента не должна была превышать 20 000 рублей в год;

– выдача вышеупомянутого патента на 2 года без оплаты;

– просто ставить самозанятых на налоговый учет без выдачи патента, но с возможностью 2 года не платить налоги и взносы.

Вариант № 1 практически не имеет отличий от действующего режима «Патентной системы налогообложения» [13]. В обоих случаях оформляется патент и оплачивается его стоимость, поэтому никакой мотивации для самозанятых не наблюдается. Бесплатное предоставление самозанятым патента на оказание услуг будет не верно расценено со стороны индивидуальных предпринимателей, так как со своих доходов они платят налоги и взносы. В итоговой редакции был принят второй вариант, но имеющий ограничения:

1) при регистрации в налоговой, гражданин получает возможность 2 года не платить налоги с прибыли от своей деятельности. Законодательно эти нововведения были прописаны в статьях 217 (п. 70) и 422 (п. 3) Налогового кодекса РФ (далее – НК РФ) [2];

2) по истечении 2-х лет без выплаты налогов и взносов встает необходимость выбора одного из вариантов:

– регистрация в качестве индивидуального предпринимателя;
– прекращение деятельности.

Программа для самозанятых, сформированная и запущенная в 2017 г., показала свою несостоятельность, выражается она в количестве обратившихся в инспекцию ФНС, а оно не превысило нескольких сотен по всей России. По состоянию на 1 января 2018 г. в качестве самозанятых в России зарегистрировались только 936 человек [15]. При этом только на агрегаторе YouDo зарегистрировано более 500 тысяч фрилансеров.

Вся неразрешимость ситуации по снижению неформального сектора экономики вызвана не только стремлением избежать уплаты налогов, но и объективными причинами, протекающими в обществе:

– высоким уровнем безработицы;
– финансовой нагрузкой на работодателей по выплате страховых взносов, из-за чего они стремятся нанимать нелегальных работников или доплачивать зарплату минуя трудовой договор;
– значительными суммами обязательных фиксированных взносов ИП за себя (в 2019 г. – минимум 36 283 рублей, при сумме дохода до 300 000 рулей в год, а далее 1 % от дохода к этой сумме), которые надо платить, даже если дохода от бизнеса отсутствует;
– постоянным изменением пенсионного законодательства и отсутствием гарантии достойной пенсии.

Все это приводит к тому, что граждане не надеются на помощь от государства в финансовых вопросах.

По сути, кардинальных мер для легализации миллионов трудоспособных граждан так и не сделано, но у Министерства финансов РФ в разработке находится ряд пилотных идей, в основе которых заложено самостоятельное определение налогов самозанятыми гражданами. Идея представлена как работа «на доверии», в которой отсутствует регистрация онлайн-касс, а деятельность осуществляется через мобильное приложение (эрзац контрольно-кассовой техники, приложение с биометрической идентификацией) с минимальным налогом 3 % (при оказании услуг физическим лицам) или 6 % (при оказании услуг юридическим лицам).

Предложенное мобильное приложение, в отличие от касс, не дает контроля за полнотой учета доходов – самозанятый гражданин в конце месяца будет вписывать их по своему усмотрению. В связи с этим Министерство финансов РФ разработало весьма сомнительное предложение: систему «баллов» за запрос чека, которыми потребитель сможет оплачивать часть своих собственных налогов. С учетом расходов на разработку предлагаемой системы, на бюджетные доходы ведомство не рассчитывает, основная цель введения налога − повышение прозрачности экономики.

Совсем недавним нововведением можно считать «Налог на профессиональный доход». Обсуждаемый лимит дохода от внедряемых новшеств − 10 млн руб. за год. Данный проект (пакет законопроектов о введении в РФ налога на профессиональный доход) был поддержан Правительством РФ и введен с 1 января 2019 г. Сам эксперимент осуществлен в городе Москве, в ряде областей (Московской, Калужской) и Республике Татарстан с 1 января 2019 г. по 31 декабря 2028 г. Предложенным режимом могут воспользоваться физические лица и индивидуальные предприниматели, получающие доходы от деятельности, при условии, что они не имеют работодателя и не привлекают наемных работников по договорам. Размер налоговой ставки составляет – 4 % для физических лиц и 6 % – для индивидуальных предпринимателей. Пороговое значение дохода, при котором можно использовать данный режим, не более 2,4 млн рублей в год (200 тыс. в месяц).

В законопроекте прописан ряд исключений. Так, не смогут перейти на новый налоговый режим лица, осуществляющие реализацию подакцизных товаров и товаров, подлежащих обязательной маркировке. Не подпадают под закон «лица, осуществляющие перепродажу товаров, имущественных прав», а также лица, занимающиеся добычей или реализацией полезных ископаемых.

Для упрощения процедуры использования данного режима введено приложение «Мой налог», которое поможет воспользоваться новыми предложениями без визита в налоговый орган [13].

Данный пакет законопроектов носит как отличительные, так и схожие черты от ранее предлагаемых правительством мер. В отличии от патентной системы он не ограничивается определенными сферами деятельности, но имеет сходства с регистрацией самозанятых, которая не дала желаемых результатов. Также предлагаемый период проведения эксперимента не поможет получить желаемые результаты в среднесрочном периоде, так как на начальных этапах предусмотрено освобождение от уплаты налогов на момент проведения эксперимента.

Все представленные меры не принесли должного результата, так как были направлены на радикальную борьбу с неформальной занятостью, не учитывая особенности ее возникновения в каждой их сфер

деятельности. Не было уделено внимания необходимости использования комбинированных мер для привлечения неформально занятого населения к участию в инициативах государства.

Автором разработан оптимальный инструмент воздействия на определенную часть неформально занятого населения, позволяющий переломить сложившуюся негативную динамику роста данного показателя и повысить заинтересованность выхода из теневой занятости. Новая модель деятельности физических лиц – государственно-фрилансерское партнерство (далее – ГФП), может рассматриваться как разновидность государственно-частного партнерства (далее – ГЧП), но с тем отличием, что участником проектов ГЧП становится не коммерческая организация, а малый бизнес (или микропредприятия) в виде индивидуальных предпринимателей и/или самозанятых. Привлекательность механизма обусловлена легкостью его использования и предоставляемыми возможностями для осуществления деятельности. В основу разработки механизма заложены стимулирующие меры, сам механизм построен на открытости и прозрачности, позволяющий участникам неформального сектора увидеть для себя плюсы вступления в данный вид партнерства.

Принципы, положенные в основу ГФП, такие как: доступность и открытость информации от ГЧП; отсутствие дискриминации, а именно наличие равноправия сторон, справедливость распределения рисков между участниками; добросовестное исполнение своих обязательств участников ГФП; свобода заключения соглашения. Все они делают привлекательной саму идею получения данного статуса [4].

Охват групп класса прекариата представляется более широким спектром должностей, чем при применении такой меры, как учет граждан, оказывающих услуги физическим лицам для личных, домашних и (или) иных подобных нужд [7].

Предлагается разработка новой платформы, которая поможет оптимизировать регистрацию физических лиц, желающих получить статус ГФП, а также работодателей и физических лиц целью регистрации которых станет получение услуг или выполнение работ.

Обязательным условием является привязка данной платформы к личному кабинету ФНС.

Для реализации идеи по борьбе с неформальной занятостью предлагается внести изменение в части законодательных актов.

1. Внесение изменений в Общероссийский классификатор организационно-правовых форм в части организационно-правовых форм для деятельности граждан (физических лиц). Предлагается введение новой организационно-правовой формы: «государственно-фрилансерское партнерство», под кодом − 5 01 03.

2. Изменения в НК РФ необходимо начать с разработки системы налогообложения для данной организационно-правовой формы. Применение упрощенной системы налогообложения для ГФП является предпочтительной схемой.

2.1 Потребуется внесение изменений в НК РФ в части ставок налога при упрощенной системе налогообложения. Предлагается ввести в пункт 4 статьи 346.20 дополнение: налогоплательщики имеющие присвоенный статус государственно-фрилансерского партнера, вправе применять налоговую ставку в размере 3 % со дня присвоенного статуса в течение всех налоговых периодов осуществления деятельности.

2.2 Внесение изменений в статью 333.33 НК РФ. Объединить пункты 6 и 7 данной статьи: «За государственную регистрацию физического лица в качестве индивидуального предпринимателя / прекращения деятельности в качестве индивидуального предпринимателя − 800 рублей / 20 % размера государственной пошлины от регистрации». На место освободившегося пункта 7 внести следующую информацию: «за восстановление статуса государственно-фрилансерского партнера в ходе его длительного (более 12 месяцев) неиспользования – 300 рублей».

2.3 Необходимость внесения изменений в НК РФ в части дополнения главы 26.2 «Упрощенная система налогообложения». Разработка отдельного раздела, наподобие статьи 346.43 «Общие положения», в которых речь идет о патентной системе. Превышение лимита по доходу от деятельности более 5 млн рублей влечет установление последующей налоговой ставки в 6%.

3. Создание единого государственного реестра государственно-фрилансерских партнеров (далее – ЕГРГФП) с целью учета активных пользователей системы и открытости самой концепции.

4. При регистрации на портале ГФП участнику необходимо выбрать не более трех кодов своей деятельности. Коды должны быть близки по содержанию.

Содержание статуса государственно-фрилансерского партнера:

– ГФП как организационно-правовая формы ведения деятельности;

– простота входа. Регистрация физического лица с присвоением индивидуального номера ГФП;

– легкость работы. Использование электронной платформы для работы над заказами, получением прибыли от деятельности и своевременной уплатой налогов;

– минимальные риски. Не использование статуса ГФП в течении 12 месяцев влечет за собой необходимость повторного направления запроса и уплаты государственной пошлины в размере 300 рублей на восстановление статуса.

– возможность учета. Внесение данных в единый государственный реестр государственно-фрилансерских партнеров.

Для принятия решения физическим лицом о получении статуса ГФП необходимо проанализировать виды деятельности по ОКВЭД, которые могут быть предложены для работы участникам ГФП.

Предлагается распространение данного инструмента на 33 вида деятельности для участников ГФП. В соответствии с кодами ОКВЭД: 13, 14, 15, 16, 18, 31, 32, 33, 41, 43, 45, 49, 52, 53, 55, 58, 59, 62, 63, 69, 71, 72, 73, 74, 80, 81, 82, 85, 86, 90, 93, 95, 96 [12].

Присвоение статуса государственно-фрилансерского партнера сопровождается рядом этапов, отраженных на рисунке 1.

Составлено автором по материалам исследования

Рис. 1. Получение статуса государственно-фрилансерского партнера

Предложенная мера снижения уровня неформально занятого населения должна быть четкой, понятной и вызывать интерес у общества, как в лице работников, так и работодателей.

Автор предлагает ряд преференций при вступлении фрилансеров в ГФП:

– простота регистрации и подачи документов;
– регистрация без оплаты государственных пошлин;
– гарантии исполнения обязательств с обоих сторон;
– открытая информация по добросовестности работодателей и исполнителей;
– быстрый срок рассмотрения обращений;
– персональный консультант, закрепленный за каждым участником ГФП;

– автоматическое формирование отчетности по проведенным операциям;
– присвоение номера ГФП сопровождается уникальным кодом, благодаря которому можно моментально производить оплату услуг или выполненных работ;
– формирование портфеля реально выполненных проектов с отзывами по проделанной работе;
– поддержка государства в поиске работ для выполнения – «биржа заказов»;
– первые 3 сделки, заключенные в месяц, не облагаются налогами;
– упрощенная система налогообложения, введенная законодательно в НК РФ.

Однако в ГФП существует ряд участников, которых также необходимо заинтересовать. В таблице 1 представлен портрет участников ГФП и круг их интересов.

Таблица 1

Преимущества использования «портала ГФП» для его участников

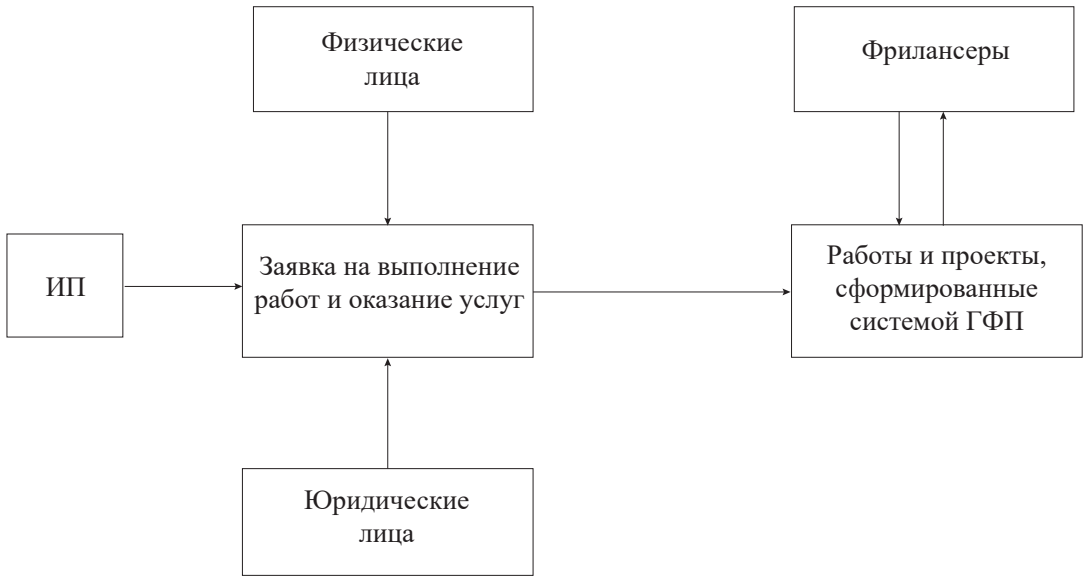
Фрилансеры	**Физические лица**	**Организации**
Использование контактов и базы заказов портала, для обеспечения бесперебойной работы	Использование проверенных поставщиков работ и услуг	Изменение процедуры налогообложения на упрощенную, используемую при взаимодействии с представителями ГФП (не менее 3 контактов за налоговый период)
Формирование портфолио работ	Выбор поставщиков работ и услуг на основании реально проведенных договоров и сделок	
Планируемая система автоматического отчисления налогов с каждой оказанной услуги или выполненной работы		
Статус партнера бюджетно-фрилансерской системы присваивается на безвозмездной основе	Упрощенная регистрация потребителя услуги	Регистрация на портале ГФП имеет упрощенную систему при наличии личного кабинета в налоговой
Первые 3 договора не облагаются налогами при использовании данной системы (ежемесячно)	-	-
Отсутствие дополнительных рисков неиспользования статуса ГФП	Страхование рисков от невыполнения работ или оказания услуг	
Предоставление кредитов для бизнеса по пониженным ставкам, а также займов	Получение информации о финансовой состоятельности партнера ГФП	

Составлено автором по материалам исследования

Автор предлагает схему взаимодействия участников ГФП, представленную на рисунке 2, а также процедуру отработки заказов государственно-фрилансерскими партнерами (рис. 3).

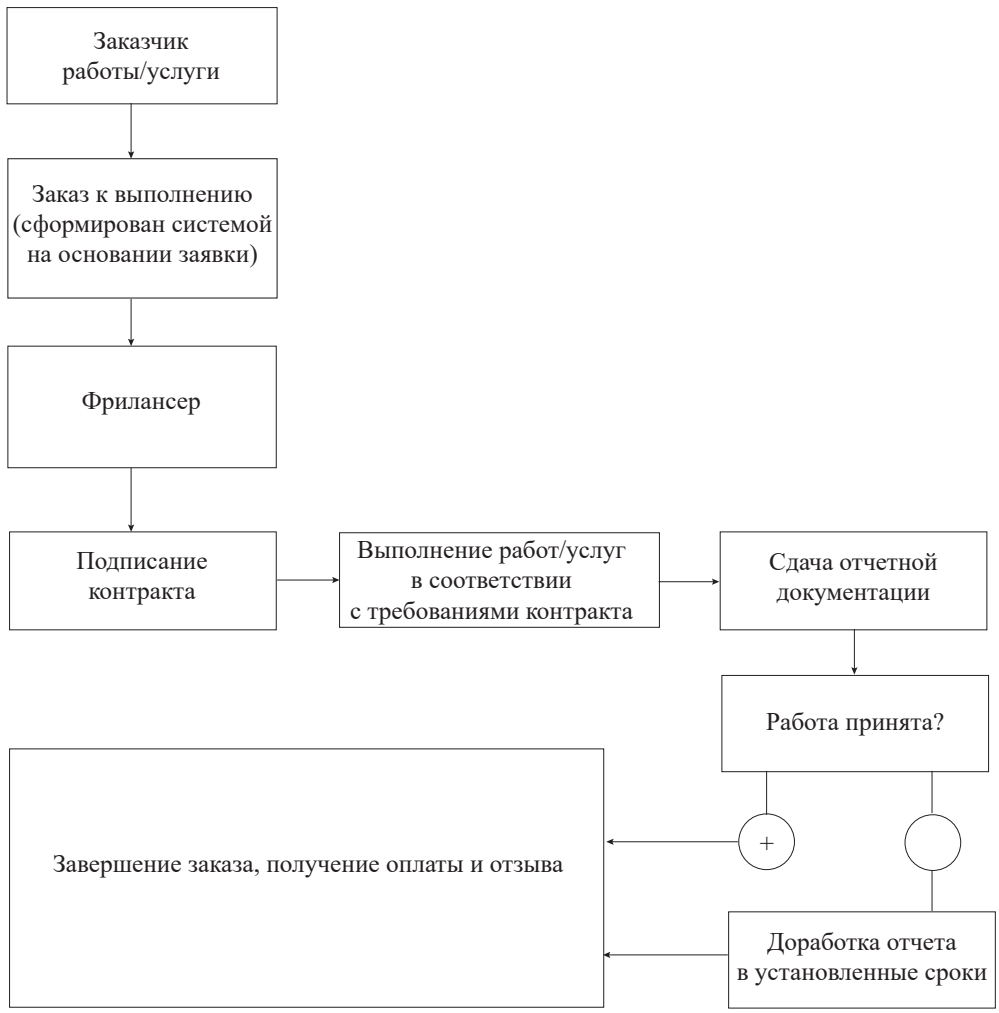
Схема взаимодействия интегратора прозрачная и адаптивная, по мере выполнения заказов фрилансерами формируется портфель предложений, который поступает по личным каналам, выбранным при регистрации.

Отличия системы ГФП от статуса самозанятого лица, ИП и патентной системы налогообложения очевидно. При сравнении существующих систем налогообложения обязательная система налогообложения не берется в расчет, так как целью создания ГФП является предоставления оптимальной из упрощенных систем. Также не является целесообразным принимать к рассмотрению узконаправленную систему налогообложения, как единый сельскохозяйственный налог, так как в классе прекариата если и присутствует данная доля, то она является не значительной.



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 2. Схема взаимодействия участников портала и государственно-фрилансерких партнеров



Составлено автором по материалам исследования

Рис. 3. Проведение процедуры выполнения работ, оказания услуг государственно-фрилансерскими партнерами

Предложенная модель не обладает рисками, которым подверглась идея самозанятых граждан, апробированная и не принесшая результатов на настоящий момент. Нацелена она в первую очередь на категорию, рассматривающуюся близкой к классу прекариата или уже находящуюся в ней. Однако проведенный анализ, включающий ИП (упрощенная система налогообложения, патентная система налогообложения, единый налог на вмененный доход) необходим для понимания того, что есть физическое лицо, которое ведет деятельность, используя данную систему налогообложения – значит лишь одно, что прямого отношения к классу прекариата оно не имеет, так как уже изначально ими был выбран путь ИП. Но в современной действительности любой бизнес имеет точки взлета и моменты стагнации и, возможно, данным предпринимателям когда-то понадобится переход на статус ГФП.

В век современных технологий, когда на пороге другая проблема – компьютеризация рабочих мест, именно государственно-фрилансерское партнерство наиболее реальная форма, которая поможет населению легализовать свои доходы с наименьшими барьерами на входе и невысоким уровнем давления со стороны государства. Предложенный инструмент требует значительных временных затрат, а также финансирования со стороны государства. Данная мера не может полностью исправить уже сложившуюся на территории Российской Федерации ситуацию, всестороннюю работу также необходимо осуществлять и в других направлениях.

Библиографический список

1. Закон РФ «О занятости населения в Российской Федерации» от 19.04.1991 № 1032-1 (ред. от 11.12.2018)//СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_60/ (дата обращения: 15.04.2019).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 (НК РФ ч.2) действующая редакция//СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обращения: 15.04.2019).
3. Бобков, В. Н., Локтюхина, Н. В., Рожков, Д. В., Чернышова, М. И. Неформальная занятость: направления снижения и приоритеты исследования//Управление мегаполисом. 2015. № 1 (43). С. 29-43.
4. Глинская, М. И. Анализ распространения неформальной занятости в России: причины, формы и сферы сосредоточения// Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. 2018. № 4 (100). С. 123-134.
5. Евсеев, В. О. Человеческие ресурсы в системе социоэкономических уравнений Учебное пособие. М.: ООО «Издательский Дом «Вузовский учебник», 2017. 397 с.
6. Зельднер, А. Г. Национальная модель социально-рыночного развития России на базе смешанной экономики и ГЧП// Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 5-2 (44). С. 81-83.
7. Мартынов, В. Г., Еремина, И. Ю., Кибовская, С. В., Руденко, Г. Г., Долженкова, Ю. В. Профессиональные стандарты в системе развития квалификаций работников нефтегазового комплекса//Нефтяное хозяйство. 2017. № 2. С. 26-29.
8. Мартынов, В. Г., Еремина, И. Ю., Кибовская, С. В., Руденко, Г. Г., Долженкова, Ю. В. Независимая оценка квалификаций работников в нефтегазовом комплексе//Нефтяное хозяйство. 2018. № 3. С. 102-105.
9. Литвинюк, А. А., Грибкова, О. В., Лукашевич, В. В. и др. Актуальные проблемы управления персоналом в российских высших учебных заведениях. Монография / А. А. Литвинюк, О. В. Грибкова, В. В. Лукашевич, С. А. Леднева, Е. А. Короткова, И. В. Носачева, Е. С. Сергель, Н. Ю. Криворучко, Е. С. Ерохина, Л. В. Иванова. Под редакцией А.А. Литвинюка. Москва. 2009. 236 с.
10. Рабочая сила, занятость и безработица в России (по результатам Р13 выборочных обследований рабочей силы) 2018: Стат.сб. / Росстат. − М., 2018. − 142 с.
11. Портал пенсионного фонда РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pfrf.ru/opendata~7706016118-insurance (дата обращения: 12.02.2019).
12. Классификатор ОКВЭД [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://okveder.ru/okved_po_klassam/ (дата обращения: 27.01.2019).
13. Приложение «Мой налог» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://npd.nalog.ru/app/ (дата обращения: 19.02.2019).
14. Сайт Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/patent/ (дата обращения: 27.01.2019).
15. Центр экономического анализа и экспертизы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.assessor.ru/notebook/biznes/samozanjatye-grazhdane// (дата обращения: 27.01.2019).

References

1. Zakon RF «O zanyatosti naseleniya v Rossiiskoi Federatsii» ot 19.04.1991 № 1032-1 (red. ot 11.12.2018) [*The law of the Russian Federation "On employment in the Russian Federation" dated 19.04.1991 No. 1032-1*]. SPS «Konsul'tantPlyus» [R*eference legal system "ConsultantPlus"*]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_60/// (accessed 15.04.2019).
2. Nalogovyi kodeks Rossiiskoi Federatsii chast' 2 (NK RF ch.2) deistvuyushchaya redaktsiya [*Tax code of the Russian Federation part 2 (tax code part 2) current version*]. SPS «Konsul'tantPlyus» [*Reference legal system "ConsultantPlus"*]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (accessed 15.04.2019).
3. Bobkov V. N., Loktyukhina N. V., Rozhkov D. V., Chernyshova M. I. Neformal'naya zanyatost': napravleniya snizheniya i prioritety issledovaniya [*Informal employment: areas of decline and research priorities*]. Upravlenie megapolisom [*Managing the metropolis*], 2015, I. 1(43), pp. 29-43.
4. Glinskaya M. I. Analiz rasprostraneniya neformal'noi zanyatosti v Rossii: prichiny, formy i sfery sosredotocheniya [*Analysis of the spread of informal employment in Russia: causes, forms and areas of concentration*]. Vestnik Rossiiskogo ekonomicheskogo universiteta im. G. V. Plexanova [*Bulletin of the Russian University of Economics named after G. V. Plekhanov*], 2018, I. 4(100), pp. 123-134.
5. Evseev V. O. Chelovecheskie resursy v sisteme sotsioekonomicheskikh uravnenii Uchebnoe posobie [*Human resources in the system of socio-economic equations*]. M.: OOO "Izdatel'skii Dom "Vuzovskii uchebnik", 2017, 397 p.
6. Zel'dner A. G. Natsional'naya model' sotsial'no-rynochnogo razvitiya Rossii na baze smeshannoi ekonomiki i GChP [*National model of social and market development of Russia on the basis of mixed economy and PPP*]. Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ekonomika, nauka, tekhnologii [*Competitiveness in the global world: economy, science, technology*], 2017, I. 5-2 (44), pp. 81-83.
7. Martynov, V. G., Eremina, I. Yu., Kibovskaya, S. V., Rudenko, G. G., Dolzhenkova, Yu. V. Professional'nye standarty v sisteme razvitiya kvalifikatsii rabotnikov neftegazovogo kompleksa [*Professional standards in the system of development of qualifications of oil and gas industry workers*], Neftyanoe khozyaistvo [*Oil Industry*], 2017, I. 2, pp. 26-29.
8. Martynov, V. G., Eremina, I. Yu., Kibovskaya, S. V., Rudenko, G. G., Dolzhenkova, Yu. V. Nezavisimaya otsenka kvalifikatsii rabotnikov v neftegazovom komplekse [*Independent assessment of employees ' qualifications in the oil and gas industry*], Neftyanoe khozyaistvo [*Oil Industry*], 2018, no 3, pp. 102-105.
9. Litvinyuk, A. A., Gribkova, O. V., Lukashevich, V. V. et al. Aktual'nye problemy upravleniya personalom v rossiiskikh vysshikh uchebnykh zavedeniyakh. Monografiya [*Actual problems of personnel management in Russian universities*]. Monografiya pod red. A. A. Litvinyuka. Moscow, 2009, 236 p.
10. Rabochaya sila, zanyatost' i bezrabotitsa v Rossii (po rezul'tatam R13 vyborochnykh obsledovanii rabochei sily) [*Labour force, employment and unemployment in Russia (based on P13 sample labour force surveys)*]. Stat.sb./Rosstat. M., 2018, 142 p.
11. Portal pensionnogo fonda RF [*The portal of the pension Fund of the Russian Federation*]. Available at: http://www.pfrf.ru/opendata~7706016118-insurance (accessed 12.02.2019).
12. Klassifikator OKVED [*The classifier of economic activities*]. Available at: http://okveder.ru/okved_po_klassam/ (accessed 27.01.2019).
13. Prilozhenie "Moi nalog" [*Application "My tax"*]. Available at: https://npd.nalog.ru/app/ (accessed 19.02.2019).
14. Sait Federal'noi nalogovoi sluzhby [*The website of the Federal tax service*]. Available at: https://www.nalog.ru/rn77/taxation/taxes/patent/ (accessed 27.01.2019).
15. Tsentr ekonomicheskogo analiza i ekspertizy [*Center for economic analysis and expertise*]. Available at: https://www.assessor.ru/notebook/biznes/samozanjatye-grazhdane/ (accessed 27.01.2019).

УДК 657.01 JEL M41 DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-130-135

Дьяконова Ольга Семеновна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *diakonova_o@mail.ru*

Пузанкова Алёна Максимовна
магистр, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *alyona.puzanckova@yandex.ru*

ЗНАЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И СПЕЦИФИКА ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ИХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Аннотация. *Представлены аргументы, обосновывающие необходимость создания единой законодательной базы, регулирующей систему учета малых предприятий. Рассмотрены современные трактовки понятия «малое предприятие». Обобщены критерии отнесения предприятия к малому в соответствии с законодательными актами Российской Федерации. Выделены особенности ведения бухгалтерского учета малыми предприятиями, которые предполагают выбор между общей или упрощенной системой учета. Определены специфические системы налогообложения для малых предприятий и проведено их сравнение.*

Ключевые слова: *малое предприятие, критерии малых предприятий, субъект малого предпринимательства, упрощенная система бухгалтерского учета, система налогообложения.*

Цитирование: Дьяконова О.С., Пузанкова А.М. Значение развития малых предприятий и специфика организации учета их налогообложения//Вестник университета. 2019. № 5. С. 130–135.

D'yakonova Olga
Candidate of Economic Sciences, State University of Management, Moscow, Russia
e-mail: *diakonova_o@mail.ru*

Puzankova Alena
Master of degree, State University of Management, Moscow, Russia
e-mail: *alyona.puzanckova@yandex.ru*

THE IMPORTANCE OF THE DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISES AND THE SPECIFICS OF ORGANIZATION OF ITS ACCOUNTING TAXATION

Abstract. *The arguments, justifying the need to create a unified legislative framework, governing the accounting system of small enterprises, have been presented. The modern interpretations of the concept "small enterprise" have been considered. The criteria for classifying an enterprise as small in accordance with the legislative acts of the Russian Federation have been summarized. The features of accounting by small enterprises, which suggest a choice between a general or simplified accounting system, have been highlighted. Specific taxation systems for small enterprises have been determined and compared.*

Keywords: *small enterprise, criteria for small enterprises, subject of small business, simplified accounting system, taxation system.*

For citation: D'yakonova O.S., Puzankova A.M. The importance of the development of small enterprises and the specifics of organization of its accounting taxation (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 130–135. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-130-135

В условиях перехода и развития рыночной экономики, как и в других странах, малые предприятия в Российской Федерации (далее – РФ) выполняют несколько функций: с их помощью создаются новые рабочие места, они помогают развивать конкурентную среду, тем самым содействуют борьбе с монополизмом, быстрее адаптируются к интересам покупателей и удовлетворяют индивидуальные потребности потребителей, быстро переориентируются на специфику потребностей определенного региона страны.

По данным статистики в мире на малых предприятиях занято около 50 % экономически активного населения и их удельный вес в производстве национального продукта составляет 35-60 % [6]. Такие показатели свидетельствуют о том, что развитие малых предприятий создает необходимые предпосылки для ускоренного экономического роста стран, насыщения местных рынков необходимыми товарами и сглаживания экономической нестабильности в отдельных регионах стран (снижения безработицы, кризисных проявлений и колебания рынков).

С учетом значения развития малых предприятий в экономике и социальной сфере РФ за последние годы по малым предприятиям в нашей стране принимались законы, способствующие их развитию и послабляющие

© Дьяконова О.С., Пузанкова А.М., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

налогообложение по ним. Этим вопросам уделяется большое внимание с целью их дальнейшего эффективного развития, как результат увеличения доходов государства, которые в значительной степени складываются из налогов малых предприятий. Для дальнейшего развития рассматриваемых малых предприятий необходимо также совершенствовать систему учета и контроля, дальнейшего изменения в законодательной базе. В настоящее время деятельность малых предприятий регулируется Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.07 № 209-ФЗ (далее – Закон № 209-ФЗ) [2].

Понятие малого предприятия в экономической литературе носит несколько противоречивый характер. Так, ученые-экономисты подходят по-разному к определению сущности понятия «малое предприятие». Рассмотрим наиболее распространенные современные трактовки, встречающиеся в научной литературе и периодике.

А. И. Цыганов считает что «малое предприятие − самостоятельный и наиболее типичный субъект экономической жизни со своими отличительными особенностями, закономерностями, преимуществами и недостатками» [9, с. 20]. Американские экономисты Д. Речмен и М. Нескон дают такое определение «малое предприятие − фирма, которой управляет независимый владелец, которая не занимает в своей отрасли доминирующего положения, и отвечает определенным критериям по числу занятых и реализации объемов производства» [7, с. 154]. В Большом экономическом словаре под редакцией А. Азрилияна дано такое определение «малый бизнес – это принятое обозначение совокупности малых и средних частных предприятий, не входящих ни в одно монополистическое объединение и выполняющих подчиненную по отношению к монополиям роль в экономике» [5, с. 216].

На наш взгляд, эти определения не отражают в полной мере особенности функционирования малых предприятий и во многом являются достаточно схожими с понятием «предприятие», что в свою очередь является ошибкой. Многие определения содержат несколько одинаковых характеристик малого предприятия: юридически независимые организации, с небольшим количеством работников, с определенной долей в уставном капитале государственных предприятий, с определенной величиной среднегодовой стоимости основных средств, главной целью которого является получение прибыли. Также, обратим внимание, что термин «малое предприятие», помимо выделенных ранее отличительных характеристик, в обязательном порядке должен отражать особенности ведения системы бухгалтерского учета [8]. На наш взгляд, этот критерий является главным отличительным признаком между понятиями «малое предприятие» и «предприятие». Так, в 4 статье Закона № 209-ФЗ приводится ряд классификационных признаков, по которым предприятие может быть отнесено к малым. Рассмотрим данные классификационные признаки более подробно [2].

1. Цель деятельности малых предприятий – извлечение прибыли.
2. Малые предприятия должны быть внесены в единый государственный реестр юридических лиц или индивидуальных предпринимателей.
3. Доля участия в уставном капитале юридических лиц, не являющихся субъектами малого предпринимательства, не может превышать 25 %.
4. Среднесписочная численность работников не может превышать 100 человек.
5. Выручка от реализации товаров, работ и услуг за отчетный год не должна превышать 800 млн руб.
6. Остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов за отчетный год не должна превышать 150 млн руб.

В 3 статье Закона ФЗ-209 прописано, что субъектом малого предпринимательства являются хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные в соответствии с условиями, установленными настоящим Федеральным законом, к малым предприятиям, сведения о которых внесены в единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [2]. Согласно этому закону предприятие может, в зависимости от изменения экономических показателей за предшествующий отчетный период, переходить из категории малого предприятия со всеми льготами, которые ему предоставляются законодательными актами, в не малое, которое лишено этих льгот.

Поскольку малые предприятия играют значительную роль в росте экономики, то государство стремится поддержать малые предприятия и создать наиболее благоприятные и комфортные условия для развития данного вида предпринимательства. Важными условиями оказания поддержки со стороны государства является предоставления порядка ведения бухгалтерского учета и отчетности и системы налогообложения.

Федеральном законом «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ установлена возможность выбора ведения бухгалтерского учета в упрощенном или в общем порядке для субъектов малого предпринимательства и некоммерческих организаций [3]. Упрощенная система бухгалтерского учета – способ создания систематизированных сведений об учетных объектах, избавленных от единичных составляющих общепризнанного счетоводного учета. Отличительные черты упрощенной системы бухгалтерского учета приводятся в Информации Министерства финансов РФ (далее – Минфин) № ПЗ-3/2012 «Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности для субъектов малого предпринимательства» [4]. Данный нормативный документ составлен Минфином на основании Положений по бухгалтерскому учету.

Учетная политика малых предприятий должна обеспечивать рациональное ведение бухгалтерского учета, опираясь на вид деятельности и размер организации. Специфическими особенностями учета на малом предприятии являются:

– сокращенное количество применяемых синтетических счетов учета в рабочем плане счетов организации;
– при учете доходов и расходов допускается использование кассового метода;
– можно учитывать материально-производственные запасы по стоимости поставщика;
– организация сама определяет период начисления амортизации по основным средствам;
– руководитель имеет право самостоятельно вести учет;
– дана возможность не проводить переоценку основных средств;
– допускается самостоятельная разработка форм годовой финансовой отчетности, которая включает упрощенную форму баланса, отчета о финансовых результатах и отчета о целевом использовании средств, что позволяет раскрывать меньший объем информации, по сравнению с другими формами предприятий.
– существенные ошибки, выявленные после утверждения годовой отчетности, можно исправлять без ретроспективного пересчета, то есть без пересчета относительных показателей бухгалтерской отчетности исполняемого посредством корректировки признаков бухгалтерской отчетности, словно этой ошибки в предыдущем отчетном периоде не существовало [4].

При составлении бухгалтерской отчетности руководитель малого предприятия должен придерживаться принципов достоверности и полноты информации о финансовом положении и финансовых результатах деятельности.

Малые предприятия, как и другие, производят начисление налогов в бюджет и фонды социального страхования. Налоговое законодательство предусматривает возможность выбора системы налогообложения при регистрации малого предприятия и возможность перехода на другую систему, но только при условии соблюдения определенного ряда критериев.

В Налоговом кодексе РФ (далее – НК РФ) наряду с общим режимом налогообложения (далее − ОРН) в 26 главе определены такие виды систем налогообложения, которые могут быть использованы малыми предприятиями: система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей; упрощенная система налогообложения (далее − УСН); система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход (далее − ЕНВД); патентная система налогообложения (только для индивидуальных предпринимателей) [1].

Рассмотрим сравнение наиболее используемых систем налогообложения, которые применяют малые предприятия (табл. 1).

Таблица 1

Сравнение налоговых режимов

Параметры сравнения	Системы налогообложения		
	ОРН	УСН	ЕНВД
Условия применения	Регистрация ЮЛ	Регистрация юридического лица и подача уведомления	Регистрация юридического лица и подача заявления по форме ЕНВД-1 Обязательна постановка на учет в качестве плательщика ЕНВД

Окончание табл. 1

Параметры сравнения	Системы налогообложения		
	ОРН	УСН	ЕНВД
Ограничения применения	Нет	Не вправе применять УСН: численность наемных работников более 100 чел. доход за год более 60 млн руб. стоимость основных средств более 100 млн руб. доля участия других организаций более 25 %; ряд видов деятельности установленный НК РФ.	Применяется в отношении определенных видов деятельности. Не применяется, если численность наемных работников более100 чел. и доля участия других организаций не более 25 %.
Виды деятельности	Без ограничений	Без ограничений	Закрытый перечень видов деятельности
Объекты налогообложения и ставки по ним	Налогооблагаемая прибыль: 20 % Объем реализации продукции (работ, услуг): НДС 20 %, 10 %, 0 % Среднегодовая стоимость движимого и недвижимого имущества (основных средств): не более 2,2 %	Доходы: 6 % Доходы, уменьшенные на величину расходов: 15 %	Вмененный доход 15 %
Налоговый период	По налогу на прибыль организаций: квартал По НДС: квартал По налогу на имущество организаций: квартал	Календарный год	Квартал
Срок уплаты налога	Налог на прибыль организаций – не позднее 28-го марта Налог на имущество организаций – по срокам, установленным законами субъектов РФ НДС – не позднее 25-го числа месяца, следующего после окончания квартала	не позднее 31 марта года, следующего за налоговым периодом	не позднее 25-го числа первого месяца следующего налогового периода (квартала)
Налоговый учет	Ведется на основе регистров налогового и бухгалтерского учета	Ведется книга учета доходов и расходов	Раздельный учет физических показателей по видам деятельности и системам налогообложения
Возможность совмещения с другими режимами налогообложения	с ЕНВД	с ЕНВД	с ОРН, УСН, ЕСХН
Применение контрольно-кассовой техники	Обязательное	Обязательное	Необязательное

Источник: [1]

Каждая из рассмотренных нами систем налогообложения имеет ряд своих положительных сторон, но и вместе с тем существуют и отрицательные. При выборе системы налогообложения для малого предприятия необходимо учитывать все особенности определенного вида деятельности, которым занимается

предприятие, и более льготный режим налогообложения. Для этого надо в рамках действующего законодательства просчитать налоги при прочих равных условиях и выявить наиболее оптимальный режим налогообложения для конкретного предприятия.

В условиях приближения российского учета к международным стандартам необходимо дальнейшее совершенствования законодательства по упрощенной системе учета на малых предприятиях в основе, которой будут заложены принципы Международного стандарта финансовой отчетности для малых и средних предприятий принятый в июле 2009 г. Советом по Международным стандартам финансовой отчетности (International financial reporting standard for small and medium-sized entities − IFRS for SMEs).

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 27.11.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.12.2018)//СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обращения: 04.02.2019).
2. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 28.11.2018) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»//СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения: 28.01.2019).
3. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 28.11.2018) «О бухгалтерском учете» //СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения: 12.03.2019).
4. Информация Минфина РФ № ПЗ-3/2012 «Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности для субъектов малого предпринимательства»//СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116670/ (дата обращения: 28.02.2019).
5. Азрилиян, А. Н. Большой экономический словарь: 25 000 терминов. 7-е изд. М.: Институт новой экономики, 2007. 1 472 с.
6. Вартаваньян, В. А. Малые предприятия: альтернативные формы учета: дис. … канд. экон. наук: 08.00.12. СПб., 2001. С. 9-13.
7. Ричмен, Д., Мескон, М. Современный бизнес. М.: Авеко, 2007. 1 521 с.
8. Харченко, О. Н., Туровец, А. А. Бухгалтерский аспект дефиниции «малое предприятие»//Вестник ИрГТУ. 2011. № 5 (52). С. 196-202.
9. Цыганов, А. И. Проблемы формирования системы государственного регулирования МСП//Научный вестник Уральской академии государственной службы. 2008. №4 (5). С. 20-26.
10. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn77/yul/organization_pays_taxes/compare/compare_full/ (дата обращения: 04.02.2019).

References

1. Nalogovyi kodeks Rossiiskoi Federatsii (chast vtoraya) ot 05.08.2000 № 117-FZ (red. ot 27.11.2018) (s izm. i dop.. vstup. v silu s 12.12.2018) [*Tax Code of the Russian Federation (part two) dated on 05.08.2000 No. 117-FZ (as amended on 11.27.2018) (as amended and added, entered into force on 12.12.2018)*]. SPS «Konsul'tantPlyus» [*Reference legal system "ConsultantPlus"*]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (accessed 04.02.2019).
2. Federalnyi zakon ot 24.07.2007 N 209-FZ (red. ot 28.11.2018) "O razvitii malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossiiskoi Federatsii" [*Federal law dated on 24.07.2007 No. 209-FZ (Ed. from 11.28.2018) "On the development of small and medium-sized businesses in the Russian Federation"*]. SPS «Konsul'tantPlyus» [*Reference legal system "ConsultantPlus"*]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (accessed 28.01.2019).
3. Federalnyi zakon ot 06.12.2011 № 402-FZ (red. ot 28.11.2018) "O bukhgalterskom uchete" [*Federal Law dated on 06.12.2011 No. 402-FZ (Ed. from 11.28.2018) "On Accounting"*]. SPS «Konsul'tantPlyus» [*Reference legal system "ConsultantPlus"*]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (accessed 12.03.2019).
4. Informatsiya Minfina RF № PZ-3/2012 "Ob uproshchennoi sisteme bukhgalterskogo ucheta i bukhgalterskoi otchetnosti dlya sub'ektov malogo predprinimatelstva" [*Information of the Ministry of Finance of the Russian Federation No. Z-3/2012 "On the simplified accounting system and financial statements for small businesses"*]. SPS «Konsul'tantPlyus» [*Reference legal system "ConsultantPlus"*]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116670/ (accessed 28.02.2019).
5. Azriliyan A. N. Bolshoi ekonomicheskii slovar: 25 000 terminov [*Big Economic Dictionary: 25000 terms*]. M.: Institut novoi ekonomiki, 2007, 1 472 p.

6. Vartavan'yan V. A. Malye predpriyatiya: alternativnye formy ucheta [*Small businesses: alternative forms of accounting*]: dis. … kand. ekon. nauk: 08.00.12. SPb., 2001, pp. 9-13.
7. Richmen D., Meskon M. Sovremennyi biznes [*Modern business*]. M.: Aveko, 2007, 1521 p.
8. Kharchenko O. N., Turovets A. A. Bukhgalterskii aspekt definitsii "maloe predpriyatie" [*Accounting aspect of the definition of "small business"*], Vestnik IrGTU [Herald IrGTU] [*Bulletin of the Irkuts State Technical University*], 2011, I. 5 (52), pp. 196-202.
9. Tsyganov A. I. Problemy formirovaniya sistemy gosudarstvennogo regulirovaniya MSP [*Problems of forming a system of state regulation of SMEs*], Nauchnyi vestnik Uralskoi akademii gosudarstvennoi sluzhby [*Scientific Bulletin of the Ural Academy of Public Administration*], 2008, I. 4 (5), pp. 20-26.
10. Federal'naya nalogovaya sluzhba [*The Federal Tax Service*]. Available at: https://www.nalog.ru/rn77/yul/organization_pays_taxes/compare/compare_full/ (accessed 04.02.2019).

УДК 336 JEL M41 DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-136-140

Евдокимова Каролина Олеговна
студент, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *Karolina02-04@mail.ru*

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

ТРЕТИЙ РАЗДЕЛ ПАССИВА БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА – ТЕРРИТОРИЯ СОБСТВЕННИКА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. *Целью статьи является раскрытие сущности третьего раздела пассива бухгалтерского баланса, его содержания и значения для финансово-хозяйственной деятельности организации и его собственников в современном бизнесе. Рассмотрены статьи третьего раздела пассива бухгалтерского баланса с указанием, из чего они формируются, с аналитическими выводами, на что они влияют с точки зрения финансовой оценки компании. Перечислены требования к минимальному размеру уставного капитала для различных организаций. Описана процедура расчета чистых активов компании.*

Ключевые слова: *капитал, бухгалтерский баланс, резервы, прибыль, убыток.*

Цитирование: Евдокимова К.О., Чеботарева З.В. Третий раздел пассива бухгалтерского баланса – территория собственника организации//Вестник университета. 2019. № 5. С. 136–140.

Evdokimova Karolina
Student, State University of Management, Moscow, Russia
e-mail: *Karolina02-04@mail.ru*

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

THE THIRD SECTION OF ACCOUNTING BALANCE PASSIVE IS THE TERRITORY OF THE ORGANIZATIONAL OWNER

Abstract. *The purpose of article is to reveal the essence of the third section of the liabilities side of the balance sheet, its content and value for the financial and economic activities of the organization and its owners in modern business. The articles of the third section of the liabilities side of the balance sheet, with an indication of what they are formed from, and with analytical conclusions, what they influence from the point of view of the company's financial evaluation have been considered. The requirements for the minimum size of the share capital for various organizations have been listed. The procedure for calculating the net assets of the company has been described.*

Keywords: *capital, balance sheet, reserves, profit, loss.*

For citation: Evdokimova K.O., Chebotareva Z.V. The third section of accounting balance passive is the territory of the organizational owner (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 136–140. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-136-140

В современной экономике капитал предприятия выступает как экономическая категория, являясь одним из важных объектов бухгалтерского учета и анализа. Собственники и руководство предприятия должны четко представлять, за счет каких ресурсов предприятие будет осуществлять свою деятельность, в какие сферы деятельности следует вкладывать капитал, так как финансовое благополучие и результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия зависят от оптимальности структуры капитала [9].

Источники возникновения хозяйственных средств отражаются в пассиве бухгалтерского баланса по состоянию на конкретную дату составления бухгалтерского баланса. В пассиве бухгалтерского баланса отражены 3 раздела: III раздел пассива «Капитал и резервы»; IV раздел пассива «Долгосрочные обязательства»; V раздел пассива «Краткосрочные обязательства» [10]. По степени принадлежности капитал подразделяют на собственный (III раздел пассива) и заемный (IV и V разделы пассива) [11].

Третий раздел пассива баланса характеризует финансовую независимость и экономическую самостоятельность. Инвесторы и потенциальные кредиторы для оценки привлекательности компании анализируют динамику собственного капитала организации: если она показывает положительную тенденцию роста, значит, компания представляет интерес для инвестирования. Кроме того, собственный капитал организации рассматривают как основной источник расширения сферы деятельности или покрытия возможных убытков. Третий раздел пассива бухгалтерского баланса «Капитал и резервы» детализирован на следующие статьи.

© Евдокимова К.О., Чеботарева З.В., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

1. Статья «Уставный капитал» (код строки 1310) отражает количество вложенных средств учредителей или акционеров на создание организации [7]. На практике зачастую при ликвидации или банкротстве компании этот пассив используется для выплаты обязательств.

Руководство и, главным образом собственники, стремятся к увеличению данной статьи «Капитал и резервы» из года в год. Если динамика отрицательная, то об инвестициях в такую компанию лучше забыть.

Законодательством Российской Федерации (далее – РФ) установлены различные требования к минимальному размеру уставного капитала для компаний с разными организационно-правовыми формами или видами деятельности. «Размер уставного капитала общества с ограниченной ответственностью должен быть не менее, чем десять тысяч рублей» [2, с. 9]. При выборе суммы капитала владельцы должны иметь в виду, что прибыль за год должна быть не меньше установленного размера капитала. Это правило действует 2 года после организации предприятия. «Срок такой оплаты не может превышать четыре месяца с момента государственной регистрации общества» [2, с. 11]. Что касается уставного капитала акционерных обществ, то он состоит из номинальной стоимости акций, приобретенных акционерами [3]. «Минимальный уставный капитал публичного общества должен составлять 100 000 руб. Минимальный уставный капитал непубличного общества должен составлять десять тысяч рублей» [3, с. 20].

В Уставе организации указываются следующие ключевые пункты:

– количество акций;
– права, которые предоставляют данные акции;
– номинальная стоимость размещенных акций [3].

При учреждении общества распределенные акции подлежат оплате. Законодательство устанавливает срок, когда это необходимо сделать. Этот срок отсчитывается с момента государственной регистрации компании и составляет один год, если другое не указывается в договоре о создании общества [3].

Размер уставного капитала по законодательству РФ устанавливается также в зависимости от вида деятельности экономических субъектов. К примеру, для кредитных организаций уставной капитал определяется величиной вкладов ее участников, также он показывает минимальный размер имущества, который гарантирует интересы кредиторов организации. «Минимальный размер уставного капитала кредитной организации на день подачи ходатайства о государственной регистрации и выдаче лицензии на осуществление банковских операций устанавливается в следующих размерах:

– для вновь регистрируемого банка с универсальной лицензией – 1 млрд руб.;
– для вновь регистрируемого банка с базовой лицензией − 300 млн руб.;
– для вновь регистрируемой небанковской кредитной организации, за исключением минимального размера уставного капитала вновь регистрируемой небанковской кредитной организации – центрального контрагента – 90 млн руб.;
– для вновь регистрируемой небанковской кредитной организации – центрального контрагента – 300 млн. руб.» [1, с. 27].

Законодательство РФ также регулирует уставной капитал для страховых организаций. Для определения минимального размера уставного капитала страховой организации используют два показателя: базовый размер уставного капитала и коэффициент. На данный момент базовый размер составляет 120 млн рублей, а коэффициенты варьируются от 1 до 4 в зависимости от объектов страхования. «Изменение минимального размера уставного капитала страховщика допускается только федеральным законом не чаще одного раза в два года при обязательном установлении переходного периода» [4, с. 10].

«Страховые организации за исключением обществ взаимного страхования должны обладать полностью оплаченным уставным капиталом, размер которого должен быть не ниже минимального размера уставного капитала. При оплате уставного капитала страховщика должны быть внесены денежные средства в сумме не ниже минимального размера уставного капитала страховой организации, а также соблюдены порядок и условия инвестирования собственных средств (капитала), установленные нормативными актами органа страхового надзора» [4, с. 10].

Таким образом, величина уставного капитала влияет на степень ответственности и серьезности со стороны контрагентов организации. Чем выше показатель уставного капитала, тем положительнее этот факт играет на решении контрагентов к заключению сделок с организацией. Поэтому данное обстоятельство

является решающим при первоначальной оценке надежности организации, и этот раздел бухгалтерского баланса обязателен для заполнения всеми юридическими лицами.

Контроль за величиной уставного капитала осуществляется предприятиями ежегодно. Данная контрольная процедура связана с расчетом чистых активов организации. «Стоимость чистых активов определяется как разность между величиной принимаемых к расчету активов организации и величиной принимаемых к расчету обязательств организации» [5, с. 2]. Активы или обязательства, отображаемые на забалансовых счетах, при определении стоимости чистых активов не учитываются.

Важно учитывать, что к активам, принимаемым к расчетам, не относится дебиторская задолженность учредителей по взносам в уставный капитал, по оплате акций. А к обязательствам, принимаемым к расчетам, не относятся доходы последующих периодов, связанные с безвозмездным получение имущества и государственной помощи. Для определения стоимости чистых активов используются данные бухгалтерского учета в соответствии с правилами оценки статей бухгалтерского баланса.

Понятие чистых активов используется в бизнесе для оценки финансового положения компании. Логично, если величина чистых активов больше величины уставного капитала, можно сделать вывод, что организация приумножила первоначальные средства, отраженные как вклады в уставной капитал. О такой компании можно сказать, что у нее хорошее финансовое положение.

Ситуация, когда чистые активы меньше, чем уставный капитал, может быть лишь в самом начале деятельности предприятия. Компания будет считаться инвестиционно привлекательной и надежной, если в дальнейшем при эффективном развитии ее деятельности накопленных собственных средств должно будет больше, чем средств, внесенных учредителями [8].

2. Статья «Добавочный капитал» (код строки 1350) – может появиться:

– в случае отражения положительной разницы между стоимостью акций по номиналу и выкупной ценой за данные акции, обозначенные при формировании уставного капитала;

– за счет вложений учредителей имуществом или восстановленного НДС с имущества, вложенного учредителем дополнительно в капитал предприятия;

– в случае переоценки (дооценки) стоимости основных средств, нематериальных активов.

– Использование или уменьшение добавочного капитала возможно в следующих случаях:

– «погашения сумм снижения стоимости внеоборотных активов, выявившихся по результатам переоценки;

– направления средств на увеличение уставного капитала;

– распределения сумм между учредителями организации» [6, с. 70];

– списания суммы добавочного капитала, ранее возникшей при переоценке внеоборотных активов, которые выбывают из организации.

3. Статья «Резервный капитал» (код строки 1360) – часть прибыли предприятия, оставшаяся после налога на прибыль, начисленная в размере от 5 % до 25 % уставного капитала в зависимости от вида организации.

Традиция образования резервного капитала берет свое начало из западной практики, где давно уже принято защищать свой бизнес от финансовой несостоятельности. По законодательству РФ он обязателен для создания акционерными обществами. Для предприятий иных форм собственности начислять резервный капитал не обязательно. Сумма отчислений и установленный размер в резервный капитал определяется собственниками предприятия в уставе. Резервный капитал используется для аккумулирования полученной прибыли или ее части, а также для последующего ее распределения на покупку акций. Более того, он может быть использован для погашения непреднамеренных убытков по решению собственников.

4. Статья «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» (код строки 1370) – является одним из индикаторов финансового положения предприятия. Формируется данная статья за счет капитализации чистой прибыли, которую получила организация за отчетный период, то есть за счет прибыли за минусом налога на прибыль и за минусом дивидендов, распределенных собственникам по итогам отчетного периода. Увеличение нераспределенной прибыли может осуществляться также в течение отчетного периода по правилам бухгалтерского учета за счет включения в нее суммы добавочного капитала, ранее возникшей при переоценке внеоборотных активов, выбывших из организации в течение отчетного периода.

На снижение нераспределенной прибыли могут повлиять:

– крупные выплаты дивидендов;

– убыток по итогу года, который может в дальнейшем привести к ухудшению финансового положения предприятия;

– иные факторы, способные повлиять на платежную дисциплину предприятия, в том числе непредвиденные расходы, нецелесообразные с точки зрения уставной деятельности.

Таким образом, руководство и собственники предприятия должны четко представлять, за счет каких источников предприятия могут самостоятельно формировать свои активы.

Несмотря на то, что российский бизнес уже давно вышел на новый уровень, и в организациях самостоятельно развивается управленческий учет, движением капитала по-прежнему распоряжаются собственники предприятия. Поэтому данный раздел учета отчетности можно назвать «территорией собственника». В связи с этим каждая организация должна скоординировать порядок внутренних учено-аналитических процессов с законодательным регулированием «территории собственника», то есть разработать порядок документирования операций по движению уставного, добавочного капиталов и нераспределенной прибыли; установить ответственность лиц, обладающих руководящими полномочиями, которые несут ответственность за достоверность вышеуказанных операций.

Это позволит оптимально сочетать и выполнить правовые аспекты, с одной стороны, и правила бухгалтерского учета собственного капитала, с другой стороны, потому что документально обоснованный, экономически целесообразный учет собственного капитала предприятия позволит сформировать достоверную информацию об отдельных составляющих капитала и их динамике, что является необходимым для финансового анализа и принятия деловых и управленческих решений внутренними и внешними пользователями.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 03.08.2018) «О банках и банковской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 26.09.2018)//СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons/ (дата обращения: 10.04.2019).
2. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ (ред. от 23.04.2018) «Об обществах с ограниченной ответственностью»//СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons/ (дата обращения: 10.04.2019).
3. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 19.07.2018) «Об акционерных обществах» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2018)//СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons/ (дата обращения 10.04.2019).
4. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. от 03.08.2018) «Об организации страхового дела в Российской Федерации»//СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons/ (дата обращения 10.04.2019).
5. Приказ Минфина России от 28.08.2014 № 84н (ред. от 21.02.2018) «Об утверждении Порядка определения стоимости чистых активов» (Зарегистрировано в Минюсте России 14.10.2014 № 34299)//СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons/ (дата обращения: 10.04.2019).
6. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению»//СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.consultant.ru/cons/ (дата обращения: 10.04.2019).
7. Андреев, В. Д., Лисихина, И. В. Введение в профессию бухгалтера: Учебное пособие. М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2016. 193 с.
8. Бородина, В. В. Малое и среднее предпринимательство России: бухгалтерский учет и отчетность: Учебное пособие. М.: 2013. 1 076 с.
9. Лактионова, Н. В. Бухгалтерский баланс: границы познания его сущности//Сфера услуг: инновации и качество. 2013. № 13. С. 1-8.
10. Носкова, М. Д., Сотченко, А. В., Чернышова, Е. А. Бухгалтерский баланс//Символ науки. 2017. № 12. С. 62-63.
11. Чувикова, В. В., Иззука, Т. Б. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник для бакалавров. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. 248 с.

References

1. Federal’nyi zakon ot 02.12.1990 № 395-1 (red. ot 03.08.2018) «O bankakh i bankovskoi deyatel’nosti» (s izm. i dop., vstup. v silu s 26.09.2018) [*Federal Law dated on 02.12.1990 No 395-1 (as amended on 03.08.2018) “On Banks and Banking Activities” (as amended and added, entered into force on September 26, 2018)*]. SPS «Konsul’tantPlyus» [*Reference legal system “ConsultantPlus”*]. Available at: http://www.consultant.ru/cons/ (accessed 10.04.2019).

2. Federal'nyi zakon ot 08.02.1998 № 14-FZ (red. ot 23.04.2018) «Ob obshchestvakh s ogranichennoi otvetstvennost'yu» [*Federal Law dated on 08.02.1998 No 14-FZ (Ed. from 04.23.2018) "On Limited Liability Companies"*]. SPS "Konsul'tantPlyus" [*Reference legal system "ConsultantPlus"*]. Available at: http://www.consultant.ru/cons/ (accessed 10.04.2019).
3. Federal'nyi zakon ot 26.12.1995 № 208-FZ (red. ot 19.07.2018) «Ob aktsionernykh obshchestvakh» (s izm. i dop., vstup. v silu s 01.09.2018) [*Federal Law dated on 26.12.1995 No. 208-ФЗ (Ed. from 07.19.2018) "On Joint-Stock Companies" (as amended and added, entered into force on 01.09.2018)*]. SPS "Konsul'tantPlyus" [*Reference legal system "ConsultantPlus"*]. Available at: http://www.consultant.ru/cons/ (accessed 10.04.2019).
4. Zakon RF ot 27.11.1992 № 4015-1 (red. ot 03.08.2018) «Ob organizatsii strakhovogo dela v Rossiiskoi Federatsii» [*Law of the Russian Federation dated on 27.11.1992 No. 4015-1 (Ed. from 03.08.2018) "On the organization of insurance business in the Russian Federation"*]. SPS "Konsul'tantPlyus" [*Reference legal system "ConsultantPlus"*]. Available at: http://www.consultant.ru/cons/ (accessed 10.04.2019).
5. Prikaz Minfina Rossii ot 28.08.2014 № 84n (red. ot 21.02.2018) "Ob utverzhdenii Poryadka opredeleniya stoimosti chistykh aktivov" (Zaregistrirovano v Minyuste Rossii 14.10.2014 № 34299) [*Order of the Ministry of Finance of Russia dated on 08.28.2014 No. 84n (Ed. from 02.21.2018) "On approval of the Procedure for determining the value of net assets" (Registered in the Ministry of Justice of Russia on 14.10.2014 No. 34299)*]. SPS "Konsul'tantPlyus" [*Reference legal system "ConsultantPlus"*]. Available at: http://www.consultant.ru/cons/ (accessed 10.04.2019).
6. Prikaz Minfina RF ot 31.10.2000 № 94n (red. ot 08.11.2010) "Ob utverzhdenii Plana schetov bukhgalterskogo ucheta finansovo-khozyaistvennoi deyatel'nosti organizatsii i Instruktsii po ego primeneniyu" [*Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation of October 31, 2000 No. 94n (Ed. from 08.11.2010) "On approval of the Plan of accounts for accounting of financial and economic activities of organizations and instructions for its use"*]. SPS "Konsul'tantPlyus" [*Reference legal system "ConsultantPlus"*]. Available at: http://www.consultant.ru/cons/ (accessed 10.04.2019).
7. Andreev, V. D., Lisikhina, I. V. Vvedenie v professiyu bukhgaltera: Uchebnoe posobie [*Introduction to the accounting profession: Training manual*]. M.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М.
8. Borodina V. V. Maloe i srednee predprinimatel'stvo Rossii: bukhgalterskii uchet i otchetnost': Uchebnoe posobie [*Small and medium entrepreneurship in Russia: accounting and reporting: Training manual*], M., 2013. 1076 p.
9. Laktionova N. V. Bukhgalterskii balans: granitsy poznaniya ego sushchnosti//Sfera uslug: innovatsii i kachestvo [*Balance sheet: boundaries of knowledge of its essence] Sfera uslug: innovatsii i kachestvo* [*Services sector: innovation and quality*], 2013, I. 13, p. 1-8.
10. Noskova, M. D., Sotchenko, A. V., Chernyshova, E. A. Bukhgalterskii balans, Simvol nauki [*Accounting Balance, Science symbol*], 2017, I. 12, p. 62-63.
11. Chuvikova V. V., Izzuka T. B. Bukhgalterskii uchet i analiz: Uchebnik dlya bakalavrov [*Accounting and analysis: textbook for bachelors*], M.: Izdatel'sko-torgovaya korporatsiya "Dashkov i K°", 2015. 248 p.

УДК 339.9 JEL F23 DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-141-144

Ефанова Людмила Дмитриевна
канд. пед. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *efanovald@mail.ru*

Полякова Вероника Леонидовна
студент, Государственный Университет Управления, г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *veronika.polyakovaa@icloud.com*

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ФРАНЦУЗСКИХ КОМПАНИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Аннотация. *Целью статьи является обоснование интереса французских предприятий к экономике современной России. Изучены мнения ключевых участников российско-французских экономических отношений по поводу дальнейшего сотрудничества стран, сделаны выводы и прогнозы. В качестве примера названы и охарактеризованы крупнейшие французские компании в экономике России. Обозначены основные препятствия на пути экономической интеграции двух стран. Рассмотрен исторический аспект взаимоотношений Франции и России, обусловливающий взаимовыгодное сотрудничество сегодня.*

Ключевые слова: *экономический потенциал, французские компании, экономическая интеграция, национальный рынок, антироссийские санкции, двустороннее сотрудничество.*

Цитирование: Ефанова Л.Д., Полякова В.Л. Экономический потенциал французских компаний в экономике России//Вестник университета. 2019. № 5. С. 141–144.

Efanova Lyudmila
Candidate of Pedagogical Sciences, State University of Management, Moscow, Russia
e-mail: *efanovald@mail.ru*

Polyakova Veronika
Student, State University of Management, Moscow, Russia
e-mail: *veronika.polyakovaa@icloud.com*

ECONOMIC POTENTIAL OF FRENCH COMPANIES IN RUSSIAN ECONOMY

Abstract. *The objective of the article is to substantiate the interest of French enterprises in modern Russian economy. The key Franco-Russian economic relations participants' views on the further cooperation between countries, conclusions have been studied, conclusions and forecasts have been made. As an example, the largest French companies in Russian economy have been named and characterized. The main obstacles to economic integration of two countries have been designated. A historical aspect of the relationship between France and Russia, causing its mutually beneficial cooperation in our days, has been considered.*

Keywords: *economic potential, French companies, economic integration, national market, anti-Russian sanctions, bilateral cooperation.*

For citation: Efanova L.D., Polyakova V.L. Economic potential of French companies in Russian economy (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 141–144. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-141-144

Международная экономическая интеграция, вызванная усиливающимся международным разделением труда, способствует развитию мирового рынка, а также национальных рынков отдельных стран. Это ведет к тому, что крупнейшие компании выходят на национальные рынки и конкурируют с отечественными производителями. Национальные рынки всегда частично ориентируются на иностранных покупателей [5].

Российский рынок притягателен для зарубежных компаний, их приток увеличивается ежегодно.

Выход мировых лидеров на российский рынок обусловлен рядом причин. Прежде всего, это рост рынка, выход на новых потребителей и увеличение объема продаж и, как следствие, рост прибыли. Использование квалифицированной российской рабочей силы позволяет снизить издержки производства. Интернационализация деятельности компании способствует экономии на масштабе за счет увеличения объема выпуска продукции, а также повышению капитализации компании на рынке. Выход на новые рынки обеспечивает компании снижение рисков и относительную стабильность, так как чем больше национальных рынков она охватывает, тем меньше она будет зависеть от изменений на одном из них.

Российский рынок характеризуется специфическими чертами, которые объясняют его привлекательность для иностранных компаний. К ним относят низкие производственные расходы, по сравнению с европейскими государствами, а также огромный природно-ресурсный потенциал.

Франция традиционно является одним из основных торгово-экономических партнеров России, она считает российский рынок привлекательным. Нужно отметить, что увеличение степени открытости российской

© Ефанова Л.Д., Полякова В.Л., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

экономики и проведение в России реформ, сокращающих влияние политической сферы на экономическую, способствуют укреплению двусторонних связей.

Становление столь тесных франко-российских экономических отношений в значительной степени обусловлено историческим аспектом. Привлечение иностранных инвестиций стало определяющим фактором модернизации экономики России в первой половине XX века. Франция была одной из тех стран, которые в наибольшей степени повлияли на развитие российской экономики (горная металлургия, банковский сектор, железные дороги). В 1913 г. французские капиталы составляли 31 % всех капиталовложений в российскую промышленность, тем самым лидируя среди иностранных предприятий [3; 4].

Однако франко-российские экономические отношения претерпевали подъемы и спады, вызванные изменениями в политической сфере, как, например в 1979 г., когда руководством СССР было принято решение о вводе советских войск в Афганистан. Прекратились политические консультации этих стран, был сокращен научный обмен. Но эта ситуация была лишь временным явлением, трудности в отношениях всегда преодолевались [2].

Тесное сотрудничество Франции и России опирается не только на общую историю, но и на прочную базу договорно-правовых отношений, то есть на документы по регулированию двустороннего сотрудничества. Одним из наиболее значимых документов является Договор между Россией и Францией от 7 февраля 1992 г. о развитии взаимоотношений. Этим договором страны обязуются развивать отношения, основанные на доверии, солидарности и сотрудничестве. Российская Федерация (далее – РФ) и Французская Республика договорились о международном сотрудничестве в области экономики. В договоре сказано, что Франция будет содействовать участию России в международных экономических организациях, а также поспособствует ее вступлению в них, то есть Франция – связующее звено между Россией и Европейским союзом (далее – ЕС). Стороны договорились стимулировать установление сотрудничества между экономическими субъектами своих стран [1].

Для достижения этих целей существуют органы, регулирующие эти отношения. Один из них − Российско-французская комиссия по вопросам двустороннего сотрудничества на уровне глав Правительств, утвержденная по инициативе Президентов РФ и Франции и действующая с 1996 г. В ее рамках Председатель Правительства РФ и Премьер-министр Франции встречаются ежегодно в Москве или в Париже при участии руководителей некоторых министерств и ведомств. На этих встречах согласовываются направления развития между странами на следующий год, в том числе в экономической сфере [6].

Именно на долю Франции выпала роль представителя Запада в отношениях с Россией, что объясняется правительственным кризисом в Германии, желанием Великобритании выйти из ЕС, непредсказуемостью политики Президента США. Таким образом, Франция способствует интеграции России и ЕС.

Несмотря на двусторонние санкции ЕС и России и кризис, французские компании сегодня занимают существенную долю в российской экономике, отношения между этими странами стабильно укрепляются. По мнению посла Франции в России С. Берманн, для успешного ведения бизнеса в России необходимо выполнение следующих условий. Во-первых, компания должна обеспечить местное присутствие в России, что позволит находиться в непосредственной близости от покупателей, сократить риски и снизить производственные издержки. Во-вторых, необходима кооперация с местным партнером, так как ему уже известен рынок, и он имеет доступ к ресурсам. По данным французского посольства на сегодняшний день в России функционирует около 1 200 французских предприятий [9].

По данным Forbes, в 2018 г. в список крупнейших иностранных компаний на российском рынке входят следующие французские предприятия:

– 1 место в этом рейтинге занимает «Ашан», «Атак» / Groupe Auchan (сфера деятельности − торговля). Год прихода в Россию – 2002 г. Эта компания занимает первое место в рейтинге третий год подряд. На сегодняшний день в России открыто 314 магазинов, в компании работает более 41 000 человек;

– 7 место – «Леруа Мерлен Восток» / Leroy Merlin (сфера деятельности − торговля). Год прихода в Россию – 2004 г. На 2018 г. число российских работников – около 30 тыс. человек. Компания приняла решение увеличивать количество своих гипермаркетов в России;

– 17 место – «Рено Россия» / Renault (сфера деятельности − автомобилестроение). Год прихода в Россию – 1998 г. В настоящее время Renault является одной из наиболее продаваемых и популярных марок автомобилей в России;

– 19 место – «Данон Россия» / Danone (сфера деятельности – пищевая промышленность). Год прихода в Россию – 1992 г. «Данон» – одна из первых западных компаний, вышедших на российский рынок. О преданности данной компании свидетельствует тот факт, что даже экономический кризис 1998 г. не вынудил ее покинуть Россию, в отличие от многих других;

– 42 место – «Л'Ореаль» / L'Oréal (сфера деятельности − парфюмерия). Год прихода в Россию – 1990 г. В 2010 г. компания открыла первый завод в Калужской области России, всего в мире на то время их насчитывалось 38, что говорит о доверии марки к российскому рынку. Французскими партнерами по «Л'Ореаль Россия» высказано предположение, что расположенная в России фабрика вполне может войти в пятерку мировых лидеров, поскольку российский рынок является одним из наиболее быстрорастущих регионов в мире;

– 44 место – «Санофи Россия» / Sanofi (сфера деятельности − фармацевтика). Год прихода в Россию – 1994 г. Стала одной из первых компаний, разместивших производство лекарственных препаратов в России. В 2018 г. более 80 % лекарств, входящих в Перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, производились компанией в России;

– 48 место – «Шнейдер Электрик и Электрощит-ТМ» / Schneider Electric (сфера деятельности – товары массового спроса). Год прихода в Россию – 1993 г. В России представлены 6 собственными заводами. Развитие производства в нашей стране – основа стратегии компании. Она вложила более 1 млрд долл. США в российские производственные мощности [8].

Примером сотрудничества вопреки санкциям является соглашение французской энергетической корпорации Engie об участии в строительстве «Северного потока-2». Французы проявляют большой интерес к российской нефтегазовой сфере. Однако, наиболее активны французские компании не в нефтегазовом секторе, а в агропищевом комплексе, сфере товаров массового спроса.

Самыми перспективными являются космическая отрасль и экология. Россия и Франция сотрудничают в космической сфере уже более 50 лет. Франция – первая страна, с которой СССР подписал соглашение о сотрудничестве в области исследования и использования космического пространства в мирных целях. Изначально объединение усилий планировалось в немногих областях, но с течением времени сотрудничество расширилось. Проводились многочисленные совместные исследования, совершен полет в космос при участии космонавтов из обеих стран. Сегодня это сотрудничество перешло во взаимное участие в проектах, в совместную разработку носителей [7]. Более того, Россия и Европейское космическое агентство, членом которого является Франция, исследуют Марс и планируют совместный полет.

В мае 2018 г. на Петербургском международном экономическом форуме был установлен павильон Франции, в котором были представлены 35 компаний, относящиеся ко всем сферам, начиная с автомобильной промышленности, заканчивая фармацевтикой и информационными технологиями, что говорит о разнообразном участии французов на российском рынке. Во главе этой делегации стоял Президент Франции Э. Макрон, который своим присутствием выразил доверие к России. Таким образом, павильон свидетельствовал не только о разнообразии секторов французской экономики, сотрудничающих с Россией, но и о намерении французов усиливать свое влияние на российском рынке. Французы выступили за сохранение и укрепление торгово-экономических отношений с Россией.

Таким образом, можно утверждать, что Франция зарекомендовала себя как надежный экономический и политический союзник России. И сегодня, несмотря на нестабильную ситуацию, французские компании остаются на российском рынке и развиваются. Страны усиливают сотрудничество, которое может стать толчком для интеграции России с другими западными странами.

Библиографический список

1. Договор между Россией и Францией (Париж, 7 февраля 1992 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.garant.ru/2541365/ (дата обращения: 29.01.2019).
2. Арзаканян, М. Ц., Ревякин, А. В., Уваров, П. Ю. История Франции: учебник для вузов. М.: Дрофа, 2005. 474 с.
3. Бовыкин, В. И. Иностранное предпринимательство и заграничные инвестиции в России: Очерки. М.: РОССПЭН, 1997. 328 с.
4. Бовыкин, В.И. Французские банки в России. Конец XIX – начало XX в. М.: РОССПЭН, 1999. 254 с.

5. Киреев, А. П. Международная экономика. В 2-х ч. Ч.1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. М.: Международные отношения, 1997. 416 с.
6. Черников, Г. П. Экономика Франции: традиции и новейшие тенденции. М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2002. 416 с.
7. Гармашов, А. Э. Справка о партнерстве России и Франции в космосе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cosmoport.club/post/spravka-o-partnerstve-rossii-i-francii-v-kosmose (дата обращения: 10.02.2019).
8. 50 крупнейших иностранных компаний в России – 2018//Forbes [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.forbes.ru/rating/369567-zarubezhnyy-kapital-reyting-krupneyshih-inostrannyh-kompaniy-2018 (дата обращения: 18.01.2019).
9. Les Cahiers d'Échanges Internationaux. ICC France-Russie 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wbomag.com/revues/echanges-internationaux/france-russie/HTML/files/assets/basic-html/index.html#1 (дата обращения: 08.02.2019).

References

1. Dogovor mezhdu Rossiei i Frantsiei (Parizh, 7 fevralya 1992 g.) [*The treaty between Russia and France. (Paris, 7 February 1992)*]. Available at: http://base.garant.ru/2541365/ (accessed 29.01.2019).
2. Arzakanyan M. Ts., Revyakin A. V., Uvarov P. Yu. Istoriya Frantsii: uchebnik dlya vuzov [*The History of France: textbook*], M.: Drofa, 2005. 474 p.
3. Bovykin V. I. Inostrannoe predprinimatel'stvo i zagranichnye investitsii v Rossii: Ocherki [*Foreign business and outward investment in Russia*]. M.: ROSSPEN, 1997. 328 p.
4. Bovykin V.I. Frantsuzskie banki v Rossii. Konets XIX – nachalo XX v. [*French banks in Russia. Late XIX – early XX*]. M.: ROSSPEN, 1999. 254 p.
5. Kireev A. P. Mezhdunarodnaya ekonomika. V 2-kh ch. Ch.1. Mezhdunarodnaya mikroekonomika: dvizhenie tovarov i faktorov proizvodstva. Uchebnoe posobie dlya vuzov [*International economics. In 2 p. – P.1. International microeconomics: movements of goods and factors of production*]. M.:Mezhdunarodnye otnosheniya, 1997. 416 p.
6. Chernikov G. P. Ekonomika Frantsii: traditsii i noveishie tendentsii [*Economy of France: traditions and latest trends*]. M.: ROSSPEN, 2002. 416 p.
7. Garmashov A. E. Spravka o partnerstve Rossii i Frantsii v kosmose [*Background on partnership between Russia and France in space*]. Available at: http://cosmoport.club/post/spravka-o-partnerstve-rossii-i-francii-v-kosmose (accessed 10.02.2019).
8. 50 krupneishikh inostrannykh kompanii v Rossii – 2018 [*50 largest foreign companies in Russia*], Forbes. Available at: http://www.forbes.ru/rating/369567-zarubezhnyy-kapital-reyting-krupneyshih-inostrannyh-kompaniy-2018 (accessed 18.01.2019).
9. International Trade Papers. ICC France-Russia 2018. Available at: http://www.wbomag.com/revues/echanges-internationaux/france-russie/HTML/files/assets/basic-html/index.html#1 (accessed 08.02.2019).

УДК 338.984 JEL M20 DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-145-150

Корзоватых Жанна Михайловна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *korzovatykh@yandex.ru*

Резонкина Ирина Сергеевна
магистр, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *rezonkina.irina@yandex.ru*

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ КОНДИТЕРСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Аннотация. *Выявлены особенности деятельности организаций кондитерской промышленности и сгруппированы по индивидуально-организационным и отраслевым критериям. Определено влияние каждой найденной особенности на элементы системы управленческого учета. Предложен вариант организации центров ответственности организаций кондитерской промышленности. Построение системы управленческого учета, учитывающей выявленные особенности, гарантирует ее эффективное функционирование и способствует повышению качества принимаемых управленческих решений, а также росту прибыли и снижению затрат.*

Ключевые слова: *управленческий учет, элементы системы управленческого учета, центры ответственности, организации кондитерской промышленности, особенности организаций, влияющие на систему управленческого учета.*

Цитирование: Корзоватых Ж.М., Резонкина И.С. Особенности организаций кондитерской промышленности, влияющие на построение системы управленческого учета//Вестник университета. 2019. № 5. С. 145–150.

Korzovatykh Zhanna
Candidate of Economic Sciences, State University of Management Moscow, Russia
e-mail:*korzovatykh@yandex.ru*

Rezonkina Irina
Master of degree, State University of Management, Moscow, Russia
e-mail: *rezonkina.irina@yandex.ru*

PECULIARITIES OF CONFECTION INDUSTRY ORGANIZATIONS, INFLUENCING THE CONSTRUCTION OF MANAGEMENT ACCOUNTING SYSTEM

Abstract. *The peculiarities of activity of the organizations of the confectionery industry have been revealed and grouped by the individual-organisational and industrial criteria. The influence of each feature found on the elements of the management accounting system has been determined. The option of organizing responsibility centers of organizations of the confectionery industry has been proposed. Building a management accounting system, taking into account the identified features, ensures its effective functioning and improves the quality of management decisions, as well as profit growth and cost reduction.*

Keywords: *management accounting, elements of the management accounting system, responsibility centers, organizations of the confectionery industry, features of organizations influencing the management accounting system.*

For citation: Korzovatykh Z.M., Rezonkina I.S. Peculiarities of confection industry organizations, influencing the construction of management accounting system (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 145–150. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-145-150

Управленческий учет представляет собой систему учета информации о хозяйственной деятельности организаций для руководителей различных уровней, необходимую в процессе управления деятельностью организации и выработки всех возможных вариантов принятия управленческих решений.

Одной из особенностей, определяющих построение системы управленческого учета, является отраслевая принадлежность организации. Учетно-аналитическая система в каждой конкретной отрасли уникальна, поскольку имеют место специфические особенности, оказывающие влияние на планирование и учет затрат, методику калькулирования себестоимости, методику формирования внутренней управленческой отчетности и т. п. [2].

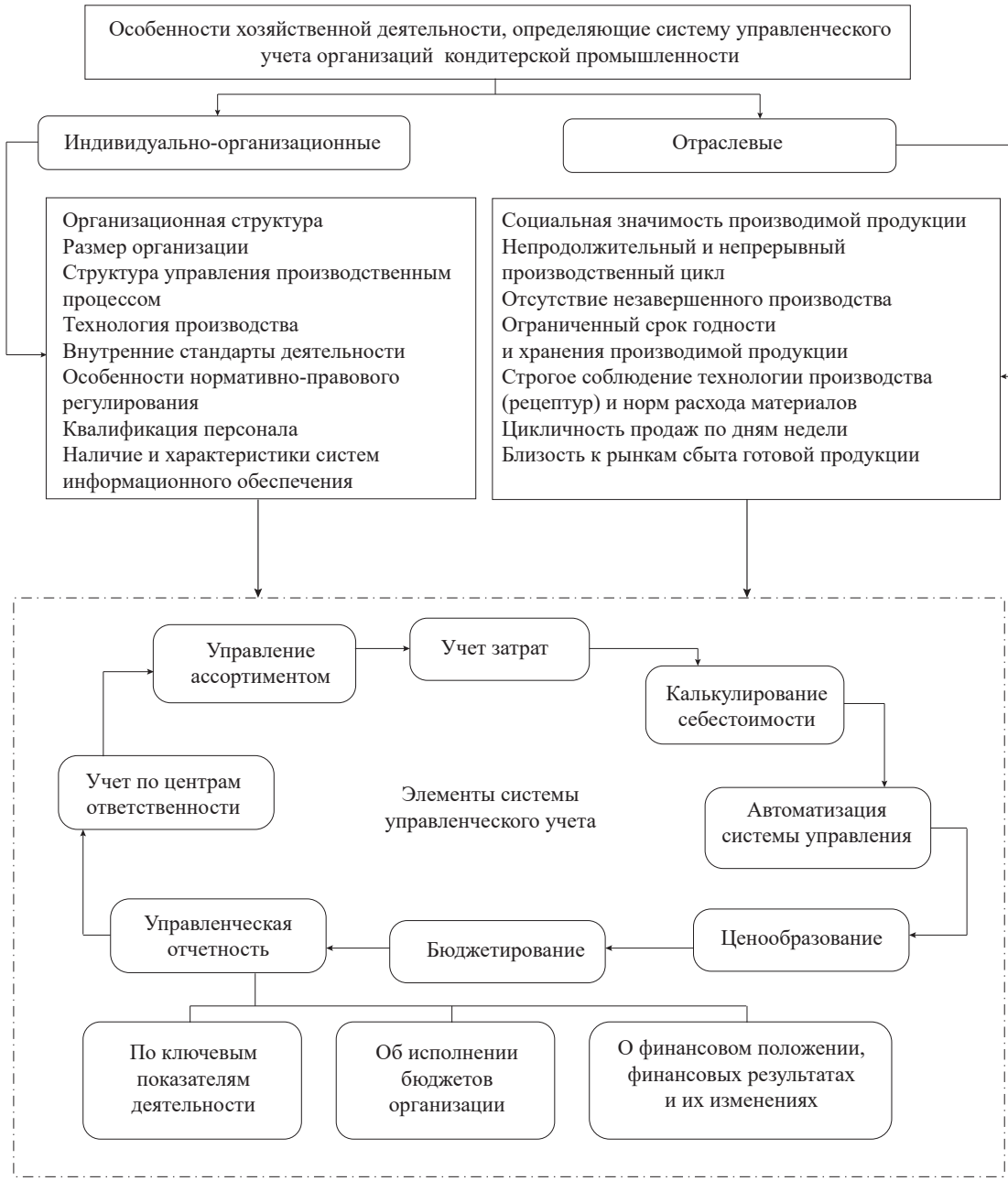
К. Друри в работе «Управленческий и производственный учет» справедливо отмечает, что лучшей для всех случаев модели системы информации по управленческому учету не существует, и выбор наиболее

© Корзоватых Ж.М., Резонкина И.С., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

подходящей системы зависит от конкретной ситуации и тех факторов, которые ее определяют [1]. Принимая во внимание уникальность каждой отдельной организации, а также большой круг факторов, воздействующих на формирование учетно-аналитической системы, невозможно изучить их все по отдельности, однако выделить наиболее влияющие на учетный процесс, характерные специфические особенности вида деятельности представляется вполне возможным.

Организации кондитерской промышленности характеризуются рядом технологических особенностей производственного процесса, а также масштабами хозяйственной деятельности, которые необходимо учитывать при построении управленческого учета. На основании исследования работы организаций отрасли авторами выявлены индивидуально-организационные и отраслевые особенности хозяйственной деятельности организаций, способные оказывать влияние на построение системы управленческого учета (рис. 1.).

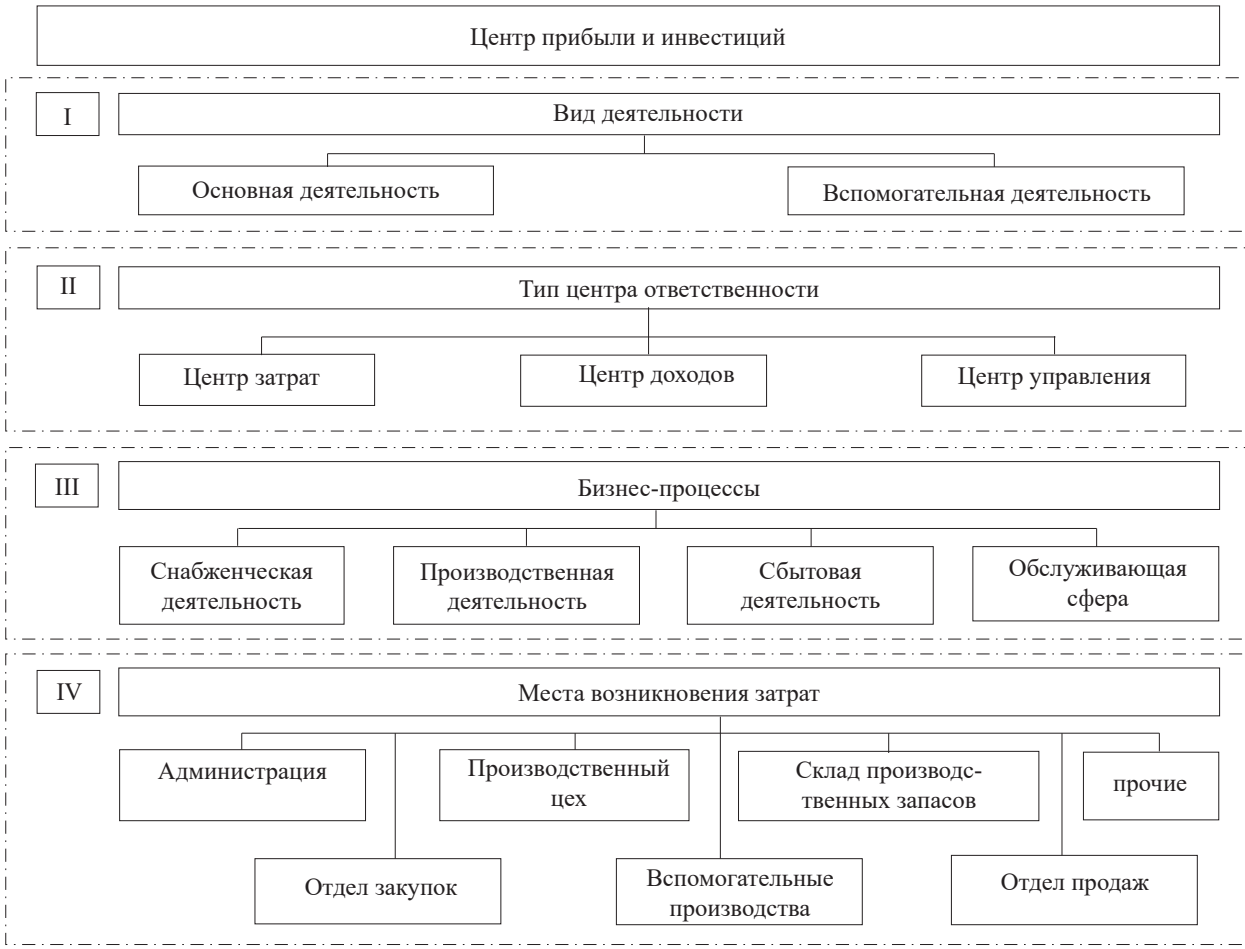


Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 1. Особенности хозяйственной деятельности, влияющие на формирование системы управленческого учета организаций кондитерской промышленности

Безусловно, непосредственное влияние на формирование системы управленческого учета оказывают индивидуально-организационные особенности.

Организационная структура организации лежит в основе выделения центров ответственности и группировки процессов по видам деятельности с учетом особенностей специфики деятельности организации. В связи с этим рекомендуем центр прибыли и инвестиций выделить в целом по организации, далее детализировать центры ответственности по следующим признакам (рис. 2): видам деятельности, типам центров ответственности, бизнес-процессам организации и местам возникновения затрат.



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 2. Формирование центров ответственности организаций кондитерской промышленности

Рекомендуемый подход к выделению центров ответственности организаций кондитерской промышленности позволит внедрить систему учета затрат, сохраняя связи различных иерархических уровней управления.

Немаловажную роль при построении системы управленческого учета играет размер организации [5, с. 43]. Организации кондитерской промышленности могут быть представлены самостоятельным юридическим лицом, входить в состав других организаций или быть обособленным структурным подразделением. Организационно они представлены в основном фабриками, отдельными пекарнями или кондитерскими цехами. И в зависимости от производственной мощности, которая определяется количеством выпускаемых изделий, кондитерские организации можно разделить на малые (с мощностью до 12 тыс. т. кондитерских изделий в год); средние (с годовой мощностью от 12 до 30 тыс. т. продукции); крупные (годовая мощность которых составляет свыше 30 тыс. т. кондитерских изделий).

Принимая во внимание вышеизложенную информацию, авторами выделены особенности построения системы управленческого учета в организациях кондитерской промышленности в зависимости от размера (табл. 1).

Таблица 1

Особенности построения системы управленческого учета в организациях кондитерской промышленности в зависимости от размера

Размер организации	Особенности, влияющие на построение управленческого учета
Малые	Индивидуальный тип производства с применением позаказного метода учета затрат Отсутствие должности специалиста, занимающегося управленческим учетом Отсутствие системы центров ответственности Отсутствует разделение затрат на общепроизводственные и общехозяйственные по отдельным счетам Управленческие отчеты либо вовсе не подготавливаются, либо носят фрагментарный характер
Средние	Массовый тип производства с применением попередельного метода учета затрат Сотрудники бухгалтерии наделяются функциями специалиста, занимающегося управленческим учетом Неорганизованная система центров ответственности – один центр затрат может иметь несколько мест возникновения затрат Учет затрат по производству ведется в разрезе калькуляционных статей Организован раздельный учет общепроизводственных и общехозяйственных затрат Управленческая отчетность фрагментарная
Крупные	Как правило, массовый тип производства с применением попередельного метода учета затрат В штате имеются специалисты, занимающиеся управленческим учетом Четко выделены центры ответственности и места возникновения затрат Разрабатываются внутренние стандарты деятельности Наряду с учетом всех видов затрат постоянно проводится контроль и анализ выявленных отклонений Применяется система управленческой отчетности Автоматизация системы управленческого учета

Составлено авторами по материалам исследования

Целесообразно отметить, что наибольший научно-исследовательский интерес с позиции совершенствования системы управленческого учета представляют именно крупные организации по производству кондитерских изделий, поскольку для них характерны почти все элементы системы управленческого учета.

Следующей особенностью, оказывающей определенное влияние на построение системы управленческого учета организаций кондитерской промышленности, является структура управления производственным процессом: цеховая и бесцеховая, которая будет предопределять особенности организации аналитики учета затрат. Организации кондитерской промышленности могут иметь различные цеха или участки, в зависимости от ассортимента выпускаемой продукции. Так, на кондитерских фабриках могут работать следующие цеха: карамельный, бисквитный, конфетно-розничный и кондитерский по производству высокорецептурных видов продукции – тортов и пирожных и т. д. Если имеет место бесцеховая структура управления, среди калькуляционных статей может отсутствовать статья «Общепроизводственные расходы», и цеховые расходы, связанные с организацией производства управления, будут включаться в статью «Общехозяйственные расходы».

Нельзя оставить без внимания и технологические схемы, которые характеризуются разнообразием не только в отдельных цехах, но и в одном и том же цехе при производстве разных видов кондитерских изделий [3, с. 269]. Так, например, технологическая схема производства конфет будет отличаться от технологической схемы производства тортов.

В связи с особенностями процесса производства кондитерских изделий существенное влияние на формирование системы управленческого учета оказывает продолжительность цикла производственного процесса –

кондитерские изделия, как правило, изготавливают в течение одной смены. Данный факт предопределяет практически полное отсутствие незавершенного производства, значительно облегчающего процесс учета и калькулирования себестоимости готовой продукции.

Еще одной немаловажной особенностью влияния на такие элементы системы управленческого учета, как планирование, бюджетирование, управление ассортиментом, будет являться ограниченный срок хранения и реализации готовой продукции. Эта специфика изделий будет предопределять требования к организации эффективной сбытовой политики, выявление и производство оптимального объема и ассортимента готовой продукции, цены ее реализации и т. п. Также центры ответственности должны в оперативном режиме отражать сведения об остатках готовой продукции в разработанных формах управленческой отчетности в целях недопущения образования на складах готовой продукции ее значительного количества.

Нельзя забывать и о необходимости строгого соблюдения рецептуры и норм расходования основных и вспомогательных сырья и материалов для приготовления различных видов кондитерских изделий. Контролировать соблюдение технологии и качество производимой продукции помогает оперативное и достоверное отражение нормативных и фактических показателей расхода сырьевых ресурсов в разработанных формах управленческой отчетности. Таким образом, указанная особенность непосредственное влияние оказывает на такие элементы системы управленческого учета, как формы управленческой отчетности, бюджетирование, калькулирование себестоимости готовой продукции, учет по центрам ответственности.

В организациях кондитерской промышленности в зависимости от особенностей технологического процесса производства готовой продукции учет затрат и калькулирование себестоимости могут осуществляться как по попередельному, так и по позаказному методу.

Использование попередельного метода учета затрат и калькулирования себестоимости продукции характерно для кондитерских организаций, на которых применяется серийное или поточное производство. Сущность метода заключается в учете затрат по переделам. Внутри каждого передела, под которым понимается совокупность технологических операций, завершающихся получением готового полуфабриката (может быть реализован на сторону или направлен в следующий передел) и на выходе – готовой продукции, учет затрат ведется по статьям калькуляции и видам продукции. При этом учет прямых затрат ведется по каждому переделу, а учет косвенных затрат – по цеху или организации в целом, которые затем распределяются между себестоимостью продукции переделов по принятым в учетной политике базам распределения.

Если организация по производству кондитерских изделий специализируется на выполнении индивидуальных заказов своих клиентов, учет затрат и расчет себестоимости полученной продукции будет осуществляться по позаказному методу. В таком случае прямые затраты учитывают по установленным статьям калькуляции для каждого отдельного заказа; косвенные затраты включают в себестоимость отдельных заказов по принятой базе распределения.

В небольших кондитерских организациях возможно сочетание двух вышеуказанных методов, а именно использование пооперационного метода, при котором основным объектом отражения затрат будет являться технологическая операция. Затраты на каждую операцию распределяют на единицу продукции, прошедшую данную операцию, пропорционально средней величине добавленных затрат; затраты основных материалов учитываются в разрезе конкретного вида производимой продукции аналогично позаказному методу. Преимуществом объединения методов заключается в «привязке» калькуляции к технологическому процессу [4].

Построение системы управленческого учета, учитывающей выявленные особенности, гарантирует ее эффективное функционирование и способствует повышению качества принимаемых управленческих решений, а также росту прибыли и снижению затрат.

Библиографический список

1. Друри, К. Управленческий и производственный учет: учебный комплекс для студентов вузов; пер. с англ. В. Н. Егорова. 6-е изд. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. 1 401 с.
2. Водопьянов, И. В. Управленческий и производственный учет на промышленных предприятиях: Учебное пособие. 2-е издание. Проспект, 2017//СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.consultant.ru (дата обращения: 20.01.2019).

3. Керимов, В. Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: учебник для бакалавров. 9-е изд., перераб. и доп. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2017. 384 с.
4. Костюкова, Е. И. Башкатова, Т. А., Башкатова, Н. А. Влияние технологии и организации производства на построение системы управленческого учета//Международный бухгалтерский учет, 2011, № 39//СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.consultant.ru (дата обращения: 26.01.2019).
5. Костюкова, Е. И., Башкатова, Т. А. Совершенствование системы управленческого учета на хлебопекарных предприятиях: монография. Ставрополь: АГРУС Ставропольского гос. аграрного ун-та, 2013. 168 с.

References

1. Druri K. Upravlencheskii i proizvodstvennyi uchet: uchebnyi kompleks dlya studentov vuzov; per. s angl. [*Management and production accounting: educational complex for University students*] M.: YUNITI-DANA, 2018. 1 401 p.
2. Vodop'yanov I. V. Upravlencheskii i proizvodstvennyi uchet na promyshlennykh predpriyatiyakh: Uchebnoe posobie. 2-e izdanie [*Management and production accounting at industrial enterprises*]. Prospekt, 2017. SPS "KonsultantPlyus" [Reference legal system "ConsultantPlus"]. Available at: http://www.consultant.ru (accessed 20.01.2019).
3. Kerimov V. H. Uchet zatrat, kal'kulirovanie i byudzhetirovanie v otdel'nykh otraslyakh proizvodstvennoi sfery: uchebnik dlya bakalavrov. 9-e izd., pererab. i dop. [*Cost accounting, calculation and budgeting in certain industries: textbook for bachelors*]. M.: Izdatel'sko-torgovaya korporatsiya "Dashkov i K", 2017. 384 p.
4. Kostyukova E. I. Bashkatova T. A., Bashkatova N. A. Vliyanie tekhnologii i organizatsii proizvodstva na postroenie sistemy upravlencheskogo ucheta [*Influence of technology and organization of production on the construction of management accounting system*]. Mezhdunarodnyi bukhgalterskii uchet [*International accounting*], 2011, I. 39. Available at: http://www.consultant.ru (accessed 26.01.2019).
5. Kostyukova E. I., Bashkatova T. A. Sovershenstvovanie sistemy upravlencheskogo ucheta na khlebopekarnykh predpriyatiyakh: monografiya [*Improvement of management accounting system at bakery enterprises: monograph*]. Stavropol': AGRUS Stavropol'skogo gos. agrarnogo un-ta, 2013. 168 p.

УДК 311 JEL O30 DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-151-158

Хабиб Марина Далхатовна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»,
г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *marina-khabib@mail.ru*

Теплякова Марина Юрьевна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»,
г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *teplyakova-marina@yandex.ru*

Краснов Евгений Владимирович
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»,
г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *krasnov_e1982@mail.ru*

СОСТОЯНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация. *Темой статьи являются значимость и особенности финансирования науки в Российской Федерации. Представлены результаты сравнения макроэкономических показателей финансирования науки в разных странах. Рассмотрена система показателей, применяемая в российской статистической практике. Выполнен анализ источников финансирования по секторам науки. Особое внимание уделено изучению внутренних затрат на исследования и разработки в разрезе различных группировок: по формам собственности, видам экономической деятельности, видам затрат, направлениям развития науки, техники и технологий, социально-экономическим целям, направлениям развития экономики и направлениям исследовательской деятельности.*

Ключевые слова: *наука, научные исследования и разработки, источники финансирования, система показателей, международные сопоставления.*

Цитирование: Хабиб М.Д., Теплякова М.Ю., Краснов Е.В. Состояние финансирования научных исследований в Российской Федерации на современном этапе//Вестник университета. 2019. № 5. С. 151–158.

Khabib Marina
Candidate of Economic Sciences,
State University of Management,
Moscow, Russia
e-mail: *marina-khabib@mail.ru*

Teplyakova Marina
Candidate of Economic Sciences,
State University of Management,
Moscow, Russia
e-mail: *teplyakova-marina@yandex.ru*

Krasnov Evgenii
Candidate of Economic Sciences,
State University of Management,
Moscow, Russia
e-mail: *krasnov_e1982@mail.ru*

THE STATUS OF RESEARCH FUNDING IN THE RUSSIAN FEDERATION AT THE MODERN STAGE

Abstract. *The topic of the article is the importance and features of science financing in the Russian Federation. The results of a comparison of macroeconomic indicators of science financing in different countries have been presented. The system of indicators used in the Russian statistical practice has been considered. The sources of funding for the sectors of science have been analyzed. Particular attention has been paid to the study of domestic research and development costs in the context of various groups: by ownership, by economic activity, by type of expenditure, by areas of science, technique and technology, by socio-economic goals, areas of economic development and research areas .*

Keywords: *science, research and development, funding sources, scorecards, international comparisons*

For citation: Khabib M.D., Teplyakova M.Yu., Krasnov E.V. The status of research funding in the Russian Federation at the modern stage (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 151–158. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-151-158

Состояние финансирования науки в любом государстве определяет его научный потенциал и эффективность проводимой на государственном уровне научно-технической политики. Научные исследования и разработки формируют потенциал, обеспечивающий устойчивый экономический рост и повышение конкурентоспособности национальной экономики. Следовательно, вопросы финансирования научных исследований и разработок должны быть приоритетными на государственном уровне.

В настоящее время государственная политика Российской Федерации (далее – РФ) в научной сфере закреплена в ряде Федеральных законов и Указов Президента, а именно: «О науке и государственной научно-технической политике», «О доктрине развития российской науки» и др. [1; 2]. В них определены и сформулированы основные цели, задачи и принципы формирования и реализации государственной научно-технической политики.

Исследование финансирования науки предполагает рассмотрение ее информационных источников и анализ данных, опубликованных в открытом доступе. В России практическое изучение развития научных исследований и разработок началось с 1991 г. В настоящее время в соответствии с Методологией Росстата в составе источников финансирования исследований и разработок рассматриваются: средства бюджета; средства

© Хабиб М.Д., Теплякова М.Ю., Краснов Е.В., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

внебюджетных фондов; средства иностранных источников; средства организаций государственного сектора; средства организаций предпринимательского сектора; средства организаций сектора высшего образования; средства частных некоммерческих организаций; собственные средства организаций.

В большинстве стран мира государственное финансирование научных исследований является основным инструментом развития научного сектора. Однако для экономически развитых стран характерна тенденция финансирования научных исследований и разработок из средств предпринимательского сектора. Так, в 2016 г. в Германии соотношение финансирования из государственного бюджета и сектора предпринимательства составляло 27,9 % и 65,6 %, во Франции – 34,8 % и 54,0 %, в Финляндии – 28,9 % и 54,8 % соответственно.

У науки РФ средства государственного бюджета всегда были главным источником финансирования как в советский, так и в постсоветский периоды. Причем за 2000-2016 гг. их удельный вес с 54,8 % вырос до 68,2 %, в то же время доля финансирования из средств предпринимательского сектора не превышала весь период 30 %.

С 2000 г. ассигнования на гражданскую науку в РФ из средств федерального бюджета в действующих ценах постоянно увеличивались, и к 2015 г. их объем составил 439 392,8 млн руб., что превысило уровень 2000 г. в 25,3 раза. В среднем ежегодно прирост ассигнований составлял 28,2 %. Вместе с тем нельзя не отметить тот факт, что последствия последнего мирового финансового кризиса отразились и на динамике данного показателя в абсолютном выражении: в 2017 г. их объем составил 377 882,2 млн руб., то есть на 3,3 % меньше, чем в 2015 г.

В период с 2000 г. по 2017 г. объем государственных расходов на гражданскую науку вырос в 21,7 раз; в том числе на фундаментальные исследования – в 14,2 раз, а на прикладные научные исследования – в 28,4 раза. Начиная с 2000 г. в составе расходов на гражданскую науку выявлена тенденция роста доли расходов на прикладные исследования с 52,8 % до 69,0 %, что свидетельствует о заинтересованности государства в техническом и технологическом обновлении экономики. В то же время доля бюджетных расходов на фундаментальные исследования снизилась с 47,2 % 31,0 % в 2017 г., что противоречит основному принципу государственной научно-технической политики об обеспечении приоритетного государственного финансирования фундаментальных исследований.

Фундаментальные исследования по своей сути не имеют коммерческой направленности и государство эти исследования должно всесторонне поддерживать. Такой подход закреплен в Федеральном законе «О науке и государственной научно-технической политике» [1]. В нем в качестве основных принципов государственной научно-технической политики определена «гарантия приоритетного развития фундаментальных научных исследований» и закреплено, что «основным источником финансирования фундаментальных научных исследований являются средства федерального бюджета и средства фондов поддержки научной, научно-технической, инновационной деятельности».

Значительные объемы бюджетных вливаний в науку с достаточно высокой интенсивностью не в полной мере отражают картину ее финансирования. Поэтому для более полного анализа применяется доля расходов на гражданскую науку из средств федерального бюджета к расходам федерального бюджета и к объему валового внутреннего продукта (далее – ВВП).

За 2000-2017 гг. в РФ объем бюджетных ассигнований на науку в процентах к расходам государственного бюджета вырос с 1,69 % до 2,3 %, а в процентах к ВВП – с 0,24 % до 0,41 %. Однако эти цифры несопоставимы с объемом государственных расходов на науку в 1991 г., которые составляли 1 % к ВВП и 3,9 % к расходной части бюджета. Можно сказать, что уровень государственного финансирования науки в России еще не восстановлен до уровня 1991 г. Данное обстоятельство указывает на недостаточность финансирования российской науки, несмотря на то, что «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года» одним из основных макроэкономических индикаторов определены «расходы на научные исследования и разработки, которые к 2020 году они должны составить 3 % ВВП» [3].

В официальной статистике при международных сопоставлениях рассматриваются внутренние затраты на исследования и разработки, рассчитанные в долларах США по паритету покупательной способности национальных валют, а также их соотношение в процентах с объемом ВВП и в расчете на душу населения. Показатель объем внутренних затрат на научные исследования и разработки в расчете на душу населения недостаточно целесообразен в статистике финансирования науки, лучше этот показатель рассчитывать в расчете на одного исследователя, но это невозможно из-за отсутствия единой международной методики сбора данных о численности научных кадров.

Положительная динамика роста внутренних затрат на исследования и разработки в РФ в 2000-2016 гг. в 3,7 раз, к сожалению, не привела ее к уровню этого показателя экономически развитых стран. Объемы внутренних затрат на исследования и разработки в 2016 г. превышали российские: в США − в 12,8 раз, в Японии – в 4,2 раза, в Германии – в 3 раза, а в Китае – в 11,3 раза (табл. 1).

Таблица 1

Внутренние затраты на исследования и разработки в России в сравнении с зарубежными странами

Страна	Всего, млрд долл. США*			В % к ВВП			В расчете на душу населения, долл. США		
	2000 г.	2005 г.	2016 г.	2000 г.	2005 г.	2016 г.	2000 г.	2005 г.	2016 г.
Россия	10,7	18,1	39,9	1,05	1,07	1,10	71,6	126,2	271,8
США	269,5	328,1	511,1	2,62	2,51	2,74	954,4	1109,3	1569,2
Финляндия	4,4	5,6	6,5	3,35	3,48	2,75	848,5	1077,2	1581,8
Япония	98,7	128,7	168,6	3,00	3,31	3,14	778,0	1007,0	1327,9
Германия	52,4	64,3	118,5	2,47	2,51	2,94	637,7	779,4	1441,3
Франция	33,0	39,2	62,2	2,15	2,11	2,25	543,4	641,1	960,8
Великобритания	27,9	34,1	47,2	1,79	1,70	1,69	473,1	566,1	722,4
Китай	27,0	85,7	451,2	0,90	1,32	2,12	21,3	65,5	327,2

* В расчете по паритету покупательной способности национальных валют

Источник: [12]

Данная статистика говорит о постоянном увеличении в этих странах объемов научных исследований и разработок и их стремлении в увеличении своего научного потенциала. Особенно наглядно это видно на примере Китая его объем внутренних затрат на исследования и разработки за 2000-2016 гг. вырос в 16,7 раз.

Объем внутренних затрат на исследования и разработки в процентах к ВВП в России в рассматриваемый период оставался на уровне чуть более 1,0 %, однако в расчете на душу населения объем внутренних затрат вырос в 3,8 раз, в то же время по сравнению с ведущими зарубежными странами у РФ эти показатели значительно ниже (табл. 2).

Таблица 2

Распределение финансирования исследований и разработок по секторам науки в 2016 г.

Получатели	Источники			
	средства государства, %	средства предпринимательского сектора, %	иностранные источники, %	прочие источники, %
Государственный сектор	40,9	10,4	40,5	6,3
Предпринимательский сектор	50,8	80,4	54,6	3,1
Сектор высшего образования	8,2	9,0	4,6	87,1
Сектор некоммерческих организаций	0,1	0,2	0,3	3,4

Источник: [7]

В связи с институциональными изменениями в экономике страны появились и другие источники финансирования научных исследований и разработок, выполняемых как организациями и учреждениями государственного сектора и высшей школы, так и структурами предпринимательского сектора и некоммерческими организациями. О таком изменении ситуации свидетельствует тот факт, что в середине 1990-х гг. на долю внебюджетных источников приходилось менее трети объема финансирования, а например, по данным

за 2016 г. − уже более половины. Такие изменения указывают на возросшую степень адаптации направленности научных исследований к современным условиям экономики и рынка [9].

В этой связи определенный интерес представляет анализ распределения источников и направлений финансирования исследований и разработок в РФ по секторам науки. Представленное в таблице 2 распределение финансовых средств по секторам науки в 2016 г. указывает, что наибольшая доля средств из всех источников направляется в предпринимательский сектор.

Соотношение состава источников финансирования обусловили появление ряда проблем. В частности, касающихся обеспечения их прозрачности и направленности по научным и исследовательским организациям. Кроме того, встает вопрос сравнительной оценки эффективности затрат в различных секторах науки, особенно если это затраты направлены на фундаментальные исследования [11].

Участие государства в финансировании научной деятельности в РФ происходит в нескольких формах: в качестве так называемого базового (финансирование по смете), программного и в форме грантов [8]. Причем в последние годы предпочтение было отдано финансированию через федеральные целевые программы и гранты.

В настоящее время реализуется около 50 федеральных целевых программ (далее − ФЦП), на которые было направлено порядка 30 % от общего объема ассигнований. Из них 95,7 % − приходится на ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технического комплекса России на 2014-2020 годы», ориентированную на мероприятия по совершенствованию сектора исследований и разработок с целью повышения его эффективности и конкурентоспособности в области прикладных исследований. Для достижения поставленных целей данной программой предусмотрено 239 млрд руб., в том числе из федерального бюджета − 202,2 млрд руб. [5].

В 2014 г. Правительством был пересмотрен существующий механизм финансирования «фундаментальных и поисковых научных исследований преимущественно за счет грантов» [4].

Объемы финансирования по грантам в РФ за 2010-2017 гг. увеличились в 3,1 раза и составили 22 597,5 млн руб., а объемы конкурсного (программного) финансирования соответственно в 1,4 раза (71 388,7 млн руб.). Следует отметить, что в 2014 г. объем финансирования научных исследований и разработок по грантам составлял 40 083 млн руб., а объем конкурсного (программного) финансирования − 94 464,3 млн руб., превышая соответствующие направления финансирования 2010 г. соответственно в 5,5 раз и 1,9 раз. Однако в 2015 г. объемы финансирования науки в данных направлениях снизились почти в два раза и в 2016 г. и 2017 г. они практически не изменялись. Удельный вес финансирования по грантам и конкурсного (программного) в общем объеме внутренних затрат на исследования и разработки еще остается незначительным. В 2017 г. он составил 2,2 % и 7,0 % соответственно.

Помимо финансирования из бюджета в настоящее время в РФ получила развитие относительно новая форма финансирования научных исследований с помощью предоставления налоговых льгот, которая также может составить значительные финансовые ресурсы для развития научной деятельности в России [6; 10].

В официальных статистических публикациях внутренние затраты на науку в РФ представлены в разрезе следующих группировок: «по видам экономической деятельности, по видам затрат, по направления развития науки, техники и технологий, по социально-экономическим целям, направлениям развития экономики и направлениям исследовательской деятельности» [12]. Это позволяет получить более полную картину финансирования научной деятельности в России.

Общий объем внутренних затрат на исследования и разработки организаций всех форм собственности за период с 2000 г. по 2017 г. в фактически действующих ценах неуклонно рос и к 2017 г. абсолютный прирост составил 942 455,3 млн руб., то есть их объем вырос более чем в 13 раз, что в среднем ежегодном исчислении составило 55 438,5 млн руб.

В динамике 2000-2017 гг. внутренних затрат на исследования и разработки наблюдается максимальный прирост их объема у организаций, имеющих государственную форму собственности. Он составил в абсолютном выражении 497 642,0 млн руб., что в среднем ежегодном исчислении составляет 29 273,1 млн руб. Причем основной рост наблюдался у организаций федеральной собственности, внутренние затраты на исследования и разработки которых составили в 2000 г. 55 150,4 млн руб., а в 2017 г. – 543 888,7 млн руб., то есть рост почти в 10 раз.

Существенное финансирование исследований и разработок наблюдается в организациях смешанной формы собственности. В 16 раз вырос объем внутренних затрат у организаций данной организационно-правовой

формы и составил к 2017 г. 204 497,9 млн руб. Аналогичная динамика внутренних затрат наблюдается по организациям частной формы собственности. Внутренние расходы на науку по этим организация за аналогичный период выросли в 36,6 раз.

Также в последние годы отмечена тенденция роста внутренних затрат на исследования и разработки и по организациям совместной российской и иностранной формы собственности. Они выросли в 2017 г. по сравнению с 2000 г. в 3,3 раза и составили 7 630,4 млн руб.

В соответствии с Указом Президента РФ «О доктрине развития российской науки» «для реализации важнейших стратегических задач развития экономики страны были созданы государственные корпорации, призванные обеспечить выпуск высокотехнологичной конкурентоспособной продукции» [2]. Внутренние затраты на науку организаций этой организационно-правовой формы в 2017 г. составили 60 722,7 млн руб., то есть по сравнению с началом их финансирования наблюдается рост более чем в 23 раза.

В качестве положительного сдвига также необходимо отметить устойчивый рост доли расходов в общем объеме внутренних затрат в организациях частной формы собственности с 6,5 % в 2000 г. до 17,8 % в 2017 г., а также увеличение доли в расходах на исследования и разработки государственных корпораций с 0,5 % в 2010 г. до 6,0 % в 2017 г.

Анализ динамики внутренних затрат на исследования и разработки в разрезе видов экономической деятельности был выполнен за 2000-2016 гг. Данные 2017 г. не рассматривались, так как в этот год была введена новая классификация видов экономической деятельности (ОКВЭД 2). Результаты проведенного анализа показали, что в ряде видов экономической деятельности, таких как: «строительство», «гостиницы и рестораны», «оптовая и розничная торговля»; «ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» финансирование научных исследований и разработок практически отсутствовало, а в организациях связанных с добычей природных ресурсов наблюдается снижение более чем в 20 раз [12].

Исследование динамики внутренних затрат на научные исследования по их характеру и видам выявило опережающий рост капитальных затрат по сравнению с текущими затратами, а также существенные сдвиги в увеличении их удельного веса в общем объеме внутренних затрат на 3,1 %-ный пункт в период с 2000 г. по 2017 г., что говорит о проведении мероприятий в данный период по развитию материально-технической базы науки.

При анализе структуры внутренних затрат по видам и изучении ее динамики было установлено, что статья затрат «оплата труда» имеет максимальный удельный вес в общем объеме внутренних затрат, при чем анализируемый период показал тенденцию его роста с 37,6 % в 2000 г. до 46,1 % в 2017 г. В то же время наблюдается снижение удельного веса по статье отчислений в фонды социального страхования (на 2,1 %-ных пункта) и по статье «другие материальные затраты на оборудование» (на 4 %-ных пункта) [7; 12].

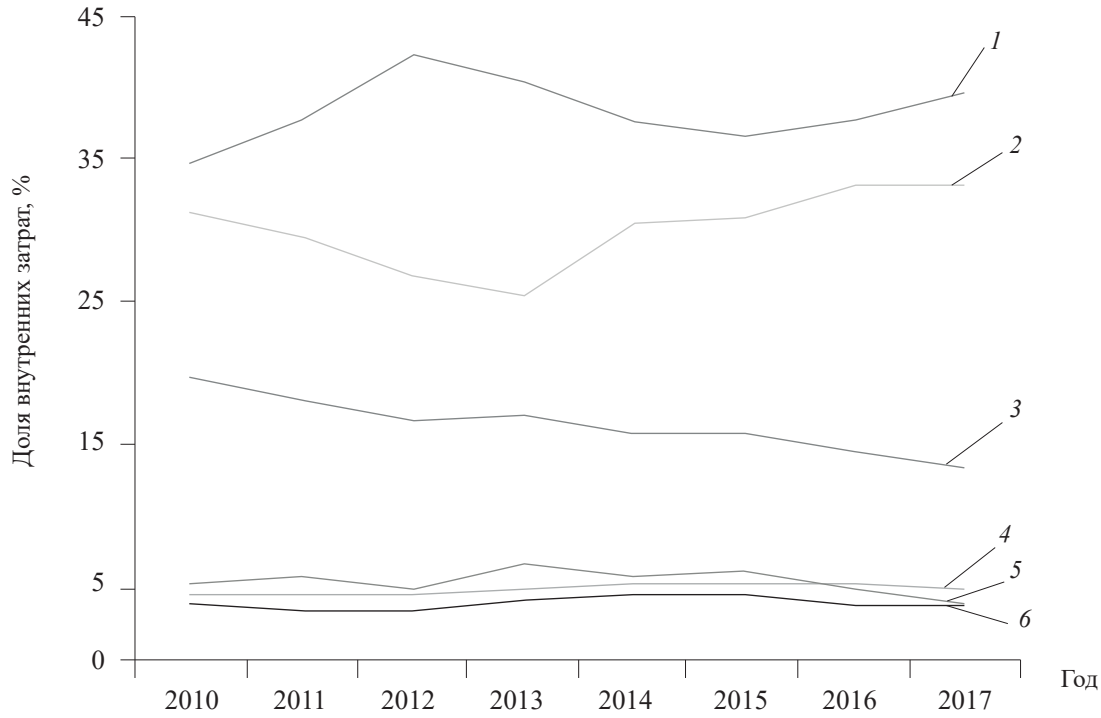
Анализ структуры внутренних затрат на науку по приоритетным направлениям развития науки, техники и технологий и их источникам в 2017 г. показал, что на научные исследования в сфере «энергоэффективности, энергосбережения, ядерной энергетики» приходилось 55,2 %, а на изучение «науки о жизни» − 72,1 %. В то же время на предпринимательский сектор по данным направлениям приходилось соответственно 23,1 % и 5,4 % средств на научные исследования. Следует отметить также существенное финансирование исследований предпринимательского сектора в этом году по направлению «рациональное природопользование».

Анализ внутренних затрат на исследования и разработки в РФ по приоритетным направлениям в 2017 г. показал, что большая часть средств по всем источникам направлялась на исследование и разработки транспортных и космических систем − 243140,5 млн. руб., что составляет 33,8 % от общего объема внутренних затрат. Из них средства федерального бюджета составили 59,6 %, организаций предпринимательского сектора – 14,1 %, средства организаций государственного сектора – 9,7 %.

Анализ структуры внутренних затрат по видам исследовательских работ за исследуемый период продемонстрировал снижение доли расходов на разработки – с 70,2 % в 2000 г. до 67,0 % в 2017 г., и незначительное увеличение доли расходов на прикладные и фундаментальные исследования соответственно на 1,8 п. п. и 1,5 п. п.

С 2010 г. в официальных статистических публикациях представляется структура распределения внутренних затрат на исследования и разработки в РФ по социально-экономическим целям. В результате ее анализа за 2010-2017 гг. выявлено, что «развитие экономики и поддержание ее конкурентоспособности» является приоритетным направлением. Удельный вес средств данного направления вырос с 35,0 %

в 2010 г. до 39,8 % в 2017 г. [12]. Наблюдается неуклонное снижение доли внутренних затрат на исследования и разработки, направляемые на общее развитие науки с 19,9 % в 2010 г. до 13,7 % в 2017 г., а на такие социально-экономические цели как: социальные, использование и исследование Земли и атмосферы, а также использование космоса в мирных целях в течение всего периода было израсходовано от четырех до пяти процентов всех внутренних затрат (рис. 1).



1 – развитие экономики; *2* – другие цели; *3* – общее развитие науки; *4* – социальные цели; *5* – использование космоса в мирных целях; *6* – исследование и использование Земли и атмосферы

Источник: [7]

Рис. 1. Структура внутренних затрат по социально-экономическим целям

Таким образом, анализ состояния финансирования научной деятельности в РФ в 2000-2017 гг. привел к следующим выводам и позволил выявить следующие проблемы:

– наблюдается устойчивая положительная динамика финансирования научной деятельности в РФ из средств государственного бюджета (за 17 лет рост более чем в 20 раз в ценах соответствующих лет), однако объем этих средств пока еще несопоставим с объемами государственного финансирования науки РФ в начале 90-х гг. XX в., если его рассматривать по удельному весу в объеме ВВП и расходов государственного бюджета.

– по источникам финансирования научных исследований в РФ государство продолжает оставаться превалирующим источником (более 60 %), в то же время наблюдается снижение доли финансирования науки из средств предпринимательского сектора и других источников;

– в структуре государственного финансирования научных исследований наблюдается тенденция снижения финансирования фундаментальных исследований и разработок;

– наблюдается существенный рост государственного финансирования научных исследований в форме грантов и через федеральные целевые программы, однако в общем объеме внутренних затрат на исследования их удельный вес еще значителен;

– в расчете на душу населения и в процентах к ВВП в динамике внутренних затрат на исследования в 2000-2017 гг. наблюдается устойчивая положительная динамика. Однако Россия еще существенно отстает по этим показателям от развитых стран;

– изучение внутренних затрат на исследования в разрезе видов экономической деятельности выявил отсутствие финансирования научных исследований и разработок в ряде видов экономической деятельности;

– в структуре внутренних затрат на научные исследования и разработки выявлен положительный сдвиг в сторону роста капитальных затрат;

– в распределении внутренних затрат по социально-экономическим целям было установлено, что максимальный удельный вес внутренних затрат у цели «развитие экономики и поддержание ее конкурентоспособности», в то же время наблюдается устойчивый процесс снижения внимания финансирования к развитию науки, а такие цели, как: социальные, исследование земли, мирное использование космоса в 2000-2017 гг. имели незначительный процент финансирования (4-5 %) по сравнению с остальными направлениями.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ (ред. от 23.05.2016) «О науке и государственной научно-технической политике» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017)»//СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons (дата обращения: 28.02.2019).
2. Указ Президента РФ от 13.06.1996 № 884 (ред. от 23.02.2006) «О доктрине развития российской науки»//СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons (дата обращения: 28.02.2019).
3. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р (ред. от 28.09.2018) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года» (с изм. и доп.)//СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons (дата обращения: 25.02.2019).
4. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 301 (ред. от 29.03.2018) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий» на 2013-2020 годы»//СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons (дата обращения: 28.02.2019).
5. Распоряжение Правительства РФ от 02.05.2013 № 736-р «Об утверждении Концепции федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России» на 2014-2020 годы»//СПС «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons (дата обращения: 28.02.2019).
6. Долгих, Е. А., Першина, Т. А. Затраты на научные исследования как фактор повышения инновационной активности в региональном аспекте//Вестник кафедры статистики Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова Материалы и доклады. Под общей редакцией Н. А. Садовниковой. 2017. С. 394-397.
7. «Индикаторы науки: 2018»: Статистический сборник / Н. В. Городникова, Л. М. Гохберг, К. А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: НИУ ВШЭ, 2018. 320 с.
8. Медведева, Н. Б. Статистическое изучение влияния финансирования науки на уровень инновационного развития экономики Российской Федерации//Вестник университета. 2015. № 8. С. 191-197.
9. Миндели, Л. Э., Черных, С. И. Финансирование фундаментальных исследований в России: современные реалии и формирование прогнозных оценок//Проблемы образования. 2016. № 3. С. 111-122.
10. Наука и образование в современной России: монография / Башина, О. Э., Федосеев, А. И., Мамаева, Н. В., Давлетшина, Л. А., Першина, Т. А. и др. М.: Издательство Московского гуманитарного университета. 2017. 151 с.
11. Пипия, Л. К. Фундаментальные исследования в современной России / Роль фундаментальной науки в обеспечении финансово-экономической безопасности современной России: Материалы XVII Международной межвузовской научно-практической конференции «Виттевские чтения – 2016». М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°». 2016. С. 5-32.
12. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru (дата обращения: 28.02.2019).

References

1. Federal'nyi zakon ot 23.08.1996 № 127-FZ (red. ot 23.05.2016) "O nauke i gosudarstvennoi nauchno-tekhnicheskoi politike» (s izm. i dop., vstup. v silu s 01.01.2017)" [*Federal law dated on 23 August 1996 No. 127-FL "About science and state science and technology policy"*] (s izm. i dop., vstup. v silu s 01.01.2017 g.). SPS «Konsul'tantPlyus» [*Reference legal system "ConsultantPlus"*]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons (accessed 28.02.2019).
2. Ukaz Prezidenta RF ot 13.06.1996 № 884 (red. ot 23.02.2006) "O doktrine razvitiya rossiiskoi nauki" [*Decree of the President of the Russian Federation dated on 23 Febrary 2006 No. 884 "About the doctrine of the development of Russian science" (ed. from* 23.02.2006)]. SPS «Konsul'tantPlyus» [*Reference legal system "ConsultantPlus"*]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons (accessed 28.02.2019).

3. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 17.11.2008 № 1662-r (red. ot 28.09.2018) "O Kontseptsii dolgosrochnogo sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya RF na period do 2020 goda" (s izm. i dop.) [*Order of the Government of the Russian Federation dated on 17 November 2008 (ed. from 28.09.2018) "About the Concept of the long-term socio-economic development of the Russian Federation for the period up to 2020"*] (s izm. i dop.). SPS «Konsul'tantPlyus» [*Reference legal system "ConsultantPlus"*]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons (accessed 25.02.2019).
4. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 15.04.2014 № 301 (red. ot 29.03.2018) "Ob utverzhdenii gosudarstvennoi programmy Rossiiskoi Federatsii "Razvitie nauki i tekhnologii" na 2013-2020 gody" [*Decree of the Government of the Russian Federation dated on 15 April 2014 No.* 301 *(ed. from* 29.03.2018) "On approval of the state program of the Russian Federation "Development of science and technology" for 2013–2020". SPS «Konsul'tantPlyus» [*Reference legal system "ConsultantPlus"*]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons (accessed 28.02.2019).
5. Rasporyazhenie Pravitel'stva RF ot 02.05.2013 № 736-r "Ob utverzhdenii Kontseptsii federal'noi tselevoi programmy "Issledovaniya i razrabotki po prioritetnym napravleniyam razvitiya nauchno-tekhnologicheskogo kompleksa Rossii" na 2014-2020 gody". [*Order of the Government of the Russian Federation dated on 2 May 2013 "On approval of the Concept of the Federal Target Program Research and Developments on Priority Areas of Development of Russian Scientific and Technological Complex"*] SPS "Konsul'tantPlyus" [*Reference legal system "ConsultantPlus"*]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons (accessed 28.02.2019).
6. Dolgikh E. A., Pershina T. A. Zatraty na nauchnye issledovaniya kak faktor povysheniya innovatsionnoi aktivnosti v regional'nom aspekte [*Research costs as a factor of increasing innovation activity in the regional aspect*], Vestnik kafedry statistiki Rossiiskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova, Materialy i doklady. Pod obshchei redaktsiei N. A. Sadovnikovoi [*Bulletin of the Department of statistics of the Russian University of Economics named after G. V. Plekhanov, papers and reports. Under the General editorship of N. Ah. Sadovnikova*], 2017, pp. 394-397.
7. Gorodnikova N. V., Gokhberg L. M., Ditkovskii K. A. et al. "Indikatory nauki: 2018". Statisticheskii sbornik [*Indicators of Science. 2018. Statistical Collection*]; Naz. Issled. Un-t "Viscshaya shkola economiki". M.: NRY HSE, 2018. 320 p.
8. Medvedeva N. B. Statisticheskoe izuchenie vliyaniya finansirovaniya nauki na uroven' innovatsionnogo razvitiya ekonomiki Rossiiskoi Federatsii, Vestnik universiteta, 2015, I. 8, pp. 191-197.
9. Mindeli L. E., Chernykh S. I. Finansirovanie fundamental'nikh issledovanii v Rossii: sovremennye realii i formirovanie prognoznykh otsenok [*Financing of Basic Research in Russia: Modern realities and Formation of Predictive Estimates*], Problemy obrazovania [*Education problems*], 2016, I. 3, pp. 111-122.
10. Bashina O. E., Fedoseev A. I., Mamaeva N. V., Davletshina L. A., Pershina T. A. et al. Nauka i obrazovanie v sovremennoi Rossii: monografiya [*Science and Education in Modern Russia: monograph*]. M.: Izdatel'stvo Moskovskogo Gumanitarnogo universiteta, 2017. 151 p.
11. Pipiya L. K. Fundamental'nye issledovaniya v sovremennoi Rossii, Rol' fundamental'noi nauki v obespechenii finansovo-ekonomicheskoi bezopasnosti sovremennoi Rossii: Materialy XVII Mezhdunarodnoi mezhvuzovskoi nauchno-prakticheskoi konferentsii "Vittevskie chteniya – 2016" [*Fundamental Research in Modern Russia the Role of Fundamental Science in Ensuring Financial and Economic Security of Modern Russia. Proceedings of the XVII International Interuniversity Scientific-Practical Conference "Vittevskie Readings"*]. M.: Izdatel'sko-torgovaya korporatsia "Dashkov i K", 2016, pp. 5-32.
12. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoi statistiki [*Federal state statistics service*]. Available at: www.gks.ru (accessed 28.02.2019).

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ

УДК 336.647.2 JEL Z23 DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-159-166

Литвишко Олег Валерьевич
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *Litvishko.OV@rea.ru*

Голикова Ольга Михайловна
начальник отдела научных мероприятий, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *ogolikova@bk.ru*

ЭФФЕКТИВНАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ КАК ОСНОВА ПРИРОСТА ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТОИМОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СПОРТИВНОГО КЛУБА

Аннотация. *Неустойчивое финансовое состояние спортивных клубов в сочетании с отрицательными потоками денежных средств и постоянными убытками могут явиться причиной дальнейшего крушения всей футбольной индустрии. Это во многом связано с европейской моделью осуществления спортивной деятельности, когда в стремлении за спортивным результатом на второй план уходят основные принципы построения бизнеса и финансовая эффективность. Статья посвящена вопросам поиска эффективной бизнес-модели для дальнейшего развития индустрии профессионального спорта с учетом современных требований рыночной экономики. В статье приводятся доводы о том, что финансовые правила, введенные Союзом европейских футбольных ассоциаций, позволят сделать футбольные клубы рентабельными проектами, привлекательными для инвесторов.*

Ключевые слова: *инвестиции, профессиональный спорт, актив, стоимость, бизнес-модель, эффективность, инфраструктура.*

Цитирование: Литвишко О.В., Голикова О.М. Эффективная бизнес-модель как основа прироста инвестиционной стоимости профессионального спортивного клуба//Вестник университета. 2019. № 5. С. 159–166.

Litvishko Oleg
Candidate of Economic Sciences, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia
e-mail: *Litvishko.OV@rea.ru*

Golikova Olga
Head of the Department of Scientific Events, State University of Management, Moscow, Russia
e-mail: *ogolikova@bk.ru*

EFFICIENT BUSINESS MODEL AS A BASIS FOR THE GROWTH OF THE INVESTMENT COST OF A PROFESSIONAL SPORTS CLUB

Abstract. *The precarious financial condition of sports clubs, combined with negative cash flows and permanent losses, can be the cause of the further collapse of the entire football industry. This is largely due to the European model of the implementation of sports activities, when in the pursuit of a sports result, the basic principles of building a business and financial efficiency go to the background. The article has been devoted to the search questions of an effective business model for the further development of the professional sports industry, taking into account the modern requirements of a market economy. The arguments, that the financial rules, introduced by Union of European Football Associations, will make football clubs profitable projects attractive to investors, are given in the article.*

Keywords: *investments, professional sport, asset, value, business model, efficiency, infrastructure.*

For citation: Litvishko O.V., Golikova O.M. Efficient business model as a basis for the growth of the investment cost of a professional sports club (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 159–166. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-159-166

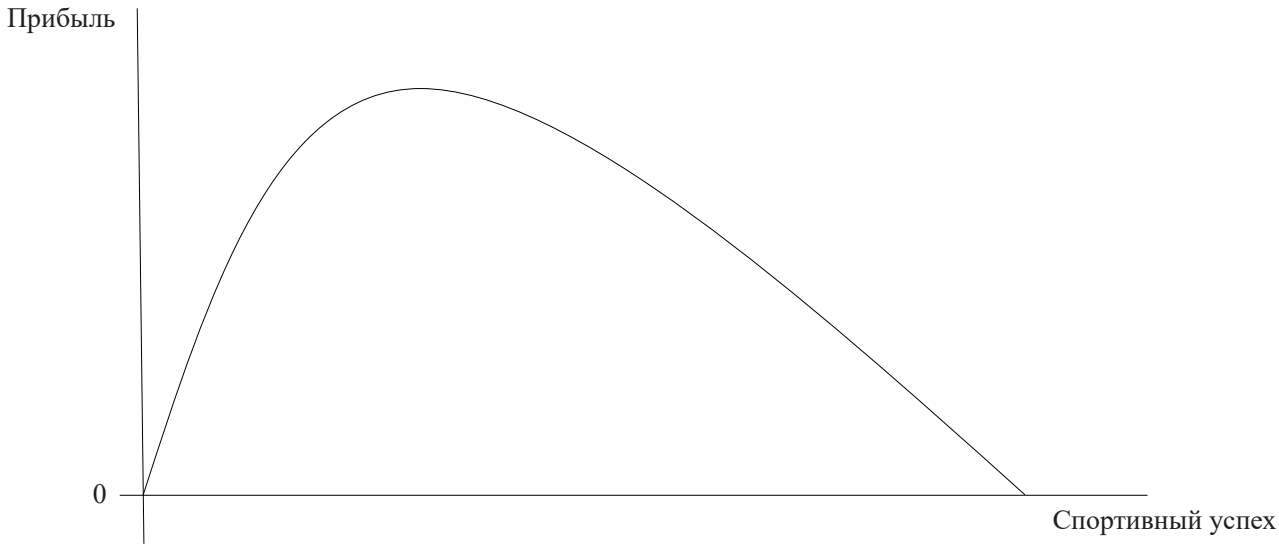
Спортивные клубы в своей деятельности применяют два подхода. Первый подход, свойственный англосаксонским государствам, ставит своей целью максимизацию прибыли. Спортивные результаты в данном случае рассматривают как инструмент для получения дохода. Второй подход, присущий европейским государствам, спортивное соперничество и результат ставит в приоритет, в то время как финансовая эффективность уходит на второй план.

© Литвишко О.В., Голикова О.М., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-310-20008

Экономисты В. Андрефф и С. Шимански выявляли зависимость между высокой спортивной результативностью и получением прибыли [6]. Если руководство спортивного клуба стремится минимизировать издержки, связанные с привлечением в команду квалифицированных спортсменов, возможный спортивный успех будет лимитирован, а потенциальная выручка от реализации спортивного продукта при таком подходе будет ограничена невысоким спросом на него. Увеличение данной расходной статьи приводит к росту результативности и зрелищности матчей команды, что отражается на показателе посещаемости их игр, активизации интереса спонсоров и средств массовой информации и влечет за собой повышение прибыли. Однако подобная корреляция будет прослеживаться до определенного момента, когда достижение очередной спортивной цели не принесет необходимого объема дохода для покрытия всех издержек, связанных с достижением более высокой ступени в иерархии спортивных результатов, что и формирует изгиб линии зависимости уровня прибыли и спортивного успеха, изображенной на рисунке 1.

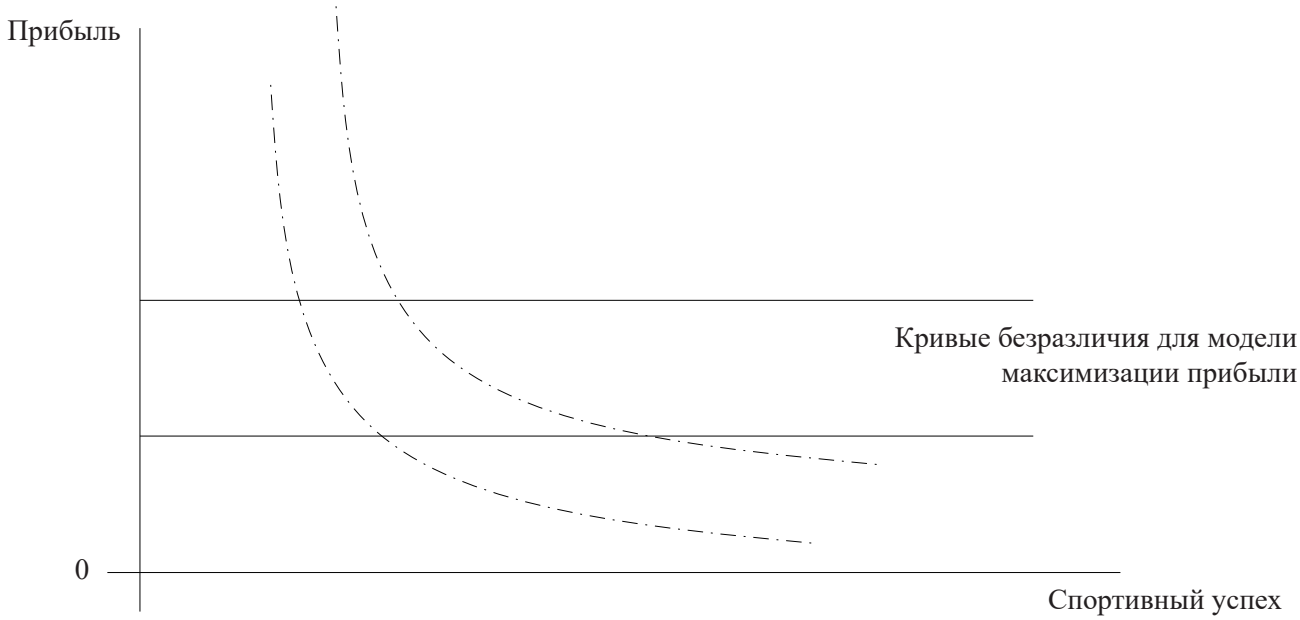


Источник: [6]

Рис. 1 Зависимость между прибыльностью клуба и спортивными успехами

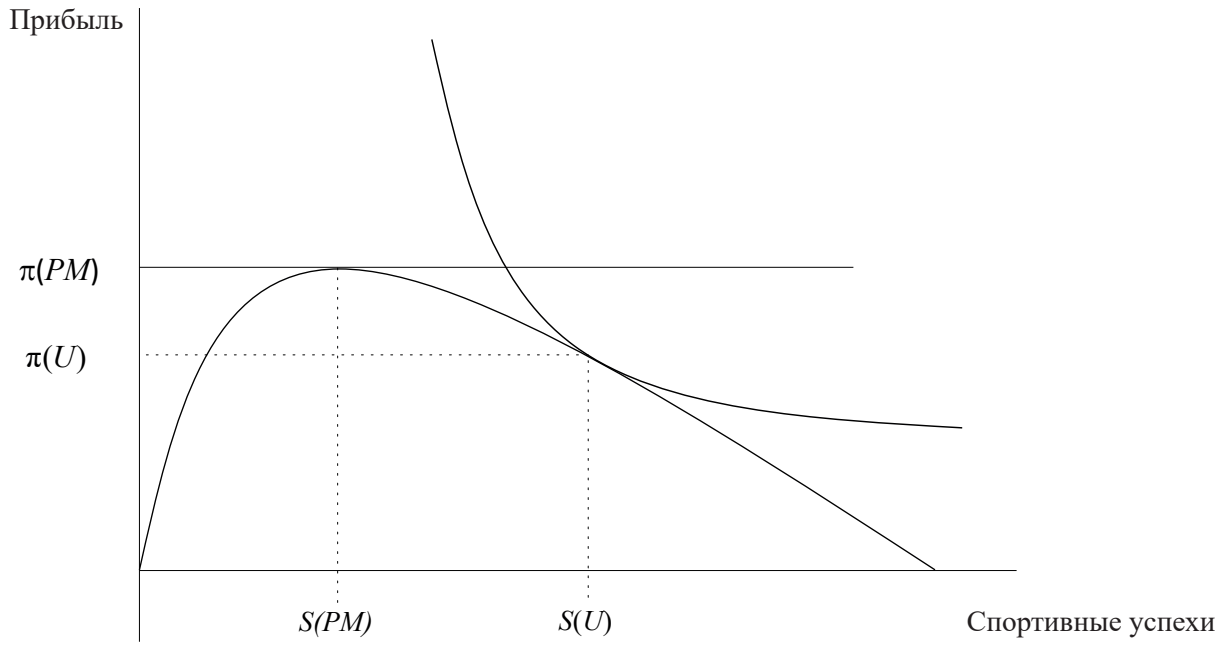
Рисунок 2 с помощью кривых безразличия, показывающих множество всевозможных комбинаций благ, имеющих для руководства клуба одинаковую полезность, изображает 2 диаметрально противоположных подхода к осуществлению деятельности в сфере спорта. Горизонтальные линии безразличия характерны для спортивного клуба, ведущего деятельность, направленную на максимизацию прибыли (далее – PM). При таком подходе спортивный результат не является первостепенным, а служит лишь средством достижения главной цели. Изогнутый вид линий безразличия характерен для спортивных клубов, нацеленных на максимизацию спортивного результата (далее – UM). При данном подходе руководство готово отказаться от потенциального прироста прибыли, например за счет продажи прав на спортсмена, если это может отрицательно отразиться на выступлениях команды. Высокие спортивные показатели команды покрывают недополученный объем прибыли, что и придает искривленный характер линиям безразличия.

С учетом взаимозависимости между прибыльностью клуба и его спортивными успехами, можно определить эффективную стратегию ведения бизнеса в рамках первой и второй моделей функционирования. Рисунок 3 описывает процесс нахождения точки равновесия для моделей максимизации прибыли и полезности. Используя первый подход, руководство клуба остановится на соотношении искомых показателей прибыли и спортивного результата в точке пересечения графика их зависимости с наиболее высокой горизонтальной линией безразличия с координатами (π(PM), S(PM)). Пересечение графика зависимости показателей и кривой безразличия в точке с координатами (π(U), S(U)) принесет клубу максимальную полезность в плане достижения спортивного результата.



Источник: [6]

Рис. 2 Кривые безразличия для моделей UM и PM



Источник: [6]

Рис. 3 Точка равновесия для моделей UM и PM

Важной задачей руководства спортивного клуба является установление баланса между прибыльностью и успешностью команды в соревнованиях. Стремясь к максимизации прибыли, менеджмент клуба зачастую рассчитывает на получение единовременного и быстрого дохода от реализации или сдачи в аренду прав на регистрацию спортсмена, заключения рекламного контракта или продажи клубной атрибутики. Придерживаясь подхода «максимизация спортивного результата», клуб ориентируется

на получение постоянного в течение длительного периода времени дохода от успешного выступления в турнирах и будет заключать трудовые соглашения с квалифицированными спортсменами до того момента, пока предельная полезность спортивного успеха превышает предельную стоимость трудовых соглашений. Таким образом, различие между двумя подходами состоит в механизмах перераспределения входящих и исходящих денежных потоков.

Вне зависимости от организационно-правовой формы и модели функционирования организации финансовый результат является важным показателем эффективности деятельности в определенном цикле развития, а также неотъемлемым условием дальнейшего роста деловой активности в производственной и финансовой сферах, способствующим повышению рыночной привлекательности хозяйствующего субъекта [2].

В футбольной индустрии раньше, чем в иных видах спорта начали зарождаться рыночные процессы: купля-продажа прав на регистрацию спортсменов, прав на теле-, радиотрансляцию соревнований, использование спонсорства как элемента рекламы, акционирование клубов. Активная коммерциализация европейского футбола берет свое начало в 1992 г., когда были запущены такие масштабные бизнес-проекты, как Лига чемпионов УЕФА, Премьер-лига футбольной ассоциации. Субъекты футбольной индустрии начали зарабатывать большие деньги, что сделало их интересным объектом для профессиональных инвесторов, а у клубов появился альтернативный способ привлечения финансовых ресурсов на свое развитие: выход на финансовый рынок.

В англо-саксонской модели рыночной экономики процесс первой публичной продажи акций акционерного общества (далее – IPO) воспринимается как механизм, способный поднять компанию на новую ступень корпоративного управления, за счет того, что он приучает менеджеров соблюдать дисциплину финансовых рынков. При неэффективном управлении капитализация компании снижается, и менеджеры могут быть уволены. Однако данное правило не всегда подтверждается в случае с футбольными клубами. Так, например, в Англии, где проведение IPO стало популярным механизмом привлечения капитала среди субъектов футбольной индустрии, спортивные результаты клубов после их выхода на биржу улучшались, однако это сопровождалось серьезными финансовыми потерями и падением котировок их акций на бирже [4].

Причиной этому представляется тот факт, что если первоначальной целью IPO для клубов являлось строительство или обновление стадионного комплекса и прочей клубной инфраструктуры, то по факту привлеченные на финансовом рынке средства направлялись на приобретение более высококлассных спортсменов и выплату им гонораров, что приводило к краткосрочному росту спортивных результатов, но не позволяло клубу развиваться в долгосрочной перспективе. Если бизнес не вкладывает финансовые ресурсы в свое развитие, то в какой-то момент он начинает проедать сам себя, и такое самоедство в нормальной рыночной экономике заканчивается банкротством.

В таблице 1 продемонстрированы спортивные и финансовые результаты английских футбольных клубов. В ней отражена среднегодовая прибыль (убыток) до налогообложения за период 5 лет до момента осуществления IPO и за период 5 лет после. За тот же период даются средние значения по таким показателям, как позиция команды в турнирной таблице чемпионата, относительные затраты на заработную плату спортсменов и доходы клуба. Так, в 11 случаях из 14 средняя позиция команд в турнирной таблице улучшилась, что связано с наймом спортсменов более высокого класса и выразилось в повышении издержек на заработную плату в 8 случаях из 11. Менеджмент клубов рассчитывал, что с ростом спортивных результатов доходы команд по отношению к среднему показателю в лиге увеличатся, но как видно в таблице, это произошло только в 6 случаях, а средний темп роста затрат на зарплату (+19,1 %) обогнал темп роста доходов клубов (+ 9,8 %).

Анализируя показатель прибыль (убыток) до налогообложения, можно сделать вывод, что после выхода на биржу рентабельность спортивных организаций существенно снизилась (на 93,5 %). Если за 5-летний период до момента проведения IPO совокупные убытки клубов составляли 174,8 млн фунтов стерлингов, то за период 5 лет после проведения IPO совокупные убытки составили уже 2 688,4 млн фунтов стерлингов. Все это свидетельствует о том, что с выходом на биржу английские клубы не сменили вектор своего развития с модели «максимизации полезности» на «максимизацию прибыли».

Таблица 1

Сравнительный анализ клубов до и после проведения IPO

Aston Villa	Birmingham City	Bolton Wanderers	Charlton Athletic	Chelsea	Leeds United	Leicester City	Newcastle United	Nottingham Forest	Queens Park Rangers	Sheffield United	Southampton	Sunderland	West Brom Albion	Средний показатель	Изм. %
Прибыль (убыток) до налогообложения, млн фунтов стерлингов															
162,4	25,6	-32,0	-73,6	101,7	189,2	-3,9	-642,9	-65,0	105,1	7,3	122,9	-47,3	-24,3	-12,5	-93,5
679,6	-262,6	-513,4	-80,9	48,0	-164,4	-314,0	-568,4	-649,7	-671,9	-323,4	-57,6	170,8	19,5	-192,0	
Позиция в турнирной таблице															
8	43	38	32	12	6	25	15	13	9	20	16	40	44	23	+21,7
7	25	22	17	5	5	12	10	28	37	31	13	15	30	18	
Затраты на зарплату по отношению к среднему показателю, млн фунтов стерлингов (1 – средний показатель по лиге)															
2,10	0,97	0,74	0,69	1,78	2,23	1,26	2,21	2,07	1,46	1,12	1,36	1,06	0,71	1,41	+19,1
2,21	0,83	1,17	1,15	3,70	2,78	1,98	2,97	1,37	0,94	0,83	1,27	1,68	0,61	1,68	
Доходы по отношению к среднему показателю, млн фунтов стерлингов (1 – средний показатель по лиге)															
2,25	0,81	1,07	0,50	2,00	2,48	1,33	2,88	2,44	1,19	0,73	1,51	1,59	0,76	1,53	+9,8
2,79	0,78	1,02	1,14	3,51	3,38	1,91	3,77	0,98	0,71	0,49	1,27	1,23	0,58	1,68	

Источник: [7]

Дания − еще одна страна, где спортивные организации активно используют механизмы рынка IPO для привлечения средств на финансирование своей деятельности. С момента первого публичного размещения ценных бумаг футбольным клубом, который был проведен в 1987 г., субъекты спортивной индустрии данного государства привлекли с помощью данного механизма около 2 млрд датских крон.

С точки зрения определения эффективности использования спортивными клубами привлеченного капитала видится целесообразным сделать расчет созданной (приращенной) ими с момента размещения акций на фондовой бирже акционерной стоимости (value created, VC). Для этого применим формулу: $VC = CG – EO + D$, где CG − прирост стоимости капитала ($CG = MC – NS \cdot SP$); MC − текущая рыночная капитализация спортивного клуба; NS – число акций до IPO; SP – цена акций при размещении; EO − капитал, привлеченный путем проведения первичного и дополнительных выпусков акций; D – общий объем дивидендов, выплаченных инвесторам; T, T+1, …, T+4 – период после проведения IPO (год) [3]. Результаты расчетов приведены в таблице 2.

Из таблицы следует, что из всех рассмотренных футбольных клубов только клуб Parken S&E сумел сгенерировать прибыль для своих собственников, в то время как остальные клубы теряли свою акционерную стоимость. Сопряжено это с тем, что нематериальные активы, к которым относятся трудовые обязательства спортсменов, занимают наибольшую долю в структуре активной части баланса датских клубов. Ценность нематериальных активов, как и доходность клуба, сильно привязана к спортивным результатам – так плохие результаты снижают стоимость нематериальных активов и доходную часть бюджета. С учетом того, что в отрасли профессионального спорта высокая конкуренция, риск невыполнения задач на сезон достаточно высок, что может грозить серьезными убытками и падением рыночной стоимости акций спортивного клуба.

Таблица 2

Влияние бизнес-модели на финансовые показатели, млн датских крон (VC, NI)

Клуб	VC	Показатель	T	T+1	T+2	T+3	T+4	Среднее значение
Ольборг (AaB)	-200	Модель Net Income (NI) ROE, % FL, ед.	DIV 6,630 5,18 0,28	DIV -7,732 -4,14 0,45	DIV 36,681 21,17 0,90	DF -87,007 -76,71 2,28	DF -42,647 -104,94 8,89	 -18,815 -31,89 2,56
Брондбю (BIF)	-150	Модель Net Income (NI) ROE, % FL, ед.	FS 71,940 18,47 0,87	FS -23,998 -4,19 0,75	FS -18,920 -3,43 0,62	FS 2,063 1,24 0,72	FS -34,920 -8,41 0,54	 -0,77 0,74 0,7
Орхус (AGF)	-85	Модель Net Income (NI) ROE, % FL, ед.	DIV -3,225 -23,47 3,65	DIV -7,511 -31,67 6,24	DIV 0,084 0,19 5,34	DF -43.473 -81,31 1,56	DF -25.314 -79,58 1,47	 -15,89 -43,17 3,65
Копенгаген (Parken S&E)	+105	Модель Net Income (NI) ROE, % FL, ед.	DIV 57,685 9,16 1,79	DIV 161,905 19,64 2,58	DIV 46,631 6,10 4,80	DIV -246,840 -1,36 8,14	DIV 63,172 5,13 2,28	 16.51 7,73 3,92
Силькеборг (SIF)	-158	Модель Net Income (NI) ROE, % FL, ед.	FS 0,748 3,57 0,45	FS -0,185 -0,87 0,58	MS -6,485 -2,75 2,01	MS -9,738 -4,37 2,23	MS 0,129 0,05 2,26	 -3,11 -0,87 1,51

Источник: [7]

Стабильность финансовых результатов Parken S&E во многом заключается в избранной бизнес-модели клуба. Можно обозначить четыре стратегии, которые применяют спортивные клубы в своей деятельности.

1. Односторонняя модель (Focus Strategy, FS). Клуб полностью сосредоточивает свою деятельность на ведении профильного бизнеса в качестве единственного источника получения дохода.

2. Комплексная модель (Diverse focus, DF). Основной акцент клуб делают на профильном бизнесе, но модель включает и другие направления деятельности, являющиеся сопутствующими основной, что обеспечивает поступление дополнительного дохода.

3. Смешанная модель (Middle strategy, MS). Клуб помимо спортивной деятельности ведет бизнес иной направленности, что являющееся важным источником получения дохода.

4. Диверсифицированная модель (Diversification, DIV). При данной стратегии выручка клубов от спортивной составляющей занимает наряду с другими направлениями деятельности небольшую долю в общей структуре доходов [5].

Эффективность указанных бизнес-моделей выявлена на примере датских футбольных клубов. Таблица 2, включающая показатели, характеризующие экономическую эффективность пяти наиболее успешных футбольных клубов Дании, использующих в своей деятельности разные бизнес-модели, указывает на то, что применение стратегии, основывающейся на диверсифицированном подходе, способствует к генерации более стабильного и высокого уровня прибыли, что связано с реализацией активности, на которую не влияют риски, характерные для спортивной практики. Футбольный клуб Parken S&E, использующий указанную модель, имеет наивысший среди клубов, попавших в выборку, показатель рентабельности собственного капитала (ROE). Однако с целью привлечения ресурсов для расширения бизнеса и строительства необходимой инфраструктуры клубы вынуждены наращивать финансовый рычаг (FL), что снижает их финансовую устойчивость.

Спортивный клуб Parken S&E владеет современным футбольным стадионом с закрывающейся крышей, что дает возможность устанавливать комфортную температуру в чаше стадиона и использовать его в любое время года. Клуб, помимо футбольных матчей, регулярно проводит на своей арене концерты, выставки, конференции,

форумы и другие крупные мероприятия. Кроме того, существенные доходы от стадиона клуб извлекает от сдачи офисных помещений и территории вокруг стадиона в аренду коммерческим структурам. В итоге проведение футбольных матчей приносит всего 40 % от общего дохода компании, остальные 60 % приносят прочие активности.

Стабилизация ценности активов и рентабельности клуба состоит в повышении доли материальной составляющей в общей структуре внеоборотных средств, а также в диверсификации бизнеса и развитии непрофильных направлений, что позволит генерировать стабильный доход помимо основной деятельности, делая клуб менее зависимым от исхода спортивных состязаний. Данная позиция находит свое отражение в политике УЕФА по финансовому оздоровлению футбольной индустрии и утвержденной в 2010 г. концепции правил «финансовой честной игры». Так, обязательное требование к футбольным клубам по их соответствию критерию безубыточности не включает в состав релевантных расходов, которые учитываются при расчете показателя эффективности, износ основных средств, затраты на развитие молодежного футбола и прочие социальные программы, стоимость финансирования, прямо соотносимого со строительством внеоборотных активов. Таким образом, клубы могут без ограничений вкладывать в стадионы, детско-юношеские школы, академии и тренировочные базы, что способствует осуществлению инвестиций в развитие и делает европейские клубы стабильнее в долгосрочной перспективе. Данная стратегия уже имеет свои плоды – так, с момента введения новых правил финансовой дисциплины, суммарные чистые убытки футбольных клубов Европы сократились на 84 %, а показатель чистого долга клубов сократился с 65% от совокупного дохода до 35% [7].

Таким образом, диверсифицированная модель ведения бизнеса, являющая наиболее эффективной с позиции рентабельности спортивных клубов может быть использована субъектами отечественного профессионального спорта для повышения их инвестиционной стоимости. Для реализации подобной модели в нашей стране необходимо осуществить мероприятия по передаче спортивной инфраструктуры, построенной в связи с проведением крупнейших международных соревнований, в управление спортивных организаций, использующих данные физкультурные объекты в качестве мест проведения тренировок и официальных соревнований [1]. Это позволит за счет синергетического эффекта от осуществления коммерческой деятельности под брендом известной спортивной команды находить рыночные источники привлечения капитала от деятельности, напрямую не связанной со спортом и сделает отечественные клубы более финансово устойчивыми и инвестиционно-привлекательными.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 21.01.2015 г. № 30 «О федеральной целевой программе «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016-2020 годы» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2015. № 5. Ст. 810.
2. Галанов, В. А., Галанова, А. В. Сущность акционерного общества//Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. 2016. № 4. С. 16-19.
3. Екимова, К. В., Дохоян, З. М. Об оценке эффекта диверсифицированности бизнеса на стоимость компании//Инновации и инвестиции. 2015. № 10. С. 31-34.
4. Титов, В. А., Вейнберг, Р. Р., Литвишко, О. В. Инвестиционные характеристики акций профессиональных спортивных клубов//Фундаментальные исследования. 2015. № 7-2. С. 428-432.
5. Трохов, А. А. Эффективные бизнес-модели в менеджменте с учетом фактора риска//Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. 2017. № 6 (96). С. 122-127.
6. Andreff, W., Szymanski, S. Handbook on the Economics of Sport//Cheltenham: Edward Elgar, 2006, 790 c.
7. UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations//Nyon (Switzerland), 2018. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://bit.ly/2wKSZdF (дата обращения: 20.03.2019).

References

1. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 21.01.2015 No. 30 "O federal'noi tselevoi programme «Razvitie fizicheskoi kul'tury i sporta v Rossiiskoi Federatsii na 2016 - 2020 gody" [*Resolution of the Government of the Russian Federation No. 30 of January 21, 2015 "On the Federal Target Program "Development of Physical Culture and Sport in the Russian Federation for 2016-2020"*]. Sobraniye zakonodatel'stva Rossiyskoy Federatsii [*Collection of Legislation of the Russian Federation*], 2015, No. 5, Article No. 810.

2. Galanov V. A., Galanova A. V. Sushchnost' aktsionernogo obshchestva [*The Principle of Joint-Stock Company*]. Nauchnye issledovaniya i razrabotki. Ekonomika firmy [*Research and development. The economy of the company*], 2016, I. 4, pp. 16-19.
3. Ekimova K. V., Dokhoyan Z. M. Ob otsenke effekta diversifitsirovannosti biznesa na stoimost' kompanii [*About the evaluation of the effect of the diversification of business on the company's cost*]. Innovatsii i investitsii [*Innovation and investment*], 2015, I. 10, pp. 31-34.
4. Titov V. A., Veinberg R. R., Litvishko O. V. Investitsionnye kharakteristiki aktsii professional'nykh sportivnykh klubov [*Equity of professional sport clubs investment highlights*]. Fundamental'nye issledovaniya [*Fundamental research*], 2015, I. 7-2, pp. 428-432.
5. Trokhov A. A. Effektivnye biznes-modeli v menedzhmente s uchetom faktora riska [*Effective business models in management with regard to risk factor*], Vestnik Rossiiskogo ekonomicheskogo universiteta im. G. V. Plekhanova [*Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics*], 2017, I. 6 (96), pp. 122-127.
6. Andreff W., Szymanski S. Handbook on the Economics of Sport. Cheltenham: Edward Elgar, 2006, 790 p.
7. UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations. Nyon (Switzerland), 2018, Available at: https://bit.ly/2wKSZdF (accessed: 20.03.2019).

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

УДК 336.71 JEL G21; O33 *DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-167-174*

Бердышев Александр Валентинович
канд. экон. наук, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *AVBerdyshev@fa.ru*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА СОВРЕМЕННЫХ ДЕНЕГ

Аннотация. *Рассмотрена эволюция форм и видов денег. Определены особенности экономической природы и эмиссии современных кредитных денег. На основе исследования механизма предоставления в порядке рефинансирования ликвидности коммерческим банкам в различных странах выявлены особенности формирования денежной базы и, соответственно, эмиссионного механизма в современной экономике. Определена специфика формирования денежной базы Банка России на различных этапах развития российской экономики. Отдельное внимание уделено исследованию экономической природы возникающих в условиях развития цифровых технологий электронных денег и виртуальных валют.*

Ключевые слова: *эмиссия, кредитные деньги, денежная база, банковский мультипликатор, электронные деньги, виртуальные деньги, криптовалюты.*

Цитирование: Бердышев А.В. Экономическая природа современных денег//Вестник университета. 2019. № 5. С. 167–174.

Berdyshev Aleksandr
Candidate of Economic Sciences, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
e-mail: *AVBerdyshev@fa.ru*

THE ECONOMIC NATURE OF MODERN MONEY

Abstract. *The evolution of forms and types of money has been considered. The features of the economic nature and the issue of modern credit money have been determined. Based on the study of the mechanism of providing liquidity in order to refinance commercial banks in various countries, the features of forming the monetary base and, accordingly, the emission mechanism in the modern economy have been identified. The specificity of the formation of the monetary base of the Bank of Russia at various stages of development of the Russian economy has been defined. Special attention has been paid to the study of the economic nature of emerging in the conditions of development of digital technologies of electronic money and virtual currencies.*

Keywords: *issue, credit money, monetary base, bank multiplier, electronic money, virtual money, cryptocurrency.*

For citation: Berdyshev A.V. The economic nature of modern money (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 167–174. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-167-174

Деньги – одна из важнейших экономических категорий, исследуемая всеми экономическими школами. Деньги эволюционируют на протяжении столетий, меняя форму и виды, изменяются также способы их эмиссии, однако содержание функций, выполняемых деньгами в экономической системе остается неизменным. Деньги, независимо от формы своего существования, обеспечивают товарообмен как на уровне национальной, так и мировой экономик, выступая средством расчетов и платежей, а также служат мерой стоимости, средством сбережения и накопления [4, с. 14].

В этих условиях один из наиболее распространенных подходов к определению сущности денег состоит в следующем: относительно этого вопроса единой точки зрения нет, и в настоящее время, несмотря на длительное исследование категории деньги, руководствуясь функциональным подходом, можно говорить о том,

© Бердышев А.В., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

что деньги – то, что выполняет перечисленные функции. При этом безусловность выполнения этих функций гарантируется либо государством, либо общественным соглашением. Существуют и иные подходы к определению сущности денег, например, товарно-металлическая, номиналистическая теории, конвенциализм, институционализм [6; 12].

Эволюция форм и видов денег представлена на рисунке 1.

Эволюция денег			
Форма	Внутренняя стоимость	Обеспечение	Эмитент
Товарные	Присутствует	Внутренняя стоимость	Товаропроизводитель
Металлические	Присутствует	Внутренняя стоимость	Государство
Банкноты банков	Отсутствует	Активы банков	Банки
Банкноты центрального банка	Отсутствует	Активы центрального банка	Центральный банк
Депозитные	Отсутствует	Активы банков	Коммерческие банки
Электронные	Отсутствует	Активы операторов платежных систем	Организации – операторы платежных систем (банки и НКО)
Финансовые деньги (виртуальные валюты)	Отсутствует	Отсутствует	Майнеры – участники системы на основе технологии распределенных реестров

Составлено автором по материалам исследования

Рис. 1. Эволюция форм и видов денег

Кредитные деньги появились в условиях создания института центрального банка в том виде, в котором он существует в современной экономике.

Формально центральные банки как институт возникли в XIX – начале XX столетия, однако сферы его ответственности и полномочий определились позже – с возникновением экономической политики как целенаправленного и систематического воздействия государства на экономику, в качестве одного из важнейших инструментов которого в настоящее время рассматривается денежно-кредитная политика.

В современных условиях центральный банк – институт, который вне зависимости от правового статуса и формы собственности обладает монопольным правом на эмиссию и в этих условиях, с одной стороны, осуществляет от имени государства регулирование денежно-кредитной сферы экономики, а с другой, обеспечивает стабильность банковской системы или шире – устойчивость функционирования финансового рынка, в том числе посредством реализации функции кредитора последней инстанции [5, с. 214-228]. Эти полномочия основаны на механизме эмиссии современных денег, имеющих кредитную природу и выпускаемых в обращение центральным и коммерческими банками, то есть кредитной системой.

В отличие от металлических и бумажных денег прошлого, кредитные деньги обладают способностью авансировать создание добавленной стоимости в экономике, что при правильном использовании государством делает их мощным инструментом стимулирования экономического развития. Кредитные деньги существуют в виде банкнот центрального банка и депозитных денег в виде записей по счетам клиентов в коммерческих банках.

Дефиниция «кредитные деньги» отражает особенность механизма их эмиссии, который может быть представлен в виде двух последовательных и взаимосвязанных этапов, хотя это разделение достаточно

условно с точки зрения реальной практики: создание центральным банком денежной базы и ее мультипликативное расширение банковским сектором в процессе кредитования экономики и населения, что отражается в известном тождестве:

$$M = M \cdot b \cdot x \cdot mm, \quad (1)$$

где M – прирост широкой денежной массы в национальной валюте; M · b – изменение денежной базы; mm – денежный, или иначе, банковский мультипликатор [1; 4].

По методологии Банка России в состав денежной базы в широком определении включаются следующие компоненты:

– наличные деньги в обращении с учетом остатков средств в кассах кредитных организаций;

– остатки средств на корреспондентских счетах в валюте Российской Федерации, включая усредненную величину обязательных резервов;

– остатки средств на счетах обязательных резервов, депонированных кредитными организациями в Банке России, по привлеченным средствам в валюте Российской Федерации и в иностранной валюте;

– депозиты банков в Банке России;

– облигации Банка России у кредитных организаций;

– обязательства Банка России по обратному выкупу ценных бумаг;

– средства резервирования по валютным операциям, внесенные в Банк России [13].

В общем случае возможно включение в состав денежной базы счетов Правительства и прочих счетов, например, по учету средств предприятий, если в стране используются соответствующие механизмы эмиссии.

Кредитование в современных условиях осуществляется, за редким исключением, не через выдачу банком кредитополучателю наличных, а посредством оплаты его платежных переводов, осуществляемых в современной централизованной банковской системе преимущественно через корреспондентские счета банков, открытых в центральном банке [8, с. 16-28].

Для осуществления клиентских платежей в режиме реального времени или на конец дня, что в данном случае значения не имеет, банки могу использовать собственные средства, однако поддерживать их существенный запас на корреспондентском счете банкам не выгодно. Поэтому ими используются внутридневные или однодневные кредиты центрального банка («овернайт»), при этом центральные банки могут предоставить ликвидность и на более длительные сроки, как правило, не превышающие одного года [1].

Механизм предоставления ликвидности банкам примерно одинаков для всех центральных банков, в том числе и для Банка России, и включает:

– кредитование банков под залог ценных бумаг, иностранной валюты, драгоценных металлов, гарантии других банков;

– покупку центральным банком перечисленных активов у банков как на условиях открытого рынка, то есть в форме аукционов на единых для всех допущенных участников условиях, так и на двусторонней основе.

При этом покупка может осуществляться как с переходом права собственности на указанные активы к центральному банку, так и на условиях РЕПО – в случае ценных бумаг, или СВОП – в случае иностранной валюты, предполагающих проведение обратной операции в установленный срок [9].

Все указанные операции, кроме покупки с переходом права собственности, имеют кредитный характер, то есть ликвидность предоставляется на определенный срок под обеспечение и с взиманием процентов за пользование. Подобные же механизмы, например, продажа ценных бумаг банкам, в том числе собственных ценных бумаг центрального банка, обратные СВОП и РЕПО, погашение банками кредитов, размещение ими депозитов в центральном банке обеспечивают изъятие ликвидности из банковского сектора.

Однако основным в этих операциях является то, что в обмен на активы или в процессе кредитования банков, центральным банком пополняются корреспондентские счета банков. Именно такую форму имеет в современных условиях монопольное право эмиссии центральных банков [1].

Налично-денежная эмиссия к этому процессу не имеет прямого отношения, поскольку суммы наличных, которые инкассаторские службы банков получают в хранилищах центрального банка, куда они попадают от организаций, осуществляющих изготовление банкнот по заказу центральных банков, в обмен на списание

соответствующих сумм с корреспондентских счетов банков, то есть увеличения денежной базы в данном случае, строго говоря, не происходит; изменяется лишь ее структура. Поэтому распространенное выражение «печатание денег центральным банком» первоначальное значение в современных условиях утратило.

Далее, получив от центрального банка ликвидность, банки могут направлять ее на проведение активных операций, в частности, кредитование. Для российских банков, например, кредитные операции формируют более 2/3 совокупных активов.

При этом выдача банком кредита посредством оплаты счетов кредитополучателя означает поступление этих средств на счет в другом банке, для которого эти средства привлеченные, а значит, за вычетом обязательных резервов их можно вновь направить на кредитование или проведение других операций. На этом основан принцип действия денежного мультипликатора, представляющего собой процесс увеличения безналичной денежной массы при кредитовании банками заемщиков за счет ранее привлеченных денежных средств вкладчиков и кредиторов. Таким образом, банковская система может создавать объем денежной массы, значительно превышающий объем первоначальной денежной базы.

Рассмотренный механизм может иметь особенности в отдельных странах. Так, в США, основной объем денежной базы создается на основе проведения операций с государственными ценными бумагами. Таким образом, эмиссия происходит под обязательства государства, поскольку для того, чтобы продать эти бумаги центральному банку, банки должны приобрести их на рынке у Казначейства США.

В России в настоящее время основной объем денежной базы формируется на основе проведения аукционных операций репо с ценными бумагами, внесенными в ломбардный список, который включает как государственные ценные бумаги, так и ценные бумаги, эмитируемые компаниями и банками. Это означает, что эмиссия осуществляется под обязательства государства, компаний и банков.

До кризиса 2008-2009 гг. действовал иной механизм, когда Банк России рефинансировал банки посредством покупки у них иностранной валюты. Валюта поступала в страну от экспорта сырьевых ресурсов, и Банк России таким образом изымал ее «излишки» с тем, чтобы предотвратить появление симптомов голландской болезни, а также для наращивания международных резервов [7]. Фактически в рамках данной системы Банк России действовал как «Валютный комитет» («Валютное управление») времен Британской империи в колониальных экономиках, когда эмиссия осуществлялась только под поступление валюты из метрополии в обмен на вывоз природных ресурсов.

В послевоенной Германии в рамках реализации реформ Л. Эрхарда применялся иной механизм, в рамках которого банки кредитовали предприятия под их долговые ценные бумаги, которые впоследствии переучитывались в центральном банке для получения финансирования. При этом центральные банки совместно с банками контролировали целевое использование средств.

Похожие по сути, но не по форме механизмы используются в настоящее время в Китае и Индии, где деятельность банков ориентирована не на получение прибыли любым путем, что характерно, например, для современных российских банков, а на финансирование реального сектора экономики под контролем государства в контексте общей логики роста общественного, а не частного благосостояния.

Следует отметить, что с начала 2000-х гг., а в развитых странах – с 1980-х гг., центральные банки не манипулируют напрямую объемами денежной базы, создаваемой на основе рассмотренных механизмов. Вместо этого они регулируют цену, по которой банки получают ресурсы центрального банка. Делается это посредством изменения ставки, по которой банкам предоставляется наибольший объем ликвидности: ключевая ставка Банка России, ставка по федеральным фондам Федеральной резервной системы США, ставка Европейского Центрального Банка и др.

К этой ставке, с одной стороны, привязаны ставки по всем другим операциям, в процессе осуществления которых создается денежная база. Поэтому, изменяя одну ставку, центральный банк корректирует всю систему ставок по инструментам регулирования ликвидности банков в том же направлении. С другой стороны, к этой ставке прямо или косвенно привязаны банковские ставки по депозитам и кредитам, ставки межбанковского рынка, а также доходность инструментов фондового рынка. Соответственно, от ставки центрального банка, при прочих равных условиях, в значительной мере зависит спрос на кредит со стороны заемщиков, а учитывая, что кредитные операции формируют значительную часть активов банков, и спрос банков на ресурсы центрального банка. Таким образом, изменяя ставку, центральный банк одновременно воздействует на денежное

предложение и спрос на деньги в национальной экономике. Рост ставки в данном случае приводит к снижению спроса на кредит и, таким образом, замедлению денежного предложения.

Подобная ситуация наблюдалась в российской экономике начиная с 2013 г., когда для преодоления растущей инфляции Банк России повышал ключевую ставку, особенно резко в конце 2014 г., что приводило к соответствующему росту ставок по кредитам [3; 10]. Впоследствии по мере снижения инфляции кредитные ставки снижались. Отметим, что в современных российских условиях уровень кредитных ставок значительно превышает норму рентабельности в большинстве отраслей промышленности, а также превышает темпы роста реальных располагаемых доходов населения, снижающихся в течение последних четырех лет. Это, на фоне ухудшения в результате осложнения ситуации в экономике кредитоспособности заемщиков и возросших рисков кредитования, замедляет прирост кредита. Как следствие, снижается денежная мультипликация, замедляется прирост денежного предложения.

Таким образом, динамика денежного предложения в экономике зависит от ситуации на кредитном рынке в силу кредитной природы современных денег и определяется реализуемой центральным банком политикой.

С конца 1990-х гг. с кредитными деньгами в обслуживании сферы обращения начинают конкурировать электронные деньги, представляющие собой в широком смысле денежные обязательства эмитента в электронном виде, находящиеся на электронном носителе в распоряжении пользователя и соответствующие трем ключевым критериям: фиксация и хранение на электронном носителе; выпуск эмитентом при получении денежных средств от иных лиц в объеме, не меньшем, чем эмитированная денежная стоимость; принятие как средства платежа другими (кроме эмитента) компаниями [2]. Таким образом, электронные деньги необходимо рассматривать в качестве цифровых представителей фиатных кредитных денег.

Исходя из обязательственной природы современных кредитных денег, представляется возможным подразделить их на следующие виды: государственные (базовые) деньги, к которым относятся банкноты и монеты, эмитируемые центральным банком, и частные деньги, включающие в себя депозитную и электронные формы. При этом в условиях стремительного развития цифровых технологий в последнее десятилетие были созданы цифровые активы, определяемые отдельными экономистами как финансовые деньги или виртуальные валюты (криптовалюты) [6; 14].

Криптовалюта – децентрализованно эмитируемый цифровой актив, идентификация владельцев которого осуществляется на основе криптографических методов защиты [11]. Криптовалюты представляют собой определенный механизм обмена, в основе которого лежит платежное средство (в виде цифровой записи), учитываемое на счетах-аккаунтах пользователей, которое они могут передавать друг другу, обменивать на товары и услуги или фиатные деньги. Характеризуя экономическую природу криптовалют, следует отметить, что они представляют собой цифровое представление ценности, которое не имеет статуса законного платежного средства ни в одной из юрисдикций, не эмитируется и не гарантируется ни одним государством [14]. Таким образом, возможность использования криптовалют в качестве платежного средства определяется исключительно соглашением их пользователей и ограничивается внутрисетевым пространством.

На современном этапе не сформировано единого подхода к определению правового статуса и регулированию криптовалют. В различных юрисдикциях криптовалюты определяются как финансовый инструмент, цифровой товар, цифровой актив, виртуальная валюта [14].

Особенности подходов к регулированию криптовалют в отдельных зарубежных странах представлены в таблице 1.

Таблица 1

Обзор мировой практики регулирования криптовалют

Страны	Обращение криптовалют
Бангладеш, Боливия, Венесуэла, Вьетнам, Египет, Исландия, Кыргызстан, Эквадор	Запрещено
Китай	Запрещено. В сентябре-октябре 2017 г. было проведено закрытие торговых площадок, ранее лицензированных под покупку/продажу криптовалют

Окончание табл. 1

Страны	Обращение криптовалют
Южная Корея	Введен запрет на участие в операциях с криптовалютами для финансовых организаций. Ведется разработка нормативно-правовой базы
Япония	Введены требования по лицензированию обменных площадок в качестве поставщиков платежных услуг по обмену виртуальных валют при соблюдении ими требований к минимальному капиталу (выдано 11 лицензий), сдаче отчетности, идентификации пользователей в соответствии с лимитами на проведение операций (с апреля 2017 г.). Криптовалюты могут использоваться в качестве средства платежа
Канада	Введены требования по лицензированию обменных площадок в качестве компаний, предоставляющих финансовые услуги, идентификации пользователей
США	Разрешено в штатах Вашингтон, Нью-Йорк, Южная Каролина, Джорджия, Пенсильвания, Нью-Мексико, Нью-Гэмпшир; в остальных штатах не регулируется. Введены требования по лицензированию обменных площадок в качестве компаний, предоставляющих финансовые услуги, идентификации пользователей
Австралия	В настоящее время действует кодекс поведения участников рынка криптовалют (создана саморегулируемая организация), который вводит требования по регистрации обменных площадок и провайдеров криптовалютных кошельков, идентификации пользователей. Ведется разработка соответствующего законопроекта
ОАЭ	Введены требования по лицензированию обменных площадок, идентификации пользователей
Европейский союз	Планируется принятие мер по обязательной идентификации пользователей криптовалют в течение ближайших полутора лет и закрепление их в национальных законодательствах стран ЕС
Швейцария, Германия	Введены требования по лицензированию торговых площадок в качестве компаний, предоставляющих финансовые услуги (в Швейцарии альтернативой является членство в саморегулируемой организации), а также по идентификации пользователей
Филиппины	Введены требования по регистрации обменных площадок в качестве поставщиков платежных услуг, идентификации пользователей, установлена административная ответственность за нарушение законодательства. Криптовалюты могут использоваться в качестве средства платежа
Великобритания, Сингапур	Существуют рекомендации по лицензированию обменных площадок и идентификации пользователей
Гонконг, Бразилия	Не регулируется

Источники: [14, с. 11-13]

Эмиссия и учет криптовалют основаны на технологии распределенных реестров в условиях отсутствия регулирования. Эмиссия криптовалют осуществляется неограниченным кругом анонимных лиц посредством майнинга – использования вычислительных компьютерных технологий для создания цепочки блоков транзакций.

Таким образом, можно выделить следующие отличительные особенности криптовалют от кредитных и электронных денег:

– криптовалюты не имеют общепризнанного статуса законного платежного средства;

– криптовалюты не обладают обязательственной (кредитной) природой, т. е. особенности их выпуска не обеспечивают возможность определения субъекта, гарантирующего имущественное обеспечение и завершенность операций с криптовалютой в процессе ее обращения;

– эмиссия криптовалют осуществляется децентрализованно всеми участниками системы в условиях анонимности, что позволяет использовать их в противоправной деятельности;

– значительно меньший уровень ликвидности криптовалют по сравнению с кредитными и электронными деньгами.

В заключение следует отметить, что появление электронных денег и виртуальных валют в результате широкомасштабного внедрения цифровых и информационных технологий, определяет более глубокую материальную трансформацию денег. Происходит информационная материализация денег на технических носителях, а также их движение в сторону денационализации, что обусловлено прежде всего глобализацией мировой экономики.

Библиографический список

1. Бурлачков, В. К. Специфика современных денег и модификация концепции денежного мультипликатора//Вестник Института экономики РАН. 2015. № 5. С. 131-138.
2. Вахрушев, Д. М., Железов, О. В. Криптовалюта как феномен современной информационной экономики: проблемы теоретического осмысления//Науковедение. 2014. № 5 (24). С. 1-7. [Электронный ресурс]. − Режим доступа: https://naukovedenie.ru/PDF/127EVN514.pdf (дата обращения 10.03.2019).
3. Глазьев, С. Ю. Санкции США и политика Банка России: двойной удар по национальной экономике//Вопросы экономики. 2014. I. 9. С. 13-29.
4. Грищенко, В. О. Денежный мультипликатор в современных финансовых системах//Деньги и кредит. 2017. № 9. С. 10-17.
5. Деньги, кредит, банки: учебник и практикум для академического бакалавриата / Н. Н. Мартыненко [и др.]; под ред. Н. Н. Мартыненко, Ю. А. Соколова. М.: Издательство «Юрайт», 2019. 369 с.
6. Деньги, кредит, банки. Денежный и кредитный рынки: учебник и практикум для академического бакалавриата / Г. А. Аболихина [и др.]; под общ. ред. М. А. Абрамовой, Л. С. Александровой. 2-е изд., испр. и доп. М.: Издательство «Юрайт», 2019. 436 с.
7. Ембулаев, В. Н. Развитие экономики России и «голландская болезнь»//Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2017. № 2 (37). С. 53-63.
8. Звонова, Е. А., Топчий, В. Д. Деньги, кредит, банки : учебник и практикум; под общ. ред. Е. А. Звоновой. М.: Юрайт, 2019. 455 с.
9. Королькова, Н. А. К вопросу о дефинициях понятия «ликвидность банковской системы»//Научный альманах. 2017. №1-1 (27). С. 120-124.
10. Сухарев, О. С. «Извращенный монетаризм» будет диктовать экономическую стратегию России?//Инвестиции в России. 2017. № 6. С. 27-35.
11. Финансовый рынок России: поиск новых инструментов и технологий в целях обеспечения экономического роста: коллективная монография / коллектив авторов; под ред. Н. Э. Соколинской. М.: Кнорус, 2019. 236 с.
12. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник и практикум для СПО / Д. В. Бураков [и др.]; под ред. Д. В. Буракова. М.: Юрайт, 2017. 329 с.
13. Денежная база в широком определении / Банк России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=dkfs (дата обращения: 30.03.2019).
14. Обзор по криптовалютам, ICO (INITIAL COIN OFFERING) и подходам к их регулированию / Банк России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/Content/Document/File/36009/rev_ICO.pdf (дата обращения: 03.04.2019).

References

1. Burlachkov V. K. Spetsifika sovremennykh deneg i modifikatsiya kontseptsii denezhnogo mul'tiplikatora [*The specific of modern money and the modification of the concept of the money multiplier*], Vestnik Instituta ekonomiki RAN [*Bulletin of the Institute of Economics RAS*], 2015, I. 5, pp. 131-138.
2. Vakhrushev D. M., Zhelezov O. V. Kriptovalyuta kak fenomen sovremennoi informatsionnoi ekonomiki: problemy teoreticheskogo osmysleniya [*Cryptocurrency as a phenomenon of the modern information economy: problems of theoretical reflection*], Naukovedenie [*Science*], 2014, I. 5 (24), pp. 1-7. Available at: https://naukovedenie.ru/PDF/127EVN514.pdf (accessed 10.03.2019).
3. Glaz'ev, S. Yu. Sanktsii SShA i politika Banka Rossii: dvoinoi udar po natsional'noi ekonomike [*US sanctions and Bank of Russia policy: a double blow to the national economy*], Voprosy ekonomiki [*Economic Issues*], 2014, I. 9 pp. 13-29.
4. Grishchenko, V. O. Denezhnyi mul'tiplikator v sovremennykh finansovykh sistemakh [Money multiplier in modern financial systems], Den'gi i kredit [*Money and credit*], 2017, I. 9, pp. 10-17.

5. Den'gi, kredit, banki: uchebnik i praktikum dlya akademicheskogo bakalavriata [*Money, credit, banks: a textbook and a workshop for academic undergraduate*], N. N. Martynenko [et al]; pod red. N. N. Martynenko, Yu. A. Sokolova, M.: Yurait, 2019, 369 p.
6. Den'gi, kredit, banki. Denezhnyi i kreditnyi rynki : uchebnik i praktikum dlya akademicheskogo bakalavriata: [*Money, credit, banks. Money and credit markets: a textbook and a workshop for academic undergraduate*], G. A. Abolihina [et al]; pod obshch. red. M. A. Abramovoi, L. S. Aleksandrovoi. 2-e izd., ispr. i dop. M.: Yurait, 2019. 436 p.
7. Embulaev V. N. Razvitie ekonomiki Rossii i «gollandskaya bolezn'» [*The development of the Russian economy and the "Dutch disease"*], Vestnik Vladivostokskogo gosudarstvennogo universiteta ekonomiki i servisa [*Bulletin of the Vladivostok State University of Economics and Service*], 2017, I. 2 (37), pp. 53-63.
8. Zvonova E. A., Topchii V. D. Den'gi, kredit, banki: uchebnik i praktikum [*Money, credit, banks: textbook and workshop*]; pod obshch. red. E. A. Zvonovoi. M.: Yurait, 2019. 455 p.
9. Korol'kova N. A. K voprosu o definitsiyakh ponyatiya «likvidnost' bankovskoi sistemy» [*On the issue of definitions of the concept "liquidity of the banking system"*], Nauchnyi al'manakh [*Scientific almanac*], 2017, I. 1-1 (27), pp. 120-124.
10. Sukharev O. S. "Izvrashchennyi monetarism" budet diktovat' ekonomicheskuyu strategiyu Rossii? [*"Perverted monetarism" will dictate the economic strategy of Russia?*], Investitsii v Rossii [*Investments in Russia*], 2017, I. 6, pp. 27-35.
11. Finansovyi rynok Rossii: poisk novykh instrumentov i tekhnologii v tselyakh obespecheniya ekonomicheskogo rosta: kollektivnaya monografiya [*The financial market of Russia: the search for new tools and technologies in order to ensure economic growth*], Kollektiv avtorov; pod red. N. E. Sokolinskoi. M.: Knorus, 2019, 236 p.
12. Finansy, denezhnoe obrashchenie i kredit: uchebnik i praktikum dlya SPO [*Finance, money circulation and credit: a textbook and a workshop for an ACT*], D. V. Burakov [et al]; pod red. D. V. Burakova. M.: Yurait, 2017. 329 p.
13. Denezhnaya baza v shirokom opredelenii [*Monetary base in a broad definition*], Bank Rossii [*Bank of Russia*]. Available at: https://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=dkfs (accessed 30.03.2019).
14. Obzor po kriptovalyutam, ICO (INITIAL COIN OFFERING) i podkhodam k ikh regulirovaniyu [*Overview on cryptocurrencies, ICO (INITIAL COIN OFFERING) and approaches to their regulation*], Bank Rossii [*Bank of Russia*]. Available at: http://www.cbr.ru/Content/Document/File/36009/rev_ICO.pdf (accessed 03.04.2019).

УДК 338.001.36 JEL G20 DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-175-181

Маклакова Татьяна Романовна
Магистр, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *maklakovatatiana@gmail.com*

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

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА БАНКА РОССИИ В ПЕРИОД ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСОВ 2008 И 2014 ГОДОВ И БАНКИ РАЗВИТИЯ

Аннотация. *Рассмотрены денежно-кредитная политика Банка России в период финансовых кризисов 2008 г. и 2014 г. и использование банков развития для экономического роста. Разработана и использована модель множественной регрессии, которая позволила оценить влияние ряда факторов на количественные характеристики денежно-кредитной политики Банка России на выбранном интервале времени. Сделан вывод о том, что в текущих условиях снижение ключевой ставки Банка России не приводит к росту кредитования реального сектора экономики. Подготовлены предложения по увеличению объемов кредитования экономики России в условиях реализации текущей денежно-кредитной политики Банка России. Обоснована полезность расширения использования в России банков развития для ускорения экономического роста.*

Ключевые слова: *денежно-кредитная политика, ключевая ставка, рефинансирование, кредитование, банк развития.*

Цитирование: Маклакова Т.Р., Матвеевский С.С. Денежно-кредитная политика банка России в период финансовых кризисов 2008 и 2014 годов и банки развития//Вестник университета. 2019. № 5. С. 175–181.

Maklakova Tatyana
Master of degree, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
e-mail: *maklakovatatiana@gmail.com*

Matveevskii Sergei
Candidate of Technical Sciences, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
e-mail: *ssmatveevskii@fa.ru*

MONETARY POLICY OF THE BANK OF RUSSIA IN THE PERIOD OF FINANCIAL CRISES (2008 AND 2014) AND DEVELOPMENT BANKS

Abstract. *The monetary policy of the Bank of Russia during the financial crises (2008 and 2014) and the use of development banks for economic growth have been considered. The multiple regression model, which allowed to evaluate the influence of a number of factors on the quantitative characteristics of the Bank of Russia monetary policy on the selected time interval has been developed and used. It has been concluded, that in the current conditions a reduction in the key rate of the Bank of Russia does not lead to an increase in lending to the real sector of the economy. The proposals to increase the volume of lending to the Russian economy in the conditions of implementation of the current monetary policy of the Bank of Russia have been prepared. The usefulness of expanding the application of development banks in Russia to accelerate economic growth has been substantiated.*

Keywords: *monetary policy, key rate, refinancing, lending, development bank.*

For citation: Maklakova T.R., Matveevskii S.S. Monetary policy of the Bank of Russia in the period of financial crises (2008 and 2014) and development banks (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 175–181. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-175-181

Особенность денежно-кредитной политики (далее – ДКП) центрального банка заключается в том, что с использованием трансмиссионного механизма, ДКП воздействует на состояние кредита и денежного обращения, то есть финансовую систему государства и на реальный сектор экономики [1].

К началу мирового финансового кризиса 2008 г. Банк России использовал ДКП, фактической главной целью которой было таргетирование валютного курса («управляемый плавающий курс рубля») [6]. Дополнительно, в документах Банка России указывались такие цели, как сокращение инфляции и создание условий для экономического роста [9]. Использование валютного «коридора» Банком России в 2008 г. привело к существенному сокращению валютных резервов (таргетирование валютного курса в условиях финансового

© Маклакова Т.Р., Матвеевский С.С., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

кризиса сопровождалось повышенным спросом на валюту). Следует отметить, что валюта скупалась российскими банками, которые осенью 2008 г. получили финансовую поддержку государства (рациональное поведение экономических агентов).

Осенью 2008 г. Банк России также осуществлял рефинансирование банков с использованием операций прямого репо: с сентября 2008 г. по февраль 2009 г. объемы всех подобных операций составили 28,7 трлн руб. В начале 2009 г. центральный банк стал постепенно уменьшать степень регулирования валютного курса за счет увеличения ширины плавающего валютного «коридора»: к концу июля 2012 г. она составила 7 руб. К середине 2010 г. объемы валютных интервенций существенно сократились, а к весне 2013 г. стали минимальными.

Можно констатировать, что после 2010 г. основным инструментом ДКП Банка России стали операции прямого репо. Таким образом, Банк России стал увеличивать роль процентных ставок в трансмиссионном механизме ДКП. На это же была направлена и реформа системы процентных ставок (13 сентября 2013 г.), в результате которой в качестве ключевой ставки стала использоваться ставка по операциям репо со сроком 1 неделя [9].

Указанные действия Банка России позволяют говорить о том, что именно в это время начал осуществляться переход в ДКП к инфляционному таргетированию.

До 2014 г. отдельные внешние шоки, создававшие давление на валютный курс рубля, Банк России компенсировал интервенциями, направленными на поддержание курса рубля. В 2014 г., возникли новые сильные внешние шоки: отмена политики количественного смягчения в США, кризис на Украине, введение первых, а потом и секторальных санкций, их ужесточение со стороны США и Европейского союза и ряда других развитых стран, падение цен на нефть на мировых рынках (на фоне замедления российской экономики). Таким образом, давление на валютный рынок России особенно усилилось именно осенью 2014 г. В связи с переходом к инфляционному таргетированию, Банк России отказался от регулярных валютных интервенций. В ноябре 2014 г. Банк России объявляет о досрочном введении режима свободно плавающего курса рубля. Фактически, Банк России показал, что не хочет продолжать расходовать валютные резервы для поддержания курса рубля. В декабре 2014 г., по оценкам Банка России, выплаты по корпоративным долгам должны были составить превысить 30 млрд долл. США, что, в совокупности с другими обстоятельствами, определило снижение номинально курса рубля (в декабре 2014 г.) к доллару США на 40,6 % (год к году) [9].

Девальвация рубля привела к росту инфляции. Появились проблемы с финансовой стабильностью, но Банку России удалось сохранить стабильность банковского сектора путем, увеличения рефинансирования коммерческих банков с использованием кредитования под залог нерыночных активов и расширения операций прямого репо. Было смягчено банковское регулирование, позволившее повысить уровень достаточности банковского капитала. Кроме этого, Банк России, для снятия давления на валютный рынок, резко повысил ключевую ставку до 17 % (декабрь 2014 г.), перейдя к ужесточению ДКП (был сделан выбор в пользу снижения давления на валютный курс рубля с одновременным подавлением экономической активности).

Таким образом, анализируя ДКП Банка России в период кризисов 2008-2009 гг. и 2014-2015 гг., можно сделать вывод о наличии в ДКП в указанные периоды времени ряда похожих черт. Во-первых, мировой финансовый кризис 2008 г. и шоки 2014-2015 гг. проявлялись в России в виде недостатка валютной ликвидности, как у коммерческих банков, так и у крупных предприятий. Банк России использовал девальвационный механизм и сжимал денежную массу, путем поднятия ключевой ставки. Во-вторых, в оба периода Банком России были использованы специальные инструменты, направленные на поддержание ликвидности банковской системы: в 2008 г. применялись беззалоговые кредиты и операции репо, а в 2014 г. эти операции были дополнены валютными свопами и аукционами репо в иностранной валюте. В-третьих, Банк России проводил эмиссию денежных средств с использованием, преимущественно, валютного канала: эмиссия рублей проводилась под выкупаемую Банком России валюту, которая затем перемещалась в международные резервы.

Основными инструментами ДКП, проводимой Банком России в эти периоды времени, являлись:

– основные – аукционы репо и депозитные аукционы сроком 1 неделя;

– постоянные – кредиты «овернайт», валютный своп, ломбардные кредиты, кредиты с обеспечением, депозиты ежедневно сроком 1 день;

– «тонкая настройка» − основные операции, но сроком 1-6 дней по мере необходимости;

– на длительные сроки – кредитные аукционы ежемесячно на срок 3 месяца (при необходимости – 18 месяцев) и кредиты с обеспечением ежедневно на срок от 2 до 549 дней.

Используя данные инструменты, Банк России активно влиял на динамику ликвидности банковской системы [8].

В настоящее время (2017-2018 гг.) продолжается дискуссия о целевых ориентирах деятельности в области ДКП Банка России. По мнению отдельных специалистов, Банк России является стимулирующим агентом экономического роста, но ответственным за целевые количественные показатели экономического роста не является [5].

Большинство российских экономистов, политиков и экспертов согласны с ДКП, проводимой Банком России, однако ряд экспертов считает, что основная цель ДКП должна быть изменена, так как данная политика не способствует экономическому росту и расширению производства [4].

Это объясняется тем, что на спрос на товары и услуги влияет не только динамика цен, определенная изменением уровня процентных ставок, но и уровень монополизации в отраслях экономики, дифференциация доходов населения, диспропорции производства, затрудняющие увеличение экономического потенциала, цены на сырьевые ресурсы, регулирование тарифов и пр.

Текущая практика денежно-кредитного регулирования в России характеризуется следующими обстоятельствами:

– исполнением Банком России функций мегарегулятора;
– переходом к политике инфляционного таргетирования;
– необходимостью ускорения темпов роста валового внутреннего продукта (далее – ВВП);
– внедрением в практику стресс-тестирования кредитных институтов;
– выделением группы системообразующих участников финансового рынка;
– введением новых обязательных экономических нормативов.

Инструменты денежно-кредитного регулирования позволяют Банку России обеспечивать достижение сформулированной цели ДКП (снижение инфляции), однако слабо влияют на кредитную активность коммерческих банков (динамику корпоративного портфеля) и на кредитный мультипликатор, определяющий денежную массу в стране. На кредитную активность большее влияние оказывают пруденциальные нормы регулирования. В связи с этим в настоящее время эффективное денежно-кредитное регулирование должно достигаться путем координации ДКП и микропруденциального банковского контроля и надзора [2].

Изменение кредитной политики коммерческих банков влияет на объемы кредитования, от которых, в частности, зависит стабильность банковской системы. В связи с тем, что коммерческие банки, получив денежные ресурсы, распоряжаются ими рационально (с учетом рисков и перспектив получения дохода) при предоставлении кредитов или ином размещении этих средств, в том числе на депозитах в Банке России, эффективность кредитного канала ДКП значительно снижается. Данный вывод подтвердила разработанная авторами модель множественной регрессии. Анализ результатов, полученных с ее помощью, показал, что на стабильность банковской системы способна оказывать влияние только ключевая ставка (ставка рефинансирования) с определенным временным лагом.

Особенность денежно-кредитного регулирования в России в настоящее время заключается в том, что снижение ключевой ставки и предоставление дополнительной ликвидности банковскому сектору не приводит автоматически к увеличению кредитования реального сектора экономики и росту ВВП. Это связано с высокими рыночными рисками, уровень которых при снижении ключевой ставки не изменяется. Поэтому «смягчение» ДКП Банком России с целью стимулирования кредитной активности коммерческих банков и соответствующего роста экономики, не достигает своей цели.

Импульсы ДКП воздействуют на кредитную активность банков, но в достаточно небольшой степени в связи с двумя особенностями российской банковской системы:

– коммерческие банки выдают долгосрочные кредиты реальному сектору экономики под высокие ставки в связи с достаточно высоким риском (несмотря на снижение ключевой ставки). При этом, у многих банков отсутствуют возможности долгосрочного фондирования;

– в банковском секторе наблюдается достаточно высокая концентрация активов (более 50 % активов всей банковской системы приходится на 5 крупнейших банков). Это определяет неоднородность системы и возможность выделения несколько групп банков, по-разному реагирующих на изменение процентной ставки Банка России. Первая группа банков, способных воспользоваться альтернативными источниками финансирования, слабо зависит от уровня процентных ставок, спроса и предложения на денежном рынке,

в эту группу входят системнозначимые банки. Объемы кредитного портфеля следующих групп банков также незначительно реагируют на изменения процентных ставок (до 0,5 % изменение кредитного портфеля при изменении процентной ставки на 1 %) [9].

Поэтому изменение ключевой ставки в трансмиссионном механизме не влияет существенно на предложение денежных ресурсов со стороны коммерческих банков реальному сектору экономики.

В связи с этим необходимо снижать конечную стоимость кредитов для конечных потребителей или компаний не только инструментами денежно-кредитного регулирования (процентными ставками).

Для оценки влияния в исследуемом периоде 2006-2017 гг. различных инструментов и методов денежно-кредитного регулирования на количественные показатели ДКП, была построена модель множественной регрессии с использованием программного обеспечения Gretl [11].

В соответствии со своей сущностью, множественная регрессия позволяет построить модель с большим числом факторов (инструменты и методы денежно-кредитного регулирования), а также определить влияние каждого фактора в отдельности и совокупного их воздействия на моделируемый показатель (количественные показатели ДКП).

Было использовано линейное уравнение множественной регрессии, имеющее вид [3]:

$$\hat{y} = a + b_1 x_1 + b_2 x_2 + ... + b_p x_p. \quad (1)$$

Здесь a, b_1, b_2, ..., b_p – эмпирические коэффициенты регрессии, оценки которых могут быть найдены с помощью метода наименьших квадратов с использованием n наблюдений объясняющих переменных x_i и соответствующих им значений результативного признака y_i:

$$\left(x_{i1},\ x_{i2},\ ...,\ x_{ip},\ y\right), \quad i = \overline{1,n}. \quad (2)$$

Количественные характеристики ДКП были определены авторами с учетом существующих целей ДКП:

– снижение инфляции и ценовая стабильность;
– укрепление и поддержание стабильности банковской системы;
– поддержка финансового рынка (после кризиса 2008-2009 гг. и шоков 2014-2015 гг.);
– исключение резких колебаний курса национальной валюты.

В качестве результирующих количественных показателей достижения целей ДКП были выбраны:

– индекс потребительских цен – (средневзвешенный темп прироста цен на более чем 500 товаров и услуг, входящих в потребительскую корзину, без исключения из расчета цен на отдельные товары и услуги, динамика которых носит административный, сезонный и событийный характер);
– индекс состояния банковской системы – (динамика индекса отражает изменения состояния банковской системы в зависимости от распределения банков в определенные классы рейтинга динамической финансовой стабильности);
– фондовый индекс − MMVB Finance (индекс отражает стоимость акций крупнейших российских банков);
– реальный эффективный обменный курс рубля – (отражает конкурентоспособность российских товаров относительно товаров стран – основных партнеров России по торговой деятельности).

В качестве регрессоров были выбраны:

– управление процентными ставками (ключевая ставка, ставка рефинансирования);
– предоставление ликвидности (рефинансирование кредитных организаций – внутридневные, ломбардные кредиты, кредиты «овернайт», кредиты, обеспеченные активами или поручительствами, кредиты с нерыночным обеспечением; операции прямого репо; сделки «валютный своп»);
– изъятие ликвидности (депозиты кредитных организаций в Банке России; обязательства Банка России по облигациям Банка России);
– управление нормативами обязательных резервов (обязательные резервы, депонированные в Банке России);
– проведение валютных интервенций.

По итогам использования модели множественной регрессии можно сделать следующие выводы:

– инструменты денежно-кредитного регулирования Банка России в области управления инфляцией и валютным курсом эффективны;

– валютные интервенции и кредиты без обеспечения оказали положительный результат на стабильность банковской системы и курс рубля в периоды 2008-2009 гг. и 2014-2015 гг.;

– эффект применения процентных ставок на стабильность банковской системы как инструмента денежно-кредитного регулирования слабо предсказуем (3-6 лаги), а объемы кредитования коммерческих банков имеют долгосрочный эффект влияния (8 лаг) на стабильность банковской системы;

– присутствует необходимость использования других балансирующих методов и инструментов денежно-кредитного регулирования в ситуациях, когда традиционные инструменты действуют разнонаправленно.

По мнению авторов, при разработке основных направлений ДКП, необходимо уделять внимание именно кредитной программе. Возможно введение новой «инвестиционной ставки», близкой к уровню инфляции, под которую Банк России будет предоставлять коммерческим банкам ресурсы для целевого кредитования инвестиционных проектов, предоставления ресурсов компаниям, инвестирующим в основной капитал. Важно обеспечить доступность инвестиционного кредитования для широкой группы банков, например путем допуска банков с базовой лицензией к программе субсидирования процентных ставок по кредитам сельхозпроизводителям.

При использовании специальных программ рефинансирования необходимо разработать механизм контроля над использованием целевых ресурсов и инструментарий оценки эффективности их использования. В частности, можно использовать индикатор кредитного спреда, оценивающий динамику стоимости кредитов (разница между средней ставкой по кредиту и ставкой безрисковой доходности за определенный период), объемов кредитного портфеля для приоритетных, по мнению Банка России, отраслей экономики.

В качестве новых инструментов долгосрочного кредитования и рефинансирования, можно использовать:

– кредиты под плавающие процентные ставки. Процентная ставка формируется из принятой индикативной ставки доходности (benchmark) и индивидуальной премии за риск конкретного заемщика. Однако при определении стоимости кредита существует проблема выбора базовой ставки доходности;

– механизм процентного своп-контракта (система хеджирования кредитных рисков при выдаче кредитов под плавающие процентные ставки для банков). Использование своп-контрактов позволит создать поддерживающую инфраструктуру для осуществления долгосрочного кредитования. Данный инструмент выгоден всем участникам рынка. При реализации механизма процентного свопа Банк России получает дополнительный инструмент денежно-кредитного регулирования, позволяющий влиять на банковскую систему. Коммерческие банки используют своп-контракты как инструмент хеджирования кредитных рисков (своп-контракт привязан к объему процентных платежей от заемщика), а реальный сектор экономики получает финансовые ресурсы для развития;

– опыт программы Funding for lending, реализуемой Банком Англии, позволяет рассмотреть возможность использования ее аналога в российских условиях для стимулирования долгосрочного кредитования реального сектора экономики. Сущность программы заключается в прямом кредитовании реального сектора коммерческими банками, получающими ресурсы от центрального банка по ставке ниже ключевой при увеличении объемов кредитования выбранных отраслей [11].

Дополнительно, по мнению авторов, необходимо совершенствовать финансирование промышленной политики. В частности, возможен выпуск государственных ценных бумаг (инфраструктурных облигаций) при эмиссии национальной валюты для целевого использования государством. Это будет способствовать увеличению доли национальных государственных бумаг в объеме эмиссии национальной валюты – развивать рынок государственного долга (сейчас обеспечением эмиссии на 95 % являются международные резервы и валютные активы) и развитию отраслей промышленности.

Все вышеперечисленные меры направлены на увеличение объемов кредитования российскими коммерческими банками реального сектора экономики в текущих экономических условиях и в условиях действующей ДКП.

В ходе выполненного авторами корреляционно-регрессионного анализа зависимости между объемами выданных кредитов реальному сектору экономики коммерческими банками (определяются процентными ставками) за период 2012-2016 гг. и темпами роста, а также объемами ВВП была выявлена сильная и прямо пропорциональная статистическая связь. Расчет коэффициента детерминации показал, что уравнение регрессии в 68,64 % случаев объясняет влияние факторов, учтенных в модели. В остальных 31,36 % случаев на результирующие показатели оказывали влияние иные факторы.

Опыт деятельности как российского, так и зарубежных банков развития (далее – БР), в том числе многосторонних, подтверждает их способность эффективного кредитования предприятий реального сектора экономики. В [12] отмечается, что БР играют важную роль в экономическом развитии, прежде всего, потому, что они обеспечивают так называемые противоциклическое финансирование, в условиях когда по тем или иным причинам частные банки кредитуют реальный сектор экономики в недостаточном объеме. Значение БР для национальных экономик также подтверждается тем фактом, что в последнее время несколько стран создали новые национальные и многосторонние БР, в частности, Новый банк развития БРИКС [11]. По расчетам Мирового банка, в 2012 г., активы государственных БР составляли 25 % всех активов банковских систем во всех странах мира [12]. Специалисты указывают три основных способа, которыми БР могут дополнять существующий коммерческий финансовый сектор: привлечение финансов или финансирование проектов в отдельных секторах экономики или регионах, создание условий для развития финансового сектора путем предоставления кредитов при нарушении баланса спроса и предложения на этом рынке, содействие экономической стабильности с использованием антициклического подхода.

В обзоре «2017 Survey of national development banks» делается вывод о том, что БР характеризуются различными размерами, финансовыми показателями, целями, бизнес-моделями, механизмами финансирования и практикой управления [13]. Как правило, БР работают в сельском хозяйстве, инфраструктуре, международной торговле, туризме, энергетике, финансируют малые и средние предприятия и являются важными участниками глобального развития. БР выдают кредиты различным заемщикам, в том числе крупным частным предприятиям, местным органам власти.

Например, Внешэкономбанк России (далее – ВЭБ) в своем годовом отчете за 2017 г. указал, что в отчетном году завершено участие банка в реализации 14 инвестиционных проектов. Средства, предоставленные банком в долговой и долевой формах, возвращены в полном объеме [10]. В 2017 г. ВЭБ приступил к финансированию 7 инвестиционных проектов общей стоимостью 220,6 млрд руб. с объемом участия Банка в размере 109,1 млрд руб. Объем кредитов, выданных в течение 2017 г. для реализации вышеуказанных проектов, составил 47,1 млрд. рублей, общий объем кредитов на конец года составил 1 195,2 млрд руб. В 2017 г. было начато финансирование поставки 20 новых воздушных судов SSJ100 для передачи в лизинг ПАО «Аэрофлот». Расширение деятельности ВЭБа может быть осуществлено за счет выпуска им специальных облигаций, которые будут покупаться не только российскими коммерческими банками, но и Банком России.

Интересен опыт деятельности Азиатского банка развития (далее – АБР). Он был создан в 1963 г. как институт развития, ориентированный на создание условий для экономического роста в Азиатско-Тихоокеанском регионе [8]. В годовом отчете за 2017 г. АБР сообщает, что за отчетный период было выдано кредитов, грантов и предоставлено иной финансовой помощи на сумму 20,1 млрд. долл. США, оказана техническая поддержка в объеме 201 млн. долл. США, привлечено софинансирования на сумму 11,9 млрд. долл. США [7]. Необходимо отметить, что АБР, как и другие БР, использует так называемый «цикл проекта», позволяющий оценивать перспективность проекта на стадии его анализа, контролировать его реализацию с использованием специального агентства, а после завершения проекта комплексно оценивать его эффективность.

Таким образом, в работе авторы:

– рассмотрели особенности реализации ДКП Банком России в период финансовых кризисов 2008 г. и 2014 г.;

– разработали и использовали модель множественной регрессии, которая позволила оценить влияние регрессоров на количественные характеристики ДКП Банка России на определенном интервале времени;

– выполнили корреляционно-регрессионный анализ зависимости между объемами выданных кредитов в России коммерческими банками реальному сектору экономики и ВВП (2012-2016 гг.);

– подготовили конкретные предложения, направленные на увеличение кредитования реального сектора экономики России в условиях реализации текущей ДКП Банка России;

– показали полезность расширения использования в России банков развития (ВЭБ) для увеличения объемов кредитования и ускорения экономического роста.

Библиографический список

1. Абрамова, М. А. Национальная денежная система: теория, методология исследования, концепция развития в условиях модернизации современной экономики: монография. М.: Инфра-М, 2013. 380 с.

2. Абрамова, М. А., Красавина, Л. Н., Криворучко, С. В., Лаврушин, О. И., Федотова, М. А. Об основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики России на ближайшие три года: мнение экспертов//Экономика. Налоги. Право. 2015. № 1. С. 6-12.
3. Бабешко, Л. О., Бич, М. Г., Орлова, И. В. Эконометрика и эконометрическое моделирование: академический учебник. М.: Вузовский учебник, 2018. 358 с.
4. Глазьев, С. Ю. О несостоятельности проводимой ЦБ РФ монетаристской политики//Научные труды вольного экономического общества России. 2015, № 2 (191). С. 34-39.
5. Иванов, В. В. Соколов, Б. И. Деньги, Кредит, Банки: учебник. М.: Юрайт, 2015. 243 с.
6. Федорова, Е. А., Маковский, А. В. Монетарная политика Банка России в период финансового кризиса. Финансовая аналитика: проблемы и решения. М., 2011. 18 с.
7. Годовой отчет Азиатского банка развития 2017 [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.adb.org/ (дата обращения: 12.02.2019).
8. Официальный сайт Азиатского банка развития [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.adb.org/ (дата обращения: 10.02.2019).
9. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.cbr.ru/ (дата обращения: 22.02.2019).
10. Официальный сайт Государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (ВЭБ)» [Электронный ресурс]. − Режим доступа: https://вэб.рф/ (дата обращения: 11.02.2019).
11. Официальный сайт информационного портала РБК [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http:www.rbc.ru/ (дата обращения: 14.02.2019).
12. Официальный сайт Мирового банка (World Bank) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.worldbank.org/ (дата обращения: 15.02.2019).
13. De Luna-Martínez, J. 2017 Survey of National Development Banks, Global report / World Bank Group, World Federation of Development Financing Institutions, May 2018.

References

1. Abramova M. A. Natsional'naya denezhnaya sistema: teoriya, metodologiya issledovaniya, kontseptsiya razvitiya v usloviyakh modernizatsii sovremennoi ekonomiki: monografiya [*National monetary system: theory, research methodology, concept of development in the context of the modernization of the modern economy: monograph*]. M.: Infra-M, 2013, 380 p.
2. Abramova M. A., Krasavina L. N., Krivoruchko S. V., Lavrushin O. I., Fedotova M. A. Ob osnovnykh napravleniyakh edinoi gosudarstvennoi denezhno-kreditnoi politiki Rossii na blizhaishie tri goda: mnenie ekspertov [*On the main directions of the unified state monetary policy of Russia for the next three years: expert opinion*]. Ekonomika. Nalogi. Pravo, 2015 [*Economics. Taxes. Law*], I. 1, pp. 6-12.
3. Babeshko L. O., Bich M. G., Orlova I. V. Ekonometrika i ekonometricheskoe modelirovanie: akademicheskii uchebnik [*Econometrics and econometric modeling: academic textbook*]. M.: Vuzovskii uchebnik, 2018, 358 p.
4. Glaz'ev S. Yu. O nesostoyatel'nosti provodimoi TsB RF monetaristskoi politiki [*On the insolvency of the monetarist policy pursued by the Central Bank of the Russian Federation*]. Nauchnye trudy vol'nogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii [*Scientific Papers of the Free Economic Society of Russia*], 2015, I. 2 (191), pp. 34-39.
5. Ivanov V. V. Sokolov B. I. Den'gi, Kredit, Banki: uchebnik [*Money, Credit, Banks: textbook*]. M.: Yurait, 2015, 243 p.
6. Fedorova E. A., Makovskii A. V. Monetarnaya politika Banka Rossii v period finansovogo krizisa [*Monetary policy of the Bank of Russia during the financial crisis*]. Finansovaya analitika: problemy i resheniya [*Finacial Analytics: Problems and Solutions*]. M., 2011. 18 p.
7. Godovoi otchet Aziatskogo banka razvitiya 2017 [*Annual report 2017. Asian development bank*]. Available at: http://www.adb.org/ (accessed 12.02.2019).
8. Ofitsial'nyi sait Aziatskogo banka razvitiya [*Official website of the Asian Development Bank*]. Available at: http://www.adb.org/ (accessed 12.02.2019).
9. Ofitsial'nyi sait Banka Rossii [*Official site of the Bank of Russia*]. Available at: http://www.cbr.ru/ (accessed 22.02.2019).
10. Ofitsial'nyi sait Gosudarstvennoi korporatsii "Bank razvitiya i vneshneekonomicheskoi deyatel'nosti (VEB)" [*Official site of the State Corporation "Bank for Development and Foreign Economic Affairs (VEB)"*]. Available at: https://вэб.рф/ (accessed 11.02.2019).
11. Ofitsial'nyi sait informatsionnogo portala RBK [*Official website of the RBC information portal*]. Available at: http:// www.rbc.ru/ (accessed 14.02.2019).
12. Ofitsial'nyi sait Mirovogo banka [*The official site of the World Bank*]. Available at: http://www.worldbank.org/ (accessed 15.02.2019).
13. De Luna-Martínez J. 2017 Survey of National Development Banks, Global report, World Bank Group, World Federation of Development Financing Institutions, May 2018.

СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРОЦЕССЫ

УДК 316.455 DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-182-188

Жигунова Галина Владимировна
д-р социол. наук, ФГБОУ ВО «Мурманский арктический государственный университет», г. Мурманск, Российская Федерация
e-mail: *galina-zhigunova@yandex.ru*

Ткаченко Ирина Леонтьевна
аспирант, ФГБОУ ВО «Мурманский арктический государственный университет», г. Мурманск, Российская Федерация
e-mail: *rinatkachenco@yandex.ru*

ОТНОШЕНЧЕСКИЕ БАРЬЕРЫ ИНВАЛИДНОСТИ В СОЦИУМЕ

Аннотация. *Вовлечение людей, имеющих инвалидность, в социальные процессы, является важной задачей современного общества, обусловленной реализацией положений Конвенции о равных правах инвалидов. Однако достижение указанной задачи затруднено из-за наличия в социуме инклюзивных барьеров, немаловажное место из которых занимают отношенческие. В статье представлены результаты авторского социологического исследования (экспертный опрос) на примере Мурманской области Российской Федерации, которое выявило наиболее уязвимую с точки зрения ее восприятия социумом категорию инвалидов и подняло проблему способов формирования толерантного отношения общества и достижения социальной интеграции граждан. Полученные данные важны для разработки эффективных мер по устранению отношенческих барьеров, препятствующих процессам социальной интеграции.*

Ключевые слова: *инвалидность, социальные барьеры, отношение к инвалидам, толерантность, инклюзия, социальная интеграция.*

Цитирование: Жигунова Г.В., Ткаченко И.Л. Отношенческие барьеры инвалидности в социуме//Вестник университета. 2019. № 5. С. 182–188.

Zhigunova Galina
Doctor of Sociological Sciences, Murmansk Arctic State University, Murmansk, Russia
e-mail: *galina-zhigunova@yandex.ru*

Tkachenko Irina
Postgraduate student, Murmansk Arctic State University, Murmansk, Russia
e-mail: *rinatkachenco@yandex.ru*

ATTITUDINAL BARRIERS TOWARDS DISABLED PEOPLE IN SOCIETY

Abstract. *The inclusion of people with disabilities in social processes is an important task of modern society, due to the implementation of the provisions of the Convention on the equal rights of persons with disabilities. However, the achievement of this task is hampered by the presence of inclusive barriers in society, an important place of which is occupied by attitudinal barriers. The article presents the results of author's sociological research (expert survey) on the example of Murmansk region of Russian Federation, which has revealed the most vulnerable category of persons with disabilities from the point of view of its perception by the society and raised the issue of the ways of forming of tolerant attitude of society and achievement of the social integration of citizens. The obtained data are important for the development of effective measures to eliminate attitudinal barriers, impeding the processes of social integration.*

Keywords: *disability, social barriers, attitude to the disabled people, tolerance, inclusion, social integration.*

For citation: Zhigunova G.V., Tkachenko I.L. Attitudinal barriers towards disabled people in society (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 182–188. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-182-188

Набирающий силу процесс создания доступной среды для инвалидов в России с необходимостью ставит вопрос об отношении к инвалидам как к равнодостойным гражданам.

В современном обществе инвалидность представляется как состояние человека, у которого вследствие заболевания, дефекта или травмы нарушены способности к жизнедеятельности, в результате чего данный индивид нуждается в социальной помощи. В своем первичном проявлении инвалидность – состояние индивидуальное, однако при многократном повторении у большого количества лиц оно приобретает общесоциальное

© Жигунова Г.В., Ткаченко И.Л., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Работа выполнена в рамках гранта РФФИ № 18-011-00712 «Ресурсные возможности социальной среды в контексте обеспечения независимой жизни людей с инвалидностью (на примере Мурманской области)».

значение [2]. В Российской Федерации (далее – РФ) по состоянию на 1 января 2019 г. уровень инвалидизации составлял 9,65 % при количестве инвалидов в 11 277 668 человек, что подтверждает значимость проблем инвалидности для общества, с одной стороны, и причастность общества к их решению, с другой, поскольку обеспечение социального функционирования инвалидов требует мер во всех сферах его жизнедеятельности [7].

В социальном плане проблематика инвалидности обусловлена, прежде всего, ассиметрией в реализации прав и возможностей людей с инвалидностью по сравнению со здоровыми согражданами. Причиной этой ассиметрии выступает целый комплекс социальных барьеров: медико-физиологических, технологических, психологических, экономических, социальных, информационных и иных. Указанные барьеры приводят к социальному исключению и социальной зависимости и негативно сказываются как на качестве жизни людей, имеющих инвалидность, так и на отношениях с инвалидами в местных сообществах.

Следует отметить, что чаще всего к категории социально исключенных индивидов и групп относятся люди, имеющие какие-либо ограничения. Ограниченные возможности индивидов в одной сфере могут привести к лишениям в других сферах жизни, тем самым способствуя их социальному исключению. Социологи зачастую обсуждают уязвимость социальных групп с точки зрения их социального статуса или социально-демографических характеристик и выявляют группы, которые в целом можно отнести к уязвимым (например, пожилые люди, инвалиды, дети в трудной жизненной ситуации, семьи матерей-одиночек, многодетные семьи) [10].

Социальное исключение может быть обозначено словом «эксклюзия» (в переводе с английского это слово буквально обозначает «исключение»). Однако это слово означает не столько социальную исключенность из сообществ, сколько психологическое состояние индивида. По мнению Н. Е. Тихоновой, термин «эксклюзия» не имеет в русском языке адекватного перевода и больше подходит к термину «отверженность» [4, с. 39].

Свидетельства эксклюзии присутствуют во всех обществах. Различия состоят в критериях, по которым те или иные категории населения становятся исключенными. В разные исторические периоды общества формируют набор качеств, признанных большинством его членов «нормальными», и устанавливают многообразные способы категоризации и типизации людей. Этот механизм определяется сложным социокультурным процессом становления и развития общих и специальных общественных институтов и практик, удовлетворяющих специфические потребности людей (в том числе с инвалидностью), а также эволюцией отношения государства и общества к данным людям.

Критерии эксклюзии могут быть выделены по нескольким основаниям. С точки зрения стратификационного подхода такими критериями выступают уровень дохода, престиж профессии, власть, образование, которые определяют социальную позицию человека в обществе. В рамках дискриминационного и депривационного подходов критериями эксклюзии выступают доступность реализации основных человеческих прав в первом случае (макроуровень) и положение самих эксклюзантов, обусловленное личными жизненными ситуациями во втором (микроуровень).

Проведенный Д. А. Неваевой анализ работ российских социологов позволил ей выявить внешние и внутренние факторы социальной эксклюзии. К «внешним» проявлениям ею отнесены эксклюзия от недостатка средств существования, государственных социальных услуг, культуры потребления, доступа к участию в общественных организациях, получения информации, а к внутренним − стереотипы человека, оценки происходящих событий, особенности самосознания [3].

По приведенным основаниям эксклюзии люди с инвалидностью практически всегда попадают в группу социально исключенных. Исследования среди людей, имеющих инвалидность, проведенные Федеральной службой государственной статистики РФ за последние 5 лет, подтверждают данное положение: лишь 3 % лиц с инвалидностью могут позволить себе купить все, что считают нужным [5]; только 4,7 % инвалидов не имеют интереса или желания вести активный образ жизни, тогда как подавляющее большинство хотело бы включаться в общественную жизнь [9]. Этот момент особенно интересен, так как только лишь 0,3 % и 1,5 % опрошенных из числа инвалидов оценивают состояние своего здоровья как очень хорошее и хорошее соответственно, большинство инвалидов определяют свое здоровье как удовлетворительное (44,5 %), плохое (45,0 %) и очень плохое (8,6 %) [6].

Если рассмотреть структуру занятий людей с инвалидностью в наиболее активном, молодом возрасте, то 51,1 % опрошенных проводит свое свободное время за просмотром телепередач, 50 % в занятиях

на компьютере и столько же в общении с друзьями, 28 % и 21,3 % молодежи проводит время за домашними делами или чтением книг соответственно, и только 1,7 % и 5,2 % респондентов посещают общественные культурные или спортивные заведения [8].

Серьезной проблемой, препятствующей участию людей с инвалидностью в жизни общества, является недоступность социальной среды. По результатам экспертного опроса, проведенного в 2018 г. с участием авторов среди специалистов социальных служб и учреждений Мурманской области (метод неформализованного интервью, опрошено 184 эксперта, из них 13,6 % − мужчины, 86,4 % − женщины), оценка уровня инклюзии людей с инвалидностью в регионе составила в среднем 4,4 балла из 10 баллов. Эксперты отмечали, что довольно редко встречают людей, имеющих видимые нарушения, косвенно свидетельствующие об инвалидности, в общественных местах.

На основании приведенных данных можно заключить, что большая часть инвалидов не выходит за пределы своего жилища и не ведет активный образ жизни. В такой ситуации население местных сообществ не часто может контактировать и взаимодействовать с данной категорией населения, что в свою очередь не способствует формированию толерантного отношения здоровых граждан к людям, имеющим инвалидность.

По мнению экспертов, сегодня социально-психологическая среда социума готова только наполовину к включению в нее людей с инвалидностью (средняя оценка готовности составила 5,3 балла из 10). Психологическая неготовность общества к инклюзии инвалидов проявляется в негативных чувствах и эмоциях со стороны окружающих, недоброжелательном и предвзятом отношении, негативных стереотипах, безразличии, недопонимании, осуждении, неготовности помогать и взаимодействовать с инвалидизированными людьми и др.

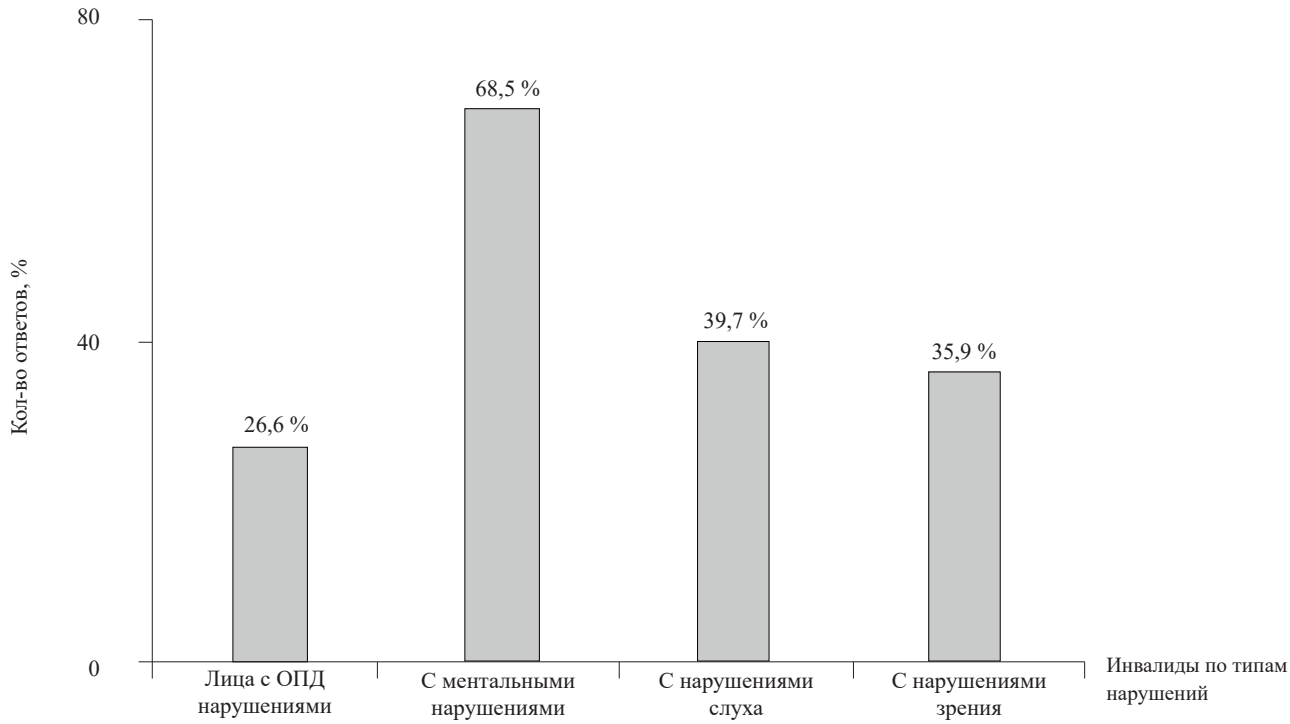
Приведем в этой связи высказывание в ходе интервью одного из экспертов: «…большая проблема, конечно, отношенческая. Я считаю, что мы до сих пор не готовы… Мы воспринимаем инвалидов, то есть мы понимаем, что они есть, …иногда их можно увидеть…. Но какая первая наша реакция: мы не побежим от него, но и к нему не побежим. Даже хотя бы потому, что мы не умеем с ними контактировать. Мы даже не знаем – вот, слепой должен протянуть руку или мы к нему. Понимаете? Как общаться с видящим и не слышащим мы же тоже не знаем, а уж я не говорю о других особенностях. Если люди не дееспособны, мы не готовы к принятию. …На этот случай есть интересный пример. В соседнем кабинете мои коллеги работают уже не первый год с инвалидами. К ним приходит один представитель общественной организации, … он плохо и тихо говорит, а коллега моя, ведя с ним разговор, кричит. Понимаете, не спокойным тоном, не кричит в смысле, повышая голос, упрекая в чём-то, а кричит, потому что невольно ей кажется, что, если человек тихо говорит, то он и плохо слышит. И она пытается, как со старым дедом, с этим молодым человеком разговаривать. Это вот пример отношения людей-специалистов…» (мужчина, сотрудник Министерства социального развития Мурманской области, г. Мурманск).

В целом 30 % экспертов полагает, что российское общество еще не готово в психологическом плане к включению в него инвалидов. В качестве основной причины выступают, по мнению экспертов, недостаточная информированность общественности о проблемах людей с инвалидностью, непонимание их проблем и специфики заболеваний, отсутствие опыта взаимодействия с инвалидами, страх и предубеждения.

По результатам экспертного опроса выявлено, что на восприятие и отношение общества к людям с инвалидностью в ряде случаев влияет тип заболевания, приведшего к инвалидности.

Трудности социально-психологического восприятия со стороны населения, по мнению экспертов, имеют в большей мере лица с психическими и интеллектуальными нарушениями. По оценкам 68,5 % экспертов, именно эта категория граждан является наиболее проблематичной в плане отношения к ней сограждан. Почти треть и несколько больше третьей части опрошенных считают данную проблему значимой и в отношении лиц с иными выделенными нарушениями инвалидов (рис. 1).

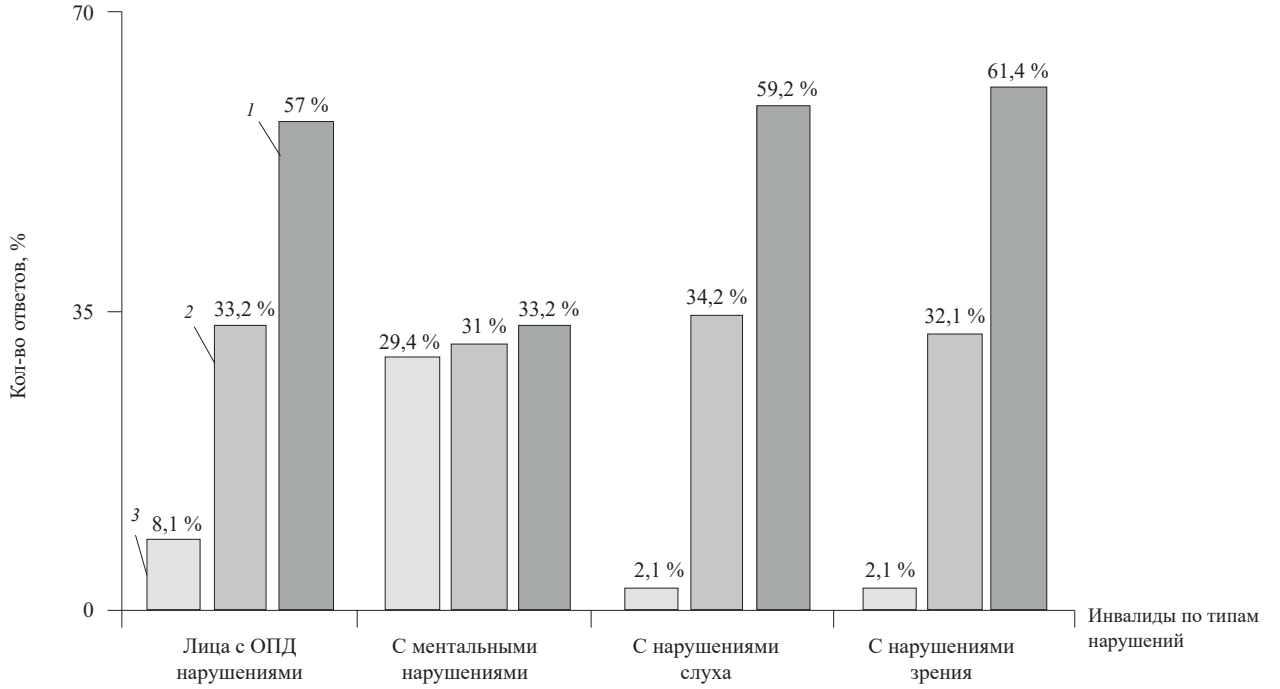
По мнению специалистов, в настоящее время в российском обществе наиболее доброжелательно относятся к лицам с нарушениями зрения, слуха и опорно-двигательного аппарата (далее – ОПД): так считают 61,4 %, 59,2 % и 57 % опрошенных, соответственно. По 2,1 % респондентов указало на недоброжелательное отношение к людям с нарушениями зрения и слуха и 8,1 % − к людям, имеющим двигательные нарушения. Среди указанных категорий несколько хуже представляется отношение к людям с нарушениями ОПД, несмотря на то, что данная категория оценивается как наименее проблемная с точки зрения восприятия населением.



Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 1. Оценка трудностей социально-психологического восприятия людей с инвалидностью

Хуже всего оценивается отношение к людям с ментальными и психическими заболеваниями: доброжелательных и недоброжелательных оценок практически поровну (33,2 % и 29,4 %). Оценка недоброжелательного отношения к людям с ментальными нарушениями в 14 раз хуже по сравнению с оценкой отношения к людям с нарушениями зрения и слуха и в 3,6 раза − по сравнению с оценкой недоброжелательного отношения к людям с нарушениями ОПД (рис. 2).



1 – в целом недоброжелательно; *2* – нейтрально; *3* – в целом доброжелательно

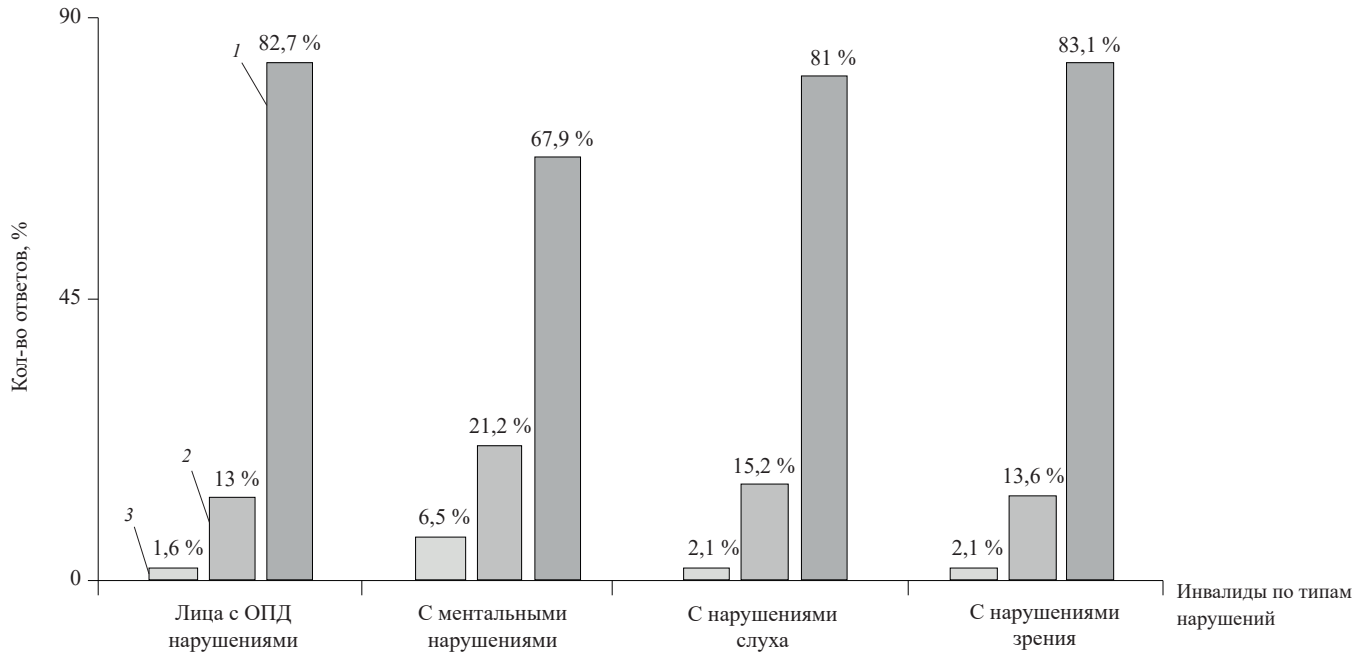
Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 2. Оценка экспертами отношения жителей Мурманской области к лицам с инвалидностью

Сами эксперты показали свое отношение к людям с инвалидностью в целом лучше, по сравнению с их оценками отношения регионального социума к данным лицам, и высказали готовность помогать и поддерживать данных лиц.

При количественном анализе самооценок отношения специалистов к людям с инвалидностью мы видим у 83,1 %, 82,7 % и 81 % респондентов доброжелательное отношение к людям с нарушениями зрения, опорно-двигательного аппарата и слуха соответственно, и у 1,6 % и 2,1 % недоброжелательное отношение.

К лицам с ментальными и психическими нарушениями 67,9 % специалистов относится в целом доброжелательно, 21,2 % − нейтрально, 6,5 % − недоброжелательно. Несмотря на то, что отношение к этой категории у большей части респондентов положительное, мы наблюдаем значительное снижение доброжелательных оценок по сравнению с другими категориями инвалидов (рис. 3).



1 – в целом недоброжелательно; *2* –нейтрально; *3* – в целом доброжелательно

Составлено авторами по материалам исследования

Рис. 3. Отношение экспертов к лицам с инвалидностью

Полученные данные показывают, что хуже всего воспринимаются лица с ментальными нарушениями по сравнению с другими выделенными категориями инвалидов.

Поясняя свои оценки в ходе интервью, эксперты отмечали, что людей с ментальными нарушениями обычно боятся, они вызывают чувства жалости, отвращения, презрения.

Вызывает интерес также высказывание одного из экспертов о том, что данная категория сталкивается практически с непреодолимыми барьерами абсолютно во всех сферах. «Я думаю, − отмечает информант, − что тяжелее всего инвалидам с нарушениями интеллекта, сложнее всего поскольку практически сейчас для них ничего не создано. Если мы говорим, что физические барьеры могут так или иначе … преодолеваться … инвалидами колясочниками, слепыми и глухими… то вот с ментальными нарушениями это практически не представить, чтобы человек смог один. Мы сейчас говорим, понятное дело, не совсем о недееспособных [*людей с ментальными нарушениями – авт.*], а о тех, кто, так скажем, с неглубокими нарушениями. Вот для них, собственно, не приспособлено … ничего» (мужчина, сотрудник учреждения социального обслуживания населения, г. Апатиты).

Итак, можно заключить, что социальная и психологическая среды социума сегодня менее всего готовы к взаимодействию с людьми, имеющими интеллектуальные и психические нарушения.

По мнению экспертов, стереотипное и предвзятое отношение к инвалидам с ментальными и иными нарушениями выступает одним из главных барьеров на пути инклюзивного образования, профессиональной, культурной и общественной деятельности. Однако, если для инвалидов с сохранным интеллектом создаются возможности в данных сферах, то для лиц с ментальными нарушениями они минимальны.

Реализация принципов интеграции и инклюзии требует создания условий для организации продуктивного взаимодействия лиц с инвалидностью. В этом деле, по мнению экспертов, чрезвычайно важны совместные мероприятия, разнообразные способы непосредственного общения и взаимодействия людей с инвалидностью и людей с обычным состоянием здоровья.

Однако, по нашему мнению, чтобы обеспечить принятие лиц с инвалидностью в социум, необходимо организовывать мероприятия не столько «для них», сколько «вместе с ними». Но для этого необходимо создавать также материально-технические и организационные условия в разных сферах деятельности, обеспечивающие возможность «независимого» участия людей с инвалидностью в жизни общества. В этой связи, по нашему мнению, формирование доступной среды, являясь необходимым условием для независимой жизни инвалидов, выступает базовым условием и для принятия их социумом. И чем лучше организована социальная среда в разнообразных сторонах жизни, тем разнообразнее сама жизнедеятельность людей с инвалидностью и тем больше возможностей для формирования солидарных связей [1].

Без созданной доступной среды участие инвалидов в жизни социума будут лишь разовыми акциями, которые не смогут сформировать инклюзивную культуру взаимодействий и снять отношенческие барьеры.

Библиографический список

1. Жигунова, Г. В. Обеспечение независимой жизни людей с инвалидностью в региональном социуме//Вестник университета. 2018. № 12. С. 163-169.
2. Жигунова, Г. В., Ткаченко И. Л. Ресурсный потенциал инвалидов ювенальной категории: монография. Красноярск: Научно-инновационный центр, 2013. 220 с.
3. Неваева, Д. А. Социальная эксклюзия лиц пожилого возраста (по материалам социологических исследований в Алтайском крае): диссертация канд. социол. наук. Барнаул, 2015. 205 с.
4. Тихонова, Н. Е. Феномен социальной эксклюзии в условиях России//Мир России. 2003. № 1. С. 36-84.
5. Оценка своего финансового положения домохозяйствами, имеющими в своем составе инвалидов / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/invalid/tab3-8.htm (дата обращения: 01.03.2019).
6. Оценка состояния своего здоровья инвалидами в возрасте 15 лет и более / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/invalid/tab2-19.htm (дата обращения: 01.03.2019).
7. Численность инвалидов по полу в разрезе субъектов РФ / Федеральный реестр инвалидов: Федеральная государственная информационная система [Электронный ресурс]. − Режим доступа: https://sfri.ru/analitika/chislennost/chislennost/chislennost-po-polu?territory=1 (дата обращения: 01.03.2019).
8. Наличие занятий в свободное время в 2016 году / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/disabilities/# (дата обращения: 01.03.2019).
9. Наличие способности вести активный образ жизни инвалидами в возрасте 15 лет и более / Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/invalid/tab7-1.htm (дата обращения: 01.03.2019).
10. Loughhead, S., Mittai, O. Urban Poverty and Vulnerability in India: A Social Perspective: Paper presented at the Urban Forum «Urban Poverty Reduction in the 21st Century»; Sponsored by the World Bank, 2000, April 3-5.

References

1. Zhigunova G. V. Obespechenie nezavisimoi zhizni lyudei s invalidnost'yu v regional'nom sotsiume [*Ensuring the independent life of people with disabilities in a regional society*]. Vesnik universiteta, 2018, I. 12, pp. 163-169.
2. Zhigunova G. V., Tkachenko I. L. Resursnyi potentsial invalidov yuvenal'noi kategorii: monografiya [*Resource potential of juvenile disabled people: monography*], Krasnoyarsk: Nauchno-innovatsionnyi tsentr, 2013, 220 p.
3. Nevaeva D. A. Sotsial'naya eksklyuziya lits pozhilogo vozrasta (po materialam sotsiologicheskikh issledovanii v Altaiskom krae) [*Social exclusion of elderly people (based on sociological research in the Altai territory)*], dissertatsiya kand. sotsiol. nauk, Barnaul, 2015, 205 p.
4. Tikhonova N. E. Fenomen sotsial'noi eksklyuzii v usloviyakh Rossii [*The phenomenon of social exclusion in Russia*], Mir Rossii, 2003 [*World of Russia*], I. 1, pp. 36-84.

5. Otsenka svoego finansovogo polozheniya domokhozyaistvami, imeyushchimi v svoem sostave invalidov [*Assessment of the financial situation of households with disabilities*], Federal'naya sluzhba gosudarstvennoi statistiki [*Federal State Statistics Service*]. Available at: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/invalid/tab3-8.htm (accessed 11.03.2019).
6. Otsenka sostoyaniya svoego zdorov'ya invalidami v vozraste 15 let i bolee [*Assessment of the state of health of persons with disabilities aged 15 years and more*], Federal'naya sluzhba gosudarstvennoi statistiki [*Federal State Statistics Service*]. Available at: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/invalid/tab2-19.htm (accessed 11.03.2019).
7. Chislennost' invalidov po polu v razreze sub"ektov RF [*The number of persons with disabilities by sex in the context of subjects of the Russian Federation*], Federal'nyi reestr invalidov: Federal'naya gosudarstvennaya informatsionnaya sistema [*Federal register of disabled persons: Federal state information system*]. Available at: https://sfri.ru/analitika/chislennost/chislennost/chislennost-po-polu?territory=1 (accessed 11.03.2019).
8. Nalichie zanyatii v svobodnoe vremya v 2016 godu [*Availability of occupations during leisure time in 2016*], Federal'naya sluzhba gosudarstvennoi statistiki [*Federal State Statistics Service*]. Available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/disabilities/# (accessed 15.03.2019).
9. Nalichie sposobnosti vesti aktivnyi obraz zhizni invalidami v vozraste 15 let i bolee [*Ability to lead an active lifestyle by persons with disabilities aged 15 and over*], Federal'naya sluzhba gosudarstvennoi statistiki [*Federal State Statistics Service*]. Available at: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/invalid/tab7-1.htm (accessed 11.03.2019).
10. Loughhead S., Mittai O. Urban Poverty and Vulnerability in India: A Social Perspective: Paper presented at the Urban Forum «Urban Poverty Reduction in the 21st Century»; Sponsored by the World Bank, 2000, April 3-5.

УДК 378.4

DOI 10.26425/1816-4277-2019-5-189-194

Сувалова Татьяна Викторовна
канд. экон. наук, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Российская Федерация
e-mail: *suvalova.t@yandex.ru*

ПРАКТИКА СОТРУДНИЧЕСТВА ВУЗА И ОРГАНИЗАЦИЙ РАБОТОДАТЕЛЕЙ В РОССИИ НА ПРИМЕРЕ КАФЕДРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ФГБОУ ВО «ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ»

Аннотация. *Исследован опыт сотрудничества кафедры «Управление персоналом» ФГБОУ ВО «Государственный университет управления» с организациями-работодателями. Перечислены основные направления взаимодействия, такие как создание и ведение клуба выпускников кафедры, работа со слушателями центра дополнительного профессионального образования, проведение круглых столов, мастер-классов работодателями на территории вуза, участие в дне карьеры, организация и проведение ежегодного Всероссийского межвузовского кадрового форума имени А.Я. Кибанова. Тесное взаимодействие с работодателями обеспечивает интеграцию образовательного процесса в практику и наоборот. В результате сотрудничества кафедра «Управление персоналом» по данными компании HeadHunter заняла почетное третье место в списке победителей, выпускающих на рынок труда самых востребованных специалистов по направлению подготовки «Управление персоналом».*

Ключевые слова: *работодатель, вуз, выпускник, образование, профессиональный опыт, практика.*

Цитирование: Сувалова Т.В. Практика сотрудничества вуза и организаций работодателей в России на примере кафедры управления персоналом ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»//Вестник университета. 2019. № 5. С. 189–194.

Suvalova Tatyana
Candidate of Economic Sciences, State University of Management, Moscow, Russia
e-mail: *suvalova.t@yandex.ru*

PRACTICE OF COOPERATION OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTION AND EMPLOYERS` ORGANIZATIONS IN RUSSIA ON THE EXAMPLE OF THE DEPARTMENT OF PERSONNEL MANAGEMENT OF THE “STATE UNIVERSITY OF MANAGEMENT”

Abstract. *The experience of cooperation with organizations of employers of the Department of “Personnel Management” of the State University of Management has been explored. The main areas of interaction have been listed, such as the creation and maintenance of a club of graduates of the department, work with students of the center of additional professional education, holding round tables, master classes by employers on the territory of the university, participation in the career day, organization and holding of the annual All-Russian Inter-University Personnel Forum named after A. Ya. Kibanov. Close cooperation with employers ensures the integration of the educational process into practice and vice versa. As a result of cooperation, according to the data of HeadHunter Company, the Department of Personnel Management took honorable third place in the list of winners, releasing the most demanded specialists in the field of training “personnel management” to the labor market.*

Keywords: *employer, higher educational institution, graduate, education, professional experience, practice.*

For citation: Suvalova T.V. Practice of cooperation of higher educational institution and employers` organizations in Russia on the example of the Department of Personnel Management of the “State University of Management” (2019) Vestnik universiteta, I. 5, pp. 189–194. doi: 10.26425/1816-4277-2019-5-189-194

Проблема трудоустройства после окончания обучения в вузе становится все более и более актуальной. Практически каждый родителей спрашивает на «Дне открытых дверей», трудоустраивает ли вуз своих выпускников, смогут ли студенты найти работу после его окончания.

На сегодняшний день практика заключения договоров о сотрудничестве вузов с работодателями становится не просто популярной, а жизненно необходимой. Можно даже сказать, что по количеству заключенных с организациями работодателями договоров о сотрудничестве судят о качестве и конкурентоспособности вуза. Рейтинг и престиж вуза также может определяться степенью активности сотрудничества с работодателями.

© Сувалова Т.В., 2019. Статья доступна по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0. всемирная (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

The Author(s), 2019. This is an open access article under the CC BY 4.0 license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Взаимосвязь научного образования и практической работы влечет за собой ряд преимуществ как для вуза, так и для организаций. Для вуза это в первую очередь приведение образовательных программ в соответствие с реальными запросами рынка, возможность проведения практических исследований в реальных компаниях, тестирование научных разработок в реальных условиях, проверка полученных теоретических знаний на практике с дальнейшими корректировками или обновлением тем учебных дисциплин. Для студентов-выпускников − это возможность определиться со сферой деятельности, отраслью, будущим работодателем, разрешить спорные научно-практические вопросы как в процессе учебы, так и в процессе прохождения практики [2]. И еще очень важный момент: когда студент осознает, что знания, полученные в вузе, реально могут пригодиться в работе, растет самомотивация личностного и профессионального роста, раскрытия в себе потенциала для дальнейшей успешной карьеры.

Сотрудничество с вузами и для работодателей весьма полезно. Могут быть реализованы совместные проекты, улучшается качество выполняемых работ. И самое главное, что на практике могут пригодиться научные методики, разработанные вузами [1]. Возможно решение практических задач через привлечение молодых ученых и сотрудников вузов. Немаловажно, что работодатель в процессе практики присматривается к студентам и отбирает не «кота в мешке», а наиболее смышленого и мотивированного на карьеру практиканта. Таким образом, минимизируется риск подбора случайного или неподходящего кандидата для дальнейшей работы.

Глобальным обоюдным преимуществом сотрудничества и совместной работы «вуз–работодатель» является возможность создания единой базы знаний и общего информационного интеллектуального ресурса. Научная школа вуза и практический механизм принятия решений организации-работодателя трансформируются в единое целое – конкурентное преимущество для обеих сторон.

Вариантов сотрудничества «вуз–работодатель» великое множество. Рассмотрим основные направления взаимодействия образовательного учреждения и организации-работодателя на примере кафедры «Управление персоналом» ФГБОУ ВО «Государственный университет управления» (Москва) (далее – ГУУ).

Во-первых, кафедра активно поддерживает связь со своими выпускниками. Создан даже «Клуб выпускников». Регулярное общение и активная переписка помогают создать и наладить теплые и дружеские отношения независимо от статуса и престижа вчерашнего выпускника. Таким образом, по мере карьерного роста вчерашнего студента у кафедры появляются «свои люди» в лице руководителей крупных компаний и корпораций. Выпускники-руководители с благодарностью относятся к жизни кафедры и всегда готовы помочь и принять нужное количество бакалавров и магистров на все виды практик и научно-исследовательских работ [3]. В качестве примера перечислим организации, в которых ключевые позиции занимают выпускники кафедры «Управление персоналом» ГУУ: ООО «ЛКС Констракшн», Холдинг «Анкор», АО «HAYS», ООО «КС Кадровый Консалтинг», ООО «Келли Сервисез Си-Ай-Эс», ПАО «Сбербанк России», АО «Объединенная судостроительная корпорация», ЗАО «Торговый дом «ПЕРЕКРЕСТОК», ООО «Адидас», ООО «Контейнерный терминал Купавна», АО «Первая грузовая компания», ООО «Первая экспедиционная компания» и т. д. Главный вывод, который нужно сделать – это не забывать своих выпускников, а поддерживать с ними активную связь. Часто выпускники приводят своих детей учиться на свою кафедру «Управление персоналом».

Во-вторых, в рамках кафедры действует «Центр дополнительного профессионального образования, делового консалтинга и управления карьерой», в котором регулярно проходит обучение слушателей программы профессиональной подготовки «Технологии управления персоналом». Многие слушатели работают в службах управления персоналом, часть из них являются руководителями отделов по управлению персоналом. Вполне закономерно, что в процессе обучения затрагиваются вопросы дальнейшего взаимодействия кафедры и представителей различных организаций, обучающихся на данной программе [4]. Также нередко выясняется, что часть слушателей попали в свои организации в процессе прохождения практики и остались там для дальнейшей работы. Поэтому они с удовольствием соглашаются принимать в своих стенах бакалавров и магистров кафедры «Управление персоналом». Возможно также, что и в процессе принятия студентов на практику работодатель сам направляет на профессиональную переподготовку собственных сотрудников. Знакомясь со старшекурсниками направления подготовки «управление персоналом» работодатели видят высокий уровень знаний технологий управления и отправляют на учебу своих ключевых сотрудников.

В-третьих, для приема государственного аттестационного экзамена и защиты выпускных квалификационных работ формируются государственные аттестационные комиссии, в состав которых входят представители

организаций-работодателей. И с ними у кафедры возникают общие совместные планы по практикам и стажировкам бакалавров и магистров.

В рамках данных видов сотрудничества обсуждаются программы практик, корректируются цели и задачи, перечень необходимых компетенций и многие другие важные вопросы. Главное, что учебный процесс строится с учетом пожеланий реального работодателя. В процессе прохождения практики студент развивает практические навыки, так необходимые для дальнейшей профессиональной карьеры [5].

В связи с основным направлением сотрудничества (практиками) кратко перечислим основные виды практик бакалавров (табл. 1).

Таблица 1

Виды практик бакалавров направления подготовки «Управление персоналом организации»

Вид практики бакалавров	Содержание практики бакалавров
Учебная практика по получению первичных профессиональных умений и навыков	Первая практика проходит в конце третьего курса продолжительностью две недели. Цель: закрепление и конкретизация результатов теоретического обучения, приобретение навыков и опыта профессиональной деятельности
Производственная практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности	Вторая практика проходит в конце первого семестра четвертого курса продолжительностью четыре недели. Цель: закрепление профессионального опыта и углубление знаний по анализу системы управления персоналом организации в целом. Студенты анализируют систему управления организацией и детально изучают все функциональные подсистемы системы управления персоналом в соответствии с выбранной темой диплома (выпускной квалификационной работы, далее – ВКР)
Преддипломная практика	Третья практика проходит в конце четвертого курса продолжительностью пять недель. Цель: развитие профессиональных компетенций. Студенты на основе полученных теоретических знаний и имеющегося практического опыта не просто анализируют систему управления персоналом исследуемой организации, а предлагают проектные рекомендации по ее улучшению в качестве экспертов. Анализ материалов реализуется в проектной главе диплома (ВКР) с оценкой экономической эффективности предложенных рекомендаций

Составлено автором по материалам исследования

Таким образом, выпускник кафедры не только изучает теоретико-методологические аспекты исследуемой проблемы (темы диплома), а учится анализировать действующую систему управления персоналом с точки зрения ее эффективности, выявлять узкие места, разрабатывать методику по улучшению изучаемого вопроса, предлагать работодателю готовый проект для реализации задач на практике. По итогам прохождения всех видов практик обучающиеся пишут отчет и защищают его на комиссии.

Неоспоримым достоинством практики является мягкая адаптация бакалавров к реальной работе и профессиональным функциям в стенах организаций работодателей, развиваются практические навыки, так необходимые в дальнейшей профессиональной деятельности.

В отличие от бакалавриата в магистратуре 5 видов практик: учебная (по получению первичных профессиональных умений и навыков), производственная (научно-исследовательская работа), производственная (педагогическая), производственная (по получению профессиональных умений и опыта) и педагогическая. Цели, в принципе, такие же, как и у практики рассмотренных выше бакалавров − углубление знаний и развитие практических профессиональных навыков.

В процессе совместного сотрудничества вуза и работодателя обсуждаются не только программы практик, но и темы выпускных квалификационных работ, а в некоторых случаях и темы курсовых проектов, то есть работа пишется обучающимся не «для галочки», а в соответствии с реальными потребностями и запросами работодателя. Таким образом, в организацию приходит подкованный специалист и приносит собственные разработки по важным для компании направлениям.

Необходимо отметить, что организации-партнеры кафедры нередко приезжают на встречу со студентами 3-4 курсов для проведения лекций, круглых столов, мастер-классов. Особенно частые гости − из «ЛКС Констракшн», международной рекрутинговой компании HAYS, гостиницы «Монарх-Центр». Приезжая на встречу, представители компаний показывают презентацию об организации, рассказывают о специфике работы, отвечают на вопросы, проводят в игровой форме различные кейсы и таким образом обучают студентов на практике разрешать профессиональные задачи на территории вуза.

Для студентов в марте-апреле университет организует «День карьеры». Это очень важное и значимое для старшекурсников мероприятие. Отметим такие компании, как MOLGA Consalting, KPI Monitor. В первой студентам предлагают не только вариант практики, но и стажировки, причем оплачиваемой. Возможно заключение ученического договора с последующим трудоустройством с пропорционально растущей оплатой труда, чтобы обучающийся смог продолжить свое образование в магистратуре и самостоятельно его оплачивать. MOLGA заинтересована в квалифицированных кадрах, ориентирует студентов на продолжение образования по специальности. Вторая компания, KPI, предложила бесплатно для кафедры и вуза установить программное обеспечение в компьютерные классы, чтобы познакомить студентов с передовыми технологиями в области комплексной оценки эффективности систем управления персоналом организации по ключевым показателям деятельности.

Отметим значимое для кафедры ежегодное мероприятие – Всероссийский межвузовский кадровый форум имени А. Я. Кибанова, который проходит при поддержке Национального союза «Управление персоналом» и ГУУ. В течение трех дней проходят с презентациями выступления представителей крупных организаций различных сфер деятельности, дискуссии, круглые столы, мастер-классы. Проводятся конкурсы инновационных проектов молодых ученых «Управление персоналом: перспективы развития», конкурсы инновационных проектов студентов по секциям «Управление персоналом: мотивация и стимулирование трудовой деятельности», «Инновационные технологии управления персоналом», «Новые технологии развития персонала». Участвуют молодые ученые и студенты из Москвы, Воронежа, Самары, Перми, Ставрополя, Новгорода, Новосибирска, Сургута, Екатеринбурга, Санкт-Петербурга, Кемерово и многих других городов, представляя ведущие вузы России. Обсуждаются перспективы развития новых технологий в управлении персоналом, развитие системы дополнительного профессионального образования, как фактора повышения трудового потенциала регионов, современные тенденции гуманизации труда и многие другие важные вопросы. Многие компании проявляют интерес к кадровому форуму и становятся бизнес-партнерами кафедры «Управление персоналом».

Перечислим занимаемые должности. Регулярными участниками форума являются [6]:

– заместитель директора Департамента государственной службы и кадров Правительства Российской Федерации, член Совета по профессиональным квалификациям в области управления персоналом;
– исполнительный директор НП «ВКК-Национальный союз кадровиков», член Совета по профессиональным квалификациям в области управления персоналом;
– генеральный директор Всероссийского центра уровня жизни;
– генеральный директор ООО «Международный консорциум профессиональных сообществ»;
– ученый-исследователь, член промышленно-торговой палаты (IHK) ФРГ;
– директор по персоналу Ресторанного холдинга White Rabbit Family;
– директор Корпоративного Университета Компании НИКАМЕД;
– бизнес-тренер компании Business Speech;
– бизнес-тренер, Laboratory of Business Solutions/ Лаборатория Бизнес Решений;
– директора институтов и заведующие кафедр вузов России.

В рамках форума проходит и Всероссийский конкурс бизнес-кейсов по управлению персоналом и экономике труда для организаций реального сектора экономики и сферы консалтинга. Обсуждаются и рассматриваются кейсы из практики компаний. В рамках форума обмениваются опытом как представители организаций-партнеров, так и аспиранты, магистры и студенты различных российских вузов, участвуют также и школьники. Предусмотрено заочное участие в рамках заочной конференции. Победители и участники мероприятий получают наградные документы.

В результате обмена знаниями и опытом в рамках Всероссийского межвузовского кадрового форума имени А. Я. Кибанова с каждым годом число организаций-партнеров растет.

Представим описанные выше варианты взаимодействия «вуз–работодатель» в виде таблицы (табл. 2).

Таблица 2

Виды сотрудничества кафедры «Управления персоналом» с организациями работодателями (практический опыт)

Виды сотрудничества	Цели и результат
«Клуб выпускников»	Отслеживается карьерный путь выпускников, анализ и статистика востребованности выпускников. «Свои» люди во многих известных и значимых организациях и как результат студенты приходят на практику в «проверенные» компании и реально развивают профессиональные навыки и изучают систему управления персоналом на практике, а не занимаются «вспомогательными» функциями
Центр дополнительного профессионального образования, делового консалтинга и управления карьерой	Тройная цель. Во-первых, среди слушателей всегда есть желающие пригласить на практику студентов кафедры с последующим контролем качества практики Во-вторых, наблюдая за высоким уровнем теоретических знаний студента, работодатель направляет на обучение собственный персонал, что максимизирует прибыль кафедры и вуза в целом В-третьих, возникают совместные проекты, уточняются читаемые для студентов и слушателей темы дисциплин
Комиссии по приему гос. аттестационного экзамена и по защите выпускной квалификационной работы	В результате общения с представителями организаций решается не только вопрос практики, но и обсуждается перечень необходимых профессиональных компетенций, современные требования работодателя к молодым кандидатам. Возможно уточнение и корректировка программ практик
Непосредственно прохождение практики в организациях партнеров	1 цель: углубление знаний и развитие профессиональных навыков обучающихся, обучение умениям анализировать системы управления персоналом и выявлять ее узкие места, разрабатывать рекомендации, проекты по улучшению действующей системы управления персоналом 2 цель: в процессе совместного сотрудничества вуза и работодателя обсуждаются и корректируются программы практик, темы выпускных квалификационных работ и курсовых проектов 3 цель: гарантии качества прохождения практики от работодателя
Проведение встреч, круглых столов, мастер-классов работодателями на территории вуза	Студенты знакомятся с культурой организации, понимают специфику работы, учатся решать профессиональные задачи. Таким образом происходит развитие практических навыков студентов на территории вуза
День карьеры	1 цель: знакомство с представителями организаций-работодателей с возможностью отбора лучших 2 цель: консультирование обучающихся на предмет специфики работы в той или иной компании 3 цель: заключение договоров о сотрудничестве с ГУУ с представителями организаций 4 цель: организация практики обучающихся
Всероссийский межвузовский кадровый форум имени А. Я. Кибанова	1 цель: привлечение работодателей к образовательному процессу и программе 2 цель: повышение имиджа, рейтинга, статуса кафедры и вуза среди организаций и вузов России 3 цель: расширение баз практик

Составлено автором по материалам исследования

Как совокупный результат всех вышеописанных мероприятий по данным HeadHunter «Лучшие факультеты и вузы Москвы по версии hh.ru 2018-2019» в рейтинге факультетов московских вузов в восьми профессиональных сферах по версии hh.ru-2019 по направлению «Управление персоналом» кафедра «Управление персоналом»

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления» заняла почетное третье место. На первом месте – ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», на втором – ФГБОУ ВО «Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова». Таким образом, востребованность в выпускниках кафедры «Управление персоналом» официально признана и подтверждается статистическими данными известной компанией HeadHunter – 3 место в списке победителей, выпускающих на рынок труда самых востребованных специалистов по направлению подготовки «Управление персоналом» [7].

В заключении отметим, что кафедра участвует в выставке «Образование и карьера», которая ежегодно проходит в марте в Гостином дворе, в выставке «Образование в Москве» в отеле «Рэддисон Славянская» (Москва).

В перспективе хотелось бы видеть не только отечественных работодателей, но и зарубежных. Ведь система управления персоналом в виде кадровой политики реализуется абсолютно в любой компании независимо от национальности, количества персонала, отраслевой принадлежности и страны проживания.

Библиографический список

1. Гуськова, М. В., Звонников, В. И. Взаимодействие работодателей и вузов: вчера, сегодня, завтра//Вестник Костромского государственного университета. 2012. № 4. С. 67-71.
2. Вадова, Л. Ю. Система взаимодействия вуза и работодателей в подготовке будущих специалистов//Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2016. № 5-2. С. 311-315.
3. Научный журнал «Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований» [Электронный ресурс]. − Режим доступа: https://applied-research.ru/ru/rules/index (дата обращения: 22.02.2019).
4. Решетников, И. Н. Актуальные проблемы взаимодействия вуза и работодателя//Вестник Кемеровского государственного университета культуры и искусства. 2009. № 9. С. 91-99.
5. Семенова, Н. С. Взаимодействие вуза с работодателями как условие качественной подготовки выпускников//Проблемы и перспективы развития образования: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Пермь, май 2012 г.). Пермь: Меркурий, 2012. С. 161-162.
6. Программа «Всероссийский межвузовский кадровый форум имени А. Я. Кибанова» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: hrkibanovforum.ru/?p=1 (дата обращения: 24.02.2019).
7. Рейтинг факультетов московских вузов в восьми профессиональных сферах по версии hh.ru. 2019 [Электронный ресурс]. − Режим доступа: https://career.ru/article/19270 (дата обращения: 24.02.2019).

References

1. Gus'kova, M. V., Zvonnikov, V. I. Vzaimodeistvie rabotodatelei i vuzov: vchera, segodnya, zavtra [*Interaction between employers and universities: yesterday, today, tomorrow*]. Vestnik Kostromskogo gosudarstvennogo universiteta, 2012 [*Bulletin of the Kostroma State University*], I. 4, pp. 67-71.
2. Vadova, L.Yu. Sistema vzaimodeystviya vuza i rabotodatelei v podgotovke budushchikh spetsialistov [*The system of interaction of the university and employers in the preparation of future specialists*]. Mezhdunarodnyi zhurnal prikladnykh i fundamental'nykh issledovanii, 2016 [*Scientific journal "International Journal of Applied and Fundamental Research*], I. 5-2, pp. 311-315.
3. Nauchnyi zhurnal «Mezhdunarodnyi zhurnal prikladnykh i fundamental'nykh issledovanii» [*Scientific journal "International Journal of Applied and Fundamental Research"*]. Available at: https://applied-research.ru/ru/rules/index (data obrashcheniya: 22.02.2019).
4. Reshetnikov, I. N. Aktual'nye problemy vzaimodeistviya vuza i rabotodatelya [*Actual problems of interaction between the university and the employer*]. Vestnik Kemerovskogo gosudarstvennogo universiteta kul'tury i iskusstva, 2009 [*Bulletin of the Kemerovo State University of Culture and Arts*], I. 9, pp. 91-99.
5. Semenova, N. S. Vzaimodeistvie vuza s rabotodatelyami kak uslovie kachestvennoi podgotovki vypusknikov [*High school interaction with employers as a condition for high-quality graduate training*]. Problemy i perspektivy razvitiya obrazovaniya: materialy II Mezhdunar. nauch. konf. (Perm, Mai, 2012) [*Problems and prospects of development of education: Proceedings of the II International. scientific conf. (Perm, May 2012)*]. Perm: Merkurii, 2012, pp. 161-162.
6. Programma "Vserossiiskii mezhvuzovskii kadrovyi forum imeni A. Ya. Kibanova" [*Program of the All-Russian Inter-University Personnel Forum named after A.Ya. Kibanov*]. Available at: https://hrkibanovforum.ru/?p=1 (accessed 24.02.2019).
7. Reiting fakul'tetov moskovskikh vuzov v vos'mi professional'nykh sferakh po versii hh.ru [*Rating of Moscow universities in eight professional areas according to hh.ru*], 2019. Available at: https://career.ru/article/19270 (дата обращения: 24.02.2019).